

ПРИЧОРНОМОРСЬКИЙ НАУКОВО-ДОСЛІДНИЙ ІНСТИТУТ
ЕКОНОМІКИ ТА ІННОВАЦІЙ

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

Електронний науково-практичний журнал

Випуск 25

**Одеса
2018**

Головний редактор:

Шапошников Костянтин Сергійович – доктор економічних наук, професор.

Заступник головного редактора:

Маргасова Вікторія Геннадіївна – доктор економічних наук, професор.

Відповідальний секретар:

Коркоц Олександр Миколайович – кандидат економічних наук.

Члени редколегії видання:

Барна Марта Юріївна – доктор економічних наук, доцент.

Верхоглядова Наталія Ігорівна – доктор економічних наук, професор.

Войт Сергій Миколайович – доктор економічних наук.

Гулей Анатолій Іванович – доктор економічних наук.

Князева Олена Альбертівна – доктор економічних наук, професор.

Коваленко Олена Валеріївна – доктор економічних наук, професор.

Кузьминчук Наталія Валеріївна – доктор економічних наук, професор.

Миронова Лариса Геннадіївна – доктор економічних наук.

Скидан Олег Васильович – доктор економічних наук, професор.

Шмиголь Надія Миколаївна – доктор економічних наук, професор.

Ліна Пілелієне – Ph.D., професор економіки.

Натія Гоголаурі – доктор економічних наук, професор.

Анджей Паулік – доктор економіки хабілітований, професор.

Катерина Нацвлішвілі – доктор економічних наук, професор.

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

Видання входить до «Переліку електронних фахових видань, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук» на підставі Наказу МОН України від 7 жовтня 2016 року № 1222

**Рекомендовано до поширення через мережу Internet
Вченою радою Причорноморського науково-дослідного інституту
економіки та інновацій (протокол № 11 від 26.11.2018 року)**

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

СИСТЕМА МЕТОДІВ В НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ THE SYSTEM OF METHODS IN SCIENTIFIC RESEARCH

У статті досліджено сутність поняття «метод», який є засобом досягнення будь-якої мети. Розглянуто класифікацію методів наукових досліджень, яка включає теоретичні, емпіричні та метатеоретичні наукові методи. Наукове дослідження засноване на використанні не окремих методів, а їх системи, знання якої є обов'язковим для вченого. У статті надано відповіді на питання про те, що включає система методів наукового дослідження, який зміст кожного з наукових методів, як емпіричні методи наукового дослідження відрізняються від теоретичних методів, як конкретні методи використовуються в економічних дослідженнях.

Ключові слова: метод, система методів, економічні дослідження, методологія, загальнонаукові методи,

В статті досліджена сутність поняття «метод», который является средством достижения любой цели. Рассмотрена классификация методов научных исследований, которая включает теоретические, эмпирические и метатеоретические научные методы. Научное исследование основано на использовании не отдельных методов, а их системы, знание которой является обязательным для ученого. В

статье даны ответы на вопросы о том, что включает система методов научного исследования, какого содержания каждого из научных методов, как эмпирические методы научного исследования отличаются от теоретических методов, как конкретные методы используются в экономических исследованиях.

Ключевые слова: метод, система методов, экономические исследования, методология, общенаучные методы.

*The article examines the essence of the concept of "method", which is a means of achieving any goal. The classification of scientific research methods is considered, which includes theoretical, empirical and objective theoretical scientific methods. Scientific research is based on the use of not separate methods, and their systems, knowledge of which is mandatory for the scientist. The article gives answers to the questions, which includes a system of methods of scientific research, which content of each of the scientific methods. How empirical methods of scientific research differ from theoretical methods, and how specific methods are used in economic research. **Key words:** method, system of methods, economic research, methodology, general scientific methods.*

УДК 001.8:33

Баришевська І.В.

к.е.н., доцент
кафедри фінансів, банківської справи
та страхування
Миколаївський національний аграрний
університет

Веретюк В.В.

студент
Миколаївський національний аграрний
університет

Постановка проблеми. Методологічний аналіз наукового процесу дає змогу виділити три типи методів дослідження. По-перше, існують методи, властиві людському пізнанню загалом, на базі яких будується як наукове, так і повсякденне знання. Їх з деякою часткою умовності можна назвати логічними методами. По-друге, виділяють методи, які характерні тільки для наукового пізнання та використовуються будь-якою наукою (загальнонаукові методи дослідження). По-третє, існують особливі методи, які характерні тільки для наукового пізнання та використовуються конкретно наукою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Сучасні наукові публікації, присвячені основам наукових досліджень, показують різні позиції авторів щодо науково-дослідної термінології загалом та щодо системи методів в наукових дослідженнях зокрема. Зокрема, це праці А.С. Гальчинського [3], В.І. Ганіна [4], О.Ю. Ермакова [5], А.М. Кандиби [7], М.О. Клименка [8], О.В. Крушельницької [9], С.В. Мочерного [10], В.Г. Андрійчука [1], а також іноземних учених. Проте важливість і дискусійність теми зумовлюють подальші дослідження.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає в поглибленні розуміння сутності

поняття «система методів» та уточненні їхньої класифікації на рівні функціонування наукових досліджень.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Метод – це засіб досягнення будь-якої мети, вирішення конкретного завдання, сукупність прийомів або операцій практичного чи теоретичного засвоєння (пізнання) дійсності [2].

Класифікація методів наукових досліджень наведено на рис. 1.

Емпіричні методи пов'язані з тими прийомами, які є змістом практики або безпосереднім її результатом, а зміст теоретичних методів пов'язаний з переважанням розумової діяльності, тобто з осмисленням емпіричного матеріалу та його переробкою. Якщо на емпіричному рівні пізнання спостерігаються явища, збираються та узагальнюються факти, то на теоретичному рівні розкриваються внутрішня структура й закономірності розвитку цих явищ, їх взаємодія та обумовленість.

До загальнонаукових методів емпіричного дослідження відносяться спостереження, опис, вимірювання, експеримент.

Спостереження – цілеспрямоване вивчення предметів і явищ, під час якого дослідник отримує знання про зовнішні сторони, властивості та відно-



Рис. 1. Методи наукових досліджень

Джерело: розробка авторів

сини об'єкта [2]. До структурних компонентів спостереження відносяться сам спостерігач, об'єкт дослідження, умови спостереження та засоби спостереження, зокрема установки, прилади, вимірювальні інструменти. Спостереження є активною (цілеспрямованою, виборчою, теоретично обумовленою) діяльністю.

Порівняння – метод пізнання дійсності, покликаний встановлювати спільні та відмінні параметри між процесами, явищами, об'єктами.

Широко використовують порівняння для систематизації та класифікації понять, адже це дає змогу співвіднести невідоме з відомим, пояснити нове через вже наявні поняття й категорії.

Вимірювання відноситься до кількісних методів, в основі яких лежать кількісні відносини, що дають змогу встановити числові співвідношення між властивостями об'єктів. Вимірювання можна також визначити як діяльність, спрямовану на застосування вимірювальної техніки. При цьому сама техніка (вимірювальні прилади, установки тощо) створена на основі тих чи інших емпіричних і теоретичних концепцій, що дає змогу піти від суб'єктивізму, присутнього під час повсякденного спостереження, істотно підвищити точність результатів.

Експеримент – активний цілеспрямований метод вивчення явищ в точно фіксованих умовах їх протікання, які можуть відтворюватися та контролюватися самим дослідником [2]. Експеримент має перед наглядом низку переваг:

– досліджуване явище може не тільки спостерігатися, але й відтворюватися за бажанням дослідника;

– можливе виявлення таких властивостей явищ, які не можна спостерігати в природних умовах;

– дає змогу ізолювати досліджуване явище від обставин, що ускладнюють його, шляхом варіювання умов та вивчати явище в чистому вигляді;

– різко зростає роль, розширюється арсенал використовуваних приладів, інструментів, установок.

До загальнонаукових методів теоретичного дослідження відносяться ідеалізація, формалізація, аксіоматичний метод, гіпотетико-дедуктивний метод, метод сходження від абстрактного до конкретного, історичний та логічний методи дослідження.

Формалізація – узагальнення форм різних за змістом процесів, абстрагування цих форм від їх змісту [2]. За допомогою формалізації відбувається відображення результатів мислення в точних поняттях і твердженнях. Під час формалізації досліджуваних об'єктів, їх властивостей та відносин ставляться у відповідність деякі стійкі, добре доступні для огляду конструкції, що дають можливість виявити та зафіксувати істотні сторони об'єктів. В.М. Шейко вважає [16], що формалізований опис якісно спрощує отримання необхідних висновків, робить їх надійніше й точніше, подешевляє сили талановитого дослідника.

Аксіоматичний метод – метод побудови теоретичного знання, пов'язаний з прийняттям вихідних

положень, які не потребують доказів (аксіом або постулатів), а також з виведенням на їх основі за правилами логіки наслідків [2]. Логічний висновок дає змогу переносити істинність аксіом на виведені з них слідства.

Гіпотетико-дедуктивний метод – специфічний метод побудови й розвитку теоретичного знання, пов'язаний з висуванням гіпотез, з яких дедуктивним чином виводяться слідства, що підлягають перевірці [2]. В ході перевірки гіпотеза може уточнюватися, конкретизуватися, підтверджуватися або спростовуватися.

Абстрагування – відволікання думок від деяких властивостей та зв'язків об'єкта дослідження й виокремлення властивостей і зв'язків, що цікавлять дослідника.

Метод сходження від абстрактного до конкретного – метод, який передбачає рух думки від абстрактних, бідних змістом понять, до багатого (системного) знання про об'єкт. Іншими словами, сутність методу полягає в такому вивченні дійсності, за якого здійснюється послідовний перехід від абстрактних та однобічних уявлень про неї до все більш конкретного її відтворення [2].

Методи емпіричного і теоретичного рівнів дослідження. Сутність їх полягає у зорієнтованості на безпосередню дійсність і одночасному використанні абстрактних пізнавальних образів (уявлень, ідей, понять, концепцій), які стосуються цієї дійсності.

До загальнологічних методів відносять метод «аналізу», тобто уявне чи реальне розчленування цілісного предмета або об'єкта на складові частини (сторони, ознаки, властивості або відносини) для їх всебічного вивчення. Аналітичні методи настільки поширені в науці, що терміном «аналіз» часто називають будь-які дослідження, що проводяться як в природних, так і в суспільних науках (кількісний та якісний аналіз в економіці, динамічний аналіз у фізиці тощо). Елементи аналізу є складовою частиною будь-якого наукового дослідження та постають у вигляді його першої стадії, коли вчений переходить від нерозчленованого опису досліджуваного об'єкта до виявлення його структури, властивостей та ознак. Водночас аналіз присутній і на інших етапах наукового дослідження, виступаючи в єдності з іншими процедурами дослідження [2].

Можна виділити кілька видів аналізу як наукового методу. Одним з них є уявне (теоретичне) або реальне (експериментальне) розчленування цілого на частини. Такий аналіз, що виявляє будову цілого, передбачає не тільки фіксацію частин, з яких складається ціле, але й встановлення відносин між ними.

Іншим видом аналізу є аналіз загальних властивостей об'єктів та відносин між об'єктами, коли властивість або відношення розчленовується на

складові властивості або відносини, причому одні з них піддаються подальшому вивченню, а від інших відволікаються (абстрагуються). Слід зазначити, що такий поширений науковий прийом, як класифікація, тобто поділ за певними критеріями класів (множин) об'єктів на підкласи (підмножини), є видом аналізу. Всі аналітичні процедури в науці застосовуються як під час отримання нового знання, так і під час систематичного викладенні вже наявних наукових результатів.

Другим методом наукових досліджень є метод синтезу. Синтез – уявне або реальне з'єднання раніше виділених частин (сторін, ознак, властивостей або відносин) предмета або об'єкта в єдине ціле. Синтез – процедура, зворотна аналізу. У сучасній науці термін «синтез» застосовується також в деяких спеціальних значеннях. Наприклад, під синтезом іноді розуміють процес отримання з раніше доведених тверджень того, що повинно бути доведено (на противагу аналізу як процесу міркування від доказуваного до вже доведеного) [2].

Для сучасного етапу розвитку науки характерні не тільки процеси синтезу всередині окремих наукових напрямів, але й між різними напрямками. Йдеться про так званий міждисциплінарний синтез, коли спостерігається інтеграція наукового знання, утворюються синтетичні напрями наукових досліджень (біофізика, фізична хімія, економіка тощо).

Індукція – процес виведення загального положення з низки приватних тверджень, одиничних фактів, тому часто метод індукції пов'язують з емпіричними узагальненнями або законами. Підставою застосування індуктивного методу в практиці наукового дослідження є пізнавальна необхідність загального погляду на групи однорідних фактів, що дає змогу пояснювати та передбачати явища природи й суспільного життя. Індукція сприяє розшифруванню прихованого сенсу явищ, що спостерігаються, вона нібито наводить людську думку на відкриття загальних закономірностей.

Дедукція – процес міркування, протилежний індукції, що йде від загального до приватного. У більш специфічному сенсі термін «дедукція» означає процес логічного висновку, тобто переходу з тих чи інших правил логіки від деяких даних положень або посилок до їх наслідків (висновків) [2].

Методи індукції та дедукції широко застосовуються в економічній науці. Індукція виявляється в тому, що в економіці багато уваги приділяється одиничним фактам, спостереженням за окремими або однорідними процесами або об'єктами. Досліджується поведінка індивідів, реєструються параметри товарів та послуг (ціни, обсяги, прибутки тощо), інтерпретуються факти економічних

подій. Результатом цього може стати узагальнення результатів, виявлення економічних закономірностей. Наприклад, вивчаючи фінансово-господарську діяльність низки підприємств, можемо зробити висновки про тенденції та закономірності розвитку відповідного виду економічної діяльності. Крім того, можна розробити стратегію економічного розвитку регіону, в якому працюють ці підприємства.

Водночас, як писали О.Ю. Єрмаков [5] та А.М. Кандиба [7], політична економія, всупереч поширеній думці деяких, не може вважатися суто емпіричною або індуктивною наукою. Економічна індукція мирно співіснує з економічною дедукцією, згідно з якою будь-яке приватне твердження виводиться із загального положення економічної теорії [11].

Аналогія – такий метод пізнання, за якого на основі подібності об'єктів в одних ознаках робиться висновок і про їхню подібність в інших ознаках. Іншими словами, аналогія означає відповідність, подібність або рівність у відомих відносинах одного об'єкта з іншим об'єктом [2]. Аналогія з тим, що вже відомо, дає змогу зрозуміти те, що невідомо. Аналогія з тим, що є відносно простим, допомагає зрозуміти те, що є більш складним. Аналогію можна розглядати як спробу продовжити схожість несхожого, причому продовжити його в новому, невідомому напрямку. При цьому аналогія не дає достовірного знання: якщо посилки міркування за аналогією істинні, то це ще не означає, що його висновок буде істинним.

Основними методами метатеоретичного рівня є такі.

1) Герменевтичний метод, що набув поширення останнім часом. Він передбачає вивчення деяких феноменів на підставі з'ясування їх місця та функцій в контексті культури.

2) Системний метод, що полягає в розгляді об'єкта дослідження як системи, що об'єднує певну множину взаємодіючих елементів в єдине ціле; взаємозв'язок системи та її складових підпорядковується діалектиці цілого і часткового, загального й окремого [12].

Висновки з проведеного дослідження. Виходячи з результатів проведеного дослідження, можемо зробити висновок, що якщо наукова емпірія, її методи дають уявлення про світ через науковий факт, то теоретичні методи дослідження дають змогу вивчати так званий світ ідеальних об'єктів. Але наукове пізнання, що розвивається, не може обмежитися рухом тільки в замкнутому просторі теоретичного світу. В літературі обговорюється проблематика застосування вироблених на теоретичному рівні коштів до освоєння інформації ззовні, а також проблема співвідношення емпіричного та теоретичного.

Описані методи в реальному науковому дослідженні (економічному, соціологічному, фізичному тощо) працюють у взаємодії. В процесі розвитку науки розвивається система її методів, формуються нові прийоми й способи дослідницької діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрийчук В.Г. Економіка аграрних підприємств: підруч. 2-ге вид. перероб. і доп. Київ: КНЕУ, 2012. 624 с.
2. Великий тлумачний словник української мови / упоряд. Г.В. Ковальова. Харків: Фоліо, 2015. 768 с.
3. Гальчинський А.С. Економічна методологія. Логіка оновлення: курс лекцій. Київ: АДЕФ-Україна, 2014. 572 с.
4. Ганін В.І., Ганіна Н.В., Гурова К.Д. Методологія соціально-економічних досліджень: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2017. 224 с.
5. Єрмаков О.Ю., Погірщук Г.Б., Чорнодон В.І. Основи методології наукових досліджень: навч. посіб. Тернопіль: Підручники і посібники, 2015. 290 с.
6. Іванух Р.А., Дусановський С.Л., Білан Є.М. Аграрна економіка і ринок. Тернопіль: Збруч, 2013. 306 с.
7. Кандиба А.М. Менеджмент наукового дослідження: навч. посіб. Київ: Аграрна наука, 2017. 220 с.
8. Клименко М.О., Фещенко В.П., Вознюк Н.М. Основи та методологія наукових досліджень: навч. посіб. Київ: Аграрна освіта, 2014. 352 с.
9. Крушельницька О.В. Методологія та організація наукових досліджень: навч. посіб. Київ: Кондор, 2016. 206 с.
10. Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Устенко О.А., Юрій С.І. Економічний енциклопедичний словник: у 2 т. Т. 1 / за ред. С.В. Мочерного. Львів: Світ, 2015. 616 с.
11. Новий словник іншомовних слів: 20 000 слів / уклад. і передм. О.М. Сліпушко. Київ: Аконті, 2017. 848 с.
12. Сіренко Н.М. Основи наукових досліджень: курс лекцій. Миколаїв: МНАУ, 2014. 81 с.

REFERENCES:

- Andriychuk V.G. (2012) Economics of agricultural enterprises: studies., 2nd kind. processing. and additional / V.G. Andriychuk. K.: KNEU, pp 624–631 (in Ukrainian).
- Large explanatory dictionary of the Ukrainian language (2015) / comp. G.V. Kovalev. Folio, pp. 768–802 (in Ukrainian).
- Galchinsky A.S.(2014) Economic methodology. Update logic: a Course of lectures / A.S. Galchinskiy. K.: ADEF-Ukraine, p 572 (in Ukrainian).
- Ganin V.I. (2017) Methodology of socio-economic research: studies. manual / V.I. Ganin, N.V. Ganina, K.D. Gurov. K.: Center of educational literature, pp 224–232 (in Ukrainian).
- Yermakov O.Y. (2015) methodological principles of scientific research: textbook. posib. / O.Y. Ermakov, G.B., Pogrischuk. V.I. Cornton. Ternopil: Pidruchniki i posibniki, pp. 290–304 (in Ukrainian).

Ivanuh G.A. (2014) agrarian economy and a market / G.A. Ivanuh, S.L. Dumanowski, E.M. Bilan. Ternopil: Zbruch, p. 306 (in Ukrainian).

Kandy A.M. (2017) management of scientific research: studies. manual. / A.M. Kandyba. K.: Arpaxa science, pp 220–234 (in Ukrainian).

Klimenko M.O. (2014) Fundamentals and methodology of scientific research: studies. posib. / M.O. Klimenko, V.P. Feschenko, N.M. Wozniuk. K.: Agricultural education, pp. 352 (in Ukrainian).

Krushelnitskaya O.V. (2016) Methodology and organization of scientific research: studies.

posib. / O.V. Krushelnitskaya. K.: Condor, pp. 206–223 (in Ukrainian).

Mocherniy S.V. (2015) Economic encyclopedia: in 2 t. T. 1 / S.V. Mocherniy, Ya.S. Larina, O.A. Ustenko, S.I. Yuriy; edited by S.V. Modernogo. Lviv: Mir, pp. 616–632 (in Ukrainian).

New dictionary of foreign words: 20,000 words / O.M. Slipushko (2017). K.: Aconite, p. 848 (in Ukrainian).

Sirenko N.M (2014) Fundamentals of Scientific Research [Electronic resource]: course of lectures / N.M. Sirenko. Mykolaiv: MNAU, pp. 81–88 (in Ukrainian).

Baryshevs'ka I.V.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Finance,
Banking and Insurance
Mykolayiv National Agrarian University

Veretiuk V.V.

Master, Accounting and Finance Faculty
Mykolayiv National Agrarian University

THE SYSTEM OF METHODS IN SCIENTIFIC RESEARCH

The article examines the essence of the concept of “method”, which is a means of achieving any goal. The classification of scientific research methods is considered, which includes theoretical, empirical, and metatheoretical scientific methods.

Scientific research is based on the use of not separate methods, but their system, knowledge of which is mandatory for the scientist. The article gives answers to the questions, what a system of methods of scientific research includes, what content of each of the scientific methods is, how empirical methods of scientific research differ from theoretical methods, and how specific methods are used in economic research.

A methodological analysis of the scientific process allows distinguishing three types of research methods. Firstly, there are methods inherent in human cognition in general, on the basis of which both scientific and everyday knowledge is built. They with some degree of the convention can be called logical methods. Secondly, methods are distinguished, which are characteristic only for scientific knowledge and used by any science (general scientific research methods). Thirdly, there are special methods, which are characteristic only for scientific knowledge and are used by a specific science.

The purpose of the study is to deepen the understanding of the essence of the concept of “system of methods” and to clarify their classification at the level of the functioning of scientific research.

The method of scientific research is a system of psychic and (or) practical operations (procedures) aimed at solving certain cognitive tasks, taking into account a certain cognitive purpose. Ultimately, the goals and objectives of the research are determined by the spiritual and material needs of society and (or) the internal needs of the science itself.

In science, different approaches and methods are used, which are closely related logically, structurally, and in the process of research. That is, they form the system.

The system of methods is as follows:

- 1) they are consistently used in one study;
- 2) used at different levels of research – empirical (for example, the method of analogy, statistical methods) and theoretical (axiomatic-deductive, abstract methods, etc.);
- 3) used in the transition from one scale of research to another;
- 4) some methods are a form of identification (implementation) of others that are wider than the coverage of subject areas or tools. A classic example of this may be: a mathematical method, which is one of the types of formalization method; or the reflection method that can be interpreted as one of the forms of the simulation method.

A method is a means to achieve any goal, to solve a specific task; a set of techniques or operations of practical or theoretical assimilation (knowledge) of reality.

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИМІЖНАРОДНИЙ ФРАНЧАЙЗИНГ:
ДОСЛІДЖЕННЯ ТА НОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ
INTERNATIONAL FRANCHISING:
RESEARCH AND NEW TRENDS IN DEVELOPMENT IN UKRAINE

Стаття присвячена дослідженню сучасного стану франчайзингової діяльності в Україні та Європейському союзу. Для появи прогресивних ідей ведення бізнесу необхідна стабільність в економіці та розвинутий ринок малого та середнього бізнесу. В Україні малі та середні підприємства перебувають на стадії розвитку. Крім того, зважаючи на кризовий стан, дуже ризиковано розпочинати новий бізнес. Більш надійним є використання вже готових проектів, тобто тих, які пропонують франчайзери. Привабливість франчайзингу для українського ринку полягає в наявності незаперечних переваг для усіх учасників франчайзингових відносин. Франчайзингова діяльність відіграє важливу роль для України у просуванні як закордонних фірм на українські ринки, так і українських компаній на іноземні ринки.

Ключові слова: франчайзинг, франшиза, франчайзер, франчайзинговий бізнес, франчайзингові послуги, європейський ринок франчайзингових послуг.

Стаття посвящена исследованию современного состояния франчайзинговой деятельности в Украине и Европейском союзе. Для появления прогрессивных идей ведения бизнеса необходима стабильность в экономике и развитый рынок малого и среднего бизнеса. В Украине малые и средние предприятия находятся на стадии развития. Кроме того, несмотря на кризисное состояние, очень рискованно начинать новый бизнес. Более надежным является использова-

ние уже готовых проектов, то есть тех, которые предлагают франчайзеры. Привлекательность франчайзинга для украинского рынка заключается в наличии неоспоримых преимуществ для всех участников франчайзинговых отношений. Франчайзинговая деятельность играет важную роль для Украины в продвижении как зарубежных фирм на украинские рынки, так и украинских компаний на иностранные рынки.

Ключевые слова: франчайзинг, франшиза, франчайзер, франчайзинговый бизнес, франчайзинговые услуги, европейский рынок франчайзинговых услуг.

The article is devoted to the research of the current state of franchising activity in Ukraine and the European Union. The emergence of progressive business ideas requires stability in the economy and a developed market for small and medium-sized businesses. In Ukraine, small and medium enterprises are under development. In addition, taking into account the crisis, it is very risky to start a new business. More reliable is the use of already finished projects, that is, those offered by franchisors. The attractiveness of franchising for the Ukrainian market is the existence of undeniable advantages for all participants in franchising relationships. Franchising activity plays an important role for Ukraine in promoting both foreign firms to Ukrainian markets and Ukrainian companies to foreign markets.

Key words: franchising, franchise, franchiser, franchising business, franchising services, European market of franchising services.

УДК 339.9

Гричкоєдова М.В.к.е.н., доцент кафедри економіки повітряного транспорту
Національний авіаційний університет**Вдовенко А. В.**

студентка

Навчально-науковий інститут
неперервної освіти

Національного авіаційного університету

Постановка проблеми. Актуальність дослідження міжнародних франчайзингових послуг пояснюється тим, що він вважається одним із найпопулярніших способів початку введення бізнесу, завойовуючи все більші й більші території у всьому світі. Однією з його головних відмінних рис є доступність. Часто щоб почати бізнес з допомогою франшизи, немає необхідності у великих початкових інвестиціях. Такий спосіб відкриття бізнесу буде привабливим як для тих, хто тільки хоче почати свою власну справу, так і для тих, хто вже міцно влаштувався в бізнес-середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Поняття «франчайзинг» досліджувало багато економістів, таких як: Г. Андрощук, В. Денисюк, Ф.Ф. Бутинець, А. Виноградська, Р.Б. Кац, В.М. Колот, І.М. Репіна, В.В. Качалін, Р.Б. Кац, В. Колесніков, О.В. Щербіна, С.А. Сосна, Є.Н. Васи-

льєва, Ф.Н. Філіна, Є.О. Кузьмін, Т.В. Мирончук, І.З. Салата, Л.В. Марчук.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей франчайзингових послуг в Україні та Європейському союзу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Франчайзинг є одною із найбільш ефективних концепцій, що дає змогу підприємствам різних сфер бізнесу гнучко адаптуватися до умов зовнішнього середовища. Він надає низку переваг для юридичних осіб та індивідуальних підприємців, які мають бажання почати або розширити свій бізнес, але не згодні прийняти на себе повністю підприємницький ризик на основі своєї власної бізнес-моделі.

Таким чином, за допомогою франчайзингу забезпечується масова участь дрібних та середніх підприємців у високоефективному бізнесі з

погляду реклами, проникнення на ринок та забезпечення конкурентоспроможності їхньої продукції. Висока адаптивність концепції франчайзингу та її соціальна спрямованість дає їй низку переваг перед іншими бізнес-моделями.

Загалом франчайзинг може бути визначений як спосіб просування і збуту товару, спосіб розвитку бізнесу. Франчайзинг – це система маркетингу і дистрибуторства, за якої незалежний підприємець (франчайзі) за плату отримує право поширювати товари або надавати послуги іншого боку (франчайзера) відповідно до встановлених стандартів і практики франчайзера, а також за його допомогою.

Першим франчайзером вважається Ісаак Мерріт Зінгер (Isaak Zinger) – засновник всесвітньо відомої компанії, що випускала швейне обладнання та займалася його обслуговуванням. У 1851 році Зінгер спільно зі своїм партнером Едвардом Кларком (Edward Clark) організували «Об'єднання швейних машин». Входили до цього об'єднання комерційні підприємства, які отримували право реалізовувати продукцію під торговою маркою Zinger. Таким чином, Зінгер отримав незаперечну перевагу перед трьома іншими найбільшими виробниками швейних машин і зміг значно збільшити прибуток своєї компанії.

Досвід Зінгера виявився вельми вдалим, і через кілька десятиліть його ідеєю скористалася компанія «Дженерал моторс» (General Motors), яка в 1898 році запропонувала своїм партнерам посередництво. У автовиробника не було коштів для розвитку власної роздрібною мережі, тому компанія звернулася за допомогою до регіональних посередників – і не прогадала. Продажом автомобілів від «Дженерал Моторс» займалися не тільки спеціалізовані фірми, але навіть велосипедні магазини. Потім франчайзингову систему дилерів

почали впроваджувати інші автовиробники, включаючи Генрі Форда (Henry Ford) [1].

Середні статистичні дані по Європі кажуть, що з числа новачків протягом першого року розоряється 80%. Ті 20%, що «вижили», втрачають бізнес у наступні п'ять років. По суті, ймовірність отримання вигашного квитка для підприємців, що тільки почали свій бізнес, мізерна. Франчайзинг дає можливість вибрати той вид діяльності, яка приносить реальні результати, тобто дає прибуток.

В Європі франчайзинг найменше поширений у східній її частині. У цьому регіоні подібна бізнес-модель найактивніше розвивається у сфері швидкого харчування. Для франчайзерів особливою привабливістю володіє Чехія, яка відкриває можливості експансії бізнесу в Центральній і Східній Європі. Завдяки активній співпраці чеських і німецьких бізнесменів понад 30% всього імпорту Німеччини йде у Чехію, а 35% чеського експорту призначено німцям. Якщо говорити про франчайзинговий розвиток, то чеський ринок вважається заповненим на 50%. Зараз ринок цієї країни інтенсивно освоюють іноземні франчайзери, чому сприяє підтримка з боку чеської влади.

На рис. 1 наведено темпи зростання франшиз у Європі протягом 2007–2017 рр. Бачимо, що в кожній країні вони є різними, і це не дивно, адже є такі країни, як Велика Британія, Франція, Італія, Бельгія, для яких франчайзинг – не нове явище, а випробуване, розвинене і поширене [2].

Найбільшої популярності у Європі франчайзинг досяг у таких країнах, як Франція, Німеччина, Італія та Великобританія (рис. 2). Свідченням цього є кількість брендів, які розвивають свої мережі через франчайзинг.

Але найактивніше франчайзинг розвивається у Франції, яка займає перший рядок у Європі за

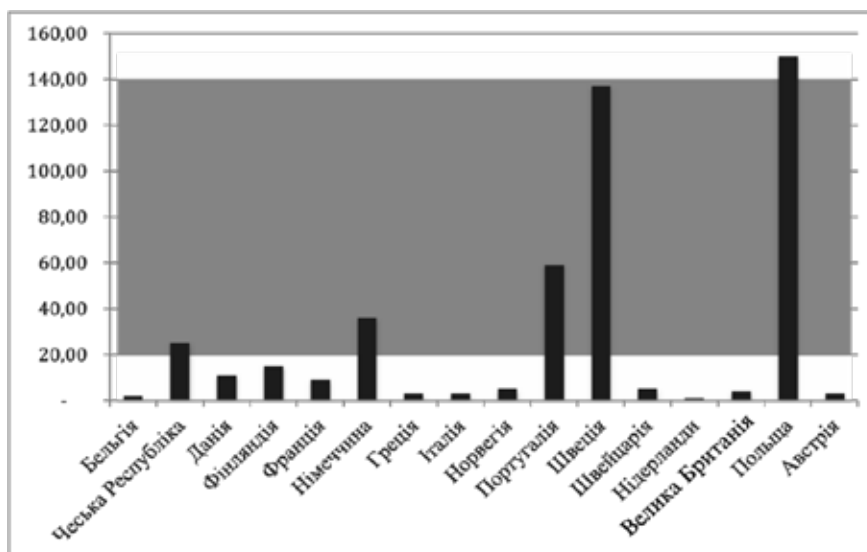


Рис. 1. Темпи зростання франчайзингу в країнах-членах ЄС з 2007 по 2017 роки

темпами поширення цієї бізнес-моделі. За 10 років число франчайзингових мереж в країні подвоїлося. В останні 5 років зростання стабільно становило 8–11% на рік. Варто відзначити, що завдяки Французькій федерації франчайзингу (FFF) і великим франчайзинговим мережам саме французька модель успішно експортується в інші країни. Великі мережі доклали чимало зусиль для розвитку цієї форми ведення бізнесу в інших країнах. Так, FFF посприяла створенню місцевих федерацій в Іспанії, Португалії, Марокко та Лівані [3].

Привабливість франчайзингу для українського ринку полягає в наявності незаперечних переваг для усіх учасників франчайзингових відносин. Франчайзингова діяльність відіграє важливу роль для України у просуванні як закордонних фірм на українські ринки, так і українських компаній на іноземні ринки.

Франчайзинг характеризується мінімізацією ризиків, тобто це тримання готового бренду, що гарантує стабільний дохід та може застосовуватися у будь-якій сфері економічної діяльності.

Як підтверджує практика, франчайзинг може бути започаткований у різних сферах економічної діяльності і в різних регіонах. Найбільшу частку на українському ринку займають європейські бренди, кількість яких в Україні становить 101 брендів, бренди країн-учасниць СНД (45 брендів) та американські бренди (25 брендів). На українському ринку також присутня незначна кількість брендів з Азії, Австралії та Африки. Європейські франчайзингові мережі виявляють неабияке зацікавлення в українських ринках збуту, насамперед це стосується наявності кваліфікованої робочої сили та відносно невисоких цін на нерухомість [4].

Крім того, за даними Асоціації ритейлерів України, найбільш привабливими підсекторами в роздрібному сегменті визнані мережі харчування і ресторани. Скоротився споживчий попит у сегменті непродовольчих товарів до певної міри, а попит на продовольство зріс. Живучи в атмосфері соціальної та психологічної нестабільності, люди почали проводити свій вільний час поза домом – це засіб відволікти себе від негативних новин. Це

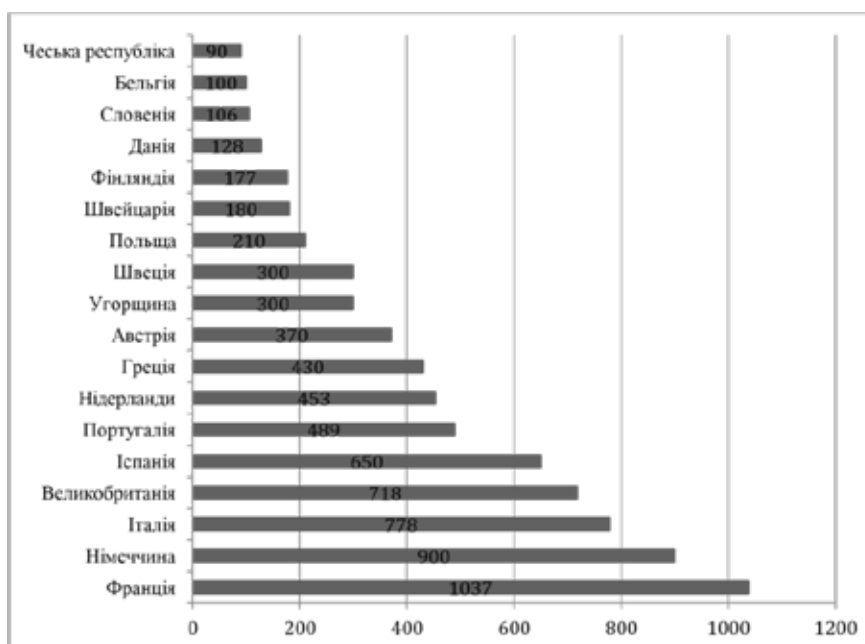


Рис. 2. Кількість франчайзерів у країнах Європи в 2017 році

Таблиця 1

Найбільш привабливі сектори для нових франшиз

Сектор роздрібної торгівлі	Кількість підприємців	% підприємців
Роздрібні товари і послуги	33	46,5
Ресторани швидкого обслуговування	23	32,4
Персональні послуги	18	25,4
Роздрібна торгівля продовольчими товарами	17	23,9
Ділові послуги	15	21,1
Комерційні і комунальні послуги	14	19,7

Джерело: складено за [6]

Основні причини популярності західних брендів

Причина популярності	% респондентів
Західні бренди сприймаються як показники більш високої якості	56,7
Західні бренди популярні завдяки споживчим тенденціям	38,3
Західні брендів не такі дорогі (за ціною)	3,3
Інше	1,7

Джерело: складено за [6]

одна з причин для постійного зростання кількості точок харчування. Що стосується популярності роздрібних продуктів і послуг, побутові послуги також користуються великим попитом, і люди готові платити за більш високу якість обслуговування і бренди [5].

Загалом головними причинами, через які франчайзери віддають перевагу зростаючій популярності західних брендів, є сприйняття високої якості, а також загальні глобальні споживчі тенденції (56,7% і 38,3% відповідно) (табл. 2). Важливо відзначити, що, незважаючи на відносно низькі доходи в Україні, споживачі часто готові витратити більше за високу якість товарів і послуг.

Отже, здатність України повною мірою реалізувати свій економічний потенціал залежить не тільки від її макроекономічних показників, але і від її здатності здійснити економічні та регуляторні реформи. Хоча Україна досягла початкового прогресу в багатьох важливих сферах, найбільш важливі структурні та інституційні реформи, як і раніше, чекають свого здійснення.

Висновки з проведеного дослідження. Сьогодні франчайзинг охоплює багато сфер господарювання та є ефективним способом виходу підприємств на світові ринки, не потребуючи для цього значних коштів, а даючи можливість продавати свою розроблену модель ведення господарської діяльності. Кількість франшиз у світі з кожним роком зростає. Зі збільшенням кількості франшиз відбувається збільшення зайнятості у франчайзинговому бізнесі, а тому зростають обсяги продажів та збільшується валовий внутрішній продукт.

Для того щоб міжнародний франчайзинг міг активно розвиватися та наповнювати ринки своєю продукцією, доцільно: проводити сегментування зовнішніх ринків та орієнтуватися на потреби покупців; під час продажів франшиз коригувати діяльність підприємства відповідно до культурних особливостей місцевості; впроваджувати іннова-

ційні технології та залучати інвестиції у найпривабливіші для розвитку франчайзингу сектори економіки, такі як готельно-ресторанний бізнес, роздрібна торгівля та сфера послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Kinch, John E. Franchising: The inside Story / Kinch, John E. with Hayes, John P. – Wilmington, TriMark Publishing Co. Inc., 1986. 187 p.
2. Офіційний сайт міжнародної асоціації франчайзингу. URL: <http://www.franchise.org/>
3. Офіційний сайт Європейської федерації франчайзингу. URL: <http://www.eff-franchise.com>
4. British Franchise Association. Franchise Industry Research: bfa/NatWest Franchise Survey. URL: <http://www.thebfa.org/about-franchising/franchising-industryresearch>
5. Григораш О.М. Франчайзинг як форма розвитку малого бізнесу в Україні / О.М. Григораш // Інвестиції: практика та досвід. 2014. № 12. С. 123–126.
6. Офіційний сайт Асоціації франчайзингу України. URL: <http://www.franchising.org.ua>

REFERENCES:

1. Kinch, John E. 1986 Franchising: The inside Story / Kinch, John E. with Hayes, John P. Wilmington, TriMark Publishing Co. Inc.,187 p.
2. Ofitsiinyi sait mizhnarodnoi asotsiatsii franchaizynhu [Electronic resource]. Available at: <http://www.franchise.org/>
3. Ofitsiinyi sait Yevropeiskoi federatsii franchaizynhu. URL: <http://www.eff-franchise.com>
4. British Franchise Assotsiation. Franchise Industry Research: bfa/NatWest Franchise Survey. URL: <http://www.thebfa.org/about-franchising/franchising-industryresearch>
5. Hryhorash O.M. (2014) Franchaizynh yak forma rozvytku maloho biznesu v Ukraini / O.M. Hryhorash // Investytsii: praktyka ta dosvid. № 12. S. 123–126.
6. Ofitsiinyi sait Asotsiatsii franchaizynhu Ukrainy. URL: <http://www.franchising.org.ua>

Grichkoedova M.V.

Candidate of Economic Sciences

Senior Lecturer at Department of Economics of Air Transport

National Aviation University

Vdovenko A.V.

Student Educational and Research Institute of Continuing Education

National Aviation University

INTERNATIONAL FRANCHISING: RESEARCH AND NEW TRENDS IN DEVELOPMENT IN UKRAINE

The relevance of international franchising services is due to the fact that it is considered one of the most popular ways to start a business, gaining more and more territory all over the world. One of its main features is availability. Often, to start a business with a franchise, there is no need for large initial investments. This way of opening a business will be attractive both for those who only want to start their own business, and for those who are already firmly settled in the business environment.

The popularity of franchising relations with the participation of entrepreneurs from different countries is due to the possibility of ensuring effective business management at low cost. In modern conditions, domestic entrepreneurs, using this form of business that has proven effective, can reduce their commercial risks by reducing the costs of management, management, marketing, advertising, etc.

Average statistics on Europe say that 80% of the newcomers are flocking in the first year. The fourth part, that is, 20% "survived", loses business in the next five years. In essence, the probability of receiving a winning ticket for entrepreneurs who just started their business is scant. Franchising gives you the opportunity to choose the kind of activity that brings real results, that is, it makes a profit.

The processes of globalization touched upon the activities of entrepreneurs of Ukraine, who are beginning to take an active part in international commercial activity. The attractiveness of franchising for the Ukrainian market is the existence of undeniable advantages for all participants in franchising relationships.

Franchising activity plays an important role for Ukraine in promoting both foreign firms to Ukrainian markets and Ukrainian companies to foreign markets.

The ability of Ukraine to fully realize its economic potential depends not only on its macroeconomic indicators, but also on its ability to implement economic and regulatory reforms. Although Ukraine has made initial progress in many important areas, the most important structural and institutional reforms are still awaiting implementation.

Analyzing the experience of highly developed economies, it can be argued that franchising is an effective tool for the development of small and medium-sized businesses, which, in turn, positively affects the development of the country's economy as a whole.

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ МІЖНАРОДНИХ АВІАКОМПАНІЙ INTERNATIONAL AIRLINES'S INNOVATION ACTIVITY

УДК 338.12:629.73

Венгерська Н.С.

к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки, природних ресурсів та економіки міжнародного туризму Запорізький національний університет
Удодова Я.В.

к.е.н., старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин Запорізький національний технічний університет

Конченко Є.І.

студент
Запорізький національний технічний університет

У статті проаналізовано запропоновану НБУ концепцію нової моделі валютного регулювання, яка не передбачає диференціацію моделей регулювання залежно від поточного стану фінансової системи країни. Автором запропоновано підхід до валютного регулювання, який передбачає наявність трьох сценаріїв реалізації, які включають антикризове, посткризове та регулювання валютного ринку за умов поступального розвитку. На основі аналізу тенденції розвитку валютного ринку України протягом останніх років, яка має характерні повторювані кризові прояви, запропоновано власну концепцію антикризового регулювання.

Ключові слова: валютне регулювання, валютний ринок, валютні кризи, валютна політика, антикризове регулювання, концепція валютного регулювання.

В статье проанализирована предложенная НБУ концепция новой модели валютного регулирования, которая не предусматривает дифференциацию моделей регулирования в зависимости от текущего состояния финансовой системы страны. Автором предложен подход к валютному регулированию, который предусматривает наличие трех сценариев реализации, включающие антикризисное, посткризисное и регулирование валютного рынка

в условиях поступательного развития. На основе анализа тенденции развития валютного рынка Украины в течение последних лет, которая имеет характерные повторяющиеся кризисные проявления, предложена собственная концепция антикризисного регулирования.

Ключевые слова: валютное регулирование, валютный рынок, валютные кризисы, валютная политика, антикризисное регулирование, концепция валютного регулирования.

The article analyses the concept proposed by the NBU for a new model of currency regulation, which does not involve differentiation of regulatory models depending on the current state of the financial system of the country. The author proposes an approach to currency regulation, which involves the existence of three scenarios of implementation, which include anti-crisis, post-crisis, and currency market regulation in the context of steady development. Based on the analysis of development tendencies of the foreign exchange market in Ukraine in recent years, which has characteristic recurrent crisis manifestations, the author proposed his own concept of anti-crisis regulation.

Key words: currency regulation, currency market, currency crises, currency policy, anti-crisis regulation, concept of currency regulation.

Постановка проблеми. В умовах глобальної економіки та розвитку транспортних авіаційних мереж одним із вагомих факторів ефективного функціонування міжнародних авіакомпаній є здійснення інноваційної діяльності. В умовах жорсткої конкуренції саме інноваційна діяльність забезпечує технологічні та економічні перетворення авіакомпаній. Міжнародні авіакомпанії з метою збільшення обсягів міжнародних авіаційних перевезень та утримання конкурентних позицій на світовому ринку повітряних перевезень зацікавлені у розробленні та впровадженні технологічних, управлінських, соціальних та маркетингових інновацій, підвищенні інноваційної активності та нарощенні інноваційного потенціалу.

Сучасне конкурентне середовище характеризується зниженням цін на авіаквитки та появою нових гравців на ринку, що зумовлює розроблення авіакомпаніями нових та стійких стратегій. Основними чинниками нових стратегій розвитку є використання цифрових технологій та розроблення механізму чіткого позиціонування на ринку [1]. Зокрема, такі міжнародні авіакомпанії, як Estonian Air, KLM Royal Dutch Airlines, Turkish Airlines, Icelandair, United Airlines, Qantas, Lufthansa, Virgin Atlantic, Cathay Pacific, Air New Zealand та Emirates, є лідерами у впровадженні інновацій, використовуючи широкі можливості інформатизації та інтелектуалізації економіки. Українські авіакомпанії також долучаються до процесу активізації інноваційної

діяльності у сфері авіаційних перевезень, проте рівень їхньої конкурентоспроможності є нижчим порівняно із вищевказаними авіакомпаніями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему інноваційного розвитку авіакомпаній досліджували багато зарубіжних та вітчизняних учених. Інноваційну діяльність міжнародних авіакомпаній досліджували такі зарубіжні експерти та вчені, як Д. Ерзакович [2], В. Каранцавелу [3], Дж. Клетзел та Б. Террі [1], А. Маккулох [4], Дж. Тере [5], Дж. Гада А. Хаммуд, Хала Ф. Тавфік, Тамер С. Елсеюфі [6]. До проблем усвідомлення актуальності інноваційних змін у сфері міжнародних авіаційних перевезень на сучасному етапі розвитку України привертають увагу О. Кирик [7], І. Кривов'язюк та Ю. Кулик [8], Н. Криштова [9], С. Смерічевська, Є. Федоров, Т. Ібрагімхалілова [10], О. Цимбалістова [11]. Проте проблеми дослідження особливостей інноваційної діяльності міжнародних авіакомпаній потребують більш детального висвітлення, особливо в контексті вивчення досвіду впровадження технологічних, управлінських, соціальних та маркетингових інновацій для українських авіакомпаній.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення особливостей інноваційної діяльності міжнародних авіакомпаній та розроблення рекомендацій для українських авіакомпаній щодо підвищення їхньої авіаційної активності на основі світового досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Для детального вивчення інноваційної діяльності міжнародних авіакомпаній необхідним є з'ясування певного понятійно-категоріального апарату, а саме понять «інновація», «інновації у сфері авіаційних перевезень», «інноваційна діяльність авіакомпанії», «інноваційна авіакомпанія».

Необхідно звернути увагу на те, що визнані зарубіжні науковці під «інноваціями» найчастіше розуміють процес, результат, зміну. Зокрема, В. Кінгстон [12] вважає, що інновація – це процес, який веде до більш ефективного виробництва і завершується новими або модифікованими товарами; перетворення ідей в конкретні предмети. К. Крумбалл [13] акцентує, що інновація – це сукупність технічних, виробничих і комерційних заходів, які сприяють виходу на ринок нових і поліпшених продуктів, у т.ч. використання нових і поліпшених процесів і обладнання. Г. Цальтман [14] вважає, що інновація – це ідея, результат, діяльність, які визнаються новими або відмінними від уже наявних.

Інновації у сфері авіаційних перевезень являють собою різновид організаційно-управлінських інновацій, які полягають у цілеспрямованих змінах на різних рівнях авіапослуг (у правовому забезпеченні, способах організації та управлінні різними видами авіаційної діяльності): розроблення новаторських ідей у сфері організації інфраструктури авіаперевезень, впровадженні нових видів повітряних суден та ін., а також в інформаційно-рекламному забезпеченні попиту в авіаперевезеннях і в процесі роботи з персоналом [2].

Під інноваційною діяльністю у сфері авіаперевезень розуміється розроблення, подання новаторських ідей у сфері організації інфраструктури авіаперевезень, впровадження нових видів повітряних суден, які відповідають міжнародним вимогам з експлуатації на внутрішніх і зовнішніх авіалініях, реалізація проектів зі впровадження передових інформаційних технологій надання послуг пасажиром та управління бізнесом за допомогою інвестицій, що здійснюються фінансовими і приватними компаніями, з урахуванням взаємодії з державними структурами [2]. Механізм інноваційної діяльності авіакомпанії включає в себе такі основні елементи [7], як: постановка мети; формування та вибір інноваційної стратегії; пошук та оцінювання інновацій; визначення джерел фінансування інноваційної діяльності; безпосереднє впровадження та аналіз ефективності від впровадження інновацій.

Інноваційно-активна авіакомпанія – це підприємство, діяльність якого спрямована на постійне здійснення інновацій та формування інноваційної корпоративної культури, запланованість їх здійснення в майбутньому, зорієнтоване на отримання результатів своєї діяльності переважно від розроблення та впровадження інноваційних технологій,

інноваційних послуг та інноваційних управлінських рішень. Інноваційно-активна авіакомпанія характеризується здійсненням інноваційної діяльності на постійній основі та запланованістю її проведення у майбутньому, націлена на одержання фінансових результатів у процесі функціонування переважно від створення та надання інноваційних послуг. Враховуючи ці фактори, інноваційно-активна авіакомпанія повинна здійснювати свою діяльність за такими напрямками інновацій, як [11]:

- продуктові інновації – передбачають створення нових продуктів чи послуг або підвищення якості вже наявних (кіоски самостійної реєстрації багажу);

- процесно-технологічні інновації – передбачають застосування нових досягнень у сфері техніки та технологій, реалізацію передових технологічних процесів, новітнього обладнання та устаткування (наприклад, технологія переробки сміття в паливо, розважальні системи на борту літака, поширення Wi-Fi);

- фінансово-економічні інновації – передбачають застосування нових економічних методів управління, оптимізацію використання фінансових ресурсів, виділення альтернативних джерел фінансування (наприклад, пільгове ціноутворення для постійних клієнтів авіакомпаній);

- організаційно-управлінські інновації – передбачають впровадження нових процесів, принципів, структур та практик менеджменту, застосування сучасних інструментів та способів управління, поліпшення управлінської структури авіакомпанії (наприклад, об'єднання авіакомпаній у світові альянси, впровадження конгломератів в авіабізнесі);

- інформаційні інновації – передбачають впровадження сучасних інформаційних систем і технологій, головною метою яких є модернізація процесу праці, підвищення її ефективності, скорочення витрат та підвищення виробничого потенціалу, сприяння зростанню обсягів виробництва, створення нових послуг (наприклад, цифрова система відеоспостереження, біометричний контроль доступу персоналу, новий апарат для сканування рідин, використання соціальних мереж);

- соціально-маркетингові інновації – використання нових чинників, які авіакомпаніям разом із споживачами дозволяють винайти ідеї та вирішити певні проблеми (наприклад, краудсорсинг);

- логістичні інновації – розроблення та впровадження прогресивних інновацій, спрямованих на підвищення рівня управління логістичними процесами, які сприяють набуттю інноваціями потокового характеру, з метою покращення якості обслуговування споживачів, покращення ефективності поточкових процесів та зниження рівня витрат на їх реалізацію (наприклад, геолокаційні сервіси для персоналу, транспортних засобів і багажу).

Розглянемо тенденції розвитку інноваційної діяльності міжнародних авіакомпаній. Необхідно зазначити, що Британське консалтингове бюро Skytrax, що спеціалізується на аналізі сервісу авіаперевізників, назвало найкращі авіакомпанії світу в 2018 році, ґрунтуючись на аналізі анкет від 20,36 млн респондентів. ТОП-10 авіакомпаній у 2018 році за версією Skytrax [15]: 1) Singapore Airlines; 2) Qatar Airways; 3) ANA All Nippon Airways; 4) Emirates; 5) EVA Air; 6) Cathay Pacific Airways; 7) Lufthansa; 8) Hainan Airlines; 9) Garuda Indonesia; 10) Thai Airways. Найкращою з авіакомпаній у Європі визнана Lufthansa. При цьому друге і третє місце в регіоні отримали Swiss Austrian Airlines, що входять до Lufthansa Group. Перше місце в Північній Америці зайняла Air Canada, в Південній Америці – Avianca, на Близькому Сході – Qatar Airways, в Африці – Ethiopian Airlines, в Азії – Singapore Airlines, в Китаї – Hainan Airlines, в Австралії і Азіатсько-Тихоокеанському регіоні – Qantas.

Розвиток інноваційної спроможності за рахунок акценту на НДДКР та інновації стало пріоритетом для цих міжнародних авіакомпаній, що і дало можливість зайняти лідируючі місця у рейтингу. Зокрема, за даними консалтингової компанії PWC [16], у 2014 році дві третини (67%) керівників авіакомпаній розробили майбутні стратегії або мали конкретні плани щодо зміни їхніх можливостей у галузі НДДКР та інновацій, а 11% мали програми, що вже завершувалися.

Особливо сучасні тенденції стрімкого розвитку цифрових технологій дають можливість авіакомпаніям використовувати оцифрування для впровадження управлінсько-організаційних інновацій, покращення та оптимізації операцій, зокрема зниження витрат за покращення сервісу (прогнозування та запобігання несправності обладнання, оптимізація процесів і підвищення продуктивності на локальному рівні, забезпечення важливою інформацією працівників) [1].

Важливими елементами інноваційної діяльності авіакомпаній стали маркетингові інновації. Маркетингові інновації сучасних авіакомпаній базуються на таких аспектах, як [17]:

1. Орієнтація на клієнта. Авіакомпанії роблять акцент на задоволенні потреб своїх клієнтів. Наприклад, використання соціальних медіа-постів або гумористичної реклами як способу краще запам'ятовуватися клієнтам. Так, Air Zealand стала відома своїм веселими, але інформативними відео про безпеку.

2. Використання трендів. Щоби бути привабливим для споживачів, необхідно орієнтувати на тренди, що оточують клієнтів. Наприклад, Rocketon Go вийшла влітку 2016 року. Багато авіакомпаній запустили «неправдиву інформацію» про те, що зловити рідкісного покемона можна під час польоту.

3. Інтелектуальна аналітика. У маркетингу авіаліній інтелектуальна аналітика допомагає авіакомпаніям управляти роботою більш ефективно, використовуючи статистичні алгоритми визначення реакції клієнта на конкретну пропозицію. United Airlines за допомогою підходу «збирати, виявляти і діяти» може бачити в реальному часі те, що клієнт може побажати або чого потребує, а потім вжити відповідних заходів.

4. Штучний інтелект. Чатбот – один із прикладів технології, яку повинні використовувати авіакомпанії. Це знижує витрати, одночасно надаючи клієнтам миттєву допомогу. Чатбот KLM Royal Dutch Airlines в Facebook може цілодобово обслуговувати клієнтів.

Активно міжнародними авіакомпаніями впроваджуються соціальні інновації з використанням технології краудсорсингу. Краудсорсинг (англ. crowdsourcing; crowd – «натоп», sourcing – «підбір ресурсів») – термін, вперше введений письменником Джефом Хауї (Jeff Howe) і редактором журналу Wired Марком Робінсоном (Mark Robinson) [18], який передбачає передачу певних функцій зі створення споживчих цінностей, а потім, у зв'язку з цим, і інших маркетингових функцій невизначеному колу осіб із числа реальних і потенційних споживачів на підставі публічної оферти (пропозиції) з боку фірми-виробника [19]. Використання таких технологій дає змогу залучати широкі верстви населення з різними особистісними та професійними знаннями до формування банку ідей авіакомпаній. З розвитком нових технологій та Інтернету це набуло масштабного характеру і забезпечило новий рівень вирішення проблем.

Авіакомпанії сьогодні не можуть залишатися конкурентоспроможними на ринку, якщо вони не проводять дослідження та не аналізують поведінку та очікування своїх пасажирів. За даними маркетингово-дослідницької компанії соціальних мереж “Social Baker”, авіакомпанії вважаються найбільш соціально активними серед інших галузей та брендів із погляду часу реагування, відкритості у спілкуванні та вирішення проблем зі споживачами. Соціальні інновації стали важливою частиною корпоративної стратегії багатьох авіакомпаній, таких як KLM, Virgin Atlantic, Cathay Pacific, Air New Zealand та Emirates. Краудсорсинг виявився успішним інструментом, що застосовується до аксесуарів у польоті, таких як дизайн карток лояльності, маски для очей і навіть легкі закуски [6].

Вважаємо за доцільне розкрити на основі кейс-методу успішні стратегії впровадження соціальних та маркетингових інновацій міжнародними авіакомпаніями.

Estonian Air у 2011 році отримала перше місце серед авіакомпаній за нововведення у сфері маркетингу та соціальних медіа. Ця авіакомпанія першою запустила програму соціальної лояльності,

яка повністю працювала у соціальних мережах, переважно на платформі Facebook. Клієнти мали можливість отримати вигоду своїми відгуками про продукти та послуги авіакомпанії, просуваючи рекламу продуктів і послуг авіакомпанії, збільшуючи кількість онлайн-ових та оффлайн-ових замовлень, лояльних та нових клієнтів і трафіку веб-сайту авіакомпанії [5].

KLM Royal Dutch Airlines є одним із лідерів серед авіакомпаній, які використовують великий обсяг даних та клієнтоорієнтований підхід до соціальних мереж, щоб збільшити продажі, покращити зв'язок із наявними клієнтами та залучити нових клієнтів. KLM щотижня генерує 100 000 євро в прямі продажі на соціальних платформах. Авіакомпанія позиціонує себе як соціально відповідальний бренд, відповідаючи на понад 65% запитів своїх клієнтів за короткий термін на 14 мовах та в режимі реального часу 24/7. Це величезна перевага для клієнтів, які хотіли б в останню хвилину змінити своє бронювання, придбати квиток, зарезервувати місце або задовольнити інший терміновий запит. У 2012 році компанія KLM представила надзвичайно інноваційний підхід до пасажирського сидіння за програмою "Meet & Seat" (M & S), коли пасажирів змогли пов'язати свої профілі соціальних мереж (будь то Facebook або LinkedIn) з інформацією про реєстрацію та вибрати партнера, який буде сидіти біля клієнта та говорити однією мовою або має подібні інтереси, що розкриває слоган KLM «подорожі натхнення» [6]. У 2013–2014 рр. компанія почала пропонувати такі інноваційні послуги, як: 3D-глобальні карти у додатку для iPad, графічний додаток MustSeeMap, служба місцевого пошуку Local Eye, показ фільму Disney's Planes для дітей, придбання подарунків для пасажирів під час польоту через Wannagives, місцева інформація mashup site MyDreamCatcher [4].

Turkish Airlines також є однією з провідних інноваційних авіакомпаній як для місцевих, так і міжнародних напрямків [3]. Беручи до уваги нещодавні правила щодо польотів у США та Великобританії щодо обмежень електронних пристроїв на цих далеких рейсах, Turkish Airlines виявився творчим та активним, щоб зберегти і вразити своїх пасажирів бізнес-класу. Починаючи з 12 травня 2017 року на борту своїх американських рейсів турецькі авіалінії почали пропонувати ноутбуки. Для того щоб замовити таку послугу, пасажирів бізнес-класу повинні надати свої персональні ноутбуки уповноваженому персоналу перед польотом, а потім використовувати корпоративний ноутбук під час польоту з можливістю копіювати свої особисті роботи на USB-карту для подальшого використання. Така ініціатива, безумовно, збереже наявний бізнес-клас пасажирів, які є вірними авіакомпанією, і допоможе залучити нових бізнесменів, які

не мають доступу до такої послуги на інших авіакомпаніях, з якими вони звикли літати.

В Україні протягом 2017 року пасажирські перевезення здійснювали 18 вітчизняних авіакомпаній. За статистичними даними за 2017 рік, 93% загальних обсягів пасажирських перевезень здійснено п'ятьма провідними авіаперевізниками. Крім авіакомпанії «Міжнародні авіалінії України», лідерство зберігається за такими компаніями, як «Роза вітрів», «Азур Ейр Україна», «Атласджет Україна» та «Браво» [20]. На думку О.А. Кирик [7], основними сферами, які потребують упровадження інновацій українськими авіакомпаніями, є модернізація повітряних суден, впровадження паливозберігаючих технологій для зниження собівартості льотної години, диференціація додаткових послуг та орієнтація на пасажирів, інноваційне програмне забезпечення планування польотів, удосконалення систем управління доходами, розвиток мережі маршрутів транспортних перевезень.

Серед усіх авіаперевізників України можливо виділити МАУ, яка є дійсним членом Міжнародної асоціації авіаперевізників (IATA) та Асоціації європейських авіаліній (АЕА). Це свідчить про відповідність міжнародним вимогам якості послуг авіаперевезень та принципів функціонування авіакомпаній і надає їй певні конкурентні переваги, але навіть ця авіакомпанія не зможе на рівних конкурувати з міжнародними в умовах «відкритого неба».

Висновки з проведеного дослідження. Отже, в цьому дослідженні розкрито особливості інноваційної діяльності міжнародних авіакомпаній в контексті вивчення досвіду впровадження технологічних, управлінських, соціальних та маркетингових інновацій для українських авіакомпаній. На основі проведеного аналізу можемо дійти висновку, що напрям «диференціація додаткових послуг та орієнтація на пасажирів» українські авіакомпанії можуть вдосконалити завдяки маркетинговим та соціальним інноваціям, які успішно впроваджені світовими авіакомпаніями. Україна має шанси суттєво збільшити обсяги пасажирських перевезень авіаційним транспортом та посилити свої конкурентні позиції на світовому ринку повітряних перевезень, використовуючи вдале географічне розташування, наявність міжнародних аеропортів, давні традиції розвитку авіаційної промисловості, кваліфікований персонал та інноваційний потенціал.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Kletzel J., Terry B. Commercial Aviation Trends. 2017. URL: <https://www.strategyand.pwc.com/trend/2017-commercial-aviation-trends>
2. Ерзакович Д.Ю. Формирование инновационной деятельности авиакомпаний в сфере авиационного транспорта. Вопросы экономических наук. 2008. № 4. С. 113–117.

3. Karantzavelou V. Yet another innovation from Turkish Airlines for its US and UK bound flights. *Travel Daily News*. 2017. URL: https://www.traveldailynews.com/post/yet-another-innovation-from-turkish-airlines-for-its-us-and-uk-boundflights?utm_content=bufferd95c8&utm_medium=social&utm_source=facebook.com&utm_campaign=buffer

4. McCulloch A. KLM – Fuelling Innovation with Data and Customer Support. *SocialBakers.com*, 2015. June 10. URL: <https://www.socialbakers.com/blog/2421-klm-fuelling-innovation-with-data-customer-support>

5. Tere J. SimpliFlying ranks Estonian Air as highest in marketing innovations. *The Baltic Course*. 2011. URL: http://www.balticcourse.com/eng/good_for_business/?doc=50894&ins_print

6. Ghada A. Hammoud, Hala F. Tawfik, Tamer S. Elseyoufi. Challenges Facing Airline's Social Innovation. *Journal of Tourism and Hospitality Management* June 2017. Vol. 5. No. 1. pp. 62–72.

7. Кирик О.А. Економічний механізм інноваційної діяльності авіакомпаній. Інвестиції: практика та досвід. 2015. № 5. С. 74–77.

8. Кривов'язюк І.В., Кулик Ю.М. Забезпечення інноваційної активності авіаційних підприємств у контексті їх логістичної діяльності. Проблеми системного підходу в економіці. Збірник наукових праць. 2017. Випуск 6 (62). Частина 1. С. 7–13.

9. Криштова Н.Є. Конкурентоспроможність послуг авіакомпаній. *Управління розвитком*. 2013. № 16 (156). С. 61–63.

10. Смерічевська С.В., Федоров Є. Є., Ібрагім-халілова Т. В. Стратегія формування та розвитку транспортно-логістичних кластерів в Україні: інноваційно-інтелектуальний підхід. *Донецьк: «ВІК»*, 2013. 360 с.

11. Цимбалістова О.А. Логістичне забезпечення інноваційності послуг авіакомпаній. Інноваційна логістика: концепції, моделі, механізми: колективна монографія. К.: Логос, 2015. С. 313–323.

12. Kingston W. *The Political Economy of Innovation*. The Hague, 1984. P. XII.

13. Crumball C. *Managing of innovations*. Cambridge: Woodhead. Jane, 1998. 150 p.

14. Zaltman G. *Innovation and Organizations*. N.Y., 1973. P. 10.

15. Пасажири визначили найкращі авіакомпанії світу в 2018 році. 2018. URL: <https://www.unian.ua/tourism/news/10192242-pasazhiri-viznachili-naykrashchi-aviakompaniji-svitu-v-2018-roci.html>

16. Strategic sights set on transformation and innovatio. *PwC Global Airline CEO Survey 2014*. 2015. URL: https://www.pwc.fr/fr/assets/files/pdf/2015/07/pwc-global-airline-ceo-survey-2014_eng.pdf

17. Волошина М. Стратегія продвиження авіакомпаній. 2016. URL: <https://koloro.ua/blog/brending-i-marketing/strategiya-prodvizheniya-aviakompaniy.html>

18. Howe Jeff. *Crowdsourcing: Why the power of the crowd is driving the future of business*. Crown Business, 2009. 336 p.

19. Moss A. What is the crowdsourcing. URL: http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdsourcing

20. Підсумки діяльності авіаційної галузі України за 2017 рік. 2018. URL: <https://mtu.gov.ua/content/statistichni-dani-v-galuzi-aviatransportu.html>

REFERENCES

1. Kletzel J., Terry B. (2017) *Commercial Aviation Trends*. Available at: <https://www.strategyand.pwc.com/trend/2017-commercial-aviation-trends> (accessed 03 November 2018).

2. Erzakovich D.Yu. (2008) Formirovanie innovatsionnoy deyatelnosti aviakompaniy v sfere aviaperevozok [Formation of airline innovation in the airline industry]. *Voprosy ekonomicheskikh nauk*. 2008. no 4. p. 113–117.

3. Karantzavelou V. (2017) Yet another innovation from Turkish Airlines for its US and UK bound flights. *Travel Daily News*. Available at: https://www.traveldailynews.com/post/yet-another-innovation-from-turkish-airlines-for-its-us-and-uk-boundflights?utm_content=bufferd95c8&utm_medium=social&utm_source=facebook.com&utm_campaign=buffer (accessed 03 November 2018).

4. McCulloch A. (2015) KLM – Fuelling Innovation with Data and Customer Support. *SocialBakers.com*, June 10. Available at: <https://www.socialbakers.com/blog/2421-klm-fuelling-innovation-with-data-customer-support> (accessed 03 November 2018).

5. Tere J. (2011) SimpliFlying ranks Estonian Air as highest in marketing innovations. *The Baltic Course*. Available at: http://www.balticcourse.com/eng/good_for_business/?doc=50894&ins_print (accessed 03 November 2018).

6. Ghada A. Hammoud, Hala F. Tawfik, Tamer S. Elseyoufi (2017) Challenges Facing Airline's Social Innovation. *Journal of Tourism and Hospitality Management*. June 2017. Vol. 5, No. 1. P. 62–72.

7. Kyryk O.A. (2015) Ekonomichnyi mekhanizm innovatsiinoi diialnosti aviakompanii [Economic mechanism of innovation of airlines]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*. № 5. P. 74–77.

8. Kryvov'iazuk I.V., Kulyk Yu.M. (2017) Zabezpechennia innovatsiinoi aktivnosti aviatsiinykh pidpriemstv u konteksti yikh lohistrychnoi diialnosti [Provide innovative activity of aviation enterprises in the context of their logistics activities]. *Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi*. Zbirnyk naukovykh prats. Vypusk 6 (62). Chastyna 1. P. 7–13.

9. Kryshytova N.Ye. (2013) Konkurentospromozhnist posluh aviakompanii [Competitiveness of airline services]. *Upravlinnia rozvytkom*. № 16 (156). P. 61–63.

10. Smerichevska S.V., Fedorov Ye.Ye., Ibrahim-khalilova T.V. (2013) Stratehiia formuvannia ta rozvytku transportno-lohistrychnykh klasteriv v Ukraini: innovatsiino-intelektualnyi pidkhid [Strategy of formation and development of transport-logistic clusters in Ukraine: innovative-intellectual approach]. *Donetsk: "VIK"*, 360 p.

11. Tsybmalistova O.A. (2015) Lohistrychne zabezpechennia innovatsiinosti posluh aviakompanii. *Innovatsiina lohistryka: kontseptsii, modeli, mekhanizmy* [Logistic support of the airline's innovative services. Innovative logistics: concepts, models, mechanisms]. K.: Lohos. P. 313–323.

12. Kingston W. (1984) *The Political Economy of Innovation*. The Hague. P. XII.

13. Crumball C. (1998) *Managing of innovations*. Cambridge: Woodhead. Jane. 150 p.

14. Zaltman G. (1973) *Innovation and Organizations*. N.Y. P. 10.

15. Pasazhyry vyznachyly naikrashchi aviakompanii svitu v 2018 rotsi (2018) Available at: <https://www.unian.ua/tourism/news/10192242-pasazhiri-viznachili-naykrashchi-aviakompaniji-svitu-v-2018-roci.html> (accessed 03 November 2018).

16. Strategic sights set on transformation and innovatio. PwC Global Airline CEO Survey 2014. (2015) Available at: https://www.pwc.fr/fr/assets/files/pdf/2015/07/pwc-global-airline-ceo-survey-2014_eng.pdf (accessed 03 November 2018).

17. Voloshina M. (2016) Strategiya prodvizheniya aviakompaniy Available at: <https://koloro.ua/blog/brend->

[ing-i-marketing/strategiya-prodvizheniya-aviakompaniy.html](https://koloro.ua/blog/brend-ing-i-marketing/strategiya-prodvizheniya-aviakompaniy.html) (accessed 03 November 2018).

18. Howe J. (2009) Crowdsourcing: Why the power of the crowd is driving the future of business. Crown Business. 336 p.

19. Moss A. What is the crowdsourcing. Available at: http://crowdsourcing.ru/article/what_is_the_crowdsourcing (accessed 03 November 2018).

20. Pidsumky diialnosti aviatsiinoi haluzi Ukrainy za 2017 rik (2018) Available at: <https://mtu.gov.ua/content/statistichni-dani-v-galuzi-aviatransportu.html> (accessed 03 November 2018).

Venherska N.S.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of International Economics,
Natural Resources and Economics of International Tourism
Zaporizhzhia National University

Udodova Ya.V.

Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer of the
Department of International Economic Relations
Zaporizhzhya National Technical University

Konchenko Ye.I.

Student
Zaporizhzhya National Technical University

INTERNATIONAL AIRLINES`S INNOVATION ACTIVITY

The article reveals the actual issues of maintaining the competitive position of international airlines in the global air transportation market through the introduction of technological, managerial, social and marketing innovations. The purpose of the article is to identify the peculiarities of airlines`s innovation activity and to develop recommendations for Ukrainian airlines to increase their innovation activity based on world experience.

A critical review of scientific literature has made it possible to determine that an innovative airline is an enterprise whose activities are aimed at the constant implementation of innovations and focused on obtaining results from the development and implementation of innovative technologies, innovative services and innovative management solutions.

On the basis of analysis and case-method, the tendencies of international aviation transportation development and successful strategies of innovation introduction by international airlines (Estonian Air, KLM Royal Dutch Airlines, Turkish Airlines) are revealed. Important elements of the airline's innovation activity were: 1) management-organizational innovations (improvement and optimization of operations, in particular, reducing costs when improving the service); 2) marketing innovations based on customer needs, use of trends, intellectual analysis, artificial intelligence; 3) social innovation using the technology of crowdsourcing.

The main areas of the Ukrainian airlines that need to innovate are revealed. The main areas that require the introduction of innovations by Ukrainian airlines are the modernization of aircraft, the introduction of fuel saving technologies to reduce the cost of flight hours, the differentiation of additional services and targeting passengers, innovative software flight planning, improved revenue management systems, the development of transport routes network. On the basis of the analysis, it was substantiated that Ukrainian airlines can improve the direction of "differentiation of additional services and orientation on passengers" due to marketing and social innovations based on crowdsourcing, which have been successfully implemented by the world`s airlines.

ВПЛИВ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУЦІЙ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇН

INFLUENCE OF INTERNATIONAL FINANCIAL INSTITUTIONS ON ECONOMIC DEVELOPMENT OF COUNTRIES

У статті досліджено роль та значення міжнародних фінансових інституцій як вагомого інструмента зовнішніх фінансових ресурсів. Узагальнено наукові підходи до використання міжнародної фінансової допомоги для економічного розвитку країн. Зроблено висновок про необхідність зваженого підходу до оцінювання співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями та з'ясування переваг і недоліків залучення до національних економік фінансових ресурсів цих інституцій.

Ключові слова: міжнародні фінансові інституції, економічний розвиток, фінансова допомога, фінансові ресурси.

В статье исследованы роль и значение международных финансовых институций как весомого инструмента внешних финансовых ресурсов. Обобщены научные подходы к использованию международной финансовой помощи для экономического развития стран. Сделан вывод о необходимости взвешенного подхода к оцениванию сотрудни-

чества с международными финансовыми организациями и выяснения преимуществ и недостатков привлечения к национальным экономикам финансовых ресурсов этих институций.

Ключевые слова: международные финансовые институты, экономическое развитие, финансовая помощь, финансовые ресурсы.

The article investigates role and importance of international financial institutions as the important source of the external financial resources was disclosed. It summarized the scientific approaches for the use of the international financial assistance and for ensuring of the economic development of country. The conclusion about deliberate approach to the estimation of the collaboration with international financial organizations and to the elucidation of advantages and shortcomings of the attraction of the capital of those institutions to the national economies is indicated.

Key words: international financial institutions, economic development, financial aid, financial resources.

УДК 339.7

Коляда Т.А.

к.е.н., с.н.с., доцент кафедри фінансів
Університет державної фіскальної
служби України
Олексієнко Т.М.
магістрант
Університет державної фіскальної
служби України

Постановка проблеми. Необхідною умовою ефективного розвитку та модернізації глобального економічного простору є постійна співпраця країн з міжнародними фінансовими інституціями (далі – МФІ), котра впливає на вирішення багатьох завдань народних господарств та сприяє реалізації програм перебудови проблемних урядів. Функції МФІ постійно розширюються, умовою чого стало подолання негативних наслідків світової фінансової кризи, та загалом формують досить дієві механізми міжнародних фінансових відносин. Їх ресурси є важливим компонентом відновлення проблемних зон світового господарства лише за умови, що їх використання буде розумним та ефективним.

Однак залишається багато не вирішених питань впливу міжнародних фінансових інституцій на економічний розвиток країни, зокрема немає цілісного аналізу значення впливу фінансових ресурсів МФІ для країн, котрі отримують допомогу, а також переваг та недоліків цієї допомоги. Отже, тема впливу МФІ на економічний розвиток країни вкрай актуальна та є об'єктом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання впливу міжнародних фінансових інституцій на економічний розвиток країни порушено в працях вітчизняних науковців, таких як Т.І. Єфіменко, К.В. Клименко, В.П. Колосова [1–4], та зарубіжних дослідників, таких як К. Бернсайд, А. Дітон, Х. Харас [5–7]. Подальші наукові пошуки не втрачають своєї актуальності, незважаючи на наявність цілого переліку досліджень цього напрямку, а також

спрямовані на вирішення питання вдосконалення механізму залучення фінансових ресурсів МФІ.

Постановка завдання. Метою дослідження є оцінка впливу міжнародних фінансових інституцій на економічний розвиток країни на основі систематизації та узагальнення результатів досліджень провідних науковців з цієї проблематики та кращого зарубіжного досвіду.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародні фінансові інституції займають особливу нішу в економічних відносинах між країнами та чинять істотний вплив на структурні трансформації в економіках держав. Світовий досвід має чималу кількість прикладів як ефективного, так і неефективного використання коштів МФІ. Збільшення обсягів залучених зовнішніх кредитних ресурсів як інструмента економічних реформ національних економік завжди привертало увагу дослідників до цієї сфери міжнародних фінансово-економічних відносин та змушувало їх визнавати таку допомогу як інструмент сприяння економічному розвитку. Водночас постійне виникнення гострих кризових явищ у світових фінансах та окремих країнах, відсутність реальних механізмів їх подолання робили й роблять МФІ об'єктом критики. Таким чином, наукова спільнота не має єдиного підходу до цього питання.

Вперше ця тематика набула популярності ще у 1943 р., коли П. Розейнштейн-Родан довів раціональність надання фінансової допомоги країнам Східної та Південно-Східної Європи, вказавши на таку важливу компоненту розвитку економіки, як інфраструктура [8]. Дослідники досі підбирають підходи до вирішення цього питання з різних нау-

кових та методологічних позицій, концентрують увагу на всіх аспектах надання допомоги, зокрема, Е. Болдеччі для вивчення рівня її впливу на економічні процеси в країнах-реципієнтах використовує окремі економетричні та статистичні методи для моделювання такого впливу [9].

Більшість наукових досліджень, увага яких приділена діяльності міжнародних фінансових інституцій, визначають ресурси МФІ як засіб сприяння економічному розвитку. Дослідниками, котрі дотримуються такої думки, є П. Самуельсон [10], Р. Кассен [11], Р. Ріддел [12]. Вони беруть до уваги різні сторони співробітництва з МФІ, що тісно пов'язані з одержанням та наданням зовнішньої допомоги, а також проводять аналіз основних теоретичних підходів до впливу зовнішніх фінансових потоків на розвиток країн.

Позитивні аспекти впливу міжнародної фінансової допомоги на піднесення національних господарств країн набули поширення в економічній літературі 1950–1960-х рр. Закріплення позицій науковців підтверджувалось ефективною організацією проведення та сприятливими результатами реалізації «плану Маршалла», що був спрямований на відбудову Європи після Другої світової війни. Триумф впровадження «плану Маршалла» у відтворення Європи змусив усіх думати, що лише надання капіталу бідним країнам та спрямування його на цільові проекти вже стане запорукою швидких темпів економічного зростання, хоча цей концепт розвитку подій був притаманний лише конкретним країнам у конкретний історичний період. Досить поширеними такі погляди стали в 1950-ті рр., тоді як економісти, більша частина яких приділяла увагу діяльності Світового банку, зосередились на розробленні стратегії розвитку бідних країн. У цьому контексті слід звернути увагу на наукову роботу П. Самуельсона, котрий займався обґрунтуванням концепції виходу з так званого порочного кола бідності, яке полягає в тому, що низький дохід країн не дає змогу здійснювати заощадження, а отже, й інвестиції в розвиток, тому в результаті бідність породжує бідність. Для того щоби вирватися з цього кола бідності, на думку вченого, необхідні зовнішні джерела інвестицій в економіку [10].

Вартою уваги слід вважати видатну працю К. Бернсайда та Д. Доллара «Допомога, політика та зростання» [5], у котрій розглядається вплив зовнішньої допомоги на економічний ріст держав за допомогою економетричного аналізу. Основою дослідження стала об'ємна статистична база Світового банку щодо країн Південної та Східної Африки, в результаті чого змодельований вплив міжнародної економічної допомоги й економічної політики на зростання ВВП на душу населення. За допомогою регресійного аналізу дійшли висновку, що міжнародна допомога сприяє економічному зростанню лише за умови якісної економіч-

ної політики в країнах-реципієнтах. Отже, вплив іноземної допомоги на скорочення бідності міг би бути вдвічі більшим, якби вона була спрямована в бідні країни з «правильною» політикою. Науковці також зосередились на видах допомоги, яка спрямована перш за все на забезпечення зростання, та розділили її на три групи:

- допомога при стихійних лихах та в надзвичайних ситуаціях; за цього виду допомоги виявляється проста негативна залежність, оскільки в результаті лих одночасно знижується зростання та збільшується допомога;

- допомога, яка може вплинути на зростання, але лише побічно й після тривалого часу; не можна очікувати, що допомога, спрямована на охорону навколишнього середовища або демократичні реформи, швидко позначиться на економічному зростанні;

- допомога, що безпосередньо спрямована на досягнення швидкого економічного зростання; тут мається на увазі допомога на будівництво інфраструктури, що призначена для підтримки продуктивних галузей господарства країни.

Низка досліджень проведена в контексті надання допомоги на конкретні проекти, результати яких загалом підтвердили ефективність зовнішньої допомоги саме на мікрорівні. Р. Кассен [11] зазначає, що 50 відсотків усіх проектів, спрямованих на фінансування розвитку, що стосуються освіти й культури громадян Франції, дають позитивні результати, а тільки деякі проекти можна оцінити як шкідливі. У 2010 р. Р. Ріддел у своїй праці «Чи дійсно працює зовнішня допомога» [12] дійшов висновку, що здебільшого впровадження офіційних проектів, котрі фінансуються зовнішньою допомогою, досягають поставлених безпосередніх цілей.

У дослідженнях М. Мак-Гіліврея розглядається так звана допомога раннього впливу, особливістю якої є акцентування на своєчасності реагування на коливання економік в бік спаду. Науковець підтверджує позитивний вплив допомоги МФІ під час таких коливань на економічну стабілізацію та зростання показників, проте робиться акцент на тому, що такий вплив порівняно невеликий у короткостроковій перспективі: надання зовнішньої допомоги протягом двох років в розмірі близько 10% ВВП країни-реципієнта через такий же період підвищує його рівень приблизно до 1%. Тому існує необхідність поділу часових рамок, у межах яких аналізується вплив допомоги на економічне зростання. Вплив є мінімальним у короткостроковій перспективі (5 і менше років), тоді як в довгостроковому періоді (понад 5 років) зафіксовано позитивний результат, а зростання при цьому становило більше 1% ВВП [13].

Проте надана допомога на практиці не завжди є запорукою розвитку країн-реципієнтів і часто дає зворотній ефект. Нині виник інтерес до основних

запитань про те, наскільки тісним є взаємозв'язок зовнішньої допомоги та економічного зростання, який кінцевий результат очікується від нього. Самі міжнародні організації, такі як Світовий банк, МВФ, ЄБРР, чималі ресурси виділяють на дослідження цих питань та займають досить активну позицію під час їх вивчення. Результати часто є суперечливими та свідчать про те, що зовнішня допомога може мати одночасно і негативний, і позитивний вплив на розвиток економіки. Така суперечність у науковій літературі дістала відповідну назву «мікро-макро парадокс».

Вперше термін «мікро-макро парадокс» з'явився у праці П. Мослі «Ефективність допомоги: мікро-макро парадокс» [14]. Вчений стверджував, що допомога стимулює непродуктивне суспільне споживання та не сприяє розвитку інвестицій. Ці ефекти виникають, зокрема, в результаті нерозуміння донорами потреб економіки та населення країни-одержувача, а також відсутності завчасно проведеної роботи з оцінювання таких потреб, що спричиняє вибір популярних сфер і напрямів сприяння розвитку, які інтенсивним чином поширюються в інших країнах, що розвиваються, але жодним чином не стосуються конкретно вибраної країни.

П. Мослі став основоположником нових диференційованих напрямів досліджень, зокрема вчені стали активніше вивчати причинно-наслідкові зв'язки негативних явищ надання міжнародної допомоги в контексті сприяння економічному розвитку (тут йдеться про збільшення корупції, угащення приватної ініціативи тощо). Частина праць була присвячена підтвердженню або спростуванню гіпотези існування явища «мікро-макро парадоксу».

Наприклад, Ю.Ю. Зайцев у статті «Проблеми ефективності сприяння міжнародному розвитку: теоретичні та практичні аспекти» [15], в якій проаналізовано основні теоретичні підходи до розуміння наслідків впливу потоків допомоги на розвиток найбідніших країн, робить висновок, що допомога має тимчасовий характер і суперечливий ефект, що безпосередньо залежить від інших факторів розвитку, здебільшого від дій урядів країн, які розвиваються.

П. Бауер був прихильником відмови від економічної допомоги іншим країнам, вважаючи, що така допомога є причиною встановлення тотального контролю з боку донора над економіками країн-реципієнтів, що є перешкодою економічного розвитку останньої. П. Бауер здобув імідж основного критика ідеї фінансової допомоги для економічного зростання після того, як в праці «Рівність, Третій світ і економічний обман» [16] обґрунтував основні причини неефективності зовнішньої допомоги для країн, що розвиваються. Його висновки підтверджувались емпіричними даними з країн Африки та Азії. Зокрема, дослідник вважав, що зовнішня допомога є лише методом перерозподілу багат-

ства із заможних країн на користь багатих політиків та чиновників, що керують бідними країнами.

Сучасний дослідник Д. Мойо у відомій праці «Мертва допомога» [17] на емпіричному рівні довела, що фінансова допомога, яка була спрямована в Африку за останні півстоліття, стала причиною процвітання корупції у представників державної влади та сприяла поширенню бідності. Для порівняння науковець наводить приклад Китаю, який за відсутності зовнішньої допомоги від міжнародних організацій та країн Заходу набагато ефективніше виконує завдання підвищення продуктивності та забезпечення економічного зростання, ніж африканські країни. Д. Мойо рекомендує африканським країнам відмовитись від неефективної допомоги й сконцентрувати увагу на підвищенні економічної грамотності та платоспроможності населення, стимулюванні приватного сектору тощо.

А. Дітон, котрий у 2015 р. здобув Нобелівську премію з економіки, відобразив у своїх працях критичне ставлення до зовнішньої допомоги [6]. Автор має власний багатий досвід аналізу даних з країн на стадії розвитку, тому стверджує, що зовнішня допомога робить ці країни ще більш слабкими. Зокрема, зовнішня допомога унеможливує фіскальні зв'язки між платниками податків і державою, уряд втрачає інтерес до надання адекватних суспільних благ для своїх виборців. Вчений наголошує на необхідності значного скорочення обсягів допомоги бідним країнам та вважає, що таке скорочення є одним з дієвих способів реальної допомоги країнам-реципієнтам.

Пагубний вплив зовнішньої фінансової допомоги на економічний розвиток господарств держав висвітлено у статті В. Мау «Спокуса «дешевими грошима»» [18]. На його думку, надаючи допомогу, багаті країни керуються досить специфічними мотивами, а саме прагненням купити політичну стабільність і політичних союзників. Багаті країни часто неправильно трактують логіку дій реципієнтів, тому що спираються на власній алгоритм дій в тій чи іншій економічній ситуації та перекладають власну логіку поведінки на інших. На думку вченого, надання будь-якої матеріальної допомоги сприяє виникненню додаткових перешкод щодо формування інфраструктури для процвітання економіки, хоча сприяння будівництву інститутів, як політичних, так і економічних, має бути пріоритетним напрямом надання допомоги.

Зокрема, Х. Харас у праці «Вимірювання варіативності волатильності допомоги» [7] з'ясував вплив непостійності об'ємів надання допомоги на рівень розвитку народних господарств і дійшов висновку, що варіативність такої допомоги посилює макроекономічну нестабільність, впливаючи на приватні та державні інвестиційні витрати і довгострокові перспективи зростання. Дослідник з'ясував, що для країни-одержувача із середньостатистичними показни-

ками розвитку потоки зовнішньої допомоги до п'яти разів більше схильні до коливань, ніж її ВВП, та в три рази більше, ніж надходження від експорту.

Дослідник з'ясував, роблячи вибірку із 65 країн-одержувачів допомоги, що рівень непостійності обсягів допомоги мають тим вищий рівень, чим нижчі довгострокові темпи зростання ВВП на душу населення. Також існує прямий зв'язок між рівнем розвитку країни та рівнем непостійності надання допомоги: чим менше розвинуто господарство має країна, тим більше рівень непостійності допомоги вона має, а також входить до числа країн, що вважаються залежними. Згідно з Х. Харасом, чисті витрати, пов'язані з непостійністю обсягів допомоги, досягають близько 15–20% від загального обсягу допомоги. Для країни-одержувача середнього рівня економічного розвитку чисті витрати від незбалансованої періодичності допомоги становлять близько 2% ВВП. На кожен наданий долар допомоги варіюються витрати від 7 до 28 центів (залежно від донора). У тому ж дослідженні показано, що рівень непостійності надання допомоги коливається між різними донорами, до того ж з'ясовано, що втрати через таку непостійність є найвищими тоді, коли великим донором виступають США, адже на кожну грошову одиницю наданої допомоги такі втрати більше ніж у два рази перевищують рівень втрат Японії, що є наступним за розміром рівня непостійності донора.

Таким чином, у науковому середовищі напрацьовано об'ємний список літератури, яка пояснювала причини негативного впливу зовнішньої допомоги на економічний розвиток. Такими причинами є формування ментальної залежності урядів від зовнішніх джерел фінансування, гальмування розвитку, а то й навіть витіснення приватного сектору, погіршення якості роботи бюрократичного апарату, послаблення управління, зниження конкурентоспроможності.

Розглядаючи ширший інституціонально-економічний контекст розбудови МФІ, зазначимо, що поступ глобальної світової фінансової системи посилив взаємозв'язок національних економік також через підвищення рівня доступності ринку капіталу для країн, які розвиваються. Водночас короткі строки існування окремих фінансових потоків, спричинені, зокрема, спекулятивними мотивами урядів, привели до поширення нестабільності як однієї з основних ознак сучасної світової економіки. В.П. Колосова доходить висновку, що «одним з головних пріоритетів досягнення сталого розвитку на макроекономічному рівні є наявність стабілізуючого фактору в діяльності МФІ, що зумовлює їх визначну роль, оскільки параметри, закладені в їх фінансових кредитних угодах, перетворюються на індикатори розвитку національних економік, використовувані паралельно іншими інституціями на ринках, наприклад комерційними банками та кредитними агенціями» [4].

У цьому контексті можна погодитися з твердженням директора-розпорядника МВФ М. Камдесю (1987–2000 рр.), відповідно до якого на сучасному етапі розвитку МФІ пріоритетним завданням є розроблення збалансованої універсальної системи понять та уявлень щодо взаємозв'язку сторін міжнародних фінансових відносин, яка б містила особливості застосування уніфікованих етичних норм та правил високої якості досягнення цілей забезпечення ефективності, передбаченої загальним контекстом ринкової конкурентної боротьби [19].

Висновки з проведеного дослідження. Вплив міжнародних фінансових інституцій на економічний розвиток країн є значним та відіграє вирішальну роль у реалізації економічних реформ у країнах-реципієнтах, даючи можливість залучення пільгових фінансових ресурсів та прямих інвестицій в економіку.

Співробітництво з МФІ є більш дієвим та ефективним в тих країнах, де внутрішня й зовнішня політика спрямована на досягненні цілей підвищення добробуту народу, насамперед економічний розвиток країни загалом. Дані досліджень свідчать про те, що є низка факторів, котрі обмежують можливості ефективного використання допомоги, проте вони не повинні розглядатися як непереборна сила розвитку економіки [20]. Ресурси міжнародних фінансових інституцій сприяють досягненню високого рівня економік країн-реципієнтів та їх участі на міжнародних ринках фінансів і капіталів, проте необхідно дотримуватися зваженого підходу до оцінювання співробітництва з МФІ та визначення переваг і недоліків залучення до національних економік ресурсів цих установ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Публічно-приватне партнерство у відносинах держави з міжнародними організаціями та транснаціональними компаніями: кол. наук. моногр. / ред. Т.І. Єфіменко. Київ: НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозів. НАН України», 2015. 444 с.
2. Клименко К.В., Іванов С.М. Співробітництво Європейського банку реконструкції та розвитку з окремими країнами європейського та азійського регіонів. *Фінанси України*. 2016. № 11. С. 52–78.
3. Колосова В.П. Напрями вдосконалення механізмів залучення фінансових ресурсів міжнародних інституцій в умовах фінансової глобалізації та євроінтеграції. *Схід*. 2016. № 6 (146). С. 27–34.
4. Колосова В.П. Фінансові ресурси міжнародних інституцій у системі бюджетного планування України: автореф. дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.00.08. Київ, 2017. 35 с.
5. Burnside C., Dollar D. *The American Economic Review*. 2007. Vol. 90. № 4. P. 847–868.
6. Deaton A. *The Great Escape: Health, Wealth, and the Origins of Inequality*. Princeton: Princeton University Press, 2015. 360 p.
7. Kharas H. *Measuring the cost of aid volatility*. Wolfensohn Center for Development Working Paper. 2008. № 3. P. 67–82.

8. Rosenstein-Rodan P. Problems of Industrialization of Eastern and South-Eastern Europe. *The Economic Journal*. 1943. Vol. 53. No. 210/211. P. 43–57.

9. Baldacci E., Gupta S., Mulas-Granados C., 2010 (December). Getting Debt under Control. *Finance and Development*, 1967. Vol. 47 (4). P. 18–21.

10. Samuelson P.A. *Economics: An Introductory Analysis*. 2-nd ed. New York: McGraw-Hill, 1951. P. 49.

11. Cassen R. Population and Development: Old Debates, New Conclusions. *Journal of the Australian Population Association*. 1995. Vol. 12. № 1. P. 87–89.

12. Riddell R.C. Does Foreign Aid Really Work? Oxford University Press. 2010. 536 p.

13. McGillivray M., Feeny S., Hermes N., Lensink R. Controversies over the impact of development aid: it works; it doesn't; it can, but that depends. *Journal of International Development*. 2014. Vol. 18. № 7. P. 1031–1050.

14. Mosley P. Aid-effectiveness: The Micro-Macro Paradox. *IDS Bulletin*. 1986. Vol. 17. Iss. 2. P. 22–27.

15. Зайцев Ю.Ю. Проблемы эффективности содействия международному развитию: теоретические и практические аспекты. *Вестник международных организаций*. 2011. № 3 (34). С. 105–118.

16. Bauer P. *Equality, the Third World, and Economic Delusion*. Cambridge: Harvard University Press, 1981. P. 86–156.

17. Moyo D. *Dead Aid: Why Aid Is Not Working and How There Is a Better Way for Africa*. New York: Farrar, Straus and Giroux, 2009. 188 p.

18. Мау В. Искушение «дешевыми деньгами». *Россия в глобальной политике*. 2003. № 2. С. 194–208.

19. Camdessus M. *International Financial Institutions: Dealing with New Global Challenges*. Washington D.C.: The Per Jacobson Foundation, 2005. URL: <http://www.perjacobsson.org/lectures/092505.pdf>.

20. Koliada T., Muzychenko G. Evaluation of the State Intervention to the Country Economy by Global Democratic Markers. *Scientific Development and Achievements*. London: Sciemcee Publishing London, 2018. P. 421–433.

REFERENCES:

1. Yefy'menko T.I. (2015). Publichno-pry'vatne partnerstvo u vidnosy'nakh derzhavy' z mizhnarodny'my' orhanizaciyamy' ta transnacional'ny'my' kompaniyamy' [Publicprivate partnership in state relations with international organizations and multinational companies]. *Ky'yiv: NAN Ukrainy'ny', Derzhavna ustanova "Insty'tut ekonomiky' ta prohnozuvannya NAN Ukrainy'ny'"* [in Ukrainian].

2. Kly'menko K.V., Ivanov S.M. (2016). Spivrobitny'ctvo Yevropejs'koho banku rekonstrukciyi ta rozvy'tku z okremy'my' krayinamy' yevropejs'koho ta azijs'koho rehioniv [The European Bank for Reconstruction and Development cooperation with selected countries of European and Asian regions]. *Finansy' Ukrainy'ny'* [Finance of Ukraine], 11, 52–78 [in Ukrainian].

3. Kolosova V.P. (2016). Napryamy' vdoskonalennya mekhanizmiv zaluchennya finansovy'kh resursiv mizhnarodny'kh insty'tucij v umovakh finansovoyi hlobalizaciyi ta yevrointehracyi [Areas of improvement of mechanisms of attracting financial resources of international institutions in the financial globalization

and European integration]. *Skhid [East]*, 6 (146), 27–34 [in Ukrainian].

4. Kolosova V.P. (2017). *Finansovi resursy' mizhnarodny'kh insty'tucij u sy'stemi byudzhetnoho planuvannya Ukrainy'ny'* [Financial resources of international institutions in the system of budgetary planning of Ukraine] (Unpublished doctoral thesis). *Ky'yiv* [in Ukrainian].

5. Burnside C., Dollar D. The American Economic Review / C. Burnside, D. Dollar. – 2007. – Vol. 90. – № 4. – P. 847–868.

6. Deaton A. *The Great Escape: Health, Wealth, and the Origins of Inequality*. – Princeton: Princeton University Press, 2015. – 360 p.

7. Kharas H. Measuring the cost of aid volatility / H. Kharas // Wolfensohn Center for Development Working Paper. – Washington, D.C.: The Brookings Institution, 2008. – № 3. – P. 67–82.

8. Rosenstein-Rodan P. Problems of Industrialisation of Eastern and South-Eastern Europe / P. Rosenstein-Rodan // *The Economic Journal*, 1943. – Vol. 53. – No. 210/211. – P. 43–57.

9. Baldacci, E., Gupta, S., Mulas-Granados, C., 2010 (December). Getting Debt under Control. *Finance and Development*, 47 (4), pp. 18–21

10. Samuelson P. A. *Economics: An Introductory Analysis* / P. A. Samuelson. – 2nd ed. – New York: McGraw-Hill, 1951. – P. 49.

11. Cassen R. Population and Development: Old Debates, New Conclusions / Robert Cassen // *Journal of the Australian Population Association*. – 1995. – Vol. 12. – № 1. – P. 87–89.

12. Riddell R.C. Does Foreign Aid Really Work? / R.C. Riddell // Oxford University Press. – 2010. – 536 p.

13. McGillivray M. Controversies over the impact of development aid: it works; it doesn't; it can, but that depends / M. McGillivray, S. Feeny, N. Hermes, R. Lensink // *Journal of International Development*. – 2014. – Vol. 18. – № 7. – P. 1031–1050.

14. Mosley P. Aid-effectiveness: The Micro-Macro Paradox // *IDS Bulletin*. – 1986. – Vol. 17. – Iss. 2. – P. 22–27.

15. Zaitsev Yu.Yu. Problemy effektivnosti sodeistviya mezhdunarodnomu razvitiyu: teoreticheskie i prakticheskie aspekty [Problems of efficiency of the assistance to the international development: theoretical and practical aspects]. *Vestn. Mezhdun. Organiz.* – Bull. of Intern. Organiz., 2011, No. 3 (34), pp. 105–118 [in Russian].

16. Bauer P. *Equality, the Third World, and Economic Delusion* / P. Bauer. – Cambridge: Harvard University Press, 1981. – P. 86–156.

17. Moyo D. *Dead Aid: Why Aid Is Not Working and How There Is a Better Way for Africa* / D. Moyo. – New York: Farrar, Straus and Giroux, 2009. – 188 p.

18. Мау В. (2003) Iskusheniye "deshevymi den'gami" [The temptation of "cheap money"]. *Rossiya v global'noy politike*, 2, 194–208. [in Russian].

19. Camdessus M. *International Financial Institutions: Dealing with New Global Challenges*. – Washington D.C.: The Per Jacobson Foundation, 2005. URL: <http://www.perjacobsson.org/lectures/092505.pdf>.

20. Koliada T., Muzychenko G. (2018) Evaluation of the State Intervention to the Country Economy by Global Democratic Markers, *Scientific Development and Achievements*, Vol. 1. – P. 421–433.

Koliada T.A.Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor Department of Finance
University of State Fiscal Service of Ukraine**Oleksijenko T.N.**Student
University of State Fiscal Service of Ukraine**INFLUENCE OF INTERNATIONAL FINANCIAL INSTITUTIONS
ON ECONOMIC DEVELOPMENT OF COUNTRIES**

The subjects of the study are theoretical and practical questions which were related to the role of international financial institutions (IFI's) in the financing of the public development of the country.

The article purpose is the opening to the reveal influence of the international financial and credit institutions in the financing of the public and economy development of the country.

The paper used the set of general scientific and specific methods and approaches, such as dialectic, systems, the method of scientific abstraction, comparative and factor analysis, logical approach.

The article investigates theoretical approaches to the economic nature of the financial resources of international institutions and their role in the economic development of the country. In the article the basic scientific approaches to understanding the effects of aid flows to the poorest developing countries. Cooperation with leading MFIs in countries with economies in transition, in the initial phase transformations, played an important role in solving strategic tasks such as restructuring of economic systems, systems of property and material production, the introduction of effective models of industrial and technological policy and so on. However, it should be noted that although loans MFIs and is one of the most common tools accumulation of resources to national economies, promoting inclusion recipient countries to international financial and capital markets but requires a balanced approach to the cooperation with international financial institutions and the strengths and weaknesses of national economies to attract loan capital of these institutions.

The conclusion about deliberate approach to the estimation of the collaboration with international financial organizations and to the elucidation of advantages and shortcomings of the attraction of the capital of those institutions to the national economies is indicated. The additional financial resources as the part of the external official aid allow introducing the latest technologies and financing mechanisms of IFO, which improving the best management of the financial resources and increasing the effectiveness of their using.

РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ КООПЕРАЦІЇ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL CO-OPERATION OF FOREIGN COUNTRIES

У статті визначено роль і місце закордонного досвіду розвитку сільськогосподарських кооперативів для економіки України. Досліджуються новітні тенденції розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації зарубіжних країн та особливості розвитку кооперативного руху в Україні. Означено основні проблеми та аспекти розвитку кооперації в агропромисловому комплексі України. У статті наведено аналіз розвитку сільськогосподарської кооперації зарубіжних країн та виявлено і проаналізовано основні причини, що стримують розвиток виробничих та обслуговуючих кооперативів в Україні.

Ключові слова: сільськогосподарська кооперація, кооператив, міжнародний досвід, сільськогосподарський виробничий кооператив, сільськогосподарський обслуговуючий кооператив, кооперативний рух.

В статье определены роль и место зарубежного опыта развития сельскохозяйственных кооперативов для экономики Украины. Исследуются новейшие тенденции развития сельскохозяйственной обслуживающей кооперации зарубежных стран и особенности развития кооперативного движения в Украине. Отмечены основные проблемы и аспекты развития кооперации в агропромышленном комплексе Украины. В статье представлен анализ развития

сельскохозяйственной кооперации зарубежных стран и выявлены и проанализированы основные причины, сдерживающие развитие производственных и обслуживающих кооперативов в Украине.

Ключевые слова: сельскохозяйственная кооперация, кооператив, международный опыт, сельскохозяйственный производственный кооператив, сельскохозяйственный обслуживающий кооператив, кооперативное движение.

The article defines the role and place of foreign experience in the development of agricultural cooperatives for the Ukrainian economy. The latest trends in the development of agricultural servicing cooperation of foreign countries and the peculiarities of the development of the cooperative movement in Ukraine are researched. The main problems and aspects of development of cooperation in the agroindustrial complex of Ukraine are described. The article presents an analysis of the development of agricultural cooperation in the other countries and identifies and analyzes the main reasons that hinder the development of production and service cooperatives in Ukraine.

Key words: agricultural cooperative, cooperative, international experience, agricultural production cooperative, agricultural servicing cooperative, cooperative movement.

УДК 334.732

Міракін В.В.

аспірант

Хмельницький національний
університет

Постановка проблеми. Аграрна криза в Україні є певною мірою кризою організаційної структури. Впровадження моделі багатофункціонального сільського господарства є запорукою сталого сільського розвитку. Єдиним шляхом стати рівноправними, конкурентоспроможними учасниками ринкових відносин для дрібних та середніх товаровиробників є кооперація. Саме кооперація має необхідний потенціал для забезпечення більш конкурентоспроможної економіки, здатної ефективніше використовувати ресурси, у розумному балансі із навколишнім природним середовищем. Кооперативний рух у світі почав зароджуватися ще на початку ХХІ століття, і зараз нараховують понад 700 мільйонів кооперативів у всьому світі. Сама по собі ставка на кооперативи цілком виправдана. Взяти хоча б країни Європейського Союзу. Там кооперативни все більше набирають популярності. За даними Європейської Комісії (ЄК), зараз у ЄС налічується близько 250 тисяч кооперативів. У них зайнято 163 мільйони людей – третина від усього місцевого населення.

Частка сільськогосподарських кооперативів на аграрному ринку ЄС становить 40–50%, а в окремих державах та секторах доходять до 70%. Обсяг річного обороту 10 найбільших фермерських кооперативів в ЄС становить понад 93 мільярди доларів, що майже дорівнює річному ВВП України.

Зрозуміло, для України потрібен досвід країн ЄС, з огляду на те, що наша країна – один із най-

більших у світі виробників с/г продукції. Адже члени сучасного кооперативу володіють загальним капіталом, довіряють кооперативу свій урожай, покладають на нього місію розвитку, проведення маркетингу та початок продажу своєї продукції. Водночас на мікрорівні кожний учасник зберігає можливість самостійно ухвалювати рішення з урахуванням специфіки своєї земельної ділянки та агрокультури, чого не може дозволити собі повною мірою аграрний холдинг. При цьому фермери, об'єднані в кооператив, можуть працювати на експорт без посередників, залучати зовнішні інвестиції, великі кредити.

В обслуговуючій сфері кооперація в Україні має незначний розвиток, тому вивчення та використання закордонного досвіду розвитку обслуговуючої сільськогосподарської кооперації як механізму підтримки регіонального розвитку є актуальним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналіз наукових досліджень теорії та історії сільськогосподарської обслуговуючої кооперації, світового та українського кооперативного законодавства показує, що ці питання постійно привертати увагу вчених. У сучасних умовах досить гостро стоїть питання щодо відродження сільськогосподарської обслуговуючої кооперації. Вагомий внесок у розвиток теоретичних засад сільськогосподарської кооперації внесли такі відомі вчені, як С.В. Бородаєвський, М.І. Долішній, П. Девіс, К. Корнфорт, В.В. Зіновчук, А.П. Макаренко,

М.Й. Малік, В.І. Марочко, В.Я. Месель-Веселяк, Л.В. Молдаван, О.М. Онищенко, П.Т. Саблук, М.І. Туган-Барановський, О.В. Чайнов, В.М. Яценко, В.В. Юрчишин та інші.

Проте проблеми та перспективи розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації, з огляду на їхню актуальність, ще потребують подальшого дослідження. Низка проблем залишається малодослідженою і потребує подальшого поглибленого розроблення.

Постановка завдання. Метою статті є вивчення найкращого досвіду та практик зарубіжних країн щодо створення, діяльності та підтримки обслуговуючої кооперації як одного з основних складників сталого розвитку сільських територій. А також визначення перспектив розвитку сільськогосподарської обслуговуючої кооперації в Україні з метою удосконалення відносин між сільськогосподарськими товаровиробниками та покращення добробуту селян.

Виклад основного матеріалу дослідження. Батьківщиною кооперації прийнято вважати Великобританію. Ще в 1761 році шістнадцять ткачів у селищі Ейршир разом створили «Товариство ткачів у Фіннік» – першу кооперативну організацію індустріальної епохи. Уже у 1795 році в англійському селищі Халл місцеві мешканці повстали проти високих цін, встановлених місцевими борошномелами, і також об'єдналися у кооператив, аби встановити справедливу ціну на продукцію.

У Німеччині з середини 50-х років XIX ст. почали виникати сільськогосподарські кооперативи, метою діяльності яких була закупівля матеріалів, насіння тощо, з кінця XIX ст. – спільний збут продукції, спільне користування електрикою, технікою, впровадження технічних поліпшень тощо. У 1920 р., за даними С. Бородаєвського, в Німеччині налічувалося вже 13 000 сільськогосподарських кооперативів [1]. Після Німеччини сільськогосподарська кооперація поширилася у Франції, Італії, Ірландії, Данії та інших країнах.

Зростання кількості кооперативних організацій в різних країнах привело до створення в 1895 р. у Лондоні Міжнародного кооперативного альянсу (МКА), об'єднання кооперативних організацій Англії, Франції, Італії, Бельгії, Голландії, Швейцарії, Сербії, Данії, США, Австрії, Індії, Аргентини, Австро-Угорщини та Росії [2]. Нині до Міжнародного кооперативного альянсу входять 292 кооперативні організації з 95 країн, представляючи інтереси понад мільярда людей. Послугами кооперативних організацій користується половина населення планети. На кооперативних підприємствах у світі працює понад 250 мільйонів чоловік. Обороти підприємств становить 2,2 трильйони доларів.

У Європейському Союзі найбільша частка кооперативів спеціалізується на заготівлі, переробці і збуті сільськогосподарської продукції. У Данії

кооперативами переробляється 90% молока, експортується 90% масла і сиру. Кооперативи Скандинавії переробляють та реалізують 80% м'яса та молока. У Нідерландах кооперативи реалізують 95% фруктів, майже всі овочі та 90% вовни, 90% вершкового масла, майже 85% сиру, 80% молочного порошку, 65% цукру та близько 60% згущеного молока. Кооперативи Фінляндії і Швеції постачають своїм членам 60% засобів виробництва, Франції та ФРН – 50% кормів та добрив, Нідерландів – 55% кормів та третину мінеральних добрив. Майже 60% збуту сільгосппродукції Франції припадає на кооперативи.

У Канаді кооперація – це 52% постачання нафтопродуктів, 13% добрив і хімікатів, 14% кормів для тварин та понад 50% продажу яєць і птиці [3]. Сільськогосподарські кооперативи США переробляють 82% молока, виробляють 51% цукру, займають 40% оптових ринків худоби, 80% – електропостачання, доставляють 45% добрив та 44% пального [4].

Велику групу становлять кооперативи, що займаються виробничо-технічним забезпеченням.

У сучасних умовах розвитку економіки актуальним є питання вивчення й узагальнення досвіду функціонування виробничої кооперації в сільському господарстві зарубіжних країн. Кожна країна має багато специфічних рис у розвитку кооперації. Великий інтерес викликає досвід виробничої кооперації в Німеччині.

Кооперативи Німеччини є партнерами середніх підприємств в аграрному секторі й мають на меті надання підтримки господарствам і економічній діяльності своїх членів за допомогою ведення спільного кооперативного підприємства [5].

У всіх сферах німецької кооперативної системи за останні півстоліття відбулися помітні структурні зміни. Для того щоб кооперативи могли закріпити своє положення в конкуренції, що посилювалася, як економічно стабільні установи, скрізь, де це необхідно й доцільно, були створені об'єднання та союзи кооперативів. Завдяки цьому розширилися можливості раціоналізації, зниження витрат, а продуктивність кооперативів значно підвищилася.

Кооперативи вже довели свою ефективність, і кожна країна сама вибирає, яким чином розвивати цю ідею. Наприклад, у США, Франції і Канаді кооперативи організуються самими фермерами, в Малайзії ними керують чиновники, в Китаї потрібно купувати акції, щоб увійти в об'єднання, а в Ізраїлі кооперативи втілюють ідею соціалізму [6].

Найбільш близькою за духом, спорідненою історично для нашої країни є Польща. Отже, польський досвід у справі побудови організаційної структури сільського господарства на засадах кооперування та формування інших господарських зв'язків є цікавим та корисним.

У Польщі зміни в сільському господарстві були проведені динамічно, а в деяких аспектах – і революційно, особливо після відкриття аграрного ринку країни, пов'язаного зі вступом країни до ЄС, створенням у країні спільних підприємств. Іноземні інвестори розвинули інфраструктуру птахівництва, при цьому технологічний процес повністю розрахований на використання комбікормів іноземного походження.

У Польщі під кооперативами розуміють ринкові організації фермерів – «групи сільськогосподарських виробників» як вертикально організовані добровільні організації, основною метою яких є спільний продаж продукції учасників. Це дає змогу членам групи покращити ринкові позиції, підвищити кількість та якість виробленої продукції, знизити транзакційні витрати, перерозподілити прибуток, який раніше отримували посередники, обмінюватися передовим досвідом господарювання та знаннями. При цьому членство в таких групах виробників не передбачає змін у правах власності на засоби та предмети праці фермерів, у колективній власності знаходиться лише прибуток, отриманий від спільної діяльності.

Законодавчо передбачена державна підтримка діяльності польських кооперативів, яка реалізується в таких формах, як пільгові умови отримання інвестиційного кредиту; забезпечення (гарантування) кредиту Агентством з реструктуризації та модернізації сільського господарства; звільнення від оподаткування робіт з модернізації основних засобів, які перебувають у володінні групи понад 5 років з моменту їх реєстрації в органах місцевої влади; надання субсидій (допомоги) у відсотках від товарообігу. Розмір відсотка змінюється залежно від року функціонування кооперативу та обсягу його річного обороту.

Фінансове стимулювання з боку держави сприяло формуванню і розвитку груп виробників сільськогосподарської продукції Польщі, які об'єднувалися за територіально-виробничим та історичним принципами [7].

Не тільки Європа «кооперується». Від неї не відстають і навіть випереджають інші регіони. Діяльність деяких із них уже давно вийшла за межі певної країни – це потужні транснаціональні об'єднання із тисячами працівників та мільярдами заробітками. Приміром, оборот найбільшого в світі південнокорейського кооперативу NH Nonghyup (Корея) сягає \$63 млрд. Крім південнокорейського NH Nonghyup, світовими лідерами стали об'єднання з Японії і США. Загалом грошовий оборот 96 найбільших агрокооперативів у світі становить \$800 млрд – це значить, що сама концепція кооперативів є дуже вигідною для сільського господарства [8].

У Японії кооперативи є монополістами в агро-секторі. В Японії кооперативи реалізують близько

90% усієї сільгосппродукції в країні, при цьому в кооперативах працює 91% усіх фермерів. Такі об'єднання виробляють і збувають сільськогосподарську продукцію, а також надають фінансові послуги. Всі вони створені урядом, тому їх контролюють на регіональному рівні, але насправді контролювати їх дуже важко, адже кооперативи перетворилися в потужного монополіста на продовольчому ринку. Кооперативи в Японії ігнорують антимонопольне законодавство, отримують додаткові привілеї від держави і самі встановлюють ціни на товари [6].

Японію часто називають країною, у якій кооператива фактично досягла культу та підтримується на всіх рівнях, і найбільше – на державному. Фермерські кооперативи збувають близько 90% усієї сільгосппродукції (майже 100% зерна, 95% картоплі, овочів, фруктів і молока, 85–90% свинини, яєць і м'яса птиці). У країні створена централізована система, яка захищає товаровиробників від монополістичного капіталу. При цьому обсяги фермерських господарств, що не входять до кооперативів, становлять не більше 1 га.

Один із найбільш яскравих прикладів японської кооперативності – ZEN-NOH, або національна федерація сільськогосподарських кооперативів Японії. Була заснована в 1972 році у Токіо і є однією з найбільш впливових структур у країні. Організація налічує близько 1200 кооперативних спілок, обслуговуючих близько 4,78 млн членів і 4,8 млн асоційованих членів. Ці кооперативи охоплюють практично всі сегменти сільського господарства – від виробництва рису до будівництва потужних логістичних центрів та міжнародного трейдингу. До складу кооперативу входять дев'ять логістичних центрів, ринків і роздрібних точок та свій власний банк. Кількість співробітників корпорації становить понад 8000 осіб у всьому світі. Обороти компанії оцінюють 48,7 млрд [8].

Сьогодні ZEN-NOH Co. Ltd. забезпечує поставки продукції і послуг для своїх членів на міжнародному рівні. Її бізнес-діяльність включає не лише централізоване управління кооперативами, а й розподіл і продаж виробничих матеріалів і щоденних товарів, зокрема мінеральних добрив, агрохімікатів, упаковки та картонних матеріалів, сільськогосподарської техніки, нафтопродуктів, скрапленого газу. Кооператив повністю забезпечує членів товарами першої необхідності для фермерів, дає можливість спільного користування – приміром, спільними зусиллями здійснюється транспортування, переробка і зберігання або збут сільськогосподарської та тваринницької продукції. Фактично членам кооперативу залишається тільки виробництво. Решту вирішує кооператив – навіть планування виробництва товарів та послуг і маркетинг продукції лягає на плечі організації. Такий розподіл дає свої плоди – з 8,1 млн т японського рису ZEN-NOH виробляє близько 33%.

Тут суворо стежать за дотриманням технологій та розвитком – постійно вдосконалюють та втілюють інновації. Щороку у межах програми навчання кожен п'ятий член кооперативу може пройти спеціальне навчання та збільшити ефективність підприємства. ZEN-NOH має 38 регіональних відділень у Японії, а також окремі офіси у Великобританії, США, Канаді, Німеччині, Тайланді, Сінгапурі тощо [8].

Проте і цього японським кооператорам виявилося замало. Аби наблизити вибагливих європейців до справжньої японської кухні у 2015 році, ZEN-NOH розпочав спільний проект із компанією Kubota Corporation та побудував інтегровану систему експорту рису, яка охоплює весь процес від виробництва до продажу. Щоб гарантувати свіжість і високу якість та «окупувати» нові ринки, у межах проекту були відкриті відразу декілька японських ресторанів, де подають страви високої традиційної кухні – у Гонконзі, Лондоні та в американському Беверлі-Хілз. Страви до ресторану поставляють прямісінько з Японії не більше ніж за 11 годин, а завдяки спеціальній запатентованій ZEN-NOH-технології їжа ніколи не втрачає своїх смакових якостей.

Найбільшими драйверами для розвитку кооперації стали періоди криз. Це можна простежити на прикладі США, де об'єднання фермерів стало найбільш популярним у часи Великої депресії. Саме у цей час почав формуватися потужний бізнес-гігант – кооператив CHS. У Штатах працює три тисячі кооперативів, які охоплюють більшість американських ферм. Кооператив CHS часто називають в Америці державою у державі. Стартувавши у 1929 році, він і досі залишається однією з найбільших бізнес-структур у США. Об'єднує 1100 кооперативів та 75 тисяч фермерів, а також 20 000 привілейованих акціонерів, які можуть вільно використовувати мінеральні добрива, пальне, мають доступ до технологій та страхування власних ризиків.

Нині компанія CHS Inc. має офіси в Австралії, Китаї, Південній Кореї і Тайвані, Швейцарії, Боснії, Болгарії, Угорщині, Румунії, Росії, Сербії, Іспанії та Україні. А також в Йорданії, Туреччині і на Близькому Сході. Чистий прибуток у 2015 фінансовому році становив \$781 млн, а чистий дохід – \$34,6 мільярдів доларів [8].

Запорука успіху кооперативу – започаткована у 90-ті роки минулого століття тодішнім керівником Джоном Д. Джонсоном стратегія CHS 2020 Vision, яка передбачала зменшення залежності сільськогосподарського виробника від результатів кожного окремого року діяльності. На той час трейдерство і нафтопереробка були абсолютно новими видами діяльності для CHS. Коли кооператив почав ними займатися, він став відносно незалежним від цін на окремі види продукції.

Компанія і далі нарощує свою присутність на глобальному ринку продовольства. Окремим складником діяльності CHS Inc. нині є забезпечення безперебійного постачання зернових і сої за контрактами з Китаєм, Аргентиною, Чорноморським басейном і Близьким Сходом.

Компанія CHS добре відома в Україні як потужний трейдер, а у світі – як енергетична (управляє декількома нафтопереробними заводами і нафтопроводами, виробляє, продає та розповсюджує під власною торговою маркою очищене паливо, масла, пропан і енергоносії з поновлюваних джерел), продовольча (очищення близько 600 тис. т сої в рік, виробництво близько 3 млн т соєвого білка, виробництво олії, борошномельні потужності і виробництво кормів для тварин), аграрна (вирощують близько 15 млн т зерна).

На противагу Японії та США в Іспанії дуже багато маленьких кооперативів. В Іспанії кооперативи охоплюють лише 15% населення, яке працює в АПК. Більшість із них засновані в межах регіонального законодавства. При цьому самі об'єднання невеликі – лише третина місцевих кооперативів налічує понад 1000 членів. Тут є і місцеві кооперативи, які забезпечують тільки своїх учасників, і ті, що займаються поставками для промисловості. А ще є великі кооперативи, які обробляють продукти і продають їх роздрібним мережам. А ще іспанській кооперації властиві укрупнення на поглинання, завдяки яким 10% місцевих кооперативів належать понад $\frac{3}{4}$ усього кооперативного обігу коштів [8].

Однією з найбільших бізнес-груп Іспанії є Мондрагон, що об'єднує різні види кооперативів із потужними продовольчими дочірніми компаніями. Мондрагон станом на 2015 рік може похвалитися сукупним доходом 12,1 млрд євро, інвестиціями 345 млн євро. До складу корпорації входить 261 організація, зокрема 104 кооперативи, 125 спільнот та філіалів, 8 фондів, 1 фонд взаємного страхування, 13 компаній з хеджування ризиків. У кооперативі працюють 74 тисячі робітників. Корпоративні офіси є у 41 країні світі, а продажі здійснюються у 150 державах.

Першим і найважливішим принципом роботи цього кооперативу є демократія. Кожна людина має право голосу. Працівники обирають раду директорів, яка наймає всіх управлінців. Якщо їм не подобається те, що робить їхній начальник, вони можуть переобрати раду директорів.

Система управління побудована як дивізіонна структура управління, структура, в якій чітко розділені управління окремими продуктами й окремими функціями. Ключовими фігурами в управлінні організаціями стають топ-менеджери, що очолюють виробничі підрозділи. Це дає змогу окремим кооперативам швидко реагувати на зміни в умовах ринку, швидко приймати життєво важливі рішення.

Фінансова структура кооперативу не має аналогів у світі. Всі працівники вносять у свій кооператив частину власних грошей, на які йдуть відсотки, але забрати їх можна тільки під час виходу на пенсію.

Кожен, хто вступає до лав Мондрагон, повинен зробити пайовий внесок у розмірі 14 тис. євро (приблизно 18 тис. дол. США). При цьому допускається розстрочка платежів на 3–7 років. У кооперативах, що займаються роздрібною торгівлею, де більшість працюють неповний робочий день, пайовий внесок становить 9000 євро. Такий розмір пайового внеску дає змогу підтримувати високу капіталізацію кооперативів. У разі, якщо кооператив отримує прибуток, пайовики можуть заробити 7,5% у вигляді дивідендів на пайові внески. Натеper кооперативи відраховують 45% від чистого прибутку у вигляді дивідендів пайовикам залежно від трудового внеску кожного працівника. Кожен працівник отримує гарантію довічного працевлаштування. Якщо один із кооперативів проводить скорочення штату в результаті реструктуризації або банкрутства, працівник має право переважного працевлаштування в інший кооператив. Розмір найвищої заробітної плати не перевищує найнижчу більш ніж у 4,5 разу.

У Мондрагоні створений власний банк, що є частиною кооперативного комплексу та обслуговує всі його потреби. Банк фінансує створення нових робочих місць. Всі працівники кооперативу зобов'язані користуватися послугами цього банку [8; 12].

Кооперативна система Франції характеризується значним поширенням у сфері обслуговування виробництва. Значний розвиток мають землевпорядні кооперативи та кооперативи зі спільного використання сільськогосподарської техніки, в яких зосереджено 33% кормозбиральної техніки, 30% зернозбиральної, 12% орної, 15% розкидувачів добрив і 4% тракторів. У Франції, де питома вага кооперації виробників зерна і олійних культур становить 75%, є 260 зернових кооперативів (7% їх загальної кількості), що об'єднують 550 тис. виробників зерна (76% усіх кооперативів країни), використовують 26 тис. найманих працівників і які дають 29% товарообороту усіх сільськогосподарських кооперативів країни. Спілка молочних кооперативів содімаїопле об'єднує 10 великих молочних кооперативних організацій з 82 тис. членів. На внутрішньому ринку вони охоплюють 25–30% ринку молочної продукції [9].

Упродовж перших п'яти років функціонування французьких кооперативів держава здійснює фінансування адміністративних витрат та утримання спеціалістів, що допомагають освоювати і застосовувати в межах кооперативного об'єднання нові технології з метою покращення якості товарної продукції [7].

Із країн Азії та тихоокеанського регіону, де набула розвитку виробнича кооперація, можна виділити Ізраїль, в якому кооперативний сектор є опорою сільського господарства, а кібуци й мошави – яскравими прикладами кооперативних об'єднань. У 1909 р. група молодих єврейських іммігрантів з українського міста Ромни одержала в сумісну обробку 300 га землі на південному березі Тінеріадського озера. Так була утворена перша сільськогосподарська комуна (кібуц) «Дганія», покладено початок різним формам кооперативного руху [5].

Нині сільськогосподарська кооперація в Ізраїлі представлена трьома видами кооперативних поселень, такими як кібуци, мошав-овдїм і мошав-шитуфі (табл. 1).

Кооперація забезпечує зайнятість 23% сільськогосподарських працівників країни, маючи в своєму розпорядженні 35% оброблюваної площі, 27% основних фондів у сільському господарстві (32% тракторів, 37% комбайнів), кібуци виробляють 40% сукупної продукції й одержують 42% валового доходу сільського господарства Ізраїлю [5].

Вивчаючи досвід сільськогосподарської кооперації в Ізраїлі та порівнюючи його з досвідом інших країн, необхідно враховувати особливість, що наклала відбиток на кооперативний рух. На відміну від європейських країн, кооперація в Ізраїлі розвивалася не тільки як засіб захисту трудящих від експлуатації з боку крупного капіталу й підвищення рівня накопичення в господарствах, що об'єдналися. Кооперативні поселення могли краще вирішувати проблеми оборони під час конфліктів із місцевим арабським населенням, вони були оптимальною формою організації переселенців для освоєння безводних земель і гармоніювали з релігійними канонами.

Ситуація з розвитком сільськогосподарської кооперації в Україні суттєво інша. Частка виробничих сільськогосподарських кооперативів у загальному обсязі виробленої сільськогосподарської продукції в Україні становить менше 1%, а кількість фізичних осіб – членів сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів – є меншою за 30 000 осіб, тобто менше 0,2% сільського населення України.

Так чи інакше, Україні потрібно розвивати цей напрям, а також вибрати свій шлях, спираючись на досвід інших країн.

Досвід інших країн – найкраще того підтвердження. Але чи впорається наш уряд з усіма завданнями? Звичайно, хотілося б вірити.

З огляду на те, що основними виробниками сільськогосподарської продукції залишаються особисті селянські та фермерські господарства, держава не може залишатися осторонь розвитку кооперації і всіляко має сприяти цьому процесу.

Особливості розвитку сільськогосподарської кооперації в Ізраїлі

Показники	Види кооперативних поселень		
	Кібуц	Мошав-овдім	Мошав-шитуфі
Визначення	поселення-комуни сільського типу, економічно й адміністративно самостійні підприємства, якими управляють і володіють члени поселення	поселення засноване на сумісному володінні сільськогосподарськими машинами і збуті продукції зі збереженням приватної власності на майно чи володіння ним	поселення, яке становить перехідну форму за ступенем усупільнення власності й виробництва між кібуцями та збутовими кооперативами мошав-овдім
Як одна з кооперативно-організаційних структур аграрного сектору Ізраїлю становить	великомасштабний спосіб ведення сільського господарства	невелику сімейну ферму	
Реєстрація	як кооперативне товариство і є колективним членом кооперативної асоціації «Хеврат гоавдим»		
Вищий орган управління	загальні збори		
Члени	обробляють землю самостійно, без використання найманої праці і лише для тих потреб, які вказано в орендному договорі	наймана робоча сила, самостійно розпоряджається своїми доходами	
Розташовані на землі,	яка знаходиться в державній власності		
Власність на засоби виробництва й організація праці	колективна	приватна й індивідуальна	колективна
Оплата праці	розподілення	за результатами праці	пропорційно числу членів сім'ї
Збут продукції	відбувається централізовано		
Спеціалізація	рільництво, молочне і м'ясне тваринництво	спеціалізоване вирощування культур (цитрусові, овочі, баштанні, квіти), молочне тваринництво і птахівництво	

Джерело: складено на основі [5]

Адже кооперація в сьогоденні – це і можливість для вітчизняних сільськогосподарських виробників отримувати прибутки не тільки безпосередньо від сільськогосподарського виробництва, але й від подальших стадій руху виробленої ними продукції, брати участь у великомасштабному бізнесі, використовувати професійних управлінців, розподіляти ризик, контролювати канали збуту своєї продукції і матеріально-технічного постачання, впливати на ціни шляхом формування великих партій продукції і застосування сучасних маркетингових методів та технологій, бути рівноправними партнерами у конкурентному ринковому середовищі. Крім того, враховуючи євроінтеграційний вектор розвитку економіки країни, необхідно брати до уваги й прогресивний світовий досвід ведення кооперативного бізнесу.

Висновки. Отже, досвід створення та функціонування кооперативних структур країн світу є основою для визначення напрямів, форм і змісту його застосування в агропромисловому виробництві України. На нинішньому етапі розвитку аграрного сектору економіки важливо найбільш повно використати досвід зарубіжних країн у розвитку сільськогосподарської кооперації і разом із тим обґрунтовано підходити до реального стану в країні.

Відродження і розвиток українського села, стабільність та соціально-економічний добробут сільського населення неможливі без чітко сформованої стратегії. Одним із стратегічних напрямів розвитку сільських територій має виступати сільськогосподарська обслуговуюча кооперація.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бородаєвський С.В. Історія кооперації. Прага : Укр. громад. видав. фонд, 1925. 344 с
2. Cobia, David W. Distribution of Net Income // Cooperatives in Agriculture Edited by David Cobia. Englewood Cliffs, New Jersey: Prentice Hall, p. 221–242, 1989.
3. Аналітичне дослідження. Досвід Канади та країн ЄС у сфері політики з підтримки розвитку сільськогосподарських обслуговуючих кооперативів: http://agroconf.org/sites/default/files/dosvid-kanady-es-polityky-pidtrymky-sh-obslugovujuchy-kooperatyviv1_0.pdf
4. Пархуць М.Л. Сільськогосподарські обслуговуючі кооперативи як одна з форм технічного забезпечення агровиробників розвинених країн світу. URL: <http://170820.minagro.web.hosting-test.net/page/?10099>.
5. Ткач А.В. Сельскохозяйственная кооперация / А.А. Ткач ; 3-е изд., испр. и доп. М. : Дашков и К, 2005. 364 с.

6. Як працюють аграрні кооперативи в різних країнах. URL: <http://carefield.com.ua/blog/id/jak-pracujut-agrarni-kooperativi-v-riznih-krajinah-136/>

7. Манжура О.В. Аграрна кооперація: досвід Європейського союзу для України / О.В. Манжура // Управління розвитком. № 1(179). 2015. С. 15–20.

8. Ірина Глотова. Кооперативи –гіганти: як об'єднання фермерів стали національними лідерами. URL: <http://agravery.com/uk/posts/show/kooperativi-giganti-ak-obednanna-fermeriv-stali-nacionalnimi-liderami>

9. Паневник Т.М. Історичний досвід та сучасні аспекти розвитку кооперації в АПК / Т.М. Паневник, Н. К. Болгарова. Хмельницький: Вісник Хмельницького національного університету, 2009. № 6, Т. 1. С. 274–279.

10. Мосійчук Н.О. Кооперація в сільському господарстві Франції: Досвід для України. URL: <http://agravery.com/uk/posts/show/kooperativi-giganti-ak-obednanna-fermeriv-stali-nacionalnimi-liderami>

11. Білий М.М. Неприбутковий статус кооперативу в системі формування та використання його фінансових ресурсів / М.М. Білий // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. 2009. Вип. V, Т. 1. С. 68–75.

12. Ушкаренко Ю.В. Досвід функціонування виробничої кооперації в сільському господарстві зарубіжних країн. URL: <http://global-national.in.ua/archive/11-2016/110.pdf>

REFERENCES:

1. Borodaievskiy S.V. (1945) Istorii kooperatsii [History of co-operation] Prague, Ukrainian public publishing house [in Ukrainian].

2. Cobia, David W. (1989) Distribution of Net Income, USA, New Jersey: Prentice Hall [in English].

3. Bondarchuk V. (2011) Analitichne doslidzhenia. Dosvid Kanady ta krain YeS u sferi polityky z pidtrymky rozvytku silskohospodarskykh obsluhovuiuchykh kooperatyviv [Analytical study. Experience of Canada and EU countries in the policy of supporting the development of agricultural servicing cooperatives] [Online], Ukraine, Retrieved from: http://agroconf.org/sites/default/files/dosvid-kanady-es-polityky-pidtrymky-sh-obslugovujuchy-kooperatyviv1_0.pdf

4. Parhuts M. (2013) Silskohospodarski obsluhovuiuchi kooperatyviak odna z form tekhnichnoho

zabezpechennia ahrovyrobnykiv rozvynenykh krain svitu [Agricultural servicing cooperatives as one of the forms of technical support of agricultural producers in developed countries] [Online], Ukraine, Retrieved from: <http://170820.minagro.web.hosting-test.net/page/?10099>.

5. Tkach A.V. (2005) Selskokhoziaistvennaia kooperatsyia [Agricultural Cooperation] Moscow, Dashkov i K publishing house [in Russian].

6. Carefield (2017) Yak pratsiuiut ahrarni kooperatyvy v riznykh krainakh [How agricultural cooperatives work in different countries] [Online], Ukraine, Retrieved from: <http://carefield.com.ua/blog/id/jak-pracujut-agrarni-kooperativi-v-riznih-krajinah-136/>

7. Manzhura O.V. (2015) Ahrarna kooperatsiia: dosvid Yevropeiskoho soiuzu dlia Ukrainu [Agrarian cooperation: experience of the European Union for Ukraine] [Online], Ukraine, Upravlinnia rozvytkom [in Ukrainian]

8. Iryna Hlotova (2016) Kooperatyvy –hihanty: yak obiednannia fermeriv staly natsionalnymi lideramy [Cooperatives-giants: how farmers' associations have become national leaders] [Online], Ukraine, Retrieved from: <http://agravery.com/uk/posts/show/kooperativi-giganti-ak-obednanna-fermeriv-stali-nacionalnimi-liderami>

9. Panevnyk T.M. (2009) Istorychnyi dosvid ta suchasnyi aspekty rozvytku kooperatsii v APK [Historical experience and modern aspects of development of cooperation in agroindustrial complex], Khmelnytskyi: Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu [in Ukrainian]

10. Mosiichuk N.O. (2016) Kooperatsiia v silskomu hospodarstvi Frantsii: Dosvid dlia Ukrainy [Co-operation in agriculture in France: Experience for Ukraine] [Online], Ukraine, Retrieved from: <http://agravery.com/uk/posts/show/kooperativi-giganti-ak-obednanna-fermeriv-stali-nacionalnimi-liderami>

11. Bilyi M.M. (2009) Neprybutkovyi status kooperatyvu v systemi formuvannia ta vykorystannia yoho finansovykh resursiv [Nonprofit status of the cooperative in the system of formation and use of its financial resources] Ukraine, Aktualni problemy rozvytku ekonomiky rehionu [in Ukrainian]

12. Ushkarenko Yu.V. (2015) Dosvid funktsionuvannia vyrobnychoi kooperatsii v silskomu hospodarstvi zarubizhnykh krain [Experience of operation of production cooperation in agriculture of foreign countries] [Online], Ukraine, Retrieved from: <http://global-national.in.ua/archive/11-2016/110.pdf>

DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL CO-OPERATION OF FOREIGN COUNTRIES

The purpose of the article is to determine the best practices and practices of foreign countries in establishing, operating and maintaining service cooperatives as one of the main components of sustainable development of rural areas.

The article deals with the development of agricultural cooperatives in countries with a developed cooperative form of management – Germany, France, USA, Japan, Israel. The closest in spirit, historically related to our country is Poland. Consequently, the experience of Poland in constructing the organizational structure of agriculture, on the basis of co-operation and the formation of other economic relations, is interesting and useful.

It is determined that problems of development of agrarian sector of Ukraine's economy can be solved by using the most full use of the experience of foreign countries in the development of agricultural cooperation and, at the same time, reasonable to approach the real state of the country.

The revival and development of the Ukrainian village, the stability and socio-economic well-being of the rural population are impossible without a well-established strategy. One of the strategic directions for the development of rural areas should be agricultural service cooperatives.

The author states that the regeneration and development of the Ukrainian village, stability and socio-economic well-being of the rural population are impossible without a well-established strategy. One of the strategic directions for the development of rural areas should be agricultural service cooperatives.

It is established that one way or another, Ukraine needs to develop this direction, as well as choose its own way, drawing on the experience of other countries. The experience of other countries is the best evidence of this.

Consequently, there is an urgent need to determine the prospects for the development of agricultural service cooperatives in Ukraine in order to improve the relations between agricultural producers and improve the well-being of peasants.

ДЕМПІНГ ТА АНТИДЕМПІНГОВІ ПРОЦЕДУРИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОГО КУРСУ УКРАЇНИ

DUMPING AND ANTI-DUMPING PROCEDURES IN THE CONTEXT OF EURO-INTEGRATIONAL COURSE OF UKRAINE

Досліджено вплив демпінгу та антидемпінгових процедур на міжнародні інтеграційні процеси у контексті євроінтеграційного курсу України. На основі дослідження теоретичних підходів до визначення поняття міжнародної економічної інтеграції та виявлення сучасних особливостей розвитку форм міжнародної інтеграційної взаємодії розкрито світові тенденції та економічні ефекти функціонування регіональних інтеграційних угруповань, зокрема акцентовано на модифікації форм міжнародної економічної інтеграції. Побудовано модель, яка демонструє залежність зовнішньоторговельного обороту між Україною і ЄС від кількості ініційованих антидемпінгових розслідувань між Україною і ЄС.

Ключові слова: демпінг, міжнародна торговельно-економічна інтеграція, регіональне інтеграційне угруповання, інтеграційна модель, група інтересів, євроінтеграційна стратегія.

Исследовано влияние демпинга и антидемпинговых процедур на международные интеграционные процессы в контексте евроинтеграционного курса Украины. На основе исследования теоретических подходов к определению понятия международной экономической интеграции и выявления современных особенностей развития форм международного интеграционного взаимодействия раскрыты мировые тенденции и экономические эффекты функционирования региональных интеграционных

группировок, в частности сделан акцент на модификации форм международной экономической интеграции. Построена модель, демонстрирующая зависимость внешнеэкономического оборота между Украиной и ЕС от количества инициированных антидемпинговых расследований между Украиной и ЕС.

Ключевые слова: демпинг, международная торговельно-экономическая интеграция, региональная интеграционная группировка, интеграционная модель, группа интересов, евроинтеграционная стратегия.

The influence of dumping and anti-dumping procedures on international integrational processes in the context of euro-integrational course of Ukraine is researched. Based on the research of theoretical approaches to the definition of the concept of international economic integration and the identification of modern features of the development of forms of international integrational interaction, the world trends and economic effects of the functioning of regional integrational groups are revealed, particularly, emphasis is placed on modifying the forms of international economic integration. A model was developed that demonstrates the dependence of foreign trade turnover between Ukraine and the EU from the number of initiated anti-dumping investigations between them.

Key words: dumping, international trade and economic integration, regional integrational arrangement, integrational model, interest group, strategy of European integration.

УДК 336.71.078.3

Пачес Г.Д.

студент

Одеський національний університет
імені І.І. Мечникова

Ніколаєв Ю.О.

к.е.н., доцент кафедри світового
господарства і міжнародних
економічних відносин

Одеський національний університет
імені І.І. Мечникова

Постановка проблеми. Уругвайський раунд і створення СОТ у 1995 р. привели до значного зниження тарифів у всьому світі. При цьому тарифні та інші торговельні бар'єри зменшуються або усуваються, але країни все частіше звертаються до тих заходів захисту, які не входять у протиріччя з вимогами СОТ. Використовуються три інструменти – антидемпінгові, антисубсидійні (або компенсаційні), спеціальні захисні – з метою захисту власного виробництва від демпінгових цін імпортерів та масованого імпорту. На думку провідного світового вченого Ардна Аггарвал [1], з цих трьох інструментів антидемпінг залишається домінуючим механізмом у сучасних міжнародних торгівельних відносинах.

Гіпотеза поданого у статті дослідження полягає у тому, що повна відмова від демпінгової практики значно прискорить торгівельні обороти між Україною та ЄС. Доведення справедливості цієї гіпотези проводиться нами емпіричним шляхом з використанням регресійної моделі.

Важливою передумовою для ефективних торгівельних відносин між Україною і ЄС ми вважаємо той факт, що інтеграційні процеси між цими

партнерами є об'єктивними з позиції сучасного регіонального та світового розвитку.

Розвиток регіональних інтеграційних угруповань у сучасному світовому господарстві, з одного боку, набув глобального характеру за ступенем свого поширення (кількість угод, охоплених країн, регіонів, сфер регулювання), з іншого – еволюціонував від простих схем до більш розвинутих форм інтеграції. Водночас зони вільної торгівлі, які виконують функцію гнучкого та селективного інструменту доступу до стратегічних ринків зі збереженням незалежності проведення торгової політики щодо третіх країн та дозволяють реалізовувати інтеграційні стратегії країн з різними рівнями соціально-економічного розвитку, домінують у структурі відповідних угруповань країн світу. При цьому проголошена Україною стратегічна мета вступу до ЄС знайшла відображення переважно у зовнішньополітичному вимірі, що зумовило неефективність попередніх інтеграційних стратегій. Передумови переходу від співпраці до інтеграції є закономірними з огляду на вихід реальної взаємодії за межі традиційного співробітництва, що підтверджується початком дії Угоди про асоці-

ацію між Україною та ЄС, яка має вивести Україну на якісно новий рівень економічних відносин з ЄС і може стати однією із найбільш амбітних торговельно-політичних угод, укладених Європейським Союзом. Стратегія інтеграції України в ЄС потребує кардинального переосмислення з урахуванням сучасних стратегічних пріоритетів зовнішньоекономічного курсу держави, здобутків та прорахунків двосторонньої співпраці, результатів реалізації Угоди про асоціацію між Україною та ЄС і сучасного стану внутрішнього економічного розвитку країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблематика міжнародної економічної інтеграції як специфічного економічного явища світового економічного розвитку досліджувалась у працях Б. Баласса, Дж. Вайнера, Ч. Кіндлебергера, М. Кордена, Р. Ліпсі, Дж. Міда, Г. Мюрдаля, Я. Тінбергена, Ю. Шишкова та ін. Значний науковий доробок із цієї проблематики, особливо в контексті суперечливих процесів глобалізації світової економіки, становлять праці вітчизняних вчених: О. Білоруса, А. Кредісова, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона, В. Новицького, Ю. Пахомова, А. Поручника, В. Сіденка, А. Філіпенка, Т. Циганкової, В. Чужикова, І. Школи, О. Шниркова.

Вітчизняний науковець О. Шнирков визначає міжнародну економічну інтеграцію як якісно новий етап розвитку і форму прояву інтернаціоналізації господарського життя, що передбачає зближення і взаємоприспособлення, переплетіння всіх структур національних господарств [2, с. 8]. У працях відомого українського фахівця з питань глобалізації Д. Лук'яненка сучасний інтеграційний процес має дворівневу структуру. Якщо на мікрорівні – рівні окремих господарюючих суб'єктів – відбувається процес утворення внутрішньофірмових ринків, то на макрорівні інтеграція втілюється у розвитку міждержавних інтеграційних (торговельних) угруповань – економічних об'єднань країн із тим чи іншим рівнем узгодження їх національних політик [3, с. 63].

Недостатньо дослідженими залишаються сучасні тенденції розвитку форм міжнародної інтеграційної взаємодії країн, особливості формування пріоритетів політики торговельно-економічної інтеграції Європейського Союзу з третіми країнами, характер та особливості впливу груп інтересів на інтеграційні процеси за участі ЄС; потребують удосконалення принципи та заходи щодо реалізації євроінтеграційної стратегії України в умовах дії Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. Зазначене вище зумовлює важливість і своєчасність дослідження, результати якого викладені в даній статті.

Постановка завдання. Метою викладеного в статті дослідження є наукове обґрунтування ключових напрямів і параметрів стратегії регіональної

торговельно-економічної інтеграції України та ЄС на основі комплексного аналізу сучасних тенденцій модифікації форм інтеграційної взаємодії та моделей регіональної інтеграції ЄС з третіми країнами. В межах досліджуваної стратегії важливо визначити вплив демпінгу та антидемпінгових процедур на міжнародні інтеграційні процеси у контексті євроінтеграційного курсу України.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Перехід від класичної «добросусідської» співпраці до інтеграції з ЄС є, безперечно, найбільш масштабним зовнішньоекономічним проектом України з часу набуття незалежності. Однак нині можна констатувати, що країні так і не вдалося до кінця реалізувати жодної з наявних у різні часи та за різних соціально-економічних умов інтеграційних стратегій.

Лише у 2007 році з огляду на закінчення 10-річного терміну дії Угоди про партнерство та співробітництво (УПС), яка регулювала відносини між Україною та ЄС з 1998 року, розпочався діалог щодо переходу двосторонніх відносин на якісно новий рівень.

Геополітичні та політичні передумови переходу від співпраці до інтеграції мають здебільшого об'єктивний характер, адже розширення ЄС на Схід та виникнення спільного кордону з Україною (найбільшого серед країн-сусідів) апріорі змінило геополітичну ситуацію в Європі. Розвиток нової концепції безпеки в контексті розширення ЄС, в основі якої – безпека за географічним периметром Союзу, сприяв розвитку окремих ініціатив щодо поглиблення взаємодії на взаємовигідній основі.

Комплекс зазначених передумов зумовив вихід характеру реальної взаємодії за межі класичної співпраці, і, відповідно, УПС. Зокрема, вже на момент підготовки Плану дій Україна – ЄС було очевидно, що правові засади двосторонніх відносин не відповідають реаліям, тому він охопив значно ширше коло питань і сфер, ніж УПС.

Після тривалих двосторонніх консультацій під час 12 Саміту Україна – ЄС в Парижі у вересні 2008 року було досягнуто домовленості щодо укладення нової угоди на принципах асоціації з відповідною фіксацією у назві документу. Для України привабливість асоційованого типу угоди полягає в тому, що саме такий статус мали угоди з країнами ЦСЄ.

За результатами саміту погоджено, що нова угода, яка мала робочу назву «посилена», передбачає політичну асоціацію та економічну інтеграцію України з ЄС.

В основі чинної вже сьогодні Угоди про асоціацію між Україною та ЄС – зближення позицій України та ЄС із усіх питань економіки, політики, безпеки, забезпечення безпосередньої участі України в агенціях та програмах ЄС. Водночас слід мати на увазі, що в українському суспільстві є некоректне

тракування асоціативних відносин, що не мають жодного прямого правового зв'язку із відкриттям перспективи членства.

Згідно з Лісабонською стратегією, економічна інтеграція будується шляхом створення «поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі на основі чотирьох свобод» [4], що відкриває для України доступ до внутрішнього ринку Євросоюзу. Однією з передумов початку офіційних переговорів щодо зони вільної торгівлі з ЄС (28 лютого 2008 року) був вступ України до СОТ. Політичні заяви стосовно економічного змісту майбутніх домовленостей звучали досить амбітно: «формат і наповнення майбутньої ЗВТ буде спрямовуватися на досягнення максимально глибокої економічної інтеграції, яка не матиме аналогів у попередній практиці ЄС» [5, с. 56]. Водночас економічні передумови ефективної економічної співпраці України з ЄС у великій мірі визначаються впровадженням норм, правил та принципів в галузі регулювання зовнішньої торгівлі товарами і послугами та у суміжних із торговельною політикою галузях у зв'язку із зобов'язаннями України як члена СОТ.

Нами побудовано модель, яка демонструє залежність зовнішньоторговельного обороту між Україною і ЄС від кількості ініційованих антидемпінгових розслідувань між Україною і ЄС та від інших найважливіших чинників. Для цього саме цей зовнішньоторговельний оборот було взято за залежну змінну. Незалежними змінними були такі: кількість ініційованих антидемпінгових розслідувань між Україною і ЄС; обмінний курс гривні щодо долара США як основної валюти міжнародних розрахунків; сальдо платіжного балансу України як основний зовнішньоекономічний індикатор; співвідношення відсоткових ставок відповідно в Україні та ЄС як один із факторів, що впливають на ціну експортних товарів; співвідношення темпів інфляції в Україні та ЄС, що також впливає на умови зовнішньої торгівлі, в тому числі на ціни. Модель побудовано на річних статистичних даних значень відповідних показників за 1995–2017 роки [6].

Отримана нами модель має такий вигляд (1):

$$\text{Trade} = 130,547 + 48,06\text{EXR} + 0,031\text{BOP} + 0,22\text{INTR} - 7333,6\text{ADI} - 8,57\text{INFL} \quad (1)$$

$$R^2 = 92\%, F = 181,$$

де: Trade – зовнішньоторговельний оборот між Україною і ЄС;

EXR – обмінний валютний курс гривні до долара США;

BOP – сальдо платіжного балансу України;

INTR – співвідношення відсоткових ставок в Україні та ЄС;

ADI – кількість ініційованих антидемпінгових розслідувань між Україною і ЄС;

INFL – співвідношення темпів інфляції в Україні та ЄС.

Таким чином, побудована модель є адекватною. Вона на 92% описує зміну зовнішньоторговельного обороту між Україною і Європейським Союзом. Коефіцієнт Фішера становить 181, що є набагато вищим, ніж його критичне значення. Тобто модель зовнішньоторговельного обороту України і ЄС на 95% пояснює його зміну через такі фактори, як: кількість ініційованих антидемпінгових розслідувань між Україною і ЄС; зміна обмінного валютного курсу гривні по відношенню до долара США, сальдо платіжного балансу України, співвідношення відсоткових ставок в Україні та в Європейському Союзі, співвідношення темпів інфляції в Україні та ЄС. При цьому найбільш значущими змінними є кількість ініційованих антидемпінгових розслідувань між Україною і ЄС, а також сальдо платіжного балансу України.

Кількість ініційованих антидемпінгових розслідувань між Україною і ЄС при цьому має зворотну залежність із зовнішньоторговельним оборотом. Тобто зростання кількості таких розслідувань призведе до скорочення обороту торгівлі між Україною і Європейським Союзом. Це пояснюється тим, що за зростання кількості антидемпінгових розслідувань зменшується мотивація експортерів та імпортерів до взаємної торгівлі. Звідси витікає, що як Україна, так і ЄС об'єктивно мають бути зацікавленими у подальшому скороченні кількості проявів демпінгу та відповідних антидемпінгових процедур у взаємній торгівлі. Нами пропонується створення спільної постійної антидемпінгової комісії Україна – ЄС, яка б займалася подібними проблемами.

Другою значущою змінною є сальдо платіжного балансу України. Між цією змінною і зовнішньоторговельним оборотом існує прямий зв'язок. Тобто зростання сальдо платіжного балансу призводить до зростання зовнішньої торгівлі між Україною і Європейським Союзом.

Менш значущими факторами є співвідношення відсоткових ставок і темпів інфляції в Україні та ЄС. При цьому співвідношення відсоткових ставок із зовнішньоторговельним оборотом має прямий зв'язок. Це говорить про те, що зростання співвідношення приводить до зростання обороту зовнішньої торгівлі між Україною і Європейським Союзом. За зростання співвідношення відбувається або зростання відсоткових ставок в Україні, що збільшує попит на фінансові активи країни, тобто зростає експорт фінансових активів і поліпшується оборот торгівлі; або відбувається скорочення відсоткових ставок в ЄС, що приводить до пошуку більш вигідних варіантів капіталовкладень (через те що відсоткова ставка демонструє прибутковість фінансових активів). Співвідношення темпів інфляції в Україні та ЄС має зворотний зв'язок із зовнішньоторговельним оборотом. Такий зв'язок пов'язаний із валютним курсом. За зрос-

тання інфляції в Україні відбувається знецінення національної валюти, що в свою чергу веде до скорочення зовнішньоторговельного обороту за рахунок зростання курсу долара США. А скорочення інфляції в ЄС приводить до підвищення європейського експорту, тобто до зростання імпорту в Україну, а отже й до скорочення оборотів зовнішньої торгівлі. Обмінний курс гривні є статистично незначущою змінною.

Безперечно, ЄС є найбільшим іноземним інвестором в Україні: прямі інвестиції країн-членів Європейського Союзу в українську економіку становили 28,17 млрд. дол. за даними станом на 31 грудня 2017 року (79% загального обсягу ПІІ в Україні) порівняно з 22,91 млрд. дол. за даними станом на 31 грудня 2016 року (77,5% загального обсягу ПІІ в Україні) [7]. Водночас потенціал залучення інвестицій в Україну суттєво знівельований політичною нестабільністю та несприятливим інвестиційним кліматом. Згідно з побудованою моделлю, на зовнішньоторговельний оборот між Україною та ЄС найбільше впливає саме добробут населення кожної з країн чи регіону загалом. Це виражається у співвідношенні ВВП на душу населення в Україні і відповідно в ЄС. А також вплив має сальдо платіжного балансу України. Тобто український уряд має приділити увагу саме цим сферам економіки. Саме прийняття ефективних дій в цих межах приведе до поглиблення інтеграції між Україною та ЄС, що сприятиме розширенню торгівлі між ними.

Висновки з проведеного дослідження.

Нами теоретично узагальнено та запропоновано розв'язання наукового завдання, що виявляється в обґрунтуванні ключових напрямів та параметрів євроінтеграційної стратегії України на основі комплексного аналізу сучасних тенденцій модифікації форм інтеграційної взаємодії та моделей регіональної інтеграції ЄС з третіми країнами. Проведене дослідження дає змогу сформулювати такі висновки і пропозиції.

Сучасний теоретичний доробок із проблематики міжнародної економічної інтеграції характеризується відмінністю підходів до визначення даного поняття. Вітчизняна наукова школа акцентує увагу на результаті процесу, описаного в класичній теорії, а саме – формуванні цілісного господарського комплексу, тоді як західна школа в центр уваги ставить процес стирання відмінностей між господарюючими суб'єктами різної національної приналежності та поширення економічного лібералізму в зовнішньоторговельних політиках країн світу. Зіставлення класичної парадигми стадійності інтеграційних процесів із їх фактичним перебігом засвідчує, що більшість об'єднань функціонують в площині торговельної інтеграції, яка характеризується процесами поглиблення та диверсифікації, запозичення окремих елементів виробничої інтеграції, що не лише істотно розширює усталену

схему інтеграційного процесу, а й зумовлює необхідність модифікації сучасних форм інтеграційної взаємодії.

На сучасному глобальному етапі розвитку міжнародних економічних відносин інтеграційні процеси характеризуються зростанням кількості укладених двосторонніх торговельних угод, тенденцією започаткування нового міжрегіонального етапу інтеграції, трансформацією угруповань типу «Південь – Південь» у «Північ – Південь», розширенням та поглибленням сфер конвергенції.

Класична тарифна лібералізація є лише одним із багатьох елементів сучасних інтеграційних угод, положення яких дедалі більше акумулюють окремі умови не тільки вільного руху товарів, а й послуг, капіталу, робочої сили, включають параторговельні сфери регулювання (конкурента політика, торговельні аспекти прав інтелектуальної власності, врегулювання суперечок), що проявилось через ускладнення об'єднань торговельного типу і отримало назву «поглиблена інтеграція».

Глибина торговельно-економічної інтеграції з ЄС зумовлюється системним процесом гармонізації законодавства третіх країн із правом ЄС. Окремі елементи поглибленої інтеграції використовуються в межах різних за формою середземноморської та турецької інтеграційних моделей. Селективний характер прийняття норм ЄС місце в альтернативній швейцарській моделі, а всеохоплююча конвергенція покладена в основу Європейської економічної зони.

В умовах домінування політичних міркувань, відсутності досвіду і кваліфікованих спеціалістів у сфері торговельної політики та комерційної дипломатії, уряди країн-кандидатів Центральної та Східної Європи не змогли ретельно проаналізувати потреби перехідного періоду та сформулювати систему обґрунтованих зобов'язань щодо коінтеграції до ЄС, що зумовило їх принципову згоду практично з усіма вимогами Союзу. Механізмом реалізації втіленої в положеннях Європейських угод концепції поглибленої інтеграції стало прийняття спільного доробку, що сприяло налагодженню системних внутрішніх реформ та дозволило створити сприятливе бізнес-середовище, залучити великі обсяги прямого іноземного інвестування та інтегруватися до регіональних виробничих мереж, наростити інституційну і адміністративну спроможність у країнах-кандидатах.

Залучення європейських груп інтересів до процесу розроблення спільних політик є формалізованим через процедуру консультацій із зацікавленими сторонами у процесі імплементації наднаціонального регулювання і набуває дедалі більшого значення в контексті торговельної політики ЄС, тоді як характер впливу на переговорні позиції та зміст торговельних угод може варіюватися залежно від інтересів суб'єктів лобіювання.

Аналіз результатів дії Угоди про асоціацію між Україною та ЄС дозволяє спрогнозувати подальші вимоги ЄС до якості і структури українського експорту та зумовлює необхідність опанування досвіду представництва і захисту приватних інтересів вітчизняних підприємств шляхом участі (де є така можливість) в діяльності існуючих представництв європейського бізнесу.

Аналіз передумов переходу від співпраці до торговельно-економічної інтеграції України та ЄС свідчить про домінування геополітичного складника, а необхідність формування курсу на реалізацію євроінтеграційної політики поза межами Спільноти зумовлюється відсутністю близької перспективи повного членства в Союзі. При цьому чинні механізми інтеграції в межах Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, яка передбачає значно глибший зміст двосторонніх відносин, ніж Угода про партнерство та співробітництво, а з низки питань дозволяє досягти найглибшого рівня наближення до ЄС, потребують розроблення національної конвергентної моделі та формулювання стратегії реалізації відповідних заходів, узгоджених із джерелами їх фінансування та інституційною спроможністю реалізації.

Формат національної моделі торговельно-економічної інтеграції з ЄС включає створення зони поглибленої вільної торгівлі та розвиток секторального співробітництва, домовленості в межах яких реалізуються шляхом імплементації спільного доробку та відповідного інституціонального забезпечення його впровадження. При цьому особливості геополітичної кон'юнктури сприяють появі двох додаткових компонентів інтеграційного процесу – участі в регіональних багатосторонніх ініціативах та програмах і агенціях ЄС.

Оскільки структурні особливості зовнішньої торгівлі України є недостатньо адаптованими до відповідних вимог ЄС і потребують істотних змін, пріоритетом серед євроінтеграційних заходів має стати реформа технічного регулювання, яка уможливить зниження головних перешкод для українського експорту на єдиний європейський ринок – нетарифних бар'єрів – та створить сприятливі передумови для реалізації інвестиційно-інноваційної моделі економічного розвитку.

Як впливає з побудованої нами регресійної моделі, кількість ініційованих антидемпінгових розслідувань між Україною і ЄС має зворотну залежність із зовнішньоторговельним оборотом. Тобто зростання кількості таких розслідувань приведе до скорочення обороту торгівлі між Україною і Європейським Союзом. Це пояснюється тим, що за зростання кількості антидемпінгових розслідувань зменшується мотивація експортерів та імпортерів до взаємної торгівлі. Звідси витікає, що як Україна, так і ЄС об'єктивно мають бути зацікавленими у подальшому скороченні кількості проявів демпінгу

та відповідних антидемпінгових процедур у взаємній торгівлі. Нами пропонується створення спільної постійної антидемпінгової комісії Україна ЄС, яка б займалася подібними проблемами.

До перспектив подальших досліджень, на нашу думку, можна віднести модифікацію поданої в статті моделі залежності зовнішньоторговельного обороту між Україною і ЄС від кількості ініційованих антидемпінгових розслідувань відповідно до нових тенденцій і стратегій євроінтеграційного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Aggarwal Aradhna. The WTO Anti-dumping Agreement and Developing Countries: An Introduction. – New Delhi: Oxford University Press, 2012. 432 p. URL <http://www.oxfordscholarship.com/view/10.1093/acprof:oso/9780195689273.001.0001/acprof-9780195689273>
2. Шнирков О.І. Торговельна політика Європейського Союзу: монографія. – Видання друге. / О.І. Шнирков. К.: КНУ імені Т.Г. Шевченка, 2016. 152 с.
3. Лук'яненко Д.Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності: навч. посіб. – Видання третє. / Д. Г. Лук'яненко К.: КНЕУ, 2016. 204 с.
4. Lisbon Strategy. URL: www.efta.int/eea/lisbon-strategy
5. Сунгуровський М. Проблеми і перспективи європейської інтеграції України: стан напередодні Вільнюського самміту. / М. Сунгуровський // Національна безпека і оборона. 2013. № 6. С. 49–56. URL: http://razumkov.org.ua/uploads/journal/ukr/NSD143_2013_ukr.pdf
6. Anti-dumping Initiations: By Exporter 01/01/1995 – 31/12/2017 // World Trade Organization URL: https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/AD_InitiationsByExpCty.pdf
7. Звіт про виконання Порядку денного асоціації та Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/249089882>

REFERENCES:

1. Aggarwal Aradhna. (2012) The WTO Anti-dumping Agreement and developing Countries: An Introduction. New Delhi: Oxford University Press. Available at: <http://www.oxfordscholarship.com/view/10.1093/acprof:oso/9780195689273.001.0001/acprof-9780195689273> (accessed 15 October 2018).
2. Shnyrkov O.I. (2016) Torghoveljna polityka Jevropejskogho Sojuzu: monoghrafija [European Union Trade Policy: Monograph]. Kyiv: Kyiv National University named after T.G. Shevchenko. (in Ukrainian).
3. Luk'janenko D. Gh. (2016) Ekonomichna integhracija i ghllobaljni problemy suchasnosti: navchaljnijj posibnyk [Economic integration and global problems of the present: a manual]. Kyiv: Kyiv National University of Economics. (in Ukrainian).
4. European Free Trade Association (2018) Lisbon Strategy. Geneva: European Free Trade Association. Available at: www.efta.int/eea/lisbon-strategy (accessed 15 October 2018).

5. Sunghurovsjkyj M. (2013) Problemy i perspektyvy jevropejskoho integraciji Ukrajinu: stan naperedodni Vilnjuskogho sammitu [Problems and prospects of European integration of Ukraine: the state of the eve of the Vilnius summit]. Nacionaljna bezpeka i oborona [National Security and Defense], no. 6, pp. 49–56. Available at: http://razumkov.org.ua/uploads/journal/ukr/NSD143_2013_ukr.pdf (accessed 15 October 2018).

6. World Trade Organization (2018) Anti-dumping Initiations: By Exporter 01/01/1995 – 31/12/2017.

Geneva: World Trade Organization. Available at: https://www.wto.org/english/tratop_e/adp_e/AD_InitiationsByExpCty.pdf (accessed 15 October 2018).

7. Cabinet of Ministers of Ukraine (2018) Zvit pro vykonannja Porjadku dennogho asociaciji ta Ughody pro asociaciju mizh Ukrajinu ta Jevropejskym Sojuzom [Report on the implementation of the Association Agreements and the Association Agreement between Ukraine and the European Union]. Kyiv: Cabinet of Ministers of Ukraine. Available at: <https://www.kmu.gov.ua/ua/news/249089882> (accessed 15 October 2018).

Paches G.D.

Student

Odessa I. I. Mechnikov National University

Nikolayev Yu.O.

Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer at Department of World Economy and International Economic Relations

Odessa I. I. Mechnikov National University

DUMPING AND ANTI-DUMPING PROCEDURES IN THE CONTEXT OF EURO-INTEGRATIONAL COURSE OF UKRAINE

The goal of this article is to provide scientific substantiation of key trends and features of the strategy of regional trade and economic integration of Ukraine with the EU on the basis of a comprehensive analysis of current modification tendencies of integrational interaction forms and models of the EU regional integration with other countries. Within the framework of the investigated strategy, it is important to determine the impact of dumping and anti-dumping procedures on international integration processes in the context of the European integration course of Ukraine.

The analysis conducted by us proves that the transition from classical “good neighborly” cooperation to integration with the EU is undoubtedly the most ambitious foreign economic project of Ukraine since independence. However, today it can be stated that Ukraine has never succeeded in the realization of any of the existing integration strategies at different times and under different socio-economic conditions.

We have built a regression model that demonstrates the dependence of foreign trade turnover between Ukraine and the EU on number of initiated anti-dumping investigations between Ukraine and the EU and other key factors. In the model, the foreign trade turnover was taken as a dependent variable. As independent variables were taken the following factors: the number of initiated anti-dumping investigations between Ukraine and the EU; exchange rate of hryvnia to the US dollar as the main currency of international settlements; the balance of payments of Ukraine as the main foreign economic indicator; the ratio of interest rates in Ukraine and the EU, as one of the factors affecting the price of export goods; the ratio of the inflation in Ukraine and the EU, which also affects the conditions of foreign trade, including prices. The model is based on annual statistical data of listed indicators for the period from 1995 to 2017.

As the model shows, the most significant variables are the number of initiated anti-dumping investigations between Ukraine and the EU, as well as the balance of payments of Ukraine.

The number of initiated anti-dumping investigations between Ukraine and the EU has a reverse dependency with foreign trade turnover. It means, that the increase in the number of such investigations will lead to a reduction in trade turnover between Ukraine and the European Union. This is explained by the fact that as the number of anti-dumping investigations increases, the motivation for exporters and importers to deepen the trade relations diminishes. It follows that both Ukraine and the EU should objectively be interested in further reduction of the number of dumping cases and followed anti-dumping procedures in mutual trade. We propose to create a joint EU-Ukraine anti-dumping committee that would deal with these problems.

ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ

DIGITIZING OF THE ECONOMY AS A FACTOR OF INCREASING COMPETITIVENESS OF THE COUNTRY

У статті розглянуто окремі аспекти формування та розвитку цифрової економіки, досліджуються відмінності й особливості її функціонування та вплив на конкурентоспроможність національних економік. Відзначається, що розвиток цифрової економіки забезпечує можливість комунікацій, обміну ідеями та досвідом. Визначено критерії, за допомогою яких можна дослідити наявність цифрових феноменів в економіці та їх вплив на сучасні соціально-економічні відносини. Наведено аналіз причин виникнення цифрової економіки, визначені фактори її розвитку.
Ключові слова: цифрова економіка, управління підприємствами, нові моделі управління, цифрові технології, інформаційно-комунікаційні технології, цифрові ресурси, конкурентоспроможність.

ровых феноменов в экономике и их влияние на современные социально-экономические отношения. Представлен анализ причин возникновения цифровой экономики, определены факторы ее развития.

Ключевые слова: цифровая экономика, управление предприятиями, новые модели управления, цифровые технологии, информационно-коммуникационные технологии, цифровые ресурсы, конкурентоспособность.

Some aspects of the formation and development of the digital economy are considered in the article, differences and peculiarities of its functioning are studied and its impact on the competitiveness of national economies is researched. It is noted that the development of the digital economy provides the opportunity for communication, the exchange of ideas and experiences. The criteria for using digital phenomena in the economy and their impact on modern socio-economic relations can be investigated. The analysis of the causes of the emergence of the digital economy is presented, the factors of its development are determined.

Key words: digital economy, enterprise management, new models of management, digital technologies, information and communication technologies, digital resources, competitiveness.

УДК 65.011.330:621.391

Пугачевська К.Й.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту та управління економічними процесами Мукачівський державний університет

Пугачевська К.С.

к.е.н., старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин Київський національний торговельно-економічний університет

В статье рассмотрены отдельные аспекты формирования и развития цифровой экономики, исследуются различия и особенности ее функционирования и влияние на конкурентоспособность национальных экономик. Отмечается, что развитие цифровой экономики обеспечивает возможность коммуникаций, обмена идеями и опытом. Определены критерии, с помощью которых можно исследовать наличие циф-

Постановка проблеми. Триваюче ускладнення суспільних структур і відносин, основою яких все частіше виступають сучасні цифрові технології, викликає зростання потоків даних та висуває на перший план питання про формування цифрової економіки. Важливість цих процесів дозволила поставити питання про формування нового типу економіки, де домінуючого значення набувають відносини з приводу виробництва, обробки, зберігання, передачі і використання зростаючого обсягу даних, які стають основою економічного аналізу, що досліджує закономірності функціонування сучасних соціально-економічних систем. Нині для економічного агента стає важливим не сам факт володіння будь-яким ресурсом, а наявність даних про цей ресурс і можливість їх використовувати з метою планування своєї діяльності.

Виходячи з цього, під «цифровою економікою» слід розуміти сучасний тип господарювання, що характеризується переважною роллю даних і методів управління ними як визначального ресурсу у сфері виробництва, розподілу, обміну та споживання.

Цифрова економіка є базою розвитку загалом і впливає на такі галузі, як банківська, роздрібна торгівля, транспорт, енергетика, освіта, охорона здоров'я і багато інших. Цифрові технології, такі як інтернет речей, великі дані, використання мобільних пристроїв і девайсів, змінюють способи соці-

альної взаємодії, економічні відносини, інститути. З'являються нові способи кооперації і координації економічних агентів для спільного вирішення певних завдань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми становлення цифрової економіки та її вплив на підвищення конкурентоспроможності країни досліджували вітчизняні та зарубіжні дослідники: І. Ансофф, Р. Акофф, С. Веретюк, С. Войтко, В. Геєць, А. Глушенкова, О. Гудзь, П. Дойль, П. Друкер, І. Зеліско, С. Коляденко, І. Карчева, Н. Краус, Р. Ліпсі, Л. Лямін, І. Малик, П. Стецюк, А. Томпсон, Е. Тоффлер, К. Шваб та ін. Разом з тим потребує подальшого дослідження вплив цифровізації суспільства на соціально-економічні відносини, визначення можливостей та обґрунтування заходів щодо побудови якісно нових моделей управління на основі сучасних цифрових технологій.

Постановка завдання. Хоча роль впливу цифрових технологій на підвищення конкурентоспроможності країни досить очевидна, багато питань залишаються не дослідженими. Не досить уваги приділяється питанням розвитку цифрового потенціалу з метою досягнення інноваційного зростання окремих фірм і галузей, без належної уваги залишаються інституціональні аспекти цифрової економіки, слабо висвітлені проблеми та перспективи розвитку бізнесу в умовах формування цифрової економіки. Тому метою статті є розгляд основних

аспектів розвитку цифрової економіки та визначення її ролі в загальній системі соціально-економічних відносин та підвищенні конкурентоспроможності країни.

Виклад основного матеріалу. Кожен новий етап розвитку економіки характеризується своїми особливостями. Змінюються ключові фактори, що визначають можливості економічних суб'єктів, умови і фактори їх росту, функціонування і розвитку, що приводить до формування нових термінів, а також модернізації вже використовуваних теорій і методологій.

Поширення електронних послуг, застосування інформаційних технологій, поява віртуальної реальності змінює вигляд економіки, характеризуючи її як «цифрову». Це не означає, що перестали існувати такі поняття, як: «сировинна економіка», «інституціональна економіка» або «інноваційна економіка». Ці терміни використовуються поряд у межах більш глибокого і ретельного аналізу зовнішнього і внутрішнього оточення економічних систем. Більш того, поява і використання цифрових технологій у всіх сферах економіки – це і є прояв інноваційної економіки, при цьому термін «цифрова економіка» лише концентрує увагу на те, який саме сектор економіки розвивається нині найбільш активно й інноваційно. Також, використовуючи поняття інституційної економіки, ми можемо говорити про те, які зміни відбулися в інституційній структурі в зв'язку з появою і поширенням нових видів послуг і технологій [1].

Цифрова економіка є головним пріоритетом для Німеччини та Великобританії. За даними Всесвітнього економічного форуму, у 2015 році частка цифрової економіки у загальносвітовій економіці перевищила 20% і продовжує зростати. Успішний досвід Естонії, Ірландії, Швеції та Ізраїлю свідчить, що безпосередній ефект від комплексного розвитку цифрової економіки становить 20% ВВП протягом п'яти років, а ROI інвестиції в цифрову трансформацію сягає 500% [2].

Цифрова економіка передбачає цифрове перетворення всіх сфер життєдіяльності, надаючи їм значний економічний та соціальний ефекти, що відкриває нові потужні можливості для держави, суспільства та громадян.

Ядром цифрової економіки є сектор виробництва цифрових товарів і надання послуг, пов'язаних із цифровими технологіями. Статистика країн, незважаючи на загальносвітову нестабільність, свідчить про стійке зростання світової торгівлі продуктами цифрової економіки (в середньому зростання становить близько 4%), випереджаючими темпами зростає обсяг послуг, що надаються (до 30% в рік). Збільшуються витрати підприємств на дослідження, пов'язані з цифровими технологіями, що вказує на те, що сектор цифрових технологій відіграє ключову роль в інноваціях. Розвивається і

стає доступнішою цифрова інфраструктура, підвищується якість комунікаційних мереж у міру впровадження технологій 4G і оптоволоконних засобів передачі даних, при цьому знижуються ціни, зокрема, на послуги мобільного зв'язку, збільшуються можливості використання мобільних пристроїв для доступу в інтернет, що, в кінцевому підсумку, дозволяє прогнозувати все більший радіус дії і розвиток цифрових технологій в світі

Є значний потенціал використання сучасних цифрових технологій в діяльності фірм. Важливо приділяти увагу таким аспектам, як використання сучасної обчислювальної техніки, програмного забезпечення, наявності кваліфікованих фахівців. Необхідно врахувати, що цифрові технології мають істотний потенціал для прискорення інноваційних процесів, тому показники інвестицій в розвиток цифрового потенціалу фірми є важливим фактором її конкурентоспроможності в сучасних умовах.

Нові моделі ведення бізнесу, мережеві структури, що ґрунтуються на колективних методах виробництва і споживання, трансформують традиційні ринкові відносини і вимагають вироблення нових рішень в галузі управління сучасною фірмою. Подальший розвиток цифрових технологій має значення для всієї економіки в цілому. Якщо зараз на частку роздрібною торгівлі в інтернеті припадає близько 10% всіх трансакцій, то в майбутньому їх число буде тільки рости [1].

Уряди багатьох країн, прогнозуючи такі зміни, все більше прагнуть до розвитку цифрової економіки, використовуючи її переваги для відповіді на ключові виклики сучасності, такі як зниження рівня безробіття, боротьба з бідністю, деградація навколишнього середовища. Сучасні національні цифрові стратегії стосуються питань розвитку економіки, створення інноваційних підприємств, підвищення зайнятості населення, формування ефективного громадського сектора.

Можна виділити такий перелік заходів, реалізованих державами і спрямованих на розвиток цифрової економіки, як: розвиток інфраструктури, що становить основу для формування нових моделей ведення бізнесу та побудови наукових і соціальних мереж; зниження бар'єрів у галузях цифрової економіки; підвищення рівня володіння цифровими технологіями, навчання і перекваліфікація фахівців; забезпечення довіри до надійності і безпеки цифрової інфраструктури; розвиток цифрового сектору економіки.

Цифровий сектор економіки базується на інноваційних технологіях, створюваних електронною промисловістю. Він представлений двома елементами. По-перше, це електронна промисловість, виробництво мікрочіпів, комп'ютерів і телекомунікаційних пристроїв, електроніки побутового призначення. По-друге, це компанії, які надають

послуги в області цифрових технологій і використовують цифрові засоби виробництва, зберігання, управління даними. Важливість розвитку цифрового сектору для національних економік підтверджується тим, що низка країн зараз реалізує комплексні і досить масштабні програми, націлені на розвиток цифрових секторів своїх економік, створення нових робочих місць в цих сферах, підвищення конкурентоспроможності електронної промисловості і IT-технологій [1].

У сучасних умовах проблеми цифрового сектору позначаються на конкурентоспроможності економіки, оскільки відставання в отриманні та обробці актуальних даних, невміння використовувати цифровий ресурс супроводжується втратою колишніх ринкових позицій. З позицій теорії асиметрії міжнародної торгівлі цифрова залежність однієї країни від іншої веде до збільшення відставання в економічному розвитку між цими країнами.

Особливістю такої структурної залежності є неможливість її подолання, оскільки прогрес в області цифрових технологій відбувається з досить високою швидкістю, а нові технології можуть бути відтворені тільки на основі попередніх результатів. З цієї причини стан цифрового сектору, зокрема його елементної бази, спеціального технологічного обладнання, що забезпечує необхідні параметри мікросхем, є визначальним фактором перспектив розвитку всього суспільства. Надходження цифрових продуктів з імпорту може зняти гостроту проблеми на деякий час, але з огляду на те, що коефіцієнт оновлення в цьому секторі дуже високий і повна зміна парку обладнання і програмного забезпечення відбувається раз у 2–3 роки, прив'язка до імпорту таких систем не може бути підставою для створення міцних конкурентоспроможних позицій в цій сфері. Зараз у світовій економіці розгорнута боротьба за лідерство у сфері цифрових технологій, які дозволяють придбати безперечні аналітичні переваги. Цифрова економіка створила новий вид ресурсу – дані, що являють собою, при всій дискусійності такого твердження, сучасний фактор успішної економічної діяльності [3].

Безперервні потоки даних породжують нові ефекти, які наукою ще не пояснені. До того ж проблема полягає в тому, що і самі ефекти схильні до швидких змін, так що запропоноване пояснення або теорія через нетривалий час ризикує зазнати істотної модифікації. Важливо враховувати, що цифрова економіка породжує нові ефекти, пов'язані з трансформацією економічних відносин, що має інформаційну природу. Іншими словами, зростає число моделей поведінки, що ґрунтуються на даних, які найчастіше не відповідають якісним вимогам повноти, достовірності, актуальності. Збільшується число моделей поведінки, що використовують викривлену інформацію або навмисно

її спотворюють. Господарський опортунізм передбачає зловживання у використанні даних про конкурентів, ринки і технології. Збільшується число економічних злочинів в кіберпросторі, через що фірми змушені нести втрати, невідомі для традиційної економіки. Фактором виробництва стає навіть швидкість отримання та обробки певних, значущих даних, а елементом недобросовісної конкуренції спланована дезінформація. Змінам піддаються старі економічні категорії та поняття, термінологічний апарат та їх інтерпретація. Розвиток досліджень у сфері інституціональної теорії, що оперує такими категоріями, як інформація, трансакції, на нашу думку, може посприяти подоланню наукових труднощів.

Оскільки фірма характеризується множинними взаємодіями, виникає проблема агрегації даних про ці взаємодії в єдиний комплекс управління організацією, інтеграції різнорідних інформаційних середовищ в єдиний цифровий простір фірми, де під інформаційним середовищем розуміється сукупність програмно-технічних засобів, призначених для обробки даних, управління технологічними процесами, які вписані в своєрідний організаційно управлінський контур, покликаний виробляти і здійснювати на практиці конкретні рішення в тій чи іншій області життєдіяльності фірми [4].

Від цифрового потенціалу фірми залежать рівень її рентабельності, трансакційні витрати, організаційна ефективність, а, отже, і ринкові перспективи. Необхідно зазначити, що цифрові можливості стають куди більш значущими, ніж доступність сировини, наявність фінансових ресурсів або сприятливі відносини з партнерами по бізнесу. Без достовірних даних перераховані умови просто не будуть забезпечені. Впорядковані дані є ресурсом, який дозволяє постійно або протягом тривалих періодів планувати майбутні дії. Технічний прогрес, що зводиться до неухильного вдосконалення технічних систем і підвищення їх ефективності, по суті, зводиться до появи даних про нові можливості цих систем. Суспільство розвивається прогресивно тільки тоді, коли на зміну старим можливостям з обробки даних створюються нові, що перевершують колишні. Ця обставина має виражатися тим, щоб не тільки вміти обробити обсяг даних, але і використовувати їх із метою забезпечення виробництва зі зростаючою віддачею за економії ресурсів [5].

У сучасній економіці компанії цифрового сектору виходять на перший план і стають точками зростання, що забезпечують економіку цифровим ресурсом. Якщо на початку XX століття основними локомотивами світової економіки були великі нафтові, металургійні, машинобудівні і гірничодобувні підприємства, то зараз найбільшими компаніями є представники сектору цифрової економіки. Наприклад, компанія Apple (виробництво елек-

троніки та інформаційних технологій) – капіталізація 577,4 млрд дол., Google (Інтернет-сервіси, додатки, відеохостинг YouTube) – 547,9 млрд дол., Microsoft (виробництво програмного забезпечення) – 443 млрд дол., Amazon (торгівля в інтернеті) – 360 млрд дол., Wells Fargo (банки) – 299 млрд дол., Samsung (ПК, мобільні пристрої, побутова техніка та електроніка) – 254 млрд дол., China Mobile (телекомунікації) – 250 млрд дол., Verizon (телекомунікації) – 229,0 млрд дол., AT & T (телекомунікації) – 226,0 млрд дол., Walmart (рітейл) – 216,9 млрд дол. [6].

Теоретичне осмислення впливу зростаючих потоків даних на сучасну соціально-економічну систему можна відзначити в концепціях постіндустріального та інформаційного суспільства. Зміни у виробничих процесах, переорієнтація виробництва зі створення матеріальних благ на надання послуг, глобалізація економіки відзначаються теоретиками цифрового суспільства як найбільш фундаментальні ознаки нового типу суспільства, викликаного інформатизацією [7].

Для вимірювання розвитку цифрової економіки розроблено систему індикаторів, що характеризують такі напрями: розвиток високотехнологічного сектора економіки, його питома вага в продукції обробної промисловості і послугах; інвестиції в наукові розробки, розроблення програмного забезпечення, витрати на освіту і додаткову підготовку; розроблення та випуск інформаційно-комунікаційного устаткування; створення робочих місць у сфері науки і високих технологій; показники кооперації між корпораціями, венчурними фірмами, університетами і науково-дослідними організаціями; міжнародні потоки знань, міжнародне співробітництво в галузі науки й інновацій; мобільність учених, інженерів, студентів; динаміка поширення інтернету; частка високотехнологічної продукції в міжнародній торгівлі.

У загальних рисах можна виділити чотири критерії аналізу цифрової економіки, які тією чи іншою мірою розглядаються різними дослідниками: критерій, пов'язаний зі сферою зайнятості; просторовий критерій; технологічний і, власне, економічний. Основою більшості визначень є переконання в тому, що кількісні зміни у сфері обробки даних привели до виникнення якісно нових соціально-економічних відносин.

Критерій, пов'язаний зі сферою зайнятості. Цей підхід тісно пов'язується з роботами Д. Белла, П. Друкера [7, 8], в яких розглядаються структура зайнятості населення та моделі спостережуваних змін. Трансформація соціально-економічних відносин відбувається через те, що більшість зайнятих працює в цифровій сфері економіки. Зниження частки зайнятих у сфері виробництва і збільшення в сфері послуг розглядається як заміщення фізичної праці інформаційною. Оскільки основним

ресурсом виступають дані, істотне збільшення частки праці в сфері їх обробки може розглядатися як перехід до цифрової економіки.

Статистичні спостереження свідчать про зростання частки людей, зайнятих у сфері послуг (в Західній Європі, США, Японії ця частка досягає 70% і більше), велика частина яких тим чи іншим чином пов'язана з діяльністю по обробці певних даних, і тому на цій основі видається цілком переконливим доводити існування цифрової економіки. Основна проблема цього підходу полягає в складності для працівників з роботи з даними. Наприклад, можна вважати, що основою формування цифрової економіки став процес зростання числа фахівців з комп'ютерних технологій, працівників телекомунікаційних компаній, аналітиків, головним завданням яких є обробка даних. Однак нині немає методики підрахунку працівників цифрової економіки.

Просторовий критерій. Низка концепцій цифрової економіки ґрунтується на географічному принципі [9]. Головна увага приділяється мережі передачі даних, які пов'язують різні місця, а тому можуть вплинути на формування глобального економічного простору. Мережі передачі даних є важливою відмінною рисою сучасного суспільства. При цьому важливим є те, який аспект, пов'язаний з мережами передачі даних, розглядати під час дослідження цифрової економіки. Чи це буде технологічний аспект, тобто наявність певних систем передачі даних на певній території, або ж необхідно аналізувати й інші аспекти, такі як кількість даних, переданих цими мережами, якість цих даних і т.д. Нині викликає дискусію, що дійсно є мережею, яким чином проводити відмінності між різними рівнями мереж, які обсяги даних і швидкості їх передачі визначають перехід до цифрової економіки.

Економічний критерій. Такий підхід передбачає врахування зростання економічної цінності у сфері діяльності зі створення, передачі, обробки, зберігання даних [10]. Якщо в економічній сфері такого роду активність превалює над діяльністю в галузі сільського господарства і промисловості, то можна говорити про перехід до цифрової економіки. Крім того, самі дані в таких умовах стають об'єктом економічних відносин. Спеціалізовані компанії, науково-дослідні організації надають послуги зі збору, аналізу даних для цілей замовника і, відповідно, такі дані знаходять певну вартість.

Основна проблема такого підходу полягає в тому, що за великим статистичним матеріалом, що свідчить про підвищення ролі даних в економічній діяльності, їх дійсний вплив на діяльність компаній вивчено досить поверхово, а методики оцінки ефективності діяльності працівників, пов'язаної з обробкою даних і їх інтерпретацією, мало розробленими. Наприклад, інформаційно-

аналітичний відділ виробничого підприємства займається інформаційною діяльністю, але питання про те, як виокремити для статистичних цілей його частку у виробництві всієї компанії, залишається відкритим.

Технологічний критерій. Основою технологічної концепції стало безліч технологічних інновацій у сфері інформаційно-комунікаційних технологій, що стали доступними широкому колу користувачів [5]. Нові технології є найпомітнішою ознакою зміни економічних систем, і їх часто називають драйвером розвитку економіки. Основна ідея таких міркувань полягає в тому, що ріст обсягу технологічних інновацій у сфері обробки і передачі даних приводить до перебудови соціально-економічних відносин. Багато дослідників у своїх роботах відзначають важливість впливу технологічних новацій. Такі міркування підкріплені можливістю комп'ютерних технологій трансформувати сферу телекомунікацій і об'єднати ці технології, результатом чого стало розвиток таких сервісів, як електронна пошта, передача даних у вигляді тексту, аудіо- та відеофайлів, соціальних мереж, месенджерів.

Розгляд різних підходів до визначення соціально-економічних відносин, що формуються на базі цифрових технологій, дає підстави стверджувати, що нині не сформульовано досить точних, розгорнутих положень з цього приводу. Більшість дослідників концентруються на кількісних характеристиках і припускають, що в деякій точці досягнення низки кількісних показників цифрова економіка починає домінувати.

Однак кількісні показники, що свідчать про збільшення потоків даних, самі по собі не можуть означати розриву з попередніми системами. Питання виникають тоді, коли цифрова економіка визначається виходячи з припущення, що якісна зміна може бути визначена простим підрахунком циркулюючих даних, людей, зайнятих їх обробкою, кількістю апаратних засобів, телекомунікаційного обладнання і т.д. Маємо справу з допущенням, що кількісне збільшення даних якимось чином трансформується в якісну зміну економічної системи.

Характерною особливістю збільшення потоків даних є складність в їх структуруванні, підготовці до використання, управлінні. В умовах ринкових відносин зайва комерціалізація призводить до інформаційної асиметрії економічних агентів, виснаження потоків даних загального доступу, зростанню трансакційних витрат в сфері обробки даних та іншими негативними факторами, які є наслідком розвитку цифрової економіки.

Можливість накопичувати та створювати величезні запаси даних, розвиток все більш швидкісних і містких пристроїв, мереж зв'язку, хмарних сховищ призвело до того, що єдиними обмеженнями стали не можливість збереження і передачі

даних, а можливість обробки, здатність проаналізувати величезні масиви даних.

Цифрові технології, зокрема інтернет, підвищують ступінь взаємодії і творчого обміну між розробниками продуктів, постачальниками і кінцевими споживачами, дослідниками та вченими і дають можливість безперервної колективної роботи над створенням і зміною товарів і послуг, в яку включається широке коло користувачів, які в процесі участі в такій роботі можуть знаходити недоліки, помилки і висувати пропозиції для подальшого розвитку.

Зі зростаючими потоками даних з'являється можливість переходу на новий рівень управління економічними процесами. Сучасні системи пошуку даних дозволяють автоматизувати процес прийняття управлінських рішень і здійснювати більш детальний аналіз економічної діяльності. Сучасні бази даних дозволяють аналізувати і прогнозувати економічні процеси на макрорівні, рівні окремих регіонів, галузей і підприємств. Сучасні цифрові девайси, смартфони, інтернет речей дозволяють отримувати дані безпосередньо від економічних агентів. Дані з таких пристроїв дозволяють створювати цифрові моделі споживачів, технологічних процесів, що призводить до економії ресурсів, оптимізації систем закупівель, оптимізації використання фінансів і т.д. [10].

Окремого розгляду заслуговує аналіз ризиків, що перешкоджають створенню повноцінної цифрової економіки. Поряд із країнами, що активно впроваджують і використовують нові технології, є цілі регіони, відрізані від глобальних інформаційних комунікацій, які не використовують переваги, що дозволяють перейти до нового типу функціонування економічної системи. Відмінності полягають не тільки в рівні технологій, дефіциті інвестиційних ресурсів або низькому рівні розвитку людського капіталу, а й у відсутності або поганому функціонуванні інститутів.

В Україні цифрові технології вже частково використовуються. Найбільш яскравим прикладом є агропромислова сфера, де завдяки цифровим технологіям передові компанії збільшують свої ROI від 30% до 90%. Те саме стосується гірничодобувної індустрії та машинобудування.

Відповідаючи на сучасні виклики, уряд спільно з Hi-Tech Office Ukraine та експертами ринку розробив концепцію та план розвитку цифрової економіки в Україні до 2020 року. Ці документи закладають основу для реалізації форсованого сценарію цифровізації України. План передбачає такі ключові заходи: розвиток цифрової інфраструктури як основи цифрової економіки (твердої – широкосмугова інфраструктура, цифрове телебачення, інфраструктура для «інтернету речей», кібербезпеки та хмарних технологій збереження даних та м'якої – інфраструктура довіри

та ідентифікації, онлайн-розрахунки, блокчейн, публічні послуги, а також інфраструктура життєзабезпечення – освіта і медицина.); цифровізація реального сектору, у тому числі через сприяння розвитку інфраструктури «Індустрія 4.0», «цифрового робочого місця», «смарт-фабрики», цифровізація базових сфер життєдіяльності, у тому числі через цифрову трансформацію середньої школи та розвиток STEM-освіти, запровадження eHealth та е-безпеки, концепції «розумні міста»; розвиток цифрової грамотності населення [2].

Висновки з проведеного дослідження. Розвиток цифрової економіки забезпечує можливість комунікацій, обміну ідеями та досвідом. Майданчики в інтернеті дозволяють об'єднувати зусилля для створення бізнесу, інвестування, пошуку працівників, партнерів, ресурсів і ринків збуту. Цифрові технології також можуть відігравати ключову роль у навчанні, обміні знаннями, реалізації інноваційних ідей, в тому числі і в соціальній сфері.

Серед передумов розвитку цифрової економіки в Україні можна виділити кілька аспектів: система освіти має високий потенціал для підготовки фахівців цифрової економіки; є оригінальні організаційно-технологічні рішення зі створення ефективної інфраструктури цифрової економіки; інтеграція і розвиток конкретних кейсів на базі сучасних принципів цифрової економіки створюють синергетичний ефект, що приведе до загального зростання економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Джулий Л.В. Информационные системы и их роль в деятельности современных предприятий /Джулий Л.В., Емчук Л.В. // В книге: Perspective economic and management issues Collection of scientific articles. Scientific journal "Economics and finance", "East West" Association For Advanced Studies and Higher Education. 2015. С. 130–134.
2. Цифрова адженда України – 2020 («Цифровий порядок денний» – 2020). Концептуальні засади (версія 1.0). Першочергові сфери, ініціативи, проекти «цифровізації» України до 2020 року. [Електронний ресурс] / НІТЕСН office. – грудень 2016. – 90 с. URL: <https://ucci.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>.
3. Barron I. /Barron I., Curnow R The Future with Microelectronics: Forecasting the Effects of Information Technology. Pinter. (1979)
4. Криворучко О. С. Імперативи формування та домінування розвитку цифрової економіки у сучасному парадигмальному контексті. / Криворучко О. С., Краус Н. М. Парадигмальні зрушення в економічній теорії XIX ст.: III Міжнародна науково-практична конференція, 2–3 лист. 2017 р.: тези доповідей. Київ: КНУ ім. Т. Шевченка, 2017. С. 681–685.
5. Gates B. (1995) The Road Ahead. Harmondsworth: Penguin.

6. Рейтинг компаний по версии аналитической компании Brand Finance: // URL: <http://brandfinance.com>.

7. Drucker P. (1993) Post-Capitalist Society. New York: HarperCollins.

8. Bell D. (1999), The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting. New York: Basic Books.

9. Evans C. (1979) The Mighty Micro: The Impact of the Computer Revolution. Gollancz.

10. Toffler A. (1980) The Third Wove. Collins.

11. Краус Н. М. Інноваційне табло України. Східна Європа: економіка, бізнес та управління. / Краус Н. М., Клаус К. М. – 2017. – № 6. [Електронний ресурс]. URL: <http://www.easterneurope-ebm.in.ua/6-2017-ukr>.

REFERENCES:

1. Dzhulyj L.V., Emchuk L.V. (2015) Ynformatsyonnye systemy u ykh rol' v deiatel'nosty sovremennykh predpriyatij [Information systems and their role in the activities of modern enterprises]. Perspective economic and management issues. Collection of scientific articles. Scientific journal "Economics and finance", "East West" Association For Advanced Studies and Higher Education. P. 130-134.
2. Tsyfrova adzhenda Ukrainy 2010 ("Tsyfroby poriadok denniy" – 2020). Kontseptualni zasady (versiiia 1.0). Pershocherhovi sfery, initsiatyvy, proekty "tsyfrovizatsii" Ukrainy do 2020 roku (2016) "Digital agenda of Ukraine 2020 ("Digital agenda" – 2020). Conceptual basis (version 1.0). Priority areas, initiatives, projects of "digitalization" of Ukraine by 2020", available at: <https://ucci.org.ua/uploads/files/58e78ee3c3922.pdf>.
3. Barron I., Curnow R. (1979) The Future with Microelectronics: Forecasting the Effects of Information Technology. Pinter., 322p.
4. Kryvoruchko, O. S., Kraus, N. M. (2017) Imperatyvy formuvannya ta dominanty rozvytku tsyfrovoyi ekonomiky u suchasnomu paradyhmal'nomu konteksti. [The imperatives of the formation and dominant of the development of the digital economy in the modern paradigmatic context]. Paradyhmal'ni zrushennya v ekonomichniy teoriiy XIX st.: III Mizhnarodna naukovo- praktychna konferentsiya, 2–3 lyst.: tezy dopovidey. Kyiv: KNU im. T. Shevchenka, 681–685.
5. Gates B. (1995) The Road Ahead. Harmondsworth: Penguin. 455p.
6. Reitynh kompanii za versieiu Brand Finance: // URL: <http://brandfinance.com>.
7. Drucker P. (1993) Post-Capitalist Society. New York: HarperCollins.
8. Bell D. (1999), The Coming of Post-Industrial Society: A Venture in Social Forecasting. New York: Basic Books, 232p.
9. Evans C. (1979) The Mighty Micro: The Impact of the Computer Revolution. Gollancz.
10. Toffler A. (1980) The Third Wove. Collins. 762 p.
11. Kraus, N. M., Kraus, K. M. (2017) Innovatsiine tablo Ukrainy. [Innovative scoreboard of Ukraine]. Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnia,(6). Retrieved from: <http://www.easterneurope-ebm.in.ua/6-2017-ukr>.

Pugachevska K. Y.

Ph.D., Associate Professor of Management
and Economic Processes Management Department
Mukachevo State University

Pugachevska K. S.

Ph.D., Senior Lecturer of International Economic Relations Department,
Kyiv National University of Trade and Economics

DIGITIZING OF THE ECONOMY AS A FACTOR OF INCREASING COMPETITIVENESS OF THE COUNTRY

Some aspects of the digital economy formation and development are considered in the article, differences and peculiarities of its functioning are studied, and its impact on the competitiveness of national economies is researched. It is noted that the development of the digital economy provides the opportunity for communication, the exchange of ideas and experiences.

It is determined that the spread of electronic services, the use of information technology, the emergence of virtual reality changes the nature of the economy, characterizing it as "digital. The digital economy involves the digital transformation of all spheres of life, giving them significant economic and social effects, which opens new powerful opportunities for the state, society and citizens.

It has been determined that digital technologies have significant potential for accelerating innovation processes, therefore, the indicators of investment in the development of the digital potential of the firm are an important factor in its competitiveness in modern conditions.

Modern national digital strategies address the issues of economic development, creation of innovative enterprises, increase of employment of the population, formation of an effective public sector.

The following list of measures implemented by the states aimed at the development of the digital economy is defined: development of infrastructure, which forms the basis for forming new business models and building scientific and social networks; reducing barriers in the digital economy; increase of digital technology, training and retraining of specialists; providing confidence in the reliability and security of digital infrastructure; development of the digital sector of the economy.

The system of indicators describing the level of development of the digital economy is presented: the development of high-tech economy sector, its share in products manufacturing industry and services; investment in research, software development, education costs and additional retraining; development and issue of information and communication equipment; creation of jobs in the field of science and high technologies; indicators of cooperation between corporations, venture companies, universities and research organizations; international knowledge flows, international cooperation in science and innovation; mobility of scientists, engineers, students; the dynamics of the distribution of the Internet; share of high-tech products in international trade.

The preconditions for the development of the digital economy in Ukraine are presented, in particular: education system which has high potential for training of digital economy specialists; original organizational and technological solutions for creating an effective digital economy infrastructure; integration and development of specific cases based on modern principles of the digital economy.

ВПЛИВ КРИПТОВАЛЮТИ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇН

INFLUENCE OF CRYPTOCURRENCY ON ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COUNTRIES

УДК 336.744.1

Сардак С.Е.

д.е.н., доцент, професор кафедри економіки та управління національним господарством
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Литвиненко І.І.

студент
Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

У статті визначено поняття криптовалюти. Проаналізовано відповідність криптовалюти статусу грошей. Висвітлено основні етапи розвитку криптовалюти. Розглянуто переваги та недоліки використання криптовалюти біткойн. Досліджено правовий статус криптовалюти в країнах світу. Охарактеризовано стан використання найбільш відомої криптовалюти Bitcoin в Україні.

Ключові слова: криптовалюта, блокчейн, майнінг, біткойн, електронні гроші.

В статье определено понятие «криптовалюта». Проанализировано соответствие криптовалюты статусу денег. Освещены основные этапы развития криптовалюты. Рассмотрены преимущества и недостатки использования криптовалюты биткоин.

Исследован правовой статус криптовалюты в странах мира. Охарактеризовано состояние использования наиболее известной криптовалюты Bitcoin в Украине.

Ключевые слова: криптовалюта, блокчейн, майнинг, биткоин, электронные деньги.

In the article the concept of cryptocurrency is defined. Accordance of cryptocurrency to status of money is analysed. The main stages of cryptocurrency development are covered. The advantages and disadvantages of using Bitcoin cryptocurrency are considered. The legal status of cryptocurrency in the countries of the world is investigated. The state of use of the most famous Bitcoin cryptocurrency in Ukraine is characterized.

Key words: cryptocurrency, blockchain, mining, bitcoin, electronic money.

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток інформаційних технологій та активізація інформаційного суспільства призводять до суттєвих змін у всіх сферах економічної діяльності, зокрема до появи нових форм грошей. Тема криптовалют сьогодні стала однією з найбільш обговорюваних серед інвесторів та науковців, розділивши світову спільноту на тих, хто бачить майбутнє за новою формою грошей, та тих, хто вважає криптовалюту фінансовою бульбашкою [1]. Тому дослідження значення криптовалюти у світі є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання виникнення та поширення криптовалют розглядаються в роботах таких науковців, як Д. Бабін [5], К. Безверхий [1], О. Бречко [2], Т. Желюк [2], А. Кувшинова [1], М. Лалакулич [3], Н. Мостовенко [4], М. Тарасюк [5], Т. Коробчук [4], О. Шевчук [3], Я. Шевчук [3]. Однак попри наявні доробки у цій сфері потребує подальшого розкриття і більш детального вивчення значення криптовалюти для різних країн світу.

Постановка завдання. Метою статті є визначення ролі криптовалюти для економічного розвитку країн світу.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У світі з розвитком Інтернет-технологій та онлайн-розрахунків стрімко поширюється використання таких термінів, як «криптовалюта» та «віртуальні гроші». Віртуальна валюта, з одного боку, є інновацією у фінансовій сфері, що сприятиме розвитку платіжних систем, а з іншого – може бути інструментом відмивання грошей, фінансування тероризму [12].

Залежності від законодавства в одних країнах криптовалюта визначається як грошовий засіб, в інших – її відносять до інвестиційного активу. Загалом криптовалюта – це цифрова або вірту-

альна валюта, що використовує криптографію і складний математичний алгоритм для забезпечення безпеки свого існування та обігу. Для вирішення математичного алгоритму і, таким чином, створення нових монет потрібно підібрати правильну комбінацію цифр і букв. Створені монети передаються у власність тому, хто їх добуває. За зростання кількості добытих монет ускладнюється видобуток наступних. Це, своєю чергою, збільшує ціну криптовалюти, що залежить від попиту та пропозиції [2].

Основними відмінностями криптовалюти від електронних грошей є відсутність контролю, обмежений випуск обігу та принцип повної анонімності. [3]. Нові види криптовалют з'являються практично кожен день. Загальна кількість їх у світі становить понад 1 300 і постійно зростає, так що підрахувати, скільки всього криптовалют, досить складно. Загальна ринкова капіталізація становить \$200 млрд. До криптовалют, які мають найбільший обсяг капіталізації і користуються значним попитом, належать: Bitcoin, Ethereum, XRP, Bitcoin Cash, EOS, Stellar, Litecoin, Cardano, Teher, Monero та ін. Найпопулярнішою криптовалютою є біткойн, який був створений у 2009 р. особою або групою осіб під псевдонімом Сатоші Накамото. Кількість біткойнів необмежена і становить 21 млн. Кожні 10 хвилин у світі з'являються максимум 25 біткойнів. Прогнозується видобуток останнього біткойну у 2140 р.

Поняття «біткойн» утворилося з двох англійських слів: bit (мінімальна одиниця комп'ютерної пам'яті) та coin (монета). З початку свого існування біткойн не користувався особливою популярністю. Його використовували лише програмісти та ті, хто мав відношення до його появи. Але минуло декілька років, і популярність біткойна зросла в

рази, зробивши її масштабною платіжною системою. Сьогодні операції з біткоїнами проводять на численних біржах, в обмінниках, Інтернет-ресурсах. У деяких магазинах та сервісних центрах світу є можливість розрахуватися за товар або послугу криптовалютою. У США навіть існують випадки видачі зарплати державним службовцям у криптовалюті. Біткоїн починає активно використовуватися як альтернатива банківським рахункам і платіжним карткам у деяких східних країнах, оскільки обслуговування в банку досить дороге [2].

Цей вид криптовалюти легкий у користуванні, адже транзакції проходять від адресанта до адресата, без посередників та комісії. Особисті дані власників біткоїнів неможливо дізнатися, бо вони зашифровані спеціальним кодом. Через те, що немає посередників, обіг криптовалют складно відстежувати і контролювати, зокрема фіскальними органами. Є велика можливість утратити кошти через кібератаки, бо немає державних гарантій повернення втрачених коштів. До того ж ціна біткоїна нестабільна і визначається винятково коливанням попиту та пропозиції (рис. 1).

Причинами падіння і зростання ціни біткоїна здебільшого є: зміни політичної ситуації в світі; кон'юнктура на міжнародних фінансових ринках; виступи світових політиків та впливових людей; діяльність наддержавних інституцій. Увесь період існування біткоїна характеризується волатильністю його курсу, тому досить складно спрогнозувати у довгостроковому періоді його зміну і неможливо застрахуватися від втрат. Криптовалюта приваблює багатьох спекулянтів, які мають бажання примножити свій капітал за рахунок зростання ціни криптовалюти.

Виділяють такі основні етапи розвитку криптовалюти.

Перша – стадія зародження нового виду електронної валюти (1983–2008 рр.). Вона пов'язана

з такими іменами, як D. Chaum із його системою «сліпих підписів» та R.C. Merkle, який досліджував криптографічні протоколи.

Наступна стадія становлення криптовалюти біткоїн (2008–2010 рр.) як основи всіх криптовалют, пов'язана з працями Сатосі. Ним написано перше програмне забезпечення для роботи. Починається процес підключення нових користувачів-майнерів до системи.

Третя стадія – стадія підйому (2010–2011 рр.). У цей час майнінг починає приносити значні доходи, тому кількість користувачів різко збільшується.

Після стадії підйому відбулася стадія зростання (2011–2014 рр.). За цей час курс основної криптовалюти біткоїна серйозно зростає, із кожним роком приріст його тільки збільшується. У лютому 2011 р. вартість одного біткоїна становила один долар, а вже у квітні 2013 р. – 100 доларів, у грудні 2014 р. – 300 доларів.

Наступна стадія характеризувалася крахом валюти. 2014 р. виявився катастрофічним для криптовалютного ринку. Обвал біржі Mt. Gox спричинив різке падіння курсу, й популярність цього виду грошей падає.

З 2015 р. розпочалася стадія відновлення, яка тривала до 2017 р. З часом динаміка розвитку криптовалюти відновлюється й набуває позитивного характеру, налагоджується торгівля на біржах. З'являється багато нових різновидів криптовалют, у тому числі заснованих на ускладнених методах криптографії й підкріплених різними видами фіксованих активів.

Стадія істотного поживлення інтересу відбувається з 2017 р. Із розвитком технологій захисту криптовалюти від зловмисників розглядаються перспективи вводу технологій, що використовуються в алгоритмах криптовалют, у сфері банківських платежів, сучасного діловодства. А у зв'язку

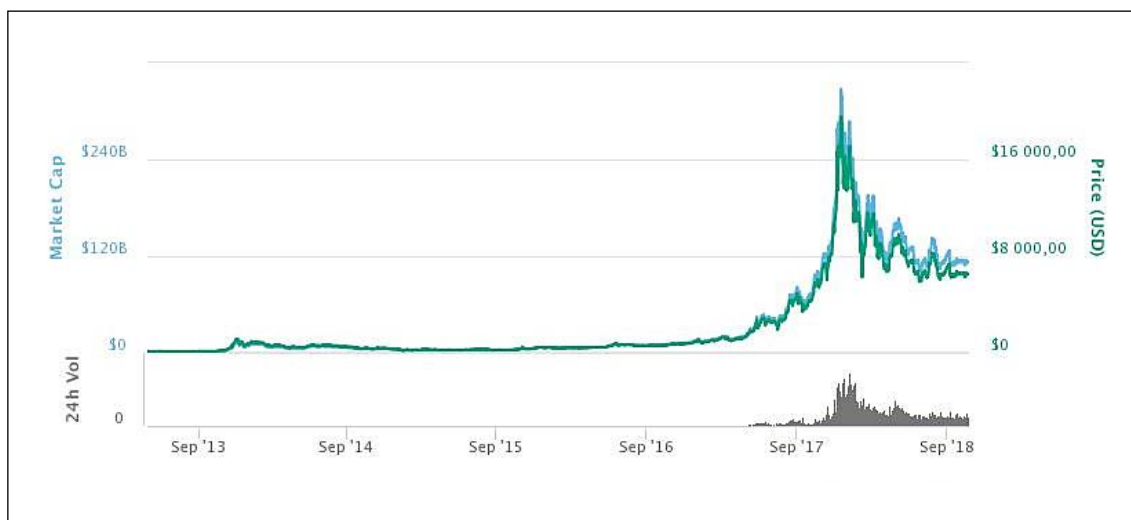


Рис. 1. Динаміка зміни ціни біткоїна за 2013–2018 рр. [7]

з ростом попиту на електронну валюту зростає й її курс [5]. Нині вартість одного біткоїна становить 6,5 тис. доларів [7].

До основних функцій грошей належать: засіб обігу; міра вартості; засіб нагромадження; засіб платежу; світові гроші [13]. Для того щоб зрозуміти, чи дійсно криптовалюта можна віднести до грошей, потрібно визначити виконання цих функцій. Як засіб обігу криптовалюта визначається у багатьох країнах світу, адже вона обслуговується біржами й обмінними пунктами. Проблемою є те, що курс біткоїна відносно національних валют є непостійним. Функція міри вартості не є доступною для криптовалюти, оскільки їхня ринкова вартість постійно змінюється. Найкраще криптовалюта виконує функцію засобу нагромадження. Нестабільний курс перетворює її на інвестиційно привабливий актив як акція чи облигація. Як засіб платежу криптовалюта виконує роль чека чи векселя, за якими можна одержати реальні гроші. Основною відмінністю криптовалюти від грошей є те, що за її створення не відповідає жоден спеціальний орган, який регулює емісію. В основі створення лежить система блокчейн – розподілена база даних. Створюється вона за допомогою електронних обчислень і являє собою код, згенерований комп'ютером. Процес створення такого коду відбувається на великій кількості комп'ютерів, розташованих у різних місцях або навіть континентах і має назву «майнінг». Майнінг – процес використання обчислювальних потужностей комп'ютерних систем для створення ланцюжка блоків транзакцій криптовалют. Кожен блок повинен відповідати певним критеріям правильності і складності створення, для чого використовуються алгоритми хешування. Таким чином, майнери одночасно видобувають нові монети і проводять усі транзакції криптовалюти. У разі якщо майнери не будуть добувати нові монети, криптовалюта перестане існувати [1].

До основних напрямів здійснення операцій із криптовалютою відносять: онлайн-закупівлі (трохи менше половини всіх операцій), ігри, анонімні покупки, поповнення кредитних карток, розрахунок у магазинах, виплати за іпотекою, плату за комунальні послуги та ін. [2].

Виокремлюють чотири групи країн за їх підходами до правового визнання криптовалют, зокрема й біткоїнів як їх найпоширенішої форми.

Країн, які офіційно визнають статус криптовалют як законних платіжних засобів, небагато. Так, віртуальна валюта біткоїн офіційно визнана в Японії з березня 2016 р., а в Іспанії офіційно визнано законною електронну платіжну систему Bitcoin. Запровадження правил використання Bitcoin як одного з основних способів оплати планується вирішити найближчим часом.

Країни другої групи легалізували використання криптовалюти не в статусі електронних грошей чи іноземної валюти, а в статусі приватних (особистих) грошей чи лічильних одиниць для клірингових операцій, відповідно оподатковуючи їх. Найбільш сприятливим для використання криптовалюти є фінансове середовище у Німеччині. Так, керівництво німецької біржі Bitcoin.de почало співпрацю з інноваційним банком Німеччини «Фідор» (Fidor), що дало змогу напряму підключитися до класичної банківської системи, збільшити швидкість розрахунків та, найважливіше, підвищити захист власників віртуальних грошей. Якщо раніше їм доводилося створювати акаунти у фіатних грошах і зберігати свої гроші на торговій платформі, то віднині всі кошти користувачів, що купують криптовалюту, зберігатимуться на рахунках фінансової установи. Міністерство фінансів США відносить біткоїн до «децентралізованих віртуальних валют». У березні 2013 р. Комісія з фінансових злочинів (FinCEN) оголосила про те, що операції з обміну будь-яких криптовалют на фіатні гроші повинні регулюватися так само, як і операції з обміну фіатних грошей між

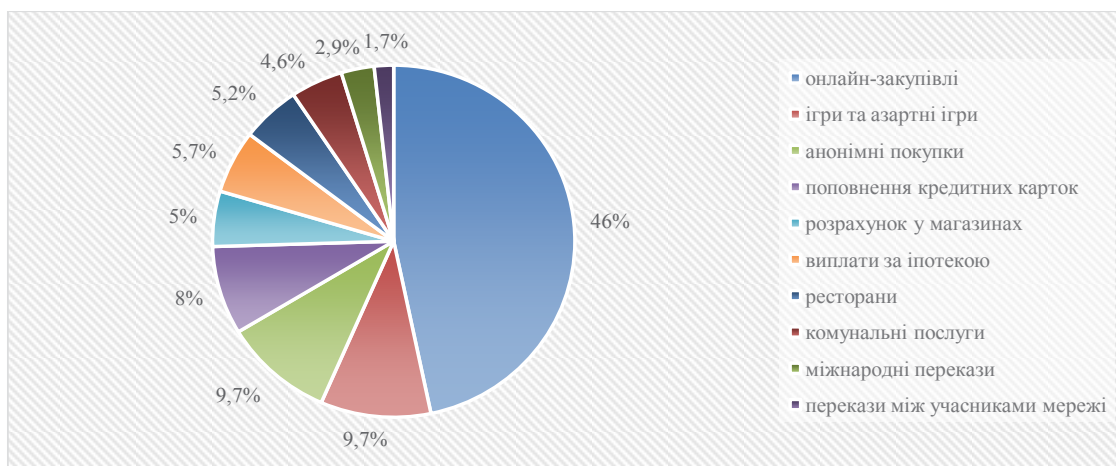


Рис. 2. Основні напрями здійснення операцій із криптовалютою [2]

собою, а тому біткоїн-біржі та обмінні пункти повинні реєструватися як постачальники фінансових послуг і повідомляти про підозрілі транзакції.

У третю групу об'єднані країни, які також не розглядають криптовалюти як грошові одиниці, але не забороняють їх використання, надавши статус: «сировинного товару» (Фінляндія), «біржового активу» (Норвегія), «фінансового активу» (Болгарія), «фінансового інструменту» (Польща). Ці країни вдалися до різних схем оподаткування операцій із використанням біткоїнів: або встановивши безпосередньо ставку на дохід від фінансових активів, або ставку оподаткування приросту капіталу, або податок із продажів цієї валюти [8].

Четверта група об'єднала країни, де регулятори остаточно не визначилися зі способом регулювання віртуальних валют, проте за характером здійснюваних операцій та частковими роз'ясненнями, транзакції з ними можна умовно порівняти до операцій з іноземною валютою.

Найбільш чисельною є група країн, що вдаються до обмежень чи заборони операцій із віртуальною валютою. Так, у Китаї заборона стосується операцій з її використанням для юридичних осіб та банків, тоді як для фізичних осіб обмежень немає. Подібні заходи вжито в Україні, Росії, Індії [4].

До країн, де активно використовують криптовалюту та Blockchain, зазвичай відносять Японію, Швейцарію, Мальту, Естонію та США. Після взлому японської біржі Coincheck, у результаті якого були викрадено 500 млн. доларів, уряд почав застосовувати більш суворі заходи безпеки і боротьби з відмиванням грошей. Японська єна є найбільш використовуваною національною валютою для біткоїна. Швейцарія є однією з найпривабливіших країн для здійснення операцій із криптовалютою. Багато крупних фірм-блокчейнів переїхали або створили свої штаб-квартири у Швейцарії. Мальта намагається стати так званим островом блокчейну. Для цього на законодавчому рівні планується затвердити правила використання блокчейну

та криптовалют. Великі криптообмінники, такі як Binance і OKEx, вже цікавляться Мальтою і при цьому мають підтримку уряду країни. Незважаючи на жорсткі правила щодо обміну криптовалютою, у США знаходиться більшість компаній, які використовують технології блокчейну та виконують криптовалютні операції. США посідають перше місце за кількістю користувачів біткоїнів [11].

В Естонії біткоїн поширено у багатьох сферах діяльності – від охорони здоров'я до банківських послуг. Урядом пропонується використовувати електронні голосування на основі технології блокчейн. У Бангладеш із 2014 року існує закон про боротьбу з відмиванням грошей, який забороняє використання біткоїнів. Порушення цього закону може призвести до судового переслідування й ув'язнення у цій країні. В Алжирі біткоїн можна було використовувати до 2017 р. У 2018 р. уряд Алжиру розробив новий закон про фінанси, що забороняє використання біткоїнів та операції всередині країни. У Болівії існує суворі заборона не тільки біткоїнів, а й інших цифрових валют. Уряд цієї країни забороняє використання будь-якої валюти, яка не регулюється державою або певною економічною зоною. Національний банк Камбоджі оголосив використання всіх криптовалют, у тому числі біткоїнів, незаконним [10].

Україна входить у топ-5 країн за кількістю користувачів біткоїнів-гаманців, незважаючи на те що про криптовалюту знає невеликий відсоток населення. Переважно біткоїнів-гаманці мають українські ІТ-фахівці, які дуже активно інвестують у цю криптовалюту. На законодавчому рівні використання криптовалюти на території України заборонено. Біткоїн вважається грошовим сурогатом, що не має реальної вартості та заборонений для використання фізичними та юридичними особами на території України як засіб платежу, оскільки це суперечить нормам українського законодавства [6]. Для захисту прав споживачів, безпечності здійснення переказу коштів Національний банк України рекомендує громадянам використовувати

Таблиця 1

Розподіл країн за підходами до правового статусу криптовалют [9]

Групи	Кількість країн	Відсоток у світі	Приклади країн
Країни, де дозволено використання криптовалюти, та нейтральні країни	99	40%	Японія, країни ЄС, Канада, США, Бразилія, Австралія, Іран, Ірак, Туреччина, Україна, Монголія, Казахстан, Індія, Пакистан, Індонезія
Країни з обмеженнями щодо використання криптовалюти	7	3%	Китай, Мексика, Єгипет, Саудівська Аравія, Замбія, Йорданія, Непал
Країни, де заборонено використання криптовалюти	10	4%	Росія, Афганістан, Мороко, Алжир, Еквадор, Болівія, Вануату, Македонія, Бангладеш
Інші країни, де статус криптовалюти невідомий	130	53%	Судан, Камерун, Ефіопія, Чад, Уганда, Танзанія, Сомалі, Ангола, Намібія, Мадагаскар, Ємен, Оман

послуги лише тих платіжних систем, систем розрахунків, які внесені Національним банком України до Реєстру платіжних систем, систем розрахунків, учасників цих систем та операторів послуг платіжної інфраструктури.

Висновки з проведеного дослідження. Глобалізація, нестримне зростання грошових ринків, загальна комп'ютеризація і розвиток ІТ-технологій спричинили появу в нашому суспільстві величезної кількості додаткових інститутів, фінансових інструментів і нових форм взаємодії між людьми. Одним із таких інститутів у сучасному світі виступає криптовалюта, яка набуває все більшої популярності, а кількість її видів постійно зростає.

Криптовалюта – це цифрова або віртуальна валюта, що використовує криптографію і складний математичний алгоритм для забезпечення безпеки свого існування та обігу.

Для того щоб визначити криптовалюту грошима, вона повинна виконувати функції грошей. Криптовалюта виконує всі функції грошей, окрім міри вартості, тому її не можна відносити до грошей.

Виокремлюють сім етапів розвитку криптовалюти. На кожному з етапів відбувалося зростання або падіння курсу біткоїна, що свідчило про нестабільність цієї криптовалюти.

Основними перевагами біткоїна є його анонімність, легкість у використанні. До недоліків відносять: можливість втрати коштів через кібератаки, відсутність державних гарантій повернення втрачених коштів, нестабільність курсу.

За підходами до правового статусу криптовалют виокремлюють такі груп країн: країни, де дозволено використання криптовалюти, та нейтральні країни; країни з обмеженнями щодо використання криптовалюти; країни, де заборонено використання криптовалюти; інші країни, де статус криптовалюти невідомий.

В Україні використання криптовалют не легалізовано, але все ж наша країна входить у п'ятірку країн за кількістю користувачів біткоїн-гаманцями. Роль криптовалюти стає все більш значущою у розвитку країн світу, тому уряду України потрібно переглянути статус криптовалюти та визначити шляхи її легалізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безверхий К., Кувшинова А. Криптовалюта: гроші чи мильна бульбашка? Бухгалтерський облік і аудит. 2018. № 1. С. 29–38.
2. Желюк Т., Бречко О. Використання криптовалют на ринку платежів: нові можливості для національних економік. Вісник Тернопільського національного економічного університету. 2016. Вип. 3. С. 50–60.
3. Впровадження та перспективи використання криптовалют в українській економіці / М.Ю. Лала-

кулич, О.І. Шевчук, Я.В. Шевчук. Інтернаука. 2018. № 2(2). С. 26–30.

4. Mostovenko N.A., Korobchuk T.I. Регуляторні особливості використання цифрової віртуальної валюти. Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент». 2017. Вип. 14. С. 205–214.

5. Тарасюк М.В., Бабін Д.О. Криптовалюта як альтернатива сучасним грошам. Економічний вісник університету. 2017. Вип. 35(1). С. 281–285.

6. Офіційний сайт НБУ. URL: <https://bank.gov.ua/control/uk/index>.

7. Coinmarketcap. URL: <https://coinmarketcap.com/currencies/bitcoin/#charts>.

8. Countries Where Bitcoin Is Legal & Illegal. URL: <https://www.investopedia.com/articles/forex/041515/countries-where-bitcoin-legal-illegal.asp>.

9. Mapped: Bitcoin's Legality Around The World. URL: <https://howmuch.net/articles/bitcoin-legality-around-the-world>.

10. Most Bitcoin-Friendly Countries / Countries Where Bitcoin Is Prohibited. URL: <https://medium.com/@cryptoorders/most-bitcoin-friendly-countries-ffc9e55683d>.

11. Top 5 Countries for Cryptocurrency and Blockchain. URL: <https://coincodex.com/article/2080/top-5-countries-for-cryptocurrency-and-blockchain/>.

12. Сардак С.Е., Ставицька А.В. Дослідження структури і тенденцій розвитку світового ринку інформаційних технологій. Технологический аудит и резервы производства. 2015. № 4/5. С. 96–100. (Index Copernicus). DOI:10.15587/2312-8372.2015.47353.

13. Sardak S.E., Samoylenko A.A. National Economies Intellectualization Evaluating in the World Economy. Economic Annals-XXI. 2014. № 9–10(2). P. 4–7.

REFERENCES:

1. Bezverkhyi K. Kryptovaliuta: hroshi chy mylna bulbashka? / Kostiantyn Bezverkhyi, Anastasiia Kuvshynova // Bukhhalter'skyi oblik i audyt. – # 1. – 2018. – S. 29–38. (in Ukrainian)
2. Zheliuk T. Vykorystannia kryptovaliuty na rynku platezhiv: novi mozhlyvosti dlia natsionalnykh ekonomik / T. Zheliuk, O. Brechko // Visnyk Ternopil'skoho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu. – 2016. – Vyp. 3. – S. 50–60. (in Ukrainian)
3. Lalakulych M. Yu. Vprovadzhennia ta perspektyvy vykorystannia kryptovaliut v ukraïnskii ekonomitsi [Elektronnyi resurs] / M. Yu. Lalakulych, O. I. Shevchuk, Ya. V. Shevchuk // Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal "Internauka". – 2018. – # 2(2). – S. 26–30. (in Ukrainian)
4. Mostovenko N. A. Rehuliatorni osoblyvosti vykorystannia tsyfrovoi virtualnoi valiuty / N. A. Mostovenko, T. I. Korobchuk // Ekonomichni nauky. Seria: Ekonomika ta menedzhment. – 2017. – Vyp. 14. – S. 205–214. (in Ukrainian)
5. Tarasiuk M. V. Kryptovaliuta yak alternatyva sushasnym hrosham / M. V. Tarasiuk, D. O. Babin // Ekonomichnyi visnyk universytetu. – 2017. – Vyp. 35(1). – S. 281–285. (in Ukrainian)
6. The official site of the NBU [Electronic resource]. – Access mode: <https://bank.gov.ua/control/uk/index>

7. Coinmarketcap [Electronic resource]. – Access mode: <https://coinmarketcap.com/currencies/bitcoin/#charts>
8. Countries Where Bitcoin Is Legal & Illegal [Electronic Resource]. – Access mode: <https://www.investopedia.com/articles/forex/041515/countries-where-bitcoin-legal-illegal.asp>
9. Mapped: Bitcoin's Legality Around The World [Electronic resource]. – Access mode: <https://howmuch.net/articles/bitcoin-legality-around-the-world>
10. Most Bitcoin-Friendly Countries / Countries Where Bitcoin Is Prohibited [Electronic Resource]. – Access mode: <https://medium.com/@cryptoorders/most-bitcoin-friendly-countries-ffcc9e55683d>
11. Top 5 Countries for Cryptocurrency and Blockchain [Electronic Resource]. – Access mode: <https://coincodex.com/article/2080/top-5-countries-for-cryptocurrency-and-blockchain/>
12. Sardak S. E. Doslidzhennia struktury i tendentsii rozvytku svitovoho rynku informatsiinykh tekhnolohii // S. E. Sardak, A. V. Stavytska // Tekhnolohycheskyi audyt y rezervy proyzvodstva. – 2015. – # 4/5. – S. 96–100. (Index Copernicus). DOI:10.15587/2312-8372.2015.47353. (in Ukrainian)
13. Sardak S. E. National Economies Intellectualization Evaluating in the World Economy / S. E. Sardak, A. A. Samoilenko // Economic Annals-XXI. – 2014 – No. 9-10 (2). – P. 4–7.

Sardak S.E.

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor Department of Economics
and National Economy Management
Oles Honchar Dnipro National University

Lytvynenko I. I.

Student
Oles Honchar Dnipro National University

INFLUENCE OF CRYPTOCURRENCY ON ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COUNTRIES

In the article the concept of cryptocurrency is defined. Accordance of cryptocurrency to status of money is analysed. The main stages of cryptocurrency development are covered. The advantages and disadvantages of using Bitcoin cryptocurrency are considered. The legal status of cryptocurrency in the countries of the world is investigated. The state of use of the most famous Bitcoin cryptocurrency in Ukraine is characterized.

It is identified, that in the world with development of Internet technology and online payments is rapidly spreading role of “cryptocurrency”. Cryptocurrency at present time has become one of the most discussed among investors and scientists.

The main difference of cryptocurrency from electronic money is the lack of control, limited edition treatment and the principle of anonymity. By cryptocurrencies that have the greatest amount of capitalization and great demand, are included such as: Bitcoin, Ethereum, XRP, Bitcoin Cash, EOS, Stellar, Litecoin, Cardano, Teher, Monero and others. The most popular cryptocurrency is bitcoin which was established in 2009. The basic advantages of bitcoin from other cryptocurrencies are identified. It is analysed unstable rate of bitcoin during the entire period of its existence.

Attention is paid to the basic steps of creating cryptocurrency. It is abstracted 7 stages in which there was rising or falling rate of bitcoin that had been caused by certain reasons.

It pays attention that cryptocurrency performs not all functions of money, so it can not be called money.

The concept cryptocurrency, blockchain and principles of their functioning are determined. Blockchain is distributed database, created by electronic calculations and represents the code that was generated by computer. Mining is the process of using calculating power in computer systems to create a chain of transactions cryptocurrency blocks.

The basic directions of realization of operations with cryptocurrency are selected and it is defined that the biggest-selling direction are on-line purchases.

Particular attention is given to worldwide legal status of cryptocurrency. It is highlighted: countries with permitted use of cryptocurrency and neutral country; countries with restrictions on the use of cryptocurrency; countries where cryptocurrency is prohibited; other countries where cryptocurrency status is unknown. It is noted that more countries decide to legalize cryptocurrency on its territory, however, there are countries that have not made cryptocurrency status yet.

The use of cryptocurrency in Ukraine is investigated. It was found that cryptocurrency is popular among ukrainian IT-specialists. The most famous cryptocurrency in Ukraine is bitcoin, in which is actively invested. It should be noted that in Ukraine cryptocurrency is not legalized.

It is marked that role of cryptocurrency is becoming increasingly important in development of countries. It means that the government of Ukraine should determine status of cryptocurrency and identify ways of its legalization.

ВПЛИВ ОФШОРНИХ ЗОН НА ЕКОНОМІКУ ДЕРЖАВИ (НА ПРИКЛАДІ УКРАЇНИ)

THE INFLUENCE OF THE OFFSHORE ZONES ON THE ECONOMY OF THE STATE (IN THE EXAMPLE OF UKRAINE)

УДК 339.9

Сардак С.Е.

д.е.н., доцент, професор кафедри економіки та управління національним господарством

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Ситнік А.І.

студент

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

У статті визначено поняття офшорних зон. Висвітлено основні етапи формування офшорних зон. Проаналізовано переваги та недоліки офшорних зон. Досліджено правовий статус офшорних зон у світовій економіці. Охарактеризовано вплив офшорних зон на світову економіку. Визначено роль офшорних зон для економіки України.

Ключові слова: офшорні зони, глобалізація, спеціальна економічна зона, податки, світова економіка, фінанси.

В статье определено понятие оффшорных зон. Освещены основные этапы формирования оффшорных зон. Проанализированы преимущества и недостатки оффшорных зон. Исследован правовой статус оффшорных зон в мировой экономике. Охарактери-

зовано влияние оффшорных зон на мировую экономику. Определена роль оффшорных зон для экономики Украины.

Ключевые слова: оффшорные зоны, глобализация, специальная экономическая зона, налоги, мировая экономика, финансы.

The article defines the notion of offshore zones. The main stages of formation of offshore zones are highlighted. The advantages and disadvantages of offshore zones are analyzed. The legal status of offshore zones in the world economy is investigated. The influence of offshore zones on the world economy is described. The role of offshore zones for the Ukrainian economy is determined.

Key words: offshore zones, globalization, special economic zone, taxes, world economy, finance.

Постановка проблеми. Офшорна юрисдикція – це унікальне економічне явище, що являє собою територію зі спеціальним режимом для здійснення підприємницької діяльності, яка має низку переваг, класифікованих за різними характеристиками. Основною причиною формування сучасної мережі офшорних фінансових центрів є значна мобільність фінансових активів у цілому, а також той факт, що темпи зростання світового фінансового ринку значно випереджають темпи зростання реальної економіки. Офшорний бізнес постійно видозмінюється та ускладнюється, адаптуючись до нових вимог та умов, зумовлених змінами законодавчої бази. Як наслідок, ускладнюються й схеми використання офшорних зон. Отже, сьогодні питання функціонування офшорних зон чи не одне з найбільш актуальних і суперечливих.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання функціонування офшорних зон висвітлено в багатьох дослідженнях, зокрема в працях таких науковців, як О. Баула [1], І.І. Д'яконова [2], Т.С. Кобзар [3], О.О. Манзюк [4], В.В. Руденко [5], А. Сачук [1], О.О. Харчук [6], О.В. Шереметинська [7] та ін. Однак у вищенаведених публікаціях недостатньо висвітлено вплив офшорних зон на економіку держави на різних управлінських рівнях, що потребує продовження подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження впливу офшорних зон на економіку держави, визначення економічного змісту офшорних зон, етапів формування, переваг та недоліків, правового статусу та ролі офшорних зон в економіці України.

Виклад основного матеріалу дослідження.

З розвитком ринкових відносин економічна діяльність різних суб'єктів стала все більше набувати міжнародного характеру. Неможливо заперечувати вплив інтеграційних процесів на всіх наці-

ональних виробників товарів і послуг. Але кожне підприємство незалежно від того, охоплює його діяльність тільки національний ринок або ще й міжнародний, зобов'язане сплачувати податки відповідно до національного законодавства тієї країни, в якій воно здійснює свою діяльність. У зв'язку з досить сильним податковим тягарем багато підприємців зараз намагаються не ухилитися від податків, а правильно планувати й оплачувати їх, при цьому намагаючись максимально зменшити їх розмір або взагалі домогтися нульової ставки.

Одним із таких способів є використання офшорних зон і створення офшорних компаній. Хоча створення і діяльність таких підприємств не суперечить закону, уряди багатьох країн бачать загрозу, яку представляє офшорна діяльність їхніх громадян, і приймають різні заходи з боротьби із цим видом діяльності.

Офшорні зони мають певні ознаки: знижену систему оподаткування, наявність пільг або взагалі відсутність оподаткування (при виконанні певних умов); спрощену процедуру реєстрації; фінансову секретність (захист банківської і комерційної таємниць); слабкий або взагалі відсутність валютного контролю; можливість інвестування активів в економіку держав, які на даний момент мають найбільш вигідні умови прибутковості й приросту капіталу; легкість доступу до іноземних банківських систем; власниками офшорних підприємств можуть бути будь-які юридичні та фізичні особи; ці компанії часто не обмежені у своїй діяльності [1].

В еволюції офшорних територій можна виділити три основні етапи [1]:

1. формування та поширення офшорних фінансових послуг за рахунок пропозиції безвідсоткових або низьковідсоткових податкових ставок для компаній (Кайманові Острови, Британські Віргінські Острови);

2. становлення офшорних територій із забезпеченням компаніям конфіденційності, застосовуючи офшорні механізми і правила;

3. трансформація офшорних територій (виведення з тіні конфіденційності, розширення кількості послуг, відхід від безвідсоткової практики оподаткування й уведення низьких податкових ставок).

Офшорні зони є ефективним інструментом стабілізації платежів, самофінансування, продажу авторських прав, покупки нерухомості за кордоном, передачі обладнання в лізинг.

Міжнародні організації, регіональні об'єднання та уряди країн або їхні центральні банки періодично ідентифікують офшорні зони. Серед них можна виділити такі типи територій з офшорною юрисдикцією [2]: поширення офшорного режиму на всю територію держави (зазвичай держави з невисоким рівнем розвитку економіки, але з високою політичною стабільністю – острівні держави); такий режим тільки на певних територіях (більш жорсткий режим, ведеться реєстр директорів і акціонерів); надання статусу офшорних тільки окремим компаніям (держави, які офіційно не є офшорами, але деякі підприємства на їхній території платять тільки фіксовані збори).

До офшорних країн, або країн із «недобросовісною податковою конкуренцією», у ХХ–ХХІ ст. належало багато держав та територій на кожному материку. Серед них найбільш відомими були, а деякі й нині залишаються за низкою формальних ознак [12]: Європа: Андорра, Гібралтар, Мальта, Монако, Кіпр; Британські залежні території: острів Гернсі, острів Джерсі, острів Мен, острів Олдерні; Близький Схід: Бахрейн, Ліван, ОАЕ, Іран, Ліван; Центральна Америка: Беліз; Південна Америка: Французька Гвіана; Карибський регіон: Ангілья, Антигуа і Барбуда Аруба, Багамські Острови, Барбадос, Бермудські Острови, Британські Віргінські Острови, Віргінські Острови (США), Гренада, Кайманові Острови, Монтсеррат, Нідерландські Антильські Острови, Пуерто-Ріко, Сент-Вінсент і Гренадіни, Сент-Кітс і Невіс, Сент-Люсія, Співдружність Домініки, Теркс і Кайкос, Гваделупа, Гватемала, Домініканська Республіка, Куба; Африка: Ліберія, Сейшельські Острови, Маврикій, Марокко; Тихоокеанський регіон: Вануату, Маршаллові Острови, Науру, Ніуе, Острови Кука, Самоа; Азія: Мальдівська Республіка, Лаос, Сінгапур.

Організаційно-правові форми офшорних компаній можуть бути різними: офшорні банки, трастові компанії, страхові компанії, фінансові, холдингові, торгово-закупівельні компанії, інвестиційні компанії і фонди. Кожна із цих форм дає змогу використовувати різні схеми для отримання максимальної вигоди від створення офшорної компанії.

Але часто такі підприємці переслідують такі незаконні цілі, як «відмивання» грошей; приховування доходів і ухилення від податків; використання офшорів для прикриття і фінансування злочинної діяль-

ності (тероризм, торгівля наркотиками). Також для країни, резиденти якої ведуть офшорний бізнес, це втрата податкових внесків, скорочення внутрішніх інвестиційних ресурсів, зниження інтересу потенційних інвесторів. Але через те, що зазвичай у офшорних підприємств є зустрічні інтереси між країною їх перебування (тобто сам офшор) та їх засновниками (передусім фізичними особами), то велика частина інвестицій у цю країну здійснюється саме через офшори, що позитивно впливає на економіку [5].

Створення на своїй території офшору має на меті повернути міжнародний бізнес, офшорні компанії платять певний внесок до місцевого бюджету, місцевим юридичним та бухгалтерським компаніям, іноді зберігають гроші в місцевих банках, користуються місцевою інфраструктурою, надають робочі місця жителям. Такі доходи є важливими для невеликих острівних держав. Офшорних схем міжнародного податкового планування незліченна кількість. Уряди країн і спеціалізовані міжнародні органи пильно спостерігають за діяльністю таких підприємств і за можливості припиняють таку діяльність, якщо вона характеризується ознаками незаконності [14].

Саме по собі створення офшорної компанії не є незаконним. Не піддається сумніву законне право платників податків зменшувати розмір податків законним шляхом. Ніхто не зобов'язаний будувати свій бізнес для максимальної зручності міністерства фінансів, громадяни не мають патріотичного обов'язку збільшувати власні податкові платежі. Тим більше що основною причиною створення офшорів є якраз величезний тягар податків, які ніяк не стимулюють підприємницьку активність [3]. Офшорні зони служать засобом для «виживання» багатьох суб'єктів підприємництва, оскільки в них «переводяться» і накопичуються кошти для подальшого інвестування. Проблема в іншому – у використанні таких зон для здійснення незаконної діяльності, яка становить небезпеку не тільки для окремої держави, а й усього світового співтовариства. Тому потрібно боротися не із самими офшорними зонами, а зі злочинною діяльністю під час використання їх наркомафією, терористичними організаціями та іншими угрупованнями. Необхідно вдосконалити механізм перевірки сумнівних операцій, відстеження обігу основного капіталу, розширити перелік офшорних зон, проводити антитіньову політику, зменшувати тиск із боку держави для нормальної діяльності підприємств. Тобто, розглянувши аспекти діяльності офшорних зон, ми не можемо однозначно вирішити, як вони впливають на глобальну економіку (табл. 1).

Проаналізувавши табл. 1, можна зробити висновок про те, що одна і та сама властивість офшорів може трактуватися й як перевага, й як недолік залежно від конкретних, нерідко протилежних інтересів приватних інвесторів, міжнародних організацій. На жаль, в останні роки у світі, у тому числі

Позитивні й негативні наслідки впливу офшорних зон

Рівень (суб'єкти)	Позитивні сторони	Негативні сторони
Мікрорівень (компанія)	Підвищення конкурентоспроможності компанії на національному та глобальному рівнях за рахунок використання більш гнучких стратегій розвитку	Надання невиправданих конкурентних переваг окремим компаніям
Мезорівень (галузь, регіон, ринок)	Сприяння розвитку фінансових ринків; створення умов для диверсифікації інвестицій	Сприяння відтоку капіталу та руйнуванню галузей і регіонів
Макрорівень (країна)	Зниження ризику експропріації та створення умов для захисту прав власності, що, своєю чергою, може ініціювати підвищення економічного зростання, перш за все, у країнах-донорах; сприяння процвітанню тих держав, де офшори розташовані	Недобросовісна податкова конкуренція, забирає доходи в офшорних країнах; підтримка тіньової економіки; скорочення зайнятості в країнах-донорах
Глобальний рівень (світова економіка)	Активізація транскордонних фінансових потоків і прискорення обороту фінансових активів у міжнародному масштабі; спонукання до зниження загального податкового тягаря і на цій Основі стимулювання економічної активності в глобальній економіці	Створення елементу нестабільності у світовій економіці та фінансах унаслідок можливого накопичення в офшорних зонах великих обсягів капіталів, передусім спекулятивних

Джерело: складено авторами за [4; 6; 7]

й Україні, виведення капіталу в офшорні зони прийняло надмірні масштаби і цим загострило негативні сторони використання податкових гаваней.

Як показують дослідження, офшори використовують бізнесмени практично в усіх видах діяльності та в усіх країнах. Зрозуміло, що Україна не є винятком. Більше того, вітчизняні підприємці перебувають у числі лідерів за кількістю створених офшорних компаній, а тривала економічна криза лише загострює проблему оптимізації податків і бізнесу та підвищує популярність офшорів. Можливими причинами такого становища, за якого офшорні зони активно використовуються підприємцями та окремими особами в Україні, на нашу думку, є накопичення значних капіталів, що потребують легалізації; неефективність податкової політики; низький розвиток фінансового ринку; небезпека декларування високих доходів; корупція численних контролюючих чиновників; зневіра у владі; нестійкий макроекономічний стан; незахищеність належним чином права власності; несприятливий інвестиційний клімат та умови розвитку підприємницької діяльності [7]. Крім вищезазначених чинників, є інші мотиви використання національними підприємствами офшорних зон, серед яких: низька або нульова ставка податку; легкість реєстрації фірми; відсутність в офшорних юрисдикціях зобов'язання стосовно подачі звітності; рух капіталу та нерозголошення даних про його власників; добровільна наявність засновників фірми. На відміну від країн Заходу бізнес в Україні також піддається впливу політичних та регуляторних заходів, що створює додаткові мотиви, здебільшого мотиви для великого бізнесу, працювати в Україні за посередництва офшорів. Підтвердженням існування перекосів у застосуванні державних інструментів регулювання української

економіки є дані рейтингу сприятливих умов для підприємницької діяльності, де Україна посідає 142-е місце, що спричиняє недоотримання бюджетом податкових надходжень. Однак створення таких фірм в офшорних зонах не забороняється законом, а дохід офіційно з'являється у суб'єктів господарювання інших держав [7].

Так, наприклад, за різними даними, за останні 15 років з України виведено приблизно 170 млрд. дол. США. На Кіпрі, як зазначають експерти, українські компанії та українські багатії зберігають понад 30 млрд. дол. США, зароблених в Україні. Це можна пояснити тим, що між Україною та Кіпром підписаний договір про уникнення подвійного оподаткування та підтримку іноземних інвестицій. Тому сьогодні Кіпр досить активно виступає як у ролі своєрідного офшорного центру, так і в ролі так званого фінансового каналу, через який рухаються світові капітали в економіку України. Значну частину цих коштів, які надходять із Кіпру, можемо розглянути як прямі інвестиції українського походження. Згідно з даними Держкомстату, загальна сума прямих інвестицій з України в економіку іноземних країн на січень 2017 р. становила 6,3 млрд. дол. США. Акціонерний капітал з України надійшов до 47 держав світу [8]. Розглянемо динаміку інвестицій з України за 2012–2017 рр. (табл. 2).

Аналізуючи динаміку інвестицій за 2012–2017 рр., можемо зробити висновок, що більше 90% інвестицій, які надходять з України до зарубіжних країн, становлять інвестиції до Кіпру (близько 5,9 млрд. дол. США). Незначною є частка інвестицій до іншої офшорної юрисдикції, а саме Віргінських Островів (близько 57 млн. дол. США, тобто менше 1%). Отже, справедливим буде стверджувати, що переважно всі інвестиції, які надходять з України, спрямовані в офшорні зони. Аналогічна ситуація залишається відносно

Динаміка прямих інвестицій з України за 2012–2017 рр. [8]

Країна	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Австрія	5,0	5,3	6,1	3,5	3,1	4,6
Білорусь	4,1	5,8	4,1	3,8	4,3	4,5
Латвія	80,4	95,5	98,6	85,0	69,8	68,4
Молдова	16,7	16,9	16,9	10,7	7,8	7,1
Німеччина	9,0	9,1	9,4	2,6	2,3	2,7
Польща	46,3	52,3	56,4	53,4	50,2	48,7
Російська Федерація	236,6	292,6	377,9	196,4	122,8	144,1
Угорщина	0,1	4,2	17,3	16,0	14,6	14,9
Швейцарія	9,2	5,7	8,2	7,3	7,3	7,1
Грузія	32,3	33,0	41,1	37,6	1,4	1,7
Кіпр	5 899,7	5 917,6	5 925,1	5 926,1	5 923,7	5 930,5
Віргінські Острови (брит.)	25,8	25,8	25,8	25,8	51,3	57,6

сталою протягом усього досліджуваного періоду та коливається в інтервалі від 88% до 94% незалежно від збільшення обсягу інвестиційних надходжень до іноземних країн та до зазначених офшорних зон загалом. Однак частина капіталовкладень до офшорних юрисдикцій повертається назад у вигляді іноземних інвестицій. Так, станом на 1 січня 2017 р. загальна сума прямих іноземних інвестицій в Україну становила 37,5 млрд. дол. США (Кіпр – 9,6 млрд. дол. США, Нідерланди – 5,9, Велика Британія – 2, Віргінські Острови – 1,6 млрд. дол. США) [8].

Проаналізувавши показники динаміки інвестицій із Кіпру та Віргінських Островів у 2012–2017 рр. до України, можна припустити, що частина коштів, які повертаються у вигляді зворотних інвестицій, також є сталою, а протягом досліджуваного часового проміжку становить у середньому 80% (майже 10 млрд. дол. США) для Кіпру та 11% (близько 2 млрд. дол. США) для Віргінських Островів. Отже, бачимо, що розмір інвестицій в економіку нашої країни прямо залежить від офшорних зон, оскільки на їх основі відбувається діяльність майже 95% потоків інвестицій. Це кошти, які виведені з бюджету, зароблені на дешевій робочій силі, що не підлягала офіційному працевлаштуванню, несплачених податках та хабарництві. З огляду на ці факти, постає питання цивілізованої діяльності офшорних зон та офшорного бізнесу, а також з'являється потреба в удосконаленні механізмів співпраці з офшорними юрисдикціями для України. На нашу думку, для подальшого гармонійного розвитку економіки країни необхідно перейняти досвід високорозвинених країн світу щодо детінізації офшорної діяльності. Сьогодні ці країни успішно використовують механізм офшорів, націлюючи власні бізнес-структури на завоювання нових ринків збуту [9].

Більшість країн світу підтримує процес боротьби з офшорами, тому що податки повинні сплачуватися там, де заробляється прибуток. Але світова практика показує, що офшорний капітал не зникне в доступній для огляду перспективі. Він зазнає істотних змін, стаючи більш прозорим і передбачуваним

[12]. Але стан податкової конкуренції та інвестиційної привабливості окремих юрисдикцій буде завжди визначати потоки капіталу в світовій економіці. Все це вимагає комплексного підходу до вирішення даних проблем. Найважливішими його напрямками повинні стати вдосконалення податкової політики, зниження адміністративних бар'єрів і створення інших сприятливих умов для ведення підприємництва в Україні, альтернативних офшорним.

Для вирішення проблем, пов'язаних з офшорними зонами, розділяючи думку деяких науковців та аналітиків [4; 7; 16] є доцільним ужиття деяких заходів: створення привабливого інвестиційного клімату в економіці України; реформування державно-адміністративного апарату країни, поліпшення функціонування державних інститутів з правоохоронної, судової, адміністративної, комунальної, медичної та освітньої функцій; упровадження процесів виключення монополії та олігархії; розроблення єдиного переліку юридичних та фізичних осіб, що мають зареєстровані компанії або відкриті рахунки в офшорах; розроблення ефективного виду контролю над грошовими операціями для Міністерства фінансів та Національного банку України; підготовка певних підзаконних нормативно-правових актів, які могли б регулювати діяльність офшорного бізнесу; оприлюднення в засобах масової інформації ситуації щодо боротьби з відмиванням коштів, отриманих незаконним шляхом; зростання популярності продуктивних способів боротьби з тіньовими офшорними операціями; регулярна перевірка джерел доходів політичних діячів. Усім вищезазначеним шляхам подолання проблем, пов'язаних з офшорними зонами, необхідне застосування активних дій із боку держави, а також тісної міжнародної співпраці.

Висновки з проведеного дослідження. Офшорні зони – це різновид вільних економічних зон, що покликані створювати сприятливий валютно-фінансовий і фіскальний режим, а також високий рівень комерційної та банківської таємниці, що є корисним для бізнесменів. Але, незва-

жаючи на економічну привабливість офшорних зон, проведення операцій із ними має й низку негативних наслідків, адже через це з держав зникають величезні суми грошей. Отже, провівши дослідження головних ознак діяльності офшорних зон, можна зазначити про їх значний вплив на економіку держави й необхідність гармонізації податкової системи і системи державного контролю над скороченням відтоку капіталу з держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баула О., Сачук А. Особливості еволюції офшорних зон в умовах глобалізації економіки. Виклики часу. 2012. № 1. С. 16–18.
2. Д'яконова І.І. Діяльність офшорних зон міжнародних фінансових відносинах: значення та регулювання. Збірник наукових праць. 2014. № 38. С. 14–20.
3. Кобзар Т.С. Сучасний погляд на значення офшорних зон в світі і Україні. Порівняльно-аналітичне право. 2017. № 4. С. 161–163.
4. Манзюк О.О. Негативні наслідки діяльності офшорних зон та шляхи їх подолання в Україні. Європейський вектор економічного розвитку. 2013. № 2(15). С. 172–178.
5. Руденко В.В. Інвестиційна діяльність в офшорних зонах: особливості реалізації та перспективи розвитку. Вісник Хмельницького національного університету. 2015. № 1. С. 133–141.
6. Харчук О.О., Коритнік С.А. Негативні наслідки діяльності офшорних зон та шляхи їх подолання в Україні. Міжнародний науковий журнал. 2016. № 6. Т. 3. С. 157–160.
7. Шереметинська О.В., Савчук І.В. Вплив офшорних зон на економіку України. Економічний простір. 2016. № 105. С. 58–66.
8. Офіційний сайт Державної служби статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
9. The world of Offshore Financial Centers. URL: <https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/129579/The%20world%20of%20OFCs%20and%20the%20role%20of%20the%20EU%20in%20it.pdf?sequence=1>.
10. Are offshore jurisdictions good for the global economy? URL: <http://crwwgroup.net/en/offshore-jurisdictions-good-global-economy/>.
11. Why Are Offshore Accounts Considered Such a Bad Thing? URL: <https://fee.org/articles/why-are-offshore-accounts-considered-such-a-bad-thing/>.
12. Черный список офшорных стран Украины в 2018 году. URL: <https://it-offshore.com/novosti/2018/chernyj-spisok-offshornyh-stran-ukrainy-v-2018-godu.html>.
13. Tax havens, offshore financial centres and the current sanctions regimes. URL: <https://www.emeraldinsight.com/doi/full/10.1108/JFC-01-2016-0008>.
14. Offshore and the new international political economy. URL: https://research-repository.griffith.edu.au/bitstream/handle/10072/35152/65381_1.pdf.
15. Sardak S.E., Samoylenko A.A. National Economies Intellectualization Evaluating in the World Economy. *Economic Analysis-XXI*. 2014. № 9–10(2). P. 4–7.
16. Сардак С. Перспективы развития современного бизнеса. Менеджмент и менеджер. 2008. № 1. С. 4–12.

REFERENCES:

1. Baula O., Sachuk A. Features of the evolution of offshore zones in the conditions of globalization of economy / O. Baula, A. Sachuk // *Challenges of time*. 2012. No. 1. S.16-18.
2. Dyakonova I.I. Offshore zone activity in international financial relations: value and regulation / I.I. Dyakonov // *Collection of scientific works*. 2014. No. 38. S. 14-20.
3. Kobzar T.S. Modern view on the importance of offshore zones in the world and Ukraine / T.S. Kobzar // *Comparative and analytical right*. 2017. No. 4. S. 161-163.
4. Manzyuk O.O. Negative consequences of activity of offshore zones and ways of their overcoming in Ukraine / O.O. Manzyuk // *European vector of economic development*. 2013. No. 2. (15). S. 172-178.
5. Rudenko V.V. Investment activity in offshore areas: peculiarities of realization and development prospects / V.V. Rudenko // *Bulletin of the Khmelnytsky National University*. 2015. No. 1. S. 133-141.
6. Kharchuk O.O. Negative consequences of activity of offshore zones and ways of their overcoming in Ukraine / O.O. Kharchuk, S.A. Corinth // *International scientific journal*. 2016. No. 6. T. 3. S. 157-160.
7. Sheremetinskaya O.V. Influence of offshore zones on the economy of Ukraine / O.V. Sheremetinskaya, I.V. Savchuk // *Economic Space*. 2016. No. 105. S.58-66.
8. Official site of the State Statistics Service [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua>
9. The world of Offshore Financial Centers [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.theseus.fi/bitstream/handle/10024/129579/The%20world%20of%20OFCs%20and%20the%20role%20of%20the%20EU%20in%20it.pdf?sequence=1>
10. Are offshore jurisdictions good for the global economy? [Electronic resource]. – Access mode: <http://crwwgroup.net/en/offshore-jurisdictions-good-global-economy/>
11. Why Are Offshore Accounts Considered Such a Bad Thing? [Electronic resource]. – Access mode: <https://fee.org/articles/why-are-offshore-accounts-considered-such-a-bad-thing/>
12. Chernyy spisok offshornykh stran Ukrainy v 2018 godu [Electronic resource]. – Access mode: <https://it-offshore.com/novosti/2018/chernyj-spisok-offshornyh-stran-ukrainy-v-2018-godu.html>.
13. Tax havens, offshore financial centres and the current sanctions regimes [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.emeraldinsight.com/doi/full/10.1108/JFC-01-2016-0008>
14. Offshore and the new international political economy [Electronic resource]. – Access mode: https://research-repository.griffith.edu.au/bitstream/handle/10072/35152/65381_1.pdf
15. Sardak S. E. National Economies Intellectualization Evaluating in the World Economy / S. E. Sardak, A. A. Samoylenko // *Economic Analysis-XXI*. – 2014. – № 9-10(2). – P. 4 – 7.
16. Sardak S. Prospects for the development of modern business / S. E. Sardak // *Management and Manager*. – 2008. – № 1. – p. 4–12.

Sardak S.E.

Doctor of Economics, Associate Professor,
Professor of Economics and Management of National Economy
Dnipro National University named after Oles Honchar

Sitnik A.I.

Student
Dnipro National University named after Oles Honchar

THE INFLUENCE OF THE OFFSHORE ZONES ON THE ECONOMY OF THE STATE (IN THE EXAMPLE OF UKRAINE)

The article defines the notion of offshore zones. The main stages of formation of offshore zones are highlighted. The advantages and disadvantages of offshore zones are analyzed. The legal status of offshore zones in the world economy is investigated. The influence of offshore zones on the world economy is described. The role of offshore zones for the Ukrainian economy is determined.

Key words: offshore zones, globalization, special economic zone, taxes, world economy, finance.

It is determined that with the development of a market economy in the world, offshore zones are becoming increasingly popular. The theme of offshore zones is very controversial and popular among scholars to date.

It is determined that the signs of offshore zones include a reduced tax system, the availability of privileges or a general absence of taxation (under certain conditions); simplified registration procedure; financial secrecy (protection of banking and commercial secrets); weak or absent currency control; the possibility of investing assets in the economies of the states that currently have the most favorable conditions for profitability and capital gains; ease of access to foreign banking systems; offshore zones may be owned by both individuals and legal entities.

The evolution of formation and development of offshore zones is considered. It is believed that the formation of offshore zones took place in three stages.

The main types of territories of offshore zones are allocated, which are accounted for three. A complete list of offshore zones existing in the year 2018 is considered. It is analyzed what organizational and legal forms of offshore zones exist. Each of these forms allows you to use different schemes to maximize the benefits of creating an offshore company.

The influence of offshore zones on the economic development of the state at different levels of the economy is analyzed.

Particular attention is paid to the analysis of the movement of investments from Ukraine and in Ukraine in the dynamics of 5 years. It is determined that the bulk of money in Ukraine comes from Cyprus. The same goes for the money coming from Ukraine.

It is decided that offshore zones for the domestic economy are a very critical phenomenon. Therefore, a number of advice was developed that could improve the level of control over outflows in the offshore, and thus strengthen the economic conditions of our country.

PROBLEMS AND PROSPECTS OF ECONOMIC INTEGRATION OF UKRAINE AND EUROPEAN UNION

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ І ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

УДК 334.D12.82:339.922(477):061.1ЄС

Korinnyi S.O.

Ph.D. in Economics, Lecturer
Chair of International Economics,
Natural Resources and Economics
on International Tourism
Zaporizhzhia National University

Yarkov S.O.

Student
Zaporizhzhia National University

The article describes current stage of economic integration of Ukraine and European Union. It analyses the general trend of further development of economic relationships. There are studied critical problems that impede general integration of Ukraine and EU. Also there are defined prospects of forcing economic integration of Ukraine and EU. The article offers the ways of activation of such integration.

Key words: integration, economic integration, competition, barriers, economic and political factors of integration.

У статті визначено сучасний стан економічної інтеграції України та Європейського Союзу. Проаналізовано загальний тренд подальшого розвитку економічних взаємовідносин. Розглянуто критичні проблеми, що перешкоджають загальній інтеграції України та ЄС. Визначено перспективи форсування економічної інтеграції України та

країн ЄС. Запропоновано шляхи активізації такої інтеграції.

Ключові слова: інтеграція, економічна інтеграція, конкуренція, бар'єри, економіко-політичні чинники інтеграції.

В статье определено современное состояние экономической интеграции Украины и Европейского Союза. Проанализирован общий тренд дальнейшего развития экономических взаимоотношений. Рассмотрены критические проблемы, препятствующие общей интеграции Украины и ЕС. Определены перспективы форсирования экономической интеграции Украины и стран ЕС. Предложены пути активизации такой интеграции.

Ключевые слова: интеграция, экономическая интеграция, конкуренция, барьеры, экономико-политические факторы интеграции.

Target setting. Activation of integration processes in the world and particularly in Europe is a feature of current world development of countries. Even those countries that are not included into integration associations feel their considerable influence. After the last enlargement of EU Ukraine became the direct neighbour of European Union. It discovers new opportunities for strengthening cooperation between Ukraine and EU.

European integration for Ukraine is the way to modernize economy, create new workplaces, deal with technological underdevelopment, low level of energy efficiency, involve foreign investments, create innovative technologies, increase competitiveness of domestic producers and conquer world markets, especially the European one. As a part of Europe Ukraine is oriented to the current in leading European countries model of modernization and development.

According to the forecasts of economists, our country will not become a member of EU earlier than in 2020. Accession of Ukraine to this integration association is impossible by the reason that there will join a country that will need great compensation due to disappearing of a number of industrial sectors. Another problem of integration of Ukraine to EU is that Ukrainian laws don't meet the requirements of European standards. Ukrainian legislation should be adapted to the European one, and it should be performed as reforming of Ukrainian legislation system and gradually making it meeting the European standards.

Actual scientific researches and issues analysis. The problems of international economic integration that are directly or indirectly related to Ukraine are described in the works of many scientists such as

M. Alle, P. Bakli, B. Balass, B. Heyts, Y. Danylyshyn, D. Lukyanenko, R. Soland, Y. Timbergen, E. Haas, A. Cherep.

Objective of research. The research aim is to analyse perspectives of integration of Ukraine to EU, define the role of Ukraine in trading with EU countries and dealing with problems in the process of economic integration.

Results. The notion 'international economic integration' is traditionally defined either from economic or political point of view. There is no theory that would sum up the findings of different schools. The common disadvantage of international economic integration analysis is its understanding in the light of institutions and the role of state in the process in general [4].

Despite a great number of concepts and theories of international economic integration development, the science still has not created a common approach to its definition. In our opinion, now it is not enough to perceive international integration only from economic or political point of view.

Systematisation of international economic integration theories allowed to find out that the representatives of market and institutional school describe the process of international economic integration in the best way.

International economic integration should be understood as a political and economic process of rapprochement and association of countries with intersection of their economic systems, with common economic policy and supranational political administration.

Integration is impeded by objective and subjective obstacles. The objective ones contain natural resources; difference in levels of social and economic

development; different economic potentials and available production capacities, international factors etc. The subjective include cultural differences; multifaceted domestic and foreign interests; different levels of society development, geopolitical and geoeconomic indeterminacy etc. [1]

Both objective and subjective obstacles create barriers for integration processes. Barriers are any limitations or circumstances that impede new economic agents to enter a sector or a product market as agents.

Country that starts a trade war aims to reduce competition on its own market; increase the volume of GDP; increase employment population; make goods of national producers competitive; increase effective demand; stabilize macroeconomic environment.

Using trade wars some countries try to apply political pressure in order to get desired outcomes of these wars or make political decisions in economic area; cause deterioration of competitive positions of some 'enemy' country in the world, discreditation of authorities of a competitor country; limit mutual trade with a competitor country to make its economic and trade indexes lower; prevent strengthening of military power of a competitor country and as a way of reaching military advantages.

This way political and economic barriers in the process of integration can be determined as objective or subjective factors that arise due to some differences in political and economic systems, difference in economic development, political disagreements, noncompliance of economic interests and geoeconomic uncertainty and block the process of international economic integration making it more difficult or slower.

Analysing the key approaches to definition of essence of international economic integration barriers it should be mentioned that the researchers consider both state and individuals as agents that set limitations.

Political and economic barriers are supposed to be understood as objective or subjective factors that arise on the ground of certain differences in political and economic systems, difference in economic development, political disagreements, noncompliance of economic interests and geoeconomic uncertainty and impede the process of international economic integration making it more difficult or slower.

Dividing political and economic barriers into significant, insignificant and neutral, we can distinguish them as subjective, objective and the ones that do not depend on the will of state.

The subjective significant ones include tariff measures, customs duties and fees, taxes related to international trade, quantitative restrictions, quotas, voluntary limits, technical barriers, corruption, licensing.

The subjective insignificant ones include processes of applying antidumping/compensation legislation, subsidies.

The subjective neutral barriers are state procurements, macroeconomic policy, investment measures related to trade.

Among the objective barriers of international economic integration are trade wars, military operations, and discriminatory international agreements. The insignificant ones include political pressure. The neutral ones are physical barriers. [3].

Current economic theory and practice prove that open economy grows faster than closed economy due to liberal foreign trade, attraction of foreign investment, technological improvements and knowledge exchange [2]. In some researches it is proved that higher quality of institutions may cause growth in a country and strengthen positive effects of international economic integration [5]. D. Rodic says that external shocks of integration of a country into the world economy have long-term negative effects on growth of countries with poor institutions [4]. D. Dollar and A. Kray dispute about the role of trade and institutions in long-term and short-term outlook.

Based on these fundamental researches we add to our analysis of international economic integration political and economic factors influence also institutional factors and set a task to find out institutional indicators that have a direct impact on growth of economy of post-socialist economies. Using the indicator of institutions quality like Index of Economic Freedom (Heritage Foundation) we study the following its components: property rights freedom, trade freedom, absence of corruption and investment freedom. We suppose that institutions in the area of foreign trade freedom and decrease of corruption will have greater impact on economies of these countries.

To evaluate the impact of political and economic factors of international economic integration there is also used the index of international trade taxation as an indicator of tariff barriers in trade, as well as the way to evaluate the role of international aid programs of foreign funders and European institutes in economic growth of the studied countries.

At the same time to explore the impact of political and economic factors of international economic integration on economic growth, it is necessary to take into account assets and labour force as basic production factors according to the Cobb–Douglas production function.

To define relationship between a range of political and economic factors of international integration, institutions and basic production factors and economic growth was formed a selection of 18 post-socialist countries, 10 of which are Central and Eastern Europe countries (CEE) that are already members of EU, and 8 other countries of CEE and CIS are not a part of EU, including Ukraine. The time period of the research is twenty-five years, starting from 1991, the year when Ukraine became independent, to 2016, the last year when there was published sta-

tistical data for countries of the chosen group. The research is based on econometric analysis of panel data using the least squares method with transforming using the method of fixed methods. It allows to avoid heterogeneity by countries.

The analysis of specific institutions role in economic growth of countries shows that absence of corruption trade freedom indexes are statistically and economically significant mainly for CEE and CIS countries that are not members of EU. These countries should concentrate on improvement of institutions in trade area and overcoming corruption.

At the same time international trade is essential for GDP growth for both groups of studied countries (those that are included into the integration association and for those that aim to be integrated), and for CEE and CIS countries that are not members of EU their export activity becomes especially important. In addition, countries that are not members of EU benefit much more from international programs of help from international funders and European institutions than countries that are new members of EU. The barrier of getting EU membership by Ukraine is the problem of Ukraine's territorial integrity. Ukraine should meet the requirements of p.31 of Copenhagen criteria related to foreign and safety policy. To fulfil this demand Ukraine should harmonize its policy in sectors with political declarations and agreements of EU.

Except for institutions and trade economic growth of post-socialist countries is influenced by political and economic factors of international economic integration like direct foreign investment, international intellectual property rights exchange, international aid programs of funders and European institutions, as well as incomes from taxation of foreign trade. The impact of these factors on growth is mainly positive, but in some specifications of the model values of these indicators lose their statistical significance.

The results of institutions and other political and economic factors of international economic integration interaction are also positive, especially with volumes of import, export, direct foreign investment and international aid programs of funders and European institutions. This way we may suppose that there are some synergy effects of complex reforming of institutions, foreign trade, attraction of foreign investment and international aid and cooperation programs. The following studies in this area will help describe this problem in more details.

Institutions together with basic growth factors, i.e. assets and labour force, are key determinants of economic growth for post-socialist countries. Not every component of institutional improvement influences economic growth of CEE and CSI post-socialist countries in the same way. Trade freedom and absence of corruption have a significant impact on economic growth, especially for a subgroup of CEE and CIS countries that are not EU members. It is obvious

that countries of this subgroup have relatively poorer institutions, and that is why it is expedient to focus economic policy on improving the quality of related institutions' components, that may become a driving force for their economic growth in turn. It is proved by the researches that poor institutions are the main barriers of economy growth in terms of integration into international economy.

GDP growth indexes beside institutions also depend on indicators of foreign trade. In his case the role of export in economies of CEE and CIS countries that are not EU members is more crucial than on economies of countries that are new members of EU. It is explained by export orientation of CIS countries with relatively poor development of national market. At the same time, import has a positive impact on economic growth of countries of both groups, because import brings them new products, equipment, raw materials, technologies and knowledge. This finding corresponds to the results of other recent empirical studies.

Improving of trade terms with EU provides benefits for national producers, decreases dependence on RF and trade conflicts with it, increases competitiveness of Ukrainian goods. Ukrainian industry sector is characterized by high energy intensity due to dominating in its structure products of heavy industry material and technical base of which is old-fashioned. That is why new terms of trade within free trade area will provide relative reduction of price for manufacturing lines and equipment that are provided by EU producers and will have positive impact on renewing of material and technical base of those industry sectors equipment for which is not produced in Ukraine [3].

Based on the results of the analysis there are formed recommendations for improvement of ways for Ukraine to be integrated to EU, defining its basic tasks:

- to outline clearly national geopolitical priorities;
- to stabilize constant GDP accession rates;
- to increase competitiveness of Ukrainian products and services on EU markets;
- to reduce production cost of exported goods;
- to reach the European level of standards and technical regulations;
- to increase funding of integration process implementation.

Conclusion. Summarising results of the research concerning integration processes of Ukraine in terms of this study we should understand that for Ukraine European integration is the way to improve and renovate economy, attract foreign investment and new technologies, increase competitiveness of national producers, it means free movement of skilled labour force, goods, services, production factors within integration association, as well as entering the common market. Cooperation of Ukraine and EU will contribute to making our country closer to high European standards, increasing living standards and human wellbeing.

REFERENCES:

1. Alkhovitska O. (2008) Tsentr ta peryferiia v ekonomitsi Yevropeiskoho Soiuzu na suchasnomu etapi rozshyrennia [Centre and frontier area in economy of European Union at the present stage of expansion]. *Journal of European Economy*, vol. 7, no. 3, pp. 318-325.
2. Belozubenko V. S. (2005) Ontolohiia intehratsiinykh protsesiv na rivni rehioniv svitu [Ontology of integration processes at the level of world regions]. *Scientific works of DonNTU*, no. 91, pp. 79-86.
3. Prykhodko I. V. (2014) Teoretychni zasady doslidzhennia polityko-ekonomichnykh barieriv mizhnarodnoi ekonomichnoi intehratsii [Theoretical base of studying political and economic barriers of international economic integration]. *Visnyk of the Lviv University. Series International Relations*, no. 36, pp. 101-109.
5. Sardarian L. S. (2010) Evoliutsiia modelei mizhnarodnoi ekonomichnoi intehratsii [Evolution of international economic integration models]. *Scientific Notes of "KROK" University: Foreign Trade. Economic Security*, no 2, pp. 72-81.
6. Predstavnytstvo Ukrainy pry Yevropeiskomu Soiuzi ta Yevropeiskomu Spivtovarystvi z atomnoi enerhii (2017) Torhovelno-ekonomichne spivrobotnytstvo Ukraina-Yes [Trade and economic cooperation of Ukraine and EU], Kyiv: Predstavnytstvo Ukrainy pry Yevropeiskomu Soiuzi ta Yevropeiskomu Spivtovarystvi z atomnoi enerhii

Korinnyi S.O.

Ph.D. in Economics, lecturer
Chair of International Economics, Natural Resources and
Economics on International Tourism
Zaporizhzhia National University

Yarkov S.O.

Student
Zaporizhzhia National University

PROBLEMS AND PROSPECTS OF ECONOMIC INTEGRATION OF UKRAINE AND EUROPEAN UNION

Activation of integration processes in the world and particularly in Europe is a feature of current world development of countries. Even those countries that are not included into integration associations feel their considerable influence. After the last enlargement of EU Ukraine became the direct neighbour of European Union. It discovers new opportunities for strengthening cooperation between Ukraine and EU.

European integration for Ukraine is the way to modernize economy, deal with technological underdevelopment, low level of energy efficiency involve financial resources and create innovative technologies.

Objective and subjective factors impede economic integration of Ukraine and EU. The objective factors contain natural resources; difference in levels of social and economic development; different economic potentials and available production capacities, international factors etc. The subjective factors include cultural differences; multifaceted domestic and foreign interests; different levels of society development, geopolitical and geoeconomic indeterminacy etc.

Both types of obstacles create barriers for integration processes. Barriers are any limitations or circumstances that impede new economic agents to enter a sector or a product market as agents.

Country that starts a trade war aims to reduce competition on its own market; increase the volume of GDP; increase employment population; make goods of national producers competitive; increase effective demand; stabilize macroeconomic environment.

Using trade wars some countries try to apply political pressure in order to get desired outcomes of these wars or drastically make political decisions in economic area.

Based on the results of the analysis there are formed recommendations for improvement of ways for Ukraine to be integrated to EU, defining its basic tasks: to outline clearly national geopolitical priorities; to stabilize constant GDP accession rates; to increase competitiveness of Ukrainian products and services on EU markets; to reduce production cost of exported goods; to reach the European level of standards and technical regulations; to increase funding of integration process implementation etc.

Summarising results of the research concerning integration processes of Ukraine in terms of this study we should understand that for Ukraine European integration is the way to aspire high European standards, increasing living standards and human wellbeing.

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМСТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ПІДХІД
ENTERPRISE STRATEGIC MANAGEMENT: A THEORETICAL APPROACH

У статті розглянуто ключові визначення поняття «стратегічне управління» як економічної категорії. Визначено мету та принципи стратегічного управління підприємством. Розкрито наукові бачення процесу формування та розвитку стратегічного управління. Наголошено на тому, що в розробленні та реалізації загальної стратегії особливу роль відіграє персонал підприємства. Визначено стадії розвитку стратегічного управління персоналом відповідно до загальної еволюції підприємства.

Ключові слова: стратегія, стратегічне управління підприємством, принципи, етапи формування, концепція стратегічного управління.

В статье рассмотрены ключевые определения понятия «стратегическое управление» как экономической категории. Определены цель и принципы стратегического управления предприятием. Раскрыты научные видения процесса формирования и развития стратегического управления. Сделан акцент на том, что в разработке и

реализации общей стратегии особую роль играет персонал предприятия. Определены стадии развития стратегического управления персоналом в соответствии с общей эволюцией предприятия.

Ключевые слова: стратегия, стратегическое управление предприятием, принципы, этапы формирования, концепция стратегического управления.

The article considers key definitions of concept "strategic management" as an economic category. Goals and principles of strategic management of enterprise are determined. Scientific vision of the process of formation and development of strategic management are revealed. It is noted that the human resources of the enterprise play a special role in the development and implementation of the general strategy. Development stages of strategic human resource management in accordance with general evolution of enterprise are determined.

Key words: strategy, strategic management of enterprise, principles, stages of formation, strategic management concept.

УДК 330.1

Березіна Л.М.д.е.н., професор,
професор кафедри економіки
підприємства

Полтавська державна аграрна академія

Марєвська М.Ю.

студентка

Полтавська державна аграрна академія

Постановка проблеми. Одними з важливих передумов подальшої інтеграції України до Європейського Союзу є стійкий розвиток та зростання виробництва в усіх галузях, на кожному окремо взятому підприємстві. Зміцнення конкурентної позиції підприємства є гарантією його успішного розвитку, і тільки розроблення ефективної стратегії розвитку та управління підприємством дадуть змогу вирішити проблему.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема стратегічного управління підприємством ґрунтовно висвітлена в науковій економічній літературі. Вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти, зокрема І. Ансофф, М. Армстронг, А.А. Томпсон, А.Дж. Стрікланд, Л.В. Балабанова, В.С. Просалова, І.О. Шаповалова, вивчають теоретико-методологічні аспекти стратегічного управління. Проте отримані результати вимагають подальших наукових досліджень, зокрема підлягають систематизації принципи стратегічного управління.

Постановка завдання. Метою статті є визначення сутності та обґрунтування принципів стратегічного управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині стратегічне управління є важливим фактором успішного функціонування підприємств у складних ринкових умовах, але, на жаль, часто можна спостерігати в діяльності підприємств відсутність

стратегічності, що призводить до їх «поразок» в конкурентній боротьбі.

А.А. Томпсон і А.Дж. Стрікланд розуміють під стратегією управлінський план, спрямований на зміцнення позицій підприємства на ринку, задоволення потреб клієнтів та досягнення певних результатів діяльності; образ дій, якому повинен слідувати керівник для досягнення стратегічних цілей. Не володіючи стратегією, керівник не має продуманого курсу руху та програми дій для досягнення бажаних результатів [8].

І. Ансофф вважає, що стратегічне управління – це процес ухвалення та здійснення стратегічних рішень, центральною ланкою якого є стратегічний вибір, заснований на зіставленні власного ресурсного потенціалу підприємства з можливостями та загрозами зовнішнього оточення, в якому воно діє. Стратегію можна розглядати як основну сполучну ланку між цілями та лінією поведінки, вибраною для досягнення цих цілей [1].

Ми поділяємо міркування В.С. Просалової та Є.Н. Смольянінової щодо розуміння стратегічного управління. Так, вони вважають, що стратегічне управління – це процес реалізації управлінських рішень, заснований на використанні стратегії підприємства з урахуванням можливості її динамічного оновлення, що забезпечує конкурентні переваги [6].

Мета стратегічного управління полягає у створенні комплексної системи, яка поєднує місію, ціль та стратегію підприємства, що підвищує конкурентоспроможність та перспективне існування. Проте особливості стратегічного управління кожної організації залежать від низки таких чинників:

- галузева належність;
- розмір підприємства;
- тип виробництва, рівень спеціалізації, концентрація та кооперація;
- характеристики виробничого потенціалу;
- наявність (відсутність) науково-технічного потенціалу;
- рівень розвитку управління;
- рівень кваліфікації персоналу [9].

В роботах науковців розглядається чимала кількість положень щодо принципів стратегічного управління (рис. 1).

На думку М. Армстронга, процес формування стратегії складається з таких етапів: [2, с. 44] визначення місії; визначення цілей; проведення аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища для виявлення внутрішніх сильних та слабких сторін і зовнішніх можливостей та загроз (SWOT-аналіз);

аналіз поточних стратегій; проведення додаткового аналізу ресурсного потенціалу (фінансового, трудового); формулювання ключових стратегічних питань на основі попереднього аналізу; підготовка стратегічних планів для реалізації стратегії; реалізація стратегії; моніторинг стратегії. Міркування Б. Карлофа дещо відмінні, адже науковець пропонує такий перелік структурних елементів стратегій, які пов'язані з процедурою її розроблення [4]: корпоративна місія, яка відображає наявну на ринку можливість задовольняти конкретного споживача; конкурентні переваги; організація бізнесу; продукція; ринки; ресурси (інвестиції та поточні витрати); структурні зміни; програми розвитку (розвиток виробництва, розширення ринків збуту, підвищення ділової активності тощо); культура та компетентність управління, яка характеризується ставленням до основних цінностей.

І. Ансофф виділяє такі етапи формування та розвитку стратегічного управління:

1) науково-технічна революція, що прискорила епоху масового виробництва; у цей період відбувається маса наукових відкриттів, внаслідок чого бурхливо розвивається промисловість, розширю-

принцип пріоритетності

- визначає необхідність встановлення пріоритетів досягнення цілей та пріоритетів реалізації стратегій

принцип спадковості

- характеризує закономірний перехід від домінуючих ознак наявного потенціалу до бажаного потенціалу під час визначення стратегії діяльності організації

принцип коригування

- характеризує необхідність постійного проведення змін в цілях та стратегіях для їх узгодження з поточними умовами діяльності підприємства

принцип концентрації

- визначає, що під час вибору стратегії необхідно концентрувати зусилля на пріоритетних напрямках діяльності

принцип балансу ризиків

- висуває вимоги до створення рівноваги можливих ризиків за рахунок розроблення альтернативних стратегій

принцип зіставлення

- визначає технологію проведення перспективного аналізу

принцип синергізму

- визначає правила формування механізму реалізації стратегій діяльності підприємства

Рис. 1. Принципи стратегічного управління підприємством

Джерело: [5, с. 22–23]

ється номенклатура продукції, здійснюється процес «захоплення» ринків збуту;

2) етап масового збуту продукції; у цей період ринок поступово насичується, поширюється конкуренція, яка змушує шукати нові важелі утримання ринків збуту під контролем; в результаті розроблюється концепція маркетингу, або концепція збуту товару;

3) постіндустріальна епоха розвитку, в якій не простежуються закономірності попередніх періодів; у цей час у підприємств, окрім отримання прибутку, виникають ще й інші цінності; цей етап характеризується інтенсифікацією та диверсифікацією виробництва, розвитком та інтеграцією в міжнародних економічних відносинах, боротьбою за світовий ринок збуту, розширенням інформаційного простору; у цей період змінюються вимоги до якості продукції, гостро постають екологічні проблеми й проблеми утилізації шкідливих відходів виробництва, відбувається бурхливий індустріальний розвиток країн Азійсько-Тихоокеанського регіону [8].

Одним з найбільш дискусійних питань у формуванні стратегії підприємства є стратегічне управління персоналом. Різні стадії в розвитку стратегічного управління персоналом підприємства

пов'язують також із загальною еволюцією підприємства (табл. 1) [18].

Так, розвиток підприємства поділяють на п'ять основних стадій, яким відповідають характеристики управління персоналом.

Стратегічне управління персоналом стає найважливішою передумовою формування успішного менеджменту в умовах наявних вимог забезпечення розвитку підприємств. Стратегія управління персоналом відображає довгострокові інтереси підприємств. Ефективне функціонування підприємства в сучасних умовах господарювання визначається адекватною стратегією ефективного використання та розвитку персоналу, яка є одним з найважливіших інструментів реалізації основних функцій системного управління.

Реалізація концепції стратегічного управління підприємством можлива лише тоді, коли підприємство є стратегічно орієнтованим. Тобто у підприємстві, в якому персонал має стратегічне мислення, застосовується система стратегічного планування, є можливість ефективно протидіяти негативним факторам впливу, що безпосередньо приведе до формування належного рівня конкурентоспроможності. До переваг підприємств зі стратегічною орієнтацією можна віднести зменшення до мінімуму

Таблиця 1

Стадії розвитку стратегічного управління персоналом відповідно до загальної еволюції підприємства

Стадії розвитку підприємства	Основні характеристики підприємства	Основні характеристики управління персоналом
I. Зародження	Підприємство тільки створене, відрізняється підприємництвом та управляється власником.	Ведення особистих справ, оплата праці, наймання та звільнення; управління персоналом часто неформальне, розмите; відсутність автоматизації кадрових операцій.
II. Функціональне зростання	Відбувається технічна спеціалізація; збільшуються підрозділи, виробничі лінії, ринок; оргструктура формалізована.	Пошук потрібних працівників для підтримки зростання; з'являється начальник відділу кадрів; обробка даних по зарплаті і деяких інших операцій автоматизується. Корпоративна культура ще не стає частиною управління персоналом.
III. Контрольоване зростання	Раціональна адміністрація; професіоналізація управління дефіцитними ресурсами; диверсифікація виробництва; посилення конкуренції за ресурси та контролю за інвестиціями.	Менеджер з персоналу з більш високим статусом; велика автоматизація кадрової інформації; зростання професіоналізму; кадрова функція поступово інтегрується в навколишнє ділове середовище; управління персоналом стає орієнтованим на кінцеві результати.
IV. Функціональна інтеграція	Диверсифікованість, децентралізація, структура підприємства будується навколо продуктів і центрів прибутку, проектне й матричне управління; велика увага приділяється інтеграції; оргструктура більш пласка та горизонтальна.	Управління персоналом орієнтоване на інтеграцію різних функцій; розширення кооперації з іншими менеджерами; довгострокове планування; міждисциплінарні проекти; акцентна продуктивність; широко застосовується інформаційна технологія в плануванні та оцінюванні; коливання зовнішнього середовища інтегровані в управління змінами.
V. Стратегічна інтеграція	Співробітництво, групова культура; міжфункціональна горизонтальна інтеграція; велика адаптованість до частих змін; стратегічне планування; структура будується навколо центрів прибутку.	Управління персоналом побудоване навколо стратегії підприємства та є її складовою частиною; систематичний аналіз зовнішнього середовища й оцінювання його можливого впливу; активна роль у прийнятті управлінських рішень; довгострокове планування розвитку персоналу.

Джерело: [3]

впливу можливих негативних змін, а також факторів «невизначеності майбутнього»; можливість враховувати об'єктивні (зовнішні та внутрішні) фактори, що формують зміни, зосередитись на вивченні цих факторів; спрощення роботи із забезпечення довго- та короткострокової ефективності й прибутковості; можливість зробити підприємство більш керованим, оскільки за наявності системи стратегічних планів є змога порівнювати досягнуті результати з поставленими цілями, конкретизованими у вигляді планових завдань; можливість встановлення системи стимулювання для розвитку гнучкості та пристосованості підприємства й окремих його підсистем до змін; забезпечення динамічності змін через прискорення практичних дій щодо реалізації стратегічних планів на основі відповідної системи регулювання, контролю та аналізу; розвиток виробничого потенціалу та системи зовнішніх зв'язків, що є сприятливими до змін і дають можливість досягти майбутніх цілей; здійснення більш ефективного розподілу ресурсів та їх концентрація на досягнення певних цілей; чітке формування загального бачення підприємства, довгострокових та середньострокових цілей, що дисциплінує всю його діяльність; поява можливості передбачити можливі ризики діяльності підприємства [7].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, стратегічне управління персоналом стає найважливішою передумовою формування успішного менеджменту в умовах наявних вимог забезпечення постійного розвитку підприємств. Вибір стратегії управління персоналом безпосередньо обумовлюється корпоративною стратегією підприємства, тобто напрямом його розвитку, і бізнес-стратегіями підприємства, насамперед конкурентною стратегією, яка визначає, якого рівня кваліфікації має бути персонал, які він має конкурентні переваги.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф І. Стратегическое управление / сокр. пер. с англ. / науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. Москва: Экономика, 1989. 519 с.
2. Армстронг М. Стратегическое управление человеческими ресурсами / пер. с англ. Москва: ИНФРА-М, 2002. 328 с.
3. Балабанова Л.В., Стельмашенко О.В. Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах ринкової економіки: монографія. Донецьк: ДонНУЕТ, 2010. 238 с.
4. Карлоф Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы. Москва: Экономика, 1991. 239 с.
5. Мартиненко М.М., Ігнат'єва І.А. Стратегічний менеджмент: підручник. Київ: Каравела, 2006. 320 с.
6. Просалова В.С., Смольянинова Е.Н. Генезис форм и методов стратегического управления. Современныe исследования социальных проблем. 2011. № 4 (08). URL: <http://sisp.nkras.ru/issues/2011/4/smolyaninova.pdf>.
7. Романюк Л.М. Теоретичні аспекти стратегічного управління підприємством та його персоналом. Наукові праці КНТУ. Економічні науки. 2010. Вип. 17. С. 210–218.
8. Писаревський І.М., Тищенко О.М., Покологна М.М., Петрова Н.Б. Стратегічний менеджмент: підручник / ред. О.І. Аляб'єв. Харків: ХНАМГ, 2012. 287 с.
9. Шаповалова І.О. Сутність та передумови виникнення стратегічного управління. Економічний аналіз: зб. наук. праць / редкол.: В.А. Дерій (голов. ред.) та ін. Т. 18. № 3. Тернопіль: видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. С. 91–95.

REFERENCES:

1. Ansoff I. (1989) Strategicheskoye upravleniye [Strategic management], Moskow: Economy, in Russian.
2. Armstrong M. (2002) Strategicheskoye upravleniye chelovecheskimi resursami [Strategic management of human resources], Moskow: INFRA, in Russian.
3. Balabanova L.V. (2010) Stratehichne upravlinnya personalom pidpryyemstva v umovakh rynkovoyi ekonomiky: [monohrafiya] [Strategic management of the personnel of the enterprise in a market economy] [monograph], Donetsk, DonNUET, in Ukrainian.
4. Karlof B. (1991) Delovaya strategiya: kontseptsiya, sodержaniye, simvolyy [Business strategy: concept, content, symbols], Moskow: Economy, in Russian.
5. Martynenko M.M., Ignatieva I.A. (2006) Stratehichnyy menedzhment [Strategic management], Kiev: Caravel, in Ukrainian.
6. Prosalova V.S. (2011) Genезis form i metodov strategicheskogo upravleniya [Genesis of forms and methods of strategic management] Sovremennyye issledovaniya sotsial'nykh problem : elektronnyy nauchnyy zhurnal [Modern research of social problems: electronic scientific journal] (electronic journal) vol. 4 (08). Available at: <http://sisp.nkras.ru/issues/2011/4/smolyaninova.pdf>.
7. Romanyuk L.M. (2010) Teoretychni aspekty stratehichnoho upravlinnya pidpryyemstvom ta yoho personalom [Theoretical aspects of strategic management of the enterprise and its personnel] Scientific works KNTU, vol. 17, pp. 210–218.
8. Pisarevsky I.M., Tishchenko O.M., Pokolodna M.M. (2012) Stratehichnyy menedzhment [Strategic management], Kharkiv: KhNAME, in Ukrainian.
9. Shapovalova I.O. (2014) Sutnist' ta peredumovy vynyknennya stratehichnoho upravlinnya [The essence and prerequisites for the emergence of strategic management] Economic thought, vol.18, no. 3, pp. 91–95.

Berezina L.M.Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor at Department of Enterprise Economics
Poltava State Agrarian Academy**Marievs'ka M.Yu.**Degree Seeking Applicant, Specialty "Management"
Poltava State Agrarian Academy**ENTERPRISE STRATEGIC MANAGEMENT: A THEORETICAL APPROACH**

Currently, strategic management is an important factor in the successful operation of enterprises in difficult market conditions, but unfortunately, it is often possible to observe the lack of strategic activity in enterprises, which leads them to "defeats" in the competition.

The purpose of strategic management is a complex system that combines the mission, goal, and strategy of the enterprise, which increases competitiveness and long-term perspective existence. However, the peculiarities of each organization's strategic management depend on a number of factors:

- branch;
- enterprise size;
- type of production, level of specialization, concentration, and cooperation;
- characteristics of production potential;
- presence (absence) of scientific and technological potential;
- development level of management;
- personnel skill level, etc.

Strategic management is a process of adoption and implementation of strategic decisions, the central element of which is a strategic choice, based on a comparison of its own resource potential of the enterprise with the capabilities and threats of the external environment in which it operates. The strategy can be considered as the main link between the goals and line of behavior chosen to achieve these goals.

The process of forming a strategy consists of the following steps: definition of the mission; definition of goals; conducting an analysis of the internal and external environment to identify internal strengths and weaknesses and external capabilities and threats (SWOT analysis); analysis of current strategies; carrying out an additional analysis of resource potential (financial, labour); formulation of key strategic questions based on preliminary analysis; preparation of strategic plans for the strategy implementation; strategy implementation; strategy monitoring.

One of the most controversial issues in business strategy formation is strategic human resources management. Different stages in the development of strategic human resources management at the enterprise are also associated with the overall evolution of the enterprise. Thus, strategic human resources management becomes the most important prerequisite for the formation of successful management in terms of the existing requirements for ensuring the continuous development of enterprises. The choice of the strategy of personnel management is directly conditioned by the corporate business strategy, that is, its direction of development, and the business strategies of the enterprise – first and foremost by a competitive strategy that determines what personnel skill level should be, as well as its competitive advantages.

СОЦІАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

SOCIAL PARTNERSHIP AS A FACTOR OF ECONOMIC STABILITY IN UKRAINE

УДК 331.105.6

Волкова Н.В.

к. держ. упр., доцент кафедри економіки та управління національним господарством

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

Кузнецова Ю.В.

студент

Дніпровський національний університет імені Олеся Гончара

У статті розглянуті питання соціально-трудова відносин та системи соціального партнерства, що склалися в Україні на сучасному етапі. Проведено огляд проблем розвитку соціального партнерства в сфері праці на державному рівні та надані можливі наслідки за умови ефективної реалізації потенціалу соціального партнерства як фактора економічної стабільності в Україні.

Ключові слова: соціальне партнерство, держава, влада, країна, соціально орієнтоване партнерство, економічно орієнтоване партнерство.

В статье рассмотрены вопросы социально-трудова отношений и системы социального партнерства, сложившиеся в Украине на современном этапе. Проведен обзор проблем развития социального партнерства в сфере труда на государственном уровне и предоставлены возможные последствия

при условии эффективной реализации потенциала социального партнерства как фактора экономической стабильности в Украине.

Ключевые слова: социальное партнерство, государство, власть, страна, социально ориентированное партнерство, экономически ориентированное партнерство.

The article deals with the issues of social and labor relations and the system of social partnership that have developed in Ukraine at the present stage. The review of problems of development of social partnership in the sphere of work at the state level is carried out and possible consequences are provided on condition of effective realization of potential of social partnership as a factor of economic stability in Ukraine.

Key words: social partnership, state, power, country, socially oriented partnership, economically oriented partnership.

Актуальність проблеми. Об'єктивною оцінкою стану економічної системи України та її місця у світовому господарстві є той факт, що за підрахунками Міжнародного валютного фонду у 2018 р. Україна визнана найбільш проблемною країною Європи. Підвищення життєвого рівня населення, виконання державою своїх зобов'язань перед зовнішніми кредиторами та власними громадянами неможливе без міцного економічного підґрунтя. Проте прогнозоване експертами на найближчі три роки щорічне зростання ВВП України на рівні 2,5–3%, на жаль, не означає суттєвого економічного підйому, а швидше – стабілізацію економіки шляхом гальмування негативних процесів. Одним із головних методів такої стабілізації є реалізація ідеології соціального партнерства, що передбачає знаходження компромісу, налагодження продуктивних взаємовигідних відносин між суб'єктами соціально-трудова відносин, постійну підтримку між ними конструктивного соціального діалогу. Потреба у пошуку ефективних шляхів стабілізації економіки й зумовила вибір теми дослідження.

Аналіз останніх наукових робіт і досліджень. Проведений нами огляд наукових робіт вітчизняних та зарубіжних вчених довів багатоаспектність ідеології соціального партнерства. Так, наприклад, С/Г/ Пшеничний С.П та С.О. Казаков розглядають соціальне партнерство з позиції регулювання соціально-трудова відносин [1; 6]. Ж.А. Єрмакова – з позиції взаємодії влади і бізнесу, тобто як особливий соціальний і економічний інститут регулювання ринку [4] та ін.

Ідеологія соціального партнерства формувалася в роки першої світової війни як протипага

вченню про класову боротьбу, що виникла у середині XIX ст. і вимагала інтенсифікації соціальних конфліктів. Засновники ідеології соціального партнерства, спираючись на етику Л. Фейєрбаха, ідеї Л. Блана, П. Прудона, Ф. Ласкаля і Е. Бернштейна, на концепції ліберального реформізму (М. Вірт, О. Міхаеліс і ін.), вбачали в солідарності класів вирішальну форму соціальної взаємодії і реформування індустріального суспільства.

Концепції соціального партнерства звертають увагу на існування в сучасному суспільстві двох принципів регулювання суспільного життя:

- 1) на контроль за економічним, політичним і соціальним розвитком з боку державних інститутів;
- 2) на акумуляцію позитивних для громадянського суспільства змін і зміцнення соціальних структур, покликаних забезпечити формування «держави загального благоденства».

В економічній літературі є різні підходи до визначення сутності соціального партнерства, такі як:

- системи відносин між найманими працівниками і роботодавцями, що приходять на зміну класовій боротьбі;
- способу узгодження протилежних інтересів методом регулювання конфліктів між двома класами – найманих працівників і власників засобів виробництва;
- системи, що не передбачає регулювання соціально-трудова відносин, через відсутність об'єктивних для нього умов;
- систему інститутів та механізмів узгодження інтересів суб'єктів виробничого процесу.

Ідеологія соціального партнерства заперечує класовий характер соціальних конфліктів і має кодифіковану юридичну форму в нормах трудового права багатьох правових держав.

Так, у межах Програми гідної праці, розробленої Міжнародною організацією праці для України на 2016–2019 рр. [11], визначаються такі пріоритети:

- сприяння зайнятості та розвитку сталих підприємств задля стабільності та зростання;
- сприяння ефективному соціальному діалогу;
- покращення соціального захисту й умов праці.

Зокрема, перший пріоритет націлений на економічну стабілізацію і передбачає підвищення ефективності функціонування ринку праці, створення нових робочих місць в Україні, а також реалізацію наступних кроків, як-то:

- здійснення правових та інституційних реформ з метою заохочення до створення і зростання сталих підприємств;
- забезпечення збалансованості ринку праці, зокрема, усунення суттєвого професійного дисбалансу;
- підвищення ефективності функціонування Державної служби зайнятості України.

Метою дослідження є узагальнення теоретичних основ та оцінка реалізації ідеології соціального партнерства як фактора стабільності економічного життя в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Останнім часом питання соціального партнерства привертають увагу не лише дослідників різної дисциплінарної та професійної орієнтації: філософів, соціологів, економістів, політологів, які переймаються проблемами суспільного розвитку й економічної стабільності, але й представників органів влади і громадськості. Ця увага зумовлена змістом принципів і особливістю інструментів соціального партнерства – миру, злагоди, пошуку консенсусу і компромісу, які є вкрай необхідними для сучасного українського суспільства у досягненні політичної стабільності і створенні основи для подальшого розвитку.

Для найманих працівників дієва система соціального партнерства здатна створити надійне додаткове страхування від соціальних потрясінь у трудовій сфері на додаток до законодавчо визначеної системи страхової системи. А вимога посилення рівня соціального захисту населення є однією із головних вимог до уряду України, передбачених Угодою про асоціацію між Україною та ЄС, підписаною 21 березня 2014 р.

Отже, соціально-економічні трансформації та потрясіння, що відбуваються в нашій країні в останні майже три десятиліття, є поясненням постійного інтересу та покладання надії на упродовження в практику публічного управління принципів соціального партнерства. Це передбачає підвищення ролі та впливу самоорганізованих

місцевих громад, виникнення та розвиток третього сектору – некомерційних громадських організацій, що використовують технології соціального партнерства у взаємодії з органами влади, бізнес-сектором, а також застосування інструментів соціального партнерства власне органами влади, які прагнуть заручитися підтримкою населення.

Отже, реалізація ідеології соціального партнерства є актуальною не тільки в межах сфери праці. Все частіше соціальне партнерство виступає як інструмент стратегічного планування, комплексного розвитку територіальних утворень, відіграючи важливу, часом визначальну роль у прийнятті управлінських рішень. Крім того, соціальне партнерство відіграє все більшу роль у забезпеченні політичної стабільності, формуванні нових цивілізованих людських відносин, визначає тенденції світового суспільного розвитку.

Сучасна концепція соціального партнерства виходить із положення про те, що влада, бізнес і громадські організації, що представляють інтереси найманих працівників, взаємодіють і будують свої відносини, виходячи з необхідності забезпечення сталого і динамічного розвитку економіки, соціальної стабільності і порядку у суспільстві, правового захисту та реалізації основних прав і свобод особистості, створення умов гармонійного розвитку людини [1].

Слід відзначити, що формування інституту соціального партнерства в країні є суб'єктивним процесом, тобто виникає в результаті дотримання усіма його суб'єктами низки основних правил регулювання економічних і політичних відносин. Предметом соціального партнерства в Україні стають соціально-економічні контакти із широкого кола питань між економічними суб'єктами, включаючи державу; угоди між споживачами і виробниками (насамперед монопольними) про рівні цін та умови обслуговування; взаємини між державними органами соціального забезпечення та соціальної підтримки, бюджетними та позабюджетними фондами та організаціями (об'єднання інвалідів, багатодітних сімей тощо); вирішення екологічних та міжрегіональних проблем тощо [2]. Таким чином, соціальне партнерство спрямоване на те, щоб на основі рівноправного співробітництва і переговорів забезпечити баланс соціально-економічних інтересів і реальну участь соціальних партнерів у розробленні, прийнятті та реалізації соціально-економічної політики.

Отже, основним предметом реалізації ідеології соціального партнерства виступають процеси відтворення людського капіталу, причому не тільки у взаємодії роботодавців і найманих працівників, але й у взаємодії бізнесу і влади.

Соціальне партнерство як інститут ринкової економіки для нашої країни та її регіонів є новим явищем [5]. Значна частина «тіньової» економіки

в Україні також не сприяє розвитку соціального партнерства. На «тіньових» підприємствах, як правило, не дотримуються норм трудового законодавства, зокрема про охорону праці та соціальні гарантії, не сплачуються податки, не реєструються трудові угоди, працівники розглядаються винятково як трудові ресурси виробництва, метою якого є лише отримання прибутку.

Основними формами соціального партнерства влади та бізнесу є:

- 1) соціально орієнтоване партнерство;
- 2) економічно орієнтоване партнерство;
- 3) інноваційно-орієнтоване партнерство [6].

Соціально орієнтоване регіональне партнерство зосереджено на регулюванні суспільних відносин у соціально-трудої сфері. Соціальне партнерство цієї форми реалізується за допомогою укладення регіональних тристоронніх угод між об'єднаннями роботодавців, профспілок та регіональними виконавчими органами влади.

Феномен соціального партнерства розглядається як соціальний механізм, що дає змогу спільноті виходити на консенсуальні форми вирішення гострих економічних проблем. У прийнятих програмах соціально-економічного розвитку розвитку українського суспільства передбачає послідовне формування соціальної, правової держави, ефективної соціально орієнтованої ринкової економіки [7].

Необхідним складником у цьому процесі є механізм підтримки соціального світу, узгодження інтересів трудящих, роботодавців і уряду. Ідеологія соціального партнерства ґрунтується на тому, що влада, бізнес і громадські організації, що представляють інтереси населення і найманих працівників, взаємодіють і будують свої відносини, виходячи з необхідності забезпечення:

- соціальної стабільності і порядку у суспільстві;
- стійкого і динамічного розвитку економіки;
- правового захисту і реалізації основних прав і свобод особистості;
- створення умов гармонійного розвитку людини [8].

Соціально-економічна політика на основі соціального партнерства здійснюється за допомогою низки взаємопов'язаних і взаємозумовлених напрямів державних дій [8, с. 34]. В узагальненому вигляді механізм соціально-економічної політики з урахуванням інституту соціального партнерства можна представити у вигляді таких напрямів:

- регулювання динаміки і структури особистих доходів населення (створення умов простого відтворення людського капіталу, а також його часткового саморозвитку);
- регулювання житлових умов населення (створення нормальних умов життєдіяльності);
- регулювання розвитку соціальних інститутів науки, освіти, охорони здоров'я, сім'ї (забезпечення розширеного відтворення людського капіталу, цільового розвитку (виробництва) потенційного інтелектуального, освітнього, біологічного, культурного людського капіталу;

– регулювання соціально-економічних перетворень у сфері зайнятості (створення оптимальних умов накопичення потенційного людського капіталу в системі суспільного відтворення.

Якщо соціально-орієнтоване партнерство зосереджене на регулюванні суспільних відносин у соціально-трудої сфері, то економічно-орієнтоване партнерство спрямоване на підвищення якості життя населення країни. На думку О.Л. Андрєєвої, Є.Ю. Лосєвої, досягнення економічної стабільності можливе з урахуванням етичних цінностей і шанобливого, уважного ставлення до людей та навколишнього середовища [9, с. 20]. Тому реалізація економічно орієнтованого соціального партнерства в регіоні здійснюється за допомогою укладення угод про соціально-економічне партнерство між адміністрацією регіону, підприємствами і об'єднаннями промисловців і підприємців.

Залежно від спрямованості дій економічно орієнтоване соціальне партнерство може бути зосереджено:

- в зовнішньому оточенні підприємства (націлене на створення сприятливих умов розвитку бізнесу й охоплює соціальне оточення підприємства та інфраструктуру регіону);

- у внутрішньому середовищі підприємства (спрямоване на формування сприятливих економічних і соціальних умов виробництва і праці на самому підприємстві).

Генеральною метою економічно орієнтованого соціального партнерства є розвиток економіки регіону. Завдання, які вирішуються у процесі реалізації економічно орієнтованого регіонального соціального партнерства поза підприємством, включають:

- 1) підвищення доходів населення регіону;
- 2) збільшення дохідної частини регіонального бюджету;
- 3) підвищення інвестиційної привабливості регіону;
- 4) формування сприятливого іміджу та підвищення конкурентоспроможності підприємства;
- 5) зменшення негативного впливу на навколишнє середовище;
- 6) розвиток соціальної інфраструктури та підвищення її доступності для населення і ін.

Інноваційно-орієнтоване соціальне партнерство спрямоване на підвищення інноваційної активності в економіці країни. Регіональні органи влади в такому разі стимулюють бізнес до здійснення видів діяльності, що відрізняються підвищеним ступенем ризику і невизначеністю, шляхом пільгового фінансування, надання податкових

пільг і кредитів, створення на території регіону необхідної інфраструктури (технопарків, бізнес-інкубаторів, особливих економічних зон).

В Україні за роки незалежності сформована розгалужена інституціональна основа соціального партнерства, що включає у себе державні органи (Національну службу посередництва і примирення), громадські організації (представницькі органи соціальних партнерів – профспілок і організацій роботодавців), органи соціального діалогу (Національну тристоронню соціально-економічну раду), нормативну базу (закон України «Про соціальний діалог в Україні») тощо.

Так, Національна служба посередництва та примирення (НСПП) покликана вирішувати колективні трудові спори і запобігати їх появі. Проте окремі показники її діяльності, зокрема відсоток вирішення спорів, свідчать про недостатню ефективність.

Динаміка конфліктів у соціально-трудої сфері в Україні наведена на рис. 1.

За даними Державної служби статистики України, протягом 2017 р. в Україні на галузево-національному рівні було зареєстровано 6 колективних трудових спорів (у 2012 році – 2), з яких на кінець року жодний не вирішений. На виробничо-територіальному рівні у 2017 р. було зареєстровано 210 спорів (у 2012 році – 189), з яких 138 спорів (65%) – не вирішені. Проте середньооблікова чисельність штатних працівників підприємств, установ, організацій, де мали місце колективні трудові спори різного рівня, зменшилася до 1502 тис. осіб у 2017 р. проти 1749,2 тис. осіб у 2012 р. У 2017 р. на 23 підприємствах відбулися страйки, у яких взяли участь 2,1 тис. осіб проти нульової кількості зареєстрованих страйків у 2012–2013 рр. [4].

Упродовж 2017 р. НСПП сприяла вирішенню 216 колективних трудових спорів, безпосеред-

німи учасниками яких стали 1,5 млн. працівників і 6767 суб'єктів господарювання. Також у 2017 р. Службою проведено 3172 примирні процедури, що на 44,8% більше порівняно з 2016 р. Служба здійснювала моніторинг акцій соціального протесту, надавала сторонам соціального діалогу роз'яснення розбіжностей інтересів сторін, спрямовувала конфліктні ситуації в правове русло, зокрема, під час 20 страйків та 101 акції соціального протесту у 2017 р. [3]. Таким чином, Національна служба посередництва та примирення покликана спрямовувати відносини між роботодавцями та найманими працівниками у русло взаєморозуміння та сприяти тим самим економічній і соціальній стабільності.

Отже, за останні шість років кількість конфліктів у соціально-трудої сфері України мала позитивну динаміку, зумовлену об'єктивними політичними й економічними причинами, за яких органи соціального діалогу в межах правового поля недостатньо успішно виконували свої функції.

Суттєвою перешкодою для зміцнення соціального партнерства в нашій країні стає розмивання ціннісно-нормативної системи суспільства, зумовлене масовим порушенням законів і соціальних норм. Це не сприяє поширенню практики соціального партнерства навіть за наявної системи його інститутів.

В Україні поступово здійснюється рух: від конфліктної до партнерської моделі взаємодії; від розбору окремих індивідуальних випадків до управління відносинами і потоками; від ворожості до співпраці; від створення різноманітних прогнозів до використання достовірної інформації; від опори на обмежений досвід до стратегії переходу; від інтеграції функціональної до процесуальної, від вертикальної до віртуальної; від приховування інформації до обміну нею; від вико-

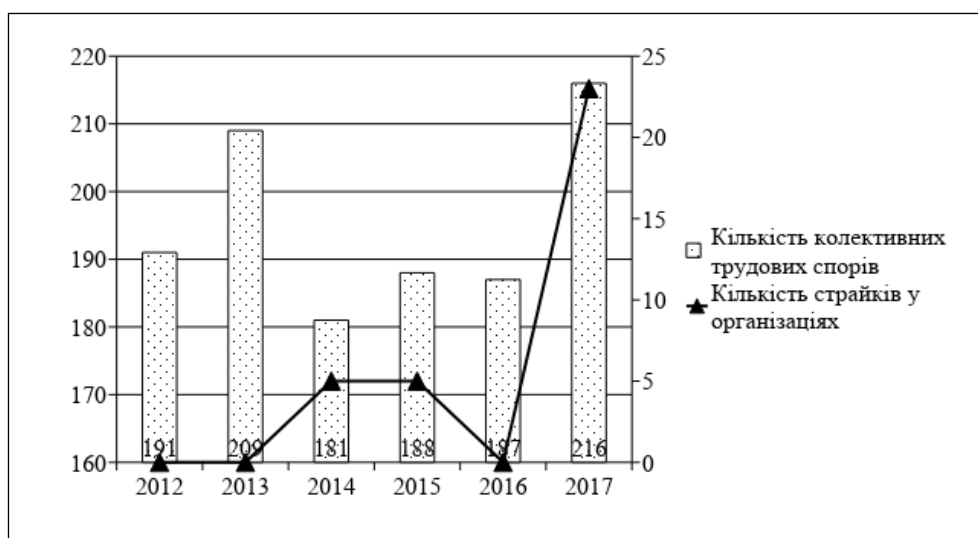


Рис. 1. Динаміка конфліктів у соціально-трудої сфері України у 2012–2017 рр. [4]

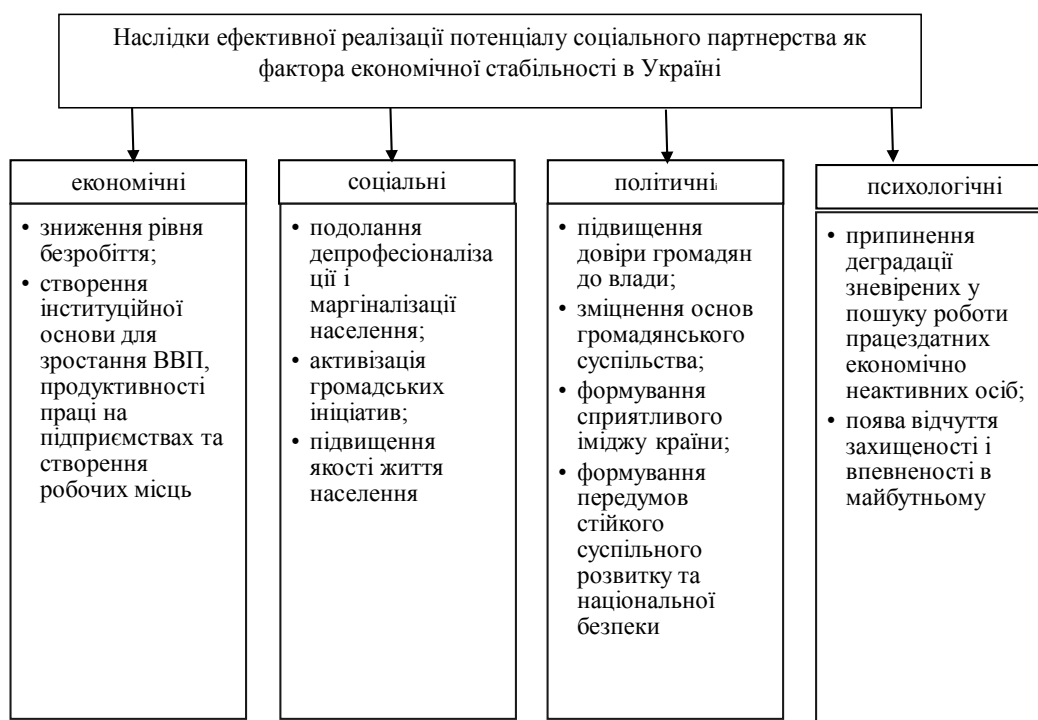


Рис. 2. Потенціал інституту соціального партнерства як фактора економічної стабільності в Україні

Джерело: розроблено авторами

ристання суб'єктивного досвіду до безперервного навчання та ін. [10].

Соціальне партнерство як ідеологія і соціальний інститут в Україні має великий невикористаний потенціал і практичну цінність – насамперед як інституту зниження рівня безробіття (рис. 2).

Отже, соціальне партнерство є однією із форм реалізації інституціонального впливу на стан соціально-трудова відносин, що сприяє найбільш повному відтворенню людського капіталу – одному із найважливіших соціально-економічних завдань, реалізація якого сприяє економічній стабілізації.

Соціально орієнтоване управління через використання соціального партнерства є перспективним шляхом розвитку економіки України. Тому що ринковий механізм не може забезпечити соціальну справедливість, необхідну для гармонійного розвитку суспільства. З цим завданням може впоратися соціально орієнтоване управління, яке створює умови для всебічного розвитку людини. У межах цього управління держава повинна прагнути вирішити завдання, спрямовані на створення економічних і правових умов для підвищення трудової активності, розвитку ділової ініціативи працездатного населення, забезпечення соціального захисту, охорони здоров'я.

Висновки. Аналіз даних стосовно діяльності інституцій соціального партнерства дає змогу дійти висновків про недостатній ступінь реалізації потенціалу партнерських відносин між владою та бізнесом та між бізнесом і працею як

інструмента управління економікою та фактора її стабільності.

Тому стабілізація економіки багато в чому залежить не тільки від політичної кон'юнктури, а й від того, наскільки повно в національну свідомість, суспільне життя та повсякденну роботу державних органів увійде ідеологія соціального партнерства, а з нею – найвищі громадянські цінності і свободи.

На наш погляд, реалізація ідеології соціального партнерства в Україні дасть змогу: владі – підвищити ефективність регулювання соціально-економічних відносин та якість надання суспільних послуг, повернути до себе втрачену довіру; бізнесу – сформувати сприятливий імідж, отримати довгостроковий соціально-економічний ефект і стійкість власного розвитку; суспільству – підвищити якість життя населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пшеничний С.П. Умови розвитку соціального партнерства / С.П. Пшеничний // Питання економіки та права. 2013. № 12. С. 65–68.
2. Кравченко О.О. Соціальне партнерство в Україні та його особливості в розвинених країнах / О.О. Кравченко // Young Scientist. 2016. № 6. С. 57–61.
3. Інформація про результати діяльності Національної служби посередництва і примирення за 2017 рік. URL: <http://www.nspp.gov.ua/home/struktura-nspp-5/8169-informatsiia-pro-rezultaty-diialnosti-natsionalnoi-sluzhby-poserednytstva-i-prymyrennia-za-2017-rik>.

4. Праця України у 2017 році : статистичний збірник / за ред. І.В. Сенік // Державна служба статистики України, 2018. С. 256–257.

5. Савранська Г.М. Розвиток національної моделі соціального партнерства у контексті забезпечення соціальної безпеки України / Г.М. Савранська // Державне управління: теорія та практика. 2013. № 2. С. 140–150.

6. Єрмакова Ж.А. Форми соціально-економічного партнерства держави та бізнесу в регіонах країни / Ж.А. Єрмакова, Н.І. Тришкіна // Ефективна економіка. 2016. № 2. С. 13–16.

7. Савчук О.О. Актуальні проблеми розвитку соціального партнерства в Україні / О.О. Савчук // Формування ринкових відносин в Україні. 2012. № 1. С. 188–193.

8. Казаков С.О. Основные формы социального партнерства в России и Германии монография / С.О. Казаков. К.: Проспект., 2015, 274 с.

9. Механизмы оценки влияния социальной ответственности бизнеса на устойчивое развитие регионов России / под ред. д.э.н. Е.Л. Андреевой. Екатеринбург : Институт экономики УрО РАН, 2010. 243 с.

10. Шедяков В.Е. Развитие социального партнерства в контексте постиндустриальных трансформаций трудовых отношений / В.Е. Шедяков // Экономика Украины. 2012. № 10. С. 80–91.

11. Програма гідної праці МОП для України на 2016–2019 роки. URL: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---sro-budapest/documents/genericdocument/wcms_470684.pdf

REFERENCES:

1. Pshenychnyi S.P. (2013) Umovy rozvytku sotsialnoho partnerstva [Conditions or the development of social partnership]. Economic and legal issues. no. 12, pp. 65–68.

2. Kravchenko O.O.(2016) Sotsialne partnerstvo v Ukraini ta yoho osoblyvosti V rozvynenykh krainakh [Social partnership in Ukraine and its peculiarities in developed countries] no. 6, pp. 57–61.

3. Informatsiia pro rezultaty diialnosti Natsionalnoi sluzhby poserednytstva i prymyrennia za 2017 [Informa-

tion on the results of the activities of The national mediation and reconciliation service for 2017]. – Access mode: <http://www.nspp.gov.ua/home/struktura-nspp-5/8169-informatsiia-pro-rezultaty-diialnosti-natsionalnoi-sluzhby-poserednytstva-i-prymyrennia-za-2017-rik>.

4. I.V. Senyk (red)(2018) Pratsia Ukrainy u 2017 rotsi [Labour of Ukraine in 2017]. State statistics service of Ukraine, pp. 256–257.

5. Savranska H.M. (2013) Rozvytok natsionalnoi modeli sotsialnoho partnerstva u konteksti zabezpechennia sotsialnoi bezpeky Ukrainy [Development of the national model of social partnership in the context of social security of Ukraine]. Public administration: theory and practice, no. 2, pp. 140–150.

6. Yermakova Zh.A., Tryshkyna N.I. (2016) Formy sotsialno-ekonomichnoho partnerstva derzhavy ta biznesu v rehionakh krainy [Forms of social and economic partnership between the state and business in the regions of the country]. Efficient economy, no. 2, pp. 13–16.

7. Savchuk O.O. (2012) Aktualni problemy rozvytku sotsialnoho partnerstva v Ukraini [Actual problems of social partnership development in Ukraine]. Formation of market relations in Ukraine, no. 1, pp. 188–193.

8. Kazakov S.O. (2015) Osnovnye formy sotsial'nogo partnerstva v Rossii i Germanii monografiya [Main forms of social partnership in Russia and Germany monograph], Avenue. – 274 p.

9. Andreeva E.L. (red) (2010) Mekhanizmy otsenki vliyaniya sotsial'noy otvetstvennosti biznesa na ustoychivoe razvitie regionov Rossii [Mechanisms for assessing the impact of social responsibility of business on sustainable development of Russian regions], Ekaterinburg: Institute of Economics, RAS., 243 p.

10. Shedyakov V.E. (2012) Razvitie sotsial'nogo partnerstva v kontekste postindustrial'nykh transformatsiy trudovykh otnosheniy [The development of social partnership in the context of post-industrial transformations of labour relations] Economy of Ukraine, no. 10, pp. 80–91.

11. Prohrama hidnoi pratsi MOP dlia Ukrainy na 2016–2019 roky [The decent work agenda of the ILO for Ukraine for the years 2016–2019] – Access mode: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---europe/---ro-geneva/---sro-budapest/documents/genericdocument/wcms_470684.pdf

Volkova N.V.

Candidate of Science in Public Administration,
Associate Professor of the Department
of Economics and National Economy Management
Oles Honchar Dnipro National University

Kuznetsova J.V.

Student
Oles Honchar Dnipro National University

SOCIAL PARTNERSHIP AS A FACTOR OF ECONOMIC STABILITY IN UKRAINE

The implementation of the ideology of social partnership is relevant not only in the sphere of labor, it also acts as a tool for strategic planning, integrated development of territorial entities, playing an important, sometimes decisive role in managerial decision-making. In addition, social partnership plays an increasingly important role in ensuring political stability, the formation of new civilized human relations, determines the trends of world social development.

The modern concept of social partnership proceeds from the position that the government, business and public organizations representing the interests of employees interact and build their relations on the basis of the need to ensure sustainable and dynamic development of the economy, social stability and order in society, legal protection and implementation of fundamental rights and freedoms of the individual, creating conditions for harmonious human development.

The main subject of implementation of the ideology of social partnership are the processes of reproduction of human capital, not only in the interaction of employers and employees, but also in the interaction of business and government. The main forms of social partnership between government and business are: socially oriented partnership; economically oriented partnership; innovation-oriented partnership. If the socially-oriented partnership is focused on the regulation of social relations in the social and labor sphere, the economically-oriented partnership is aimed at improving the quality of life of the population.

Over the past six years, the number of conflicts in the social and labor sphere of Ukraine has had a positive dynamics due to objective political and economic reasons, in which the bodies of social dialogue within the legal framework did not successfully perform their functions. The implementation of the ideology of social partnership in Ukraine will allow: the authorities – to improve the efficiency of regulation of socio-economic relations and the quality of public services, to regain the lost trust; business – to form a favorable image, to obtain long-term socio-economic effect and sustainability of their own development; society-to improve the quality of life of the population.

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПОЛІТИКОЮ УКРАЇНИ

FEATURES OF GOVERNANCE OF UKRAINE INVESTMENT POLICY

УДК 330.322 (477)

Герасименко О.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки та менеджменту Львівський національний університет імені Івана Франка

Перун І.В.

студент Львівський національний університет імені Івана Франка

У статті розглянуто питання сутності інвестиційної політики України. Проаналізовано вплив державного управління на інвестиційну політику країни. Наведено головні напрями підвищення ефективності вітчизняної інвестиційної діяльності. Визначено шляхи реалізації основної мети інвестиційної політики, спрямованої на вирішення важливих завдань розвитку економіки України. Запропоновано заходи для покращення інвестиційної політики України.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна політика, інвестування, державне управління, ефективність.

В статье рассмотрены вопросы сущности инвестиционной политики Украины. Проанализировано влияние государственного управления на инвестиционную политику страны. Приведены основные направления повышения эффективности отечественной инвестиционной деятельности. Опре-

делены пути реализации основной цели инвестиционной политики, направленной на решение важных задач развития экономики Украины. Предложены меры для улучшения инвестиционной политики Украины.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная политика, инвестирование, государственное управление, эффективность.

The article discusses the issues of essence of Ukraine investment policy. The governance influence on the investment policy of the country is analyzed. The main directions of increasing the efficiency of domestic investment activity are considered. The ways of realization of the main goal of the investment policy aimed at solving important tasks of Ukrainian economy development are revealed. Measures to improve Ukraine investment policy are recommended.

Key words: investments, investment policy, investment, governance, efficiency.

Постановка проблеми. Інвестиції є важливим фактором впливу на економічний розвиток країни у збалансованій економіці, а в період кризи виважене державне управління інвестиційною політикою держави стає основним засобом економічного відродження. Інвестиції є вагомим фактором швидкого підвищення рівня життя населення, позитивно відображаються на рівні зайнятості та доходів суспільства.

Використання інвестицій у сучасних умовах є одним з основних шляхів поживлення національної економіки України, а державне управління інвестиційною політикою сприяє переходу до модернізованих технологічних процесів, що зумовлюють залучення значних обсягів фінансових ресурсів для ефективного розвитку країни загалом.

Усе це зумовлює необхідність здійснення ефективного державного управління інвестиційною політикою України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Процеси державного управління інвестиціями розглядали такі зарубіжні економісти, як Дж. Бейлі, Дж. М. Кейнс, Дж. Кокс, Г. Марковіц, Дж. Маршалл, Ф.С. Мишкін, Ж. Моссен, Е. Нікбахт, К. Рейлі, Ж. Ривуар, С. Росс, П. Самуельсон, Д. Стейнер, С. Уелш, І. Фішер.

Дослідженню питань державної інвестиційної політики в сучасних умовах присвячені праці таких дослідників, як Л. Кудь, І. Кушлін, Л. Гриценко, В. Марцин, Н. Ігошин, Ю. Яковець, А. Ноткін та інші.

Постановка завдання. Метою дослідження є розгляд особливостей впливу державного управління на інвестиційну політику України.

Для досягнення вищезазначеної мети автори планують навести головні напрями підвищення ефективності вітчизняної інвестиційної діяльності; визначити шляхи реалізації основної мети інвестиційної політики, спрямованої на вирішення важливих завдань розвитку економіки України; запропонувати заходи для покращення інвестиційної політики України.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Насамперед слід зазначити, що вітчизняні та іноземні науковці ще не прийшли до єдиної думки щодо тлумачення поняття «інвестиційна політика». Навіть визначення терміну «інвестиції» є доволі різностороннім та широким.

Так, деякі автори вважають, що інвестиції – це сукупність витрат, що реалізується у формі довгострокових вкладень капіталу в галузі національної чи міжнародної економіки [1, с. 112]. Водночас аналогічний зміст вкладається у термін «капітальні вкладення», який трактується як «сукупність витрат матеріальних, трудових та грошових ресурсів, що направляються на розширене відтворення основних фондів всіх галузей народного господарства...» [1, с. 126].

Інші автори інвестиціями вважають усі види майнових, фінансових, матеріальних та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, у кінцевому підсумку яких створюється дохід (прибуток) або ж досягається соціальний ефект [2, с. 58].

Термін «інвестиції» (від лат. investio – одягаю, або investire – вкладати) означає вкладення цінностей, коштів [3, с. 320] або довгострокове вкладення капіталу в яке-небудь підприємство, справу [4, с. 260]. У широкому розумінні значення терміна

«інвестиції» – це дія за значенням інвестувати грошові, майнові, інтелектуальні та інші цінності в різні види діяльності у виробничій і невиробничій сферах, тобто їх вкладення [3, с. 320; 5, с. 284], тому досить часто термін «інвестиції» і термін «інвестиційна політика» трактується не зовсім однозначно або ж в їхній зміст (суть) вкладаються різні ознаки. О. Мусієнко пише, що більша частина науковців пов'язує інвестиційну політику перш за все з формою одержання прибутку [6, с. 281]. У своєму аналізі наукових думок він зазначає, що, зокрема, В. Федоренко трактує інвестиційну політику, як комплекс заходів і дій фізичних та юридичних осіб, які вкладають власні кошти (у матеріальній, фінансовій або іншій майновій формі) з метою отримання прибутку [7, с. 14]. Л. Гончаренко під інвестиційною політикою розуміє вкладання інвестицій і здійснення практичних дій з метою одержання прибутку чи позитивного ефекту. Д. Черванов розуміє інвестиційну політику, як комплекс заходів і практичних дій юридичних і фізичних осіб (резидентів чи нерезидентів), а також держави щодо здійснення інвестицій у будь-якій формі з метою одержання прибутку або досягнення соціального ефекту [8].

Є думка, що інвестиційна політика – комплекс урядових рішень, які визначають основні напрями джерела та обсяги використання капітальних вкладень в економіку, різні її сфери та галузі. Інвестиційна політика визначається станом економіки, головними завданнями у виробництві, науково-технічному й соціальному розвитку країни. Особливість інвестиційної політики у розвинутих країнах світу на сучасному етапі – здійснення технічного переозброєння та реконструкції діючих підприємств, скорочення масштабів нового будівництва [9, с. 19].

Як підкреслював академік І. Лукінов, «помилково розраховувати на те, що якісне оновлення всього економічного організму відбуватиметься самостійно, без активного державного впливу і глибокої господарської трансформації на принципах справжнього підприємництва, використання стимулюючих факторів ринкової кон'юнктури, застосування новітніх технологій і жорсткого менеджменту» [10, с. 7]. Так само без активного державного впливу не можна забезпечувати стабільні високі темпи зростання після виходу економіки з глибокої економічної кризи. Держава повинна створити умови, при яких виснажені ресурси суспільства використовуються з максимальною ефективністю, які сприяють збільшенню капітальних вкладень, розширенню бізнесу за збереження повної свободи підприємців у прийнятті господарських рішень і відповідальності за їх наслідки.

Державне регулювання інвестиційної політики повинно базуватися на таких спеціальних принципах, які є основоположними у визначеній сфері:

взаємної відповідальності інвесторів і держави; принцип дотримання основних прав і свобод інвесторів; юридичної відповідальності інвесторів за порушення вимог законодавства України або міжнародних договорів [11]; концентрації та спрямування інвестицій на забезпечення розвитку базових галузей економіки, підвищення продуктивності та технологічного оновлення виробництва; ресурсної збалансованості бізнес-планів інвестиційних та інноваційних проектів; надання державної підтримки реалізації інвестиційних та інноваційних проектів; прозорості та ефективності механізму надання державної підтримки реалізації інвестиційних та інноваційних проектів; безпечності інвестиційних та інноваційних проектів для навколишнього природного середовища, життя і здоров'я людей [12].

Усі методи регулювання інвестиційної політики за засобами цілеспрямованого впливу повинні бути приведені у відповідність до рівнів регулювання. Державні та регіональні методи регулювання інвестиційної політики за формами впливу повинні бути поділені на прямі, що безпосередньо регулюють інвестиційну політику, і непрямі, пов'язані з умовами функціонування сфер економічної діяльності, які суттєво впливають на інвестиційні процеси [13].

У вітчизняній економіці інвестиційна політика регулюється різного роду державними і недержавними інститутами та відповідними законодавчими і нормативно-правовими актами, а також різними указами, постановами, положеннями та інструкціями. Державне регулювання національної економіки реалізується відповідними інструментами впливу держави на економічні процеси та економічні відносини на інвестиційному ринку такими заходами, як забезпечення виробництва сировиною і матеріалами через товарні біржі; стимулювання сукупного попиту шляхом заохочення інвестицій; зменшення вартості (ціни) кредиту; розширення сфери державних закупівель; установлення відповідних квот; надання відповідних пільг підприємствам, які випускають продукцію і товари на експорт; підвищення рівня зайнятості; проведення ефективної фіскальної політики тощо.

Важливо зазначити, що будь-яке регулювання повинно опиратись на чітко визначені правила, механізми, які мають бути прописані в нормативно-правових і законодавчих актах, а методи регулювання застосовуватись відповідно до попиту і позицій на вітчизняному і світовому ринках.

Умови інвестиційної політики регулюють за допомогою:

- надання фінансової підтримки у вигляді дотацій, субсидій, субвенцій, бюджетних позик на розвиток окремих регіонів, галузей, виробництв;
- державних норм і стандартів;

- заходів щодо розвитку та захисту економічної конкуренції;
- роздержавлення і приватизації власності;
- визначення умов користування землею, водою та іншими природними ресурсами;
- політики ціноутворення;
- проведення державної експертизи інвестиційних програм і проектів будівництва;
- інших заходів.

Регулювання інвестиційної діяльності з боку держави – одна з умов реалізації державної інвестиційної політики, яка, як зазначалось вище, базується на ухваленні законів і нормативно-правових актів, що сприяють інвестиційним вкладенням, залученням інвестицій, забезпечують поліпшення інвестиційного клімату та інвестиційної привабливості і тим самим регулюють інвестиційну діяльність держави в цілому [14].

За рівнем середньої заробітної плати на одного працюючого Україна займає одне з останніх місць у Європі. Так, якщо у 2018 році середня зарплата в Україні складала 328 дол. США, то у Великій Британії, Німеччині та Франції вона була на рівні 2500 – 3000 дол. США, або в 9–10 раз більшою, ніж у нашій країні. Ще більшою була в цьому році середня зарплата у Швеції, Бельгії, Нідерландах – близько 3500 дол. США, Данії – 3846 дол. США, Норвегії – 4200 дол. США, Швейцарії – 5300 дол. США. Дещо меншою у 2018 році середня зарплата була в Італії – 2000 дол. США та Іспанії – 2100 дол. США, однак, і в цих країнах вона значно перевищувала середню зарплату в Україні [15, с. 11].

Таким чином, потенційні інвестори в економіку України із зазначених вище країн мають можливість отримати значну економію коштів, які вони витратять на оплату праці найманих працівників. Через блокаду транспортних перевезень із боку Росії Україна змушена шукати обхідні маршрути для доставки своїх товарів на азійський континент. Водночас слід зазначити, що територією нашої країни проходять чотири Європейські транспортні коридори, що позв'язують західноєвропейські країни з Україною та проходять у центр і на південь нашої країни, вони створюють гарні можливості для доставки вітчизняних і європейських товарів на азійський та африканський континент. Цьому також сприяє вихід України до Чорного та Азовського морів і наявність у нашій країні розвинутої річкової мережі. За останні роки розвиток південного напрямку доставки товарів до азійських країн набув особливої актуальності через економічні санкції накладені світовим співтовариством на Російську Федерацію за її агресивні дії щодо України. Важливим чинником, який впливає на економічний розвиток країни, є освітній рівень населення та діяльність наукових установ. Не зважаючи на постійну критику вітчизняної вищої школи, Україна не «пасе задніх» у світі щодо роз-

витку вищої освіти, що дає змогу вітчизняним ВНЗ готувати для галузей національної економіки висококваліфіковані кадри, які здатні забезпечити освоєння новітніх західних технологій та випуск сучасної інноваційної продукції.

Поряд із вище зазначеними перевагами національної економіки для потенційних інвесторів, треба відзначити, що Україна багата на лісові ресурси, корисні копалини (вугілля, залізні, алюмінієві, нікелеві, уранові руди) та прісні води, володіє недостатньо використовуваними запасами нафти і газу. У сукупності зазначені переваги здатні створити сприятливе середовище для залучення додаткових інвестицій у національну економіку. Однак ці переваги необхідно підкріпити діями держави та довести їх до потенційних інвесторів.

Покращення інвестиційної політики органів державної влади неможливе без стимулювання припливу іноземного капіталу в Україну. Іноземні інвестори, що опановують українські ринки, переважно орієнтовані на спекулятивний дохід, а не на реалізацію стратегії. Нажаль, останніми роками частка іноземних інвестицій в основний капітал в загальному обсязі інвестиційних джерел коливалася на рівні 3–5% [16, с. 66]. Отже, необхідно підвищити рівень захисту прав іноземних інвесторів шляхом забезпечення інформаційної відкритості та удосконалення системи розкриття інформації, створення умов, які дають змогу учасникам фондового ринку об'єднувати пакети акцій та ресурси для спільної координації дій.

За останні вісім років пік вкладення в Україну іноземних інвестицій припав на 2011 рік, коли вливання в економіку склали більш ніж 6 млрд. доларів. Протягом останніх років розмір інвестицій в Україну не наблизився до цієї позначки.

Логічне падіння кількості іноземних вкладень відбулося в 2014 році, коли почалася війна на Донбасі, а політична ситуація в країні була вкрай нестабільною. Тоді в економіку України надійшло лише 2,5 млрд. доларів – на 55% менше, ніж у 2013 році. Однак уже наступного року в нашу країну «повірили», обсяг інвестицій склав 3,8 млрд. доларів – удвічі більше, ніж роком раніше. Трохи зріс ще приплив іноземних вкладень у 2016 році, і ось минулого року відбулося серйозне падіння. За перші півроку 2018-го приплив іноземних інвестицій в Україну склав 1,3 млрд. доларів [15, с. 10].

За останні два роки іноземні інвестори найбільше вкладали у фінансову та страхову діяльність, а також оптову та роздрібну торгівлю, ремонт автотранспорту. Цього року інвестиції прийшли й у сферу наукової й технічної діяльності.

Росія, як це не здається дивним, вклала в економіку України більше за всіх коштів, цього року її інвестиції склали 34,6% від усього обсягу. Вкладають кошти також Кіпр, Нідерланди, Австрія, Польща, Велика Британія, Франція, Німеччина,

Італія та Угорщина. Щоправда, останні три країни в 2018-му ще в Україну не інвестували.

Слід зазначити, що найбільші іноземні інвестиції в Україну та органи державної влади здійснюють іноземні компанії, які представляють інтереси української бізнес-еліти. Найбільшим іноземним інвестором України, як і раніше, залишається Кіпр, обсяги інвестування якого зменшилися і становлять 27,1% інвестицій вкладених усіма країнами світу в українську економіку станом на 31.12.2017 р. При цьому в зазначену середземноморську державу Україна вкладає найбільші інвестиції. Нідерланди займають друге місце у рейтингу вкладів і складають 12,9%. Це теж дуже значні показники привабливості України для даної країни. Німеччина дещо поступається Нідерландам і займає третє місце з часткою у 12,5%, що на 4,7% більше Російської Федерації, яка за прогнозами значно зменшить цей рівень. За абсолютними показниками Німеччина зменшувала обсяги інвестицій за останні роки (2015 р. – 6,3 млрд. дол. США, 2017 р. – 5,4 млрд. дол. США), а Росія показувала спочатку позитивну динаміку, а з 2014 р. спостерігався різкий спад з 5,2 (у 2012 р.) до 2,7 млрд. дол. США. Піковий період для Австрії відзначався у 2012 р. з показниками 3,8 млрд. дол., у 2017 р він дещо знизився до частки у 4,9%. Велика Британія поступається попереднім країнам, але теж займає достатні позиції на рівні 4,3%. Здала свої позиції Франція, якщо у 2015 р. обсяг інвестицій дорівнював 1,8 млрд. дол. США, то на 2017 р. зафіксовано вже 1,5 млрд. дол. США. [15, с. 13].

Незважаючи на задекларовані на найвищому державному рівні національні цілі модернізації країни, пріоритетними для іноземних інвесторів залишаються посередницькі сектори економіки зі швидким обігом капіталу. За останні роки значна частина всього обсягу прямих іноземних інвестицій спрямовується у фінансовий сектор (станом на 31.12.2017 р. частка прямих іноземних інвестицій становить 27,3%). Вагома їх частка залучається у торгівлю (13%) та сферу операцій з нерухомим майном (8%). Водночас загалом у промисловість – 30,6% інвестицій, з яких більша половина – у металургійну галузь [17].

Для розвитку інвестиційної політики органів державної влади, потрібно активізувати інноваційні процеси та досліджувати і розвивати діяльність інноваційних кластерних утворень (технопарків, бізнесінкубаторів, експортно-орієнтованих зон, вільних економічних зон, територій пріоритетного розвитку), інноваційну активність промислових і сільськогосподарських підприємств. Що стосується технопарків, вони поки що не змогли зарекомендувати себе, як ефективно працююча складова національної інноваційної інфраструктури, реальним провідником інноваційних ідей. Держава має сприяти повноцінній реалізації інно-

ваційного проекту, починаючи зі стадії науково-технічного відкриття і закінчуючи його впровадження у виробництво [16, с. 67].

У той же час інвестиційний клімат в Україні та інвестиційна політика органів державної влади на сьогодні залишається несприятливим. Це, в першу чергу, є наслідком хронічного затягування проведення давно назрілих реформ, які в країнах Балтії і Східної Європи були здійснені ще 15 – 20 років тому назад. До цього часу уряд країни не здійснив системних структурних реформ, спрямованих на підвищення інвестиційної привабливості України, окрім низки актів з дерегуляції економіки. Зусилля насамперед спрямовані на досягнення макроекономічної стабілізації та виконання вимог МВФ для отримання чергового траншу [18, с. 63].

Головними напрямками державного управління інвестиційною політикою, спрямованими на формування сприятливого інвестиційного клімату в Україні, є:

- вдосконалення нормативно-правової бази в інвестиційній сфері;
- визначення пріоритетних галузей для інвестування та надання їм пільг;
- захист прав інвесторів на державному рівні;
- сприяння розвитку науки, науково-технічної і інноваційною діяльності;
- створення технопарків з новітніми технологіями;
- активна участь в міжнародних інвестиційних проектах;
- робота з міжнародними рейтинговими агентствами;
- моніторинг світових інвестиційних потоків і аналітичних досліджень;
- проведення маркетингових досліджень в області залучення до країни інвестицій;
- запрошення до України фахівців світового рівня для розробки стратегій залучення інвестицій;
- закріплення макроекономічної стабілізації і перехід Національного Банку України до політики низьких процентних ставок;
- проведення структурних реформ в економіці, включаючи, податкову реформу, надання податкових пільг на розвиток інноваційних галузей;
- здійснення інституціональних реформ (зокрема, антикорупційної реформи, модернізація адміністративної та судової систем, реформи правоохоронних органів) та наближення інституційного середовища на внутрішньому ринку України до європейських вимог шляхом імплементації положень Угоди про асоціацію між Україною і Європейським Союзом;
- модернізація інфраструктури (за оцінками європейських фінансових експертів, для модернізації інфраструктури, адміністративної та судової систем, галузі освіти та промисло-

вості Україна потребує допомоги у розмірі понад 100 мільярдів євро);

– створення вільних економічних зон в депресивних регіонах на термін 10 – 20 років [18, с. 64; 19, с. 30–31].

Поряд з тим, Україна не знаходиться осторонь світових процесів, є достатньо інтегрованою у світове господарство, але порушення макростабільності на зовнішніх ринках має свій відголос в Україні. Слід відзначити, що у рейтингу агентства Moody's Investors Service Україна покращила свій кредитний рейтинг в міжнародному економічному списку. Він змінився з Саа3 до Саа2, що означає зміна прогнозу зі «стабільного» на «позитивний» [20, с. 157]. Так, на поліпшення показників вплинуло проведення структурних реформ в Україні, що допомогло країні впоратися з борговим навантаженням і поліпшити позиції на зовнішніх ринках. У рейтингу Глобального індексу конкурентоспроможності (ГІК) 2017/2018 Україна покращила свої позиції на 4 пункти і зайняла 81 місце серед 137 країн світу, які досліджувались (у ГІК 2016/2017 – 85 місце серед 138 країн) [21, с. 80]. З метою подальшого покращення інвестиційного клімату України актуальним на сьогодні є питання удосконалення правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливої інвестиційної політики країни, та підвищення залучення інвестицій в органи державної влади й формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Висновки з проведеного дослідження. Економічне зростання та забезпечення суттєвого зростання добробуту українських громадян можливе лише за допомогою активізації інвестиційних процесів у всіх галузях народного господарства та соціальної сфері, адже саме він є одним із вирішальних чинників відновлення виробництва та ефективного функціонування економічної системи.

Обсяги надходження інвестицій у національну економіку протягом останніх років є недостатніми, що пояснюється несприятливим інвестиційним кліматом у країні, низьким рівнем інвестиційної привабливості як галузей вітчизняної економіки, так і окремих регіонів та територій, недосконалою законодавчою і нормативно-правовою базою, слабко розвинутим фондовим ринком і фінансово-кредитною та бюджетною системами, потужним податковим тиском, неефективним використанням амортизаційних відрахувань, а також низьким рівнем трансформації заощаджень населення в інвестиції, що, у свою чергу, спричиняє вплив вітчизняних грошових ресурсів за межі країни і не дає змоги залучати іноземні інвестиції в національне господарство в цілому та його галузі зокрема.

Одним із базових факторів підвищення ефективності державного управління інвестиційної політики України, на думку авторів, є створення технопарків, які відіграють важливу роль у забезпеченні швидкого впровадження результатів науково-дослідних робіт та інновацій у виробництво, а також сприяють інтенсивному розвитку науково-технічного прогресу і комерціалізації нанотехнологій, суттєво збільшуючи конкурентоспроможність держави та її економіки. Адже провідним завданням технопарків, як показує міжнародна практика, є залучення значних фінансових ресурсів у сферу інноваційного підприємництва, що сприяє поживленню модернізації держави в цілому. Відтак, ефективно державне управління інвестиційною політикою з часом позитивно відобразиться і на рівні життя населення України.

Одним із перспективних напрямів подальших наукових пошуків авторів є факторний аналіз порівняльної характеристики ефективності управління інвестиційною політикою держав Європи та світу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Банківська енциклопедія / М.І. Савлук, А. М. Поддєрьогін, А.А. Пересада, Н.Д. Олексієнко, І.Н. Лазенко ; під ред. д-ра екон. наук, проф. А.М. Мороза. К. : «Ельтон», 1993. 328 с.
2. Ермошенко Н. Н. Словарь-справочник предпринимателя / Н. Н. Ермошенко, Н. Н. Скворцов. – К. : УкрИНТЭИ, 1993. 168 с.
3. Куньч З. Й. Універсальний словник української мови / З. Й. Куньч. Тернопіль : «Навчальна книга – Богдан», 2007. 848 с.
4. Новий словник іншомовних слів : близько 40 000 слів і словосполучень / Л.І. Шевченко, О.І. Ніка, О.І. Хом'як, А.А. Дем'янюк ; за ред. Л. І. Шевченко. К. : АРІЙ, 2008. 672 с.
5. Новий словник іншомовних слів : 20 000 слів / укладання і передмова О. М. Сліпушко. К. : Аконті, 2008. 848 с.
6. Затонацька Т.Г. Бюджетно-податкове регулювання інвестиційної діяльності в Україні : [монографія] / Т.Г. Затонацька. Київ : Задруга, 2012. 299 с.
7. Федоренко В.Г. Інвестознавство : підручник / В.Г. Федоренко. – 3-тє вид., доп. Київ : МАУП, 2004. 480 с.
8. Інвестиційна діяльність аграрних підприємств: інструменти та управління: [монографія] / С.І. Дем'яненко, В.М. Коваль, В.М. Давиденко, О.О. Сас; за заг. ред. С.І. Дем'яненка. Київ : КНЕУ, 2015. 250 с.
9. Економічна енциклопедія: У трьох томах. Т. 1. / за заг. ред. С.В. Мочерного. К.: Видавничий центр «Академія», 2000. 864с.
10. Лукинов І. І. Економічні трансформації наприкінці 20-го сторіччя / І.І. Лукинов. Київ, 2000. 201 с.
11. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом : [монографія] / А. А. Пересада. Київ : Лібра, 2002. 472 с.

12. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Програми розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні» № 389 від 02.02.2011 // Офіційний вісник України. 2011. № 28. С. 95.

13. Гришаєва Ю. Г. Напрями вдосконалення управлінського механізму регулювання інвестиційної діяльності на інституційних засадах / Ю. Г. Гришаєва // Бізнес Інформ. 2013. № 3. С. 111–116.

14. Бланк І.О. Інвестиційний менеджмент : навч. видання / І.О. Бланк, Н. М. Гуляєва ; за заг. ред. А. А. Мазаракі. К. : Знання, 2003. 397 с.

15. Борейко В.І. Інвестиційні переваги економіки України / В. І. Борейко // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». – 2016. Серія: Економіка. Вип. 2. С. 10–13.

16. Чорна О.М. Концепція механізму державного управління інвестиційно-інноваційними процесами в Україні / О.М. Чорна, К.В. Колодка // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. 2012. № 1. С. 64–67.

17. Сайт Держслужби статистики України : URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>

18. Онопрієнко О.Д. Проблеми та шляхи формування сприятливого інвестиційного клімату в Україні в сучасних умовах / О.Д. Онопрієнко, Н. О. Кулянця, Д.О. Онопрієнко // Стратегія розвитку України. 2015. № 2. С. 62–66.

19. Romanchuk Z. Ukraine's investment climate analysis and ways of its improvement / Z. Romanchuk // The European Journal of Economics and Management. 2015. Vol. 1. Issue 2. – P. 27–32.

20. Концепція розвитку державно-приватного партнерства в Україні на 2013-2018 роки [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/739-2013-%D1%80>.

21. Інвестиційний клімат в Україні [Електронний ресурс] / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. URL: http://www.me.gov.ua/file/link/226937/file/Invest_klimat_19_12_2013.doc

REFERENCES:

1. Savluk M. I., Podderiyogin A. M., Peresada A. A., Oleksiyenko N. D., Lazenko I. N. (1993) Bankivska encyclopedia [Banking encyclopedia]. Kyiv: Elton. (in Ukrainian)

2. Ermoshenko N. N., Skvortsov N. N. (1993) Slovar-spravochnik predprinimatelia [Dictionary-reference book of the entrepreneur]. Kyiv: UkrISTEI. (in Russian)

3. Kunch Z. Y. (2007) Universalnyj slovnyk ukrainskoi movy [Universal Dictionary of the Ukrainian Language]. Ternopil: "Educational book – Bogdan". (in Ukrainian)

4. Shevchenko L. I., Nika O. I., Khomyak O. I., Demyanyuk A. A. (2008) Novyj slovnyk inshomovnyh sliv : blyzko 40000 sliv i slovopoluchen [New dictionary of foreign words: about 40000 words and phrases]. Kyiv: ARIY. (in Ukrainian)

5. Slipushko O. M. (2008) Novyj slovnyk inshomovnyh sliv : 20000 sliv [New dictionary of foreign words: 20000 words]. Kyiv: Aconit. (in Ukrainian)

6. Zatonatska T. G. (2012) Budjetno-podatkove reguluvannya investytsijnoi dijalnosti v Ukraini [Budgetary and Tax Regulation of Investment Activity in Ukraine]. Kyiv: Zadruga. (in Ukrainian)

7. Fedorenko V. G. (2004) Investoznavstvo [Investing]. Kyiv: MAUP. (in Ukrainian)

8. Demianenko S. I., Koval V. M., Davydenko V. M., Sas O. O. (2015) Investytsijna dijalnist agrarnyh pidpryemstv: instrumenty ta upravlinnia [Investment activity of agrarian enterprises: tools and management]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)

9. Mocheryn S. V. (2000) Economichna encyclopedia: T. 1 [Economic Encyclopedia: T. 1]. Kyiv: Publishing Center "Academy". (in Ukrainian)

10. Lukinov I. I. (2000) Economichni transformacii napyrkinci 20-go storichchia [Economic transformations at the end of the 20th century]. Kyiv. (in Ukrainian)

11. Peresada A. A. (2002) Upravlinnia investycijnym procesom [Investment Process Management]. Kyiv: Libra. (in Ukrainian)

12. Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine No. 389 (2011) Pro zatverdzhennia Programy rozvytku investycijnoi ta innovacijnoi dijalnosti v Ukraini [On Approval of the Program for the Development of Investment and Innovation Activity in Ukraine]. Official Gazette of Ukraine, nr 28. (in Ukrainian)

13. Grishaeva Y. G. (2013) Napriamy vdoskonalennia upravlinskogo mehanizmu reguluvannia investycijnoi dijalnosti na instytucijnyh zasadah [Directions of improvement of the administrative mechanism of regulation of investment activity on an institutional basis]. Business Inform, nr 3, pp. 111–116. (in Ukrainian)

14. Blank I. O., Gulyaeva N. M. (2003) Investycijnyj menedjment [Investment Management]. Kyiv: Znannia. (in Ukrainian)

15. Boreyko V. I. (2016) Investycijni perevagy ekonomiky Ukrainy [Investment advantages of the Ukrainian economy]. Scientific notes of the National University of Ostroh Academy, Series: Economics, nr. 2, pp. 10–13. (in Ukrainian)

16. Chorna O. M., Kolodka K. V. (2012) Koncepcia mehanizmu derzhavnogo upravlinnia investycijno-innovacijnymy procesamy v Ukraini [Concept of the mechanism of public management of investment-innovation processes in Ukraine]. Finance, Banks, Investments, nr 1, pp. 64–67. (in Ukrainian)

17. State Statistics Service of Ukraine [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua>

18. Onoprienko O. D., Kulyanycia N. O., Onoprienko D. O. (2015) Problemy ta shliahy formuvannia spryjatlyvogo investycijnogo klimatu v Ukraini v suchasnyh umovah [Problems and ways of formation of favorable investment climate in Ukraine in modern conditions]. Development Strategy of Ukraine, nr 2, pp. 62–66. (in Ukrainian)

19. Romanchuk Z. (2015) Ukraine's investment climate analysis and ways of its improvement. The European Journal of Economics and Management. Vol. 1. Issue 2, p. 27–32.

20. The concept of public-private partnership in Ukraine for 2013-2018. Verkhovna Rada of Ukraine [Electronic resource]. – Access mode: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/739-2013-%D1%80>.

21. Investment climate of Ukraine. The Ministry of economic development and trade of Ukraine [Electronic resource] – Access mode: http://www.me.gov.ua/file/link/226937/file/Invest_klimat_19_12_2013.doc

Gerasymenko O.V.Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics and Management
Ivan Franko National University of Lviv**Perun I.V.**Student
Ivan Franko National University of Lviv

FEATURES OF GOVERNANCE OF UKRAINE INVESTMENT POLICY

Investments' using is one of the main ways to stimulate the national economy of Ukraine in modern conditions. Governance of investment policy promotes the transition to modernized technological processes. These processes lead to the attraction of significant amounts of financial resources for the effective development of the country. This necessitates the implementation of effective governance of Ukraine's investment policy.

Domestic and foreign scientists have not come to a consensus on the interpretation of "investment policy" concept yet. Even the definition of the term "investment" is quite diverse and broad.

Improving the investment policy of state authorities is impossible without stimulating the flow of foreign capital into Ukraine. Foreign investors in the Ukrainian market mainly focus on speculative income, and not on the strategy implementation. Unfortunately, in recent years, the share of foreign investment in fixed assets in the total volume of investment sources varied from 3 to 5 percents. Consequently, it is necessary to increase the level of rights protection of foreign investors. This can be done by ensuring information openness and improving the information disclosure system, creating conditions that allow stock market participants to combine share packages and resources for joint coordination of actions.

In order to develop the investment policy of state authorities, it is necessary to intensify innovation processes and to research and develop the activities of innovative cluster entities, innovative activity of industrial and agricultural enterprises.

Economic growth and ensuring a significant increase in the welfare of Ukrainian citizens is possible only through the intensification of investment processes in all sectors of the national economy and the social sphere. The volume of investment in the national economy is insufficient in recent years. This is due to the unfavorable investment climate in the country, the low level of investment attractiveness of the domestic economy branches, separate regions and territories, the imperfect legislative and regulatory framework, the weakly developed floating market, financial and budgetary systems, powerful pressure on the press, ineffective use depreciation deductions, as well as a low level of transformation of savings in the investment. The insufficient level of investment leads to the outflow of domestic monetary resources from the country's borders and does not allow attracting foreign investments into the national economy as a whole and its branches in particular.

According to the authors, one of the main factors of increasing the efficiency of governance of Ukraine investment policy is the creation of industrial parks. They play an important role in ensuring the rapid implementation of research results and innovations in production, as well as contributing to the intensive development of scientific and technological progress and the commercialization of nanotechnologies. As a result, the competitiveness of the state and its economy significantly increases. As the international parks show, the main task of technology parks is the attraction of significant financial resources in the field of innovative entrepreneurship, which contributes to the revival of modernization of the state as a whole. Effective governance of investment policy over time will have a positive effect on the living standards of Ukraine's population.

One of the promising directions for further scientific researches of authors is a factor analysis of the comparative characterization of investment policy management effectiveness in the countries of Europe and the world.

АНАЛІЗ СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ОДЕСЬКОГО ТУРИСТИЧНОГО РЕГІОНУ

ANALYSIS OF THE CONDITION AND PERSPECTIVE OF DEVELOPMENT OF THE ODESSA TOURIST REGION

УДК 338.48

Гутовська Н.Г.

студентка

Національний університет харчових технологій

Примак Т.Ю.

к.ф.-м.н., доцент кафедри туристичного та готельного бізнесу

Національний університет харчових технологій

У статті проведено оцінку туристично-рекреаційних ресурсів і ринку туристичних послуг Одеського регіону та на основі отриманих даних сформульовано певні рекомендації для подальшого розвитку області. Зібрано та проаналізовано статистичні дані, які дають змогу оцінити сучасний стан туристичної індустрії Одещини. Обґрунтовано доцільність наданих пропозицій та наведено можливі шляхи їх реалізації.

Ключові слова: туристична індустрія, туристична інфраструктура, туристичний регіон, туристичні потоки, статистичний аналіз.

В статье проведена оценка туристско-рекреационных ресурсов и рынка туристических услуг Одесского региона и на основе полученных данных сформулированы рекомендации для дальнейшего развития области. Собраны и проанализированы статистические данные, позволяющие оценить

современное состояние туристической индустрии Одесской области. Обоснована целесообразность предоставленных предложений и приведены возможные пути их реализации.

Ключевые слова: туристическая индустрия, туристическая инфраструктура, туристический регион, туристические потоки, статистический анализ.

The tourist resources and the market of tourist services in the Odessa region are assessed in the article. The recommendations for the further development of the region are formulated on the basis of the obtained data. The statistical data are collected and analyzed for evaluate the current state of the tourism industry in Odessa region. The expediency of the submitted proposals is justified and possible ways of their implementation are given.

Key words: tourism industry, tourist region, tourist infrastructure, tourist streams, statistical analysis.

Постановка проблеми. Міжнародні туристичні потоки зростають сьомий рік поспіль і вже дійшли до позначки 1,323 млн., таке динамічне безперервне зростання кількості туристів не спостерігалось з 1960-х років. За статистичними даними Всесвітньої туристичної організації, число подорожуючих на початок 2017 р. збільшилося на 393 млн. порівняно з 2008 р. Тільки в 2017 р. приріст міжнародних прибуттів становив близько 84 млн., що на 7% більше, ніж у 2016 р. [1].

Поступово на міжнародний ринок туристичних послуг виходить й Україна, але темпи розвитку туристичної галузі в країні досить повільні, що стримує вхід держави до глобального туристичного середовища. Причин є чимало, основними з яких є: недосконале правове поле, недостатньо розвинена туристична інфраструктура, ігнорування туристичного потенціалу окремих територій України, низький рівень застосування маркетингових інструментів підприємствами туристичної галузі.

Одним із найбільш перспективних туристичних регіонів України є Одеська область. Одещина може запропонувати туристам широкий вибір екскурсійних послуг, пляжний, оздоровчий, винно-гастрономічний та інші види туризму, безліч цікавих розважальних заходів, різноманіття історичних пам'яток тощо. Але, на жаль, досі повністю не розкрито весь потенціал цього насправді багатого туристичного регіону.

Таким чином, у туристичному секторі Одеського регіону накопичилася низка проблем, які потребують вирішення. Необхідне узгодження

організації та розвитку сучасного туризму із сучасними принципами планування території для збереження різноманіття і цілісності туристичних ресурсів, їх раціонального використання, охорони культурної спадщини та доквілля розвитку туризму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, присвячених розвитку Одеського туристичного регіону, дав змогу визначити, що потенціал області дійсно величезний. Проблеми щодо підвищення туристичної привабливості регіонів, зокрема Одещини, досліджували у своїх працях такі зарубіжні та вітчизняні науковці, як В.Г. Герасименко [2], С.Г. Нездойминов [3], Н.В. Ярова [4]. Велику увагу сучасні науковці приділяють питанням аналізу й оцінювання рівня розвитку окремих адміністративно-територіальних одиниць і ресурсного забезпечення досліджуваних територій, що можна побачити в роботах Ю.В. Михайлової [5], А.І. Волкова [6] В.В. Горуна [7] та ін.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення перспектив розвитку туризму в Одеській області на основі аналізу туристично-рекреаційних ресурсів та ринку турпослуг регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. В останні роки кількість туристичних напрямків, відкритих українцям для подорожей, значно зростає. Відпустка за кордоном потроху стає звичним способом цікаво провести відпочинок. Проте не менш привабливі для відпочиваючих є всесвітньо відомі туристичні центри України, серед яких одне з лідируючих місць за кількістю гостей займає Одеський туристичний регіон.

Туристично-рекреаційний потенціал Одещини здатний забезпечити виконання декількох функцій, які можуть стати основою для розвитку різних видів тризму. Різноманіття туристичних ресурсів Одеського регіону привертає широку цільову аудиторію – від молоді до літніх людей. Найбільш поширеними видами туризму на Одещині є пляжний, лікувально-оздоровчий, активний, культурно-пізнавальний та винно-гастрономічний. Також на стадії розвитку знаходяться такі види відпочинку, як екологічний та етнографічний. У табл. 1 наведено центри перелічених видів туризму та їх ресурсне забезпечення.

Багатства Одеського регіону на туристично-рекреаційні ресурси, які зосереджені по всій області, дає можливість туристам поєднувати декілька видів туризму в одній подорожі.

Одним із показників розвитку туризму в окремо взятій області може слугувати обсяг туристичного потоку, що кількісно відображує фактичне перебування туристів на даній території.

Одним зі способів підрахувати кількість туристів на певній території є аналіз даних, наданих мобільними операторами. Так, наприклад, у 2016 р. за допомогою мобільного оператора «Київстар» департамент «Агентство з питань інвестицій

та розвитку» Одеської обласної державної адміністрації підвів підсумки туристичного року. Для формування підсумкового звіту національний телеком-оператор «Київстар» надав статистичні дані щодо кількості туристів із різних регіонів України та із закордонних країн, а також за сезонністю.

Дані були такими: у 2016 р. в мережі «Київстар» в Одеській області було зареєстровано понад 3,3 млн. абонентів, із них близько 2,6 млн. приїхали з 23 областей України та понад 0,7 млн. були абонентами закордонних мереж зі 114 країн світу.

ТОП областей України, жителі яких приїжджали в Одеську область у 2016 р.: Київська ~ 25%, Миколаївська ~ 12%, Вінницька ~ 11%, Дніпропетровська ~ 6%, Кіровоградська і Львівська ~ 5% (рис. 1). ТОП країн, з яких приїжджали туристи: РФ ~ 16%, Молдова ~ 11%, Білорусь ~ 4%, США, Ізраїль і Німеччина ~ 2% (рис. 2).

Що стосується сезонності, то найбільш популярним був серпень: у цьому місяці було зафіксовано понад 600 тис. українських (не враховуючи жителів Одеської області) та понад 110 тис. іноземних абонентів. Найменш привабливим для туристів став грудень: у цей період було зафіксовано лише близько 80 тис. українських і 40 тис. іноземних абонентів [8].

Таблиця 1

Види туризму в Одеській області

Вид туризму	Ресурсне забезпечення	Центри розміщення
Пляжний	Піщані пляжі морського та лиманного походження довжиною понад 300 км	м. Одеса, Комінтернівський, Овідіопольський, Білгород-Дністровський, Татарбунарський та Кілійський райони
Лікувально-оздоровчий	Лікувальні грязі, ропи лиманного походження, мінеральні води, наявність спеціалізованих закладів розміщення (санаторії, профілакторії, пансіонати тощо)	Куяльницький лиман, м. Одеса, Іллічівськ та Южне, Білгород-Дністровський та Овідіопольський райони
Спортивний	Сталактитові печери, велика кількість водойм (море, річки, озера), висоти, що підходять для заняття мотобайкінгом, наявність велодоріжок	м. Вилкове, м. Одеса (Жевахова гора, Одіноцька печера), Кодимський та Котовський райони (Подольська височина)
Культурно-пізнавальний	Історичні пам'ятки світового значення, архітектурні пам'ятки, скульптури та статуї, велика кількість музеїв різного напрямку, урочища та ландшафти заповідного типу	м. Одеса, Білгород-Дністровський, Кілія, Болград, Ізмаїл, с. Нова та Стара Некрасівка
Винно-гастрономічний	Наявність великих винзаводів, сироварні, виготовлення домашнього сиру на фермах, різноманіття закладів харчування, винно-гастрономічні фестивалі	с. Шабо (винзавод «Шабо», Європейська сироварня), м. Одеса, Кілійський район (Козяча ферма), м. Вилкове, с. Криничне («Колоніст»)
Екологічний	Території природно-заповідного фонду, екологічні господарства, ферми, садиби тощо	Кілійський район (Козяча ферма), господарство Фрумушика-Нова, м. Татарбунари, Роздільнянський район («Тихі острови», природний комплекс «Рідна природа»), Савранський ліс
Етнографічний	Пам'ятки архітектури, музейні експозиції, архівні матеріали, мальовничі природні місця для ознайомлення з місцевою культурою та історією	С. Усатово (Козацьке кладовище), с. Нерубайське (Великий етнографічний музей), Цвинтар Сотникової Січі

Джерело: складено авторами на основі [7]



Рис. 1. ТОП областей України, жителі яких відвідували Одеську область у 2016 р., за даними «Київстар»

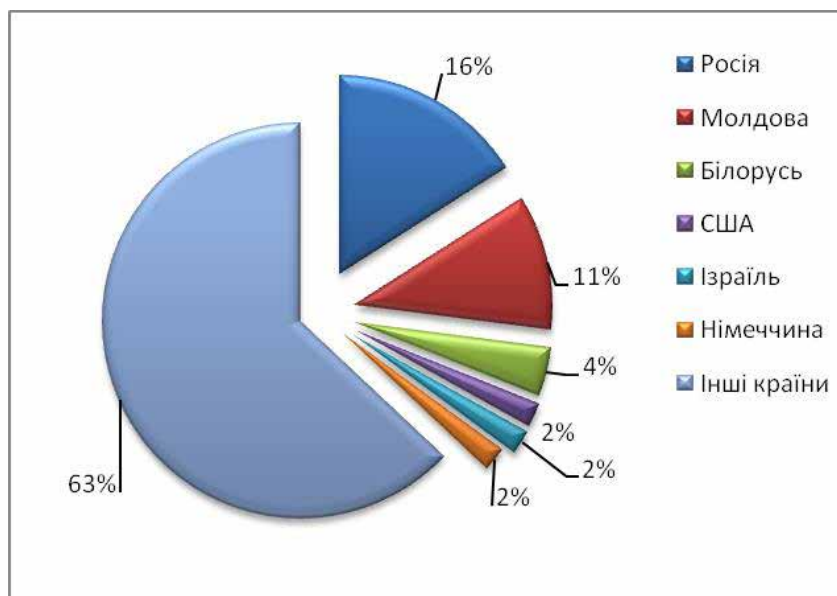


Рис. 2. ТОП країн, туристи з яких відвідали Одеську область у 2016 р., за даними «Київстар»

Можна припустити, що такий розподіл українських туристів пов'язаний із рівнем життя в регіонах, з яких вони приїздили до Одеської області. Насамперед це рівень доходів громадян того чи іншого регіону та те, чи зможе людина гідно відпочити в місті/області постійного проживання.

Такий розподіл іноземних туристів передусім зумовлений тим, що країни, з яких у 2016 р. приїхало найбільше відпочиваючих, знаходяться поруч з Україною (Білорусь та Росія), Молдова та Одеська область узагалі мають спільний кордон.

Якщо аналізувати туристичну інфраструктуру Одещини, можна говорити про те, що регіон достатньо забезпечений закладами розміщення,

як готелями, так і спеціалізованого типу. Як свідчить Державна служба статистики України [9], Одеська область посідає перше місце в Україні за кількістю колективних засобів розміщення поряд із такими лідерами, як Запорізька та Львівська області. На рис. 3 зображено діаграму розподілу кількості закладів розміщення по областях України у відсотках.

Не дивно, що в Одеській області представлена найбільша кількість колективних засобів розміщення, адже в курортних сезонах останніх років столицею туризму в Україні стало м. Одеса та область. Наприклад, туристичний сезон у 2016 р. тривав майже шість місяців, понад 2 млн. туристів

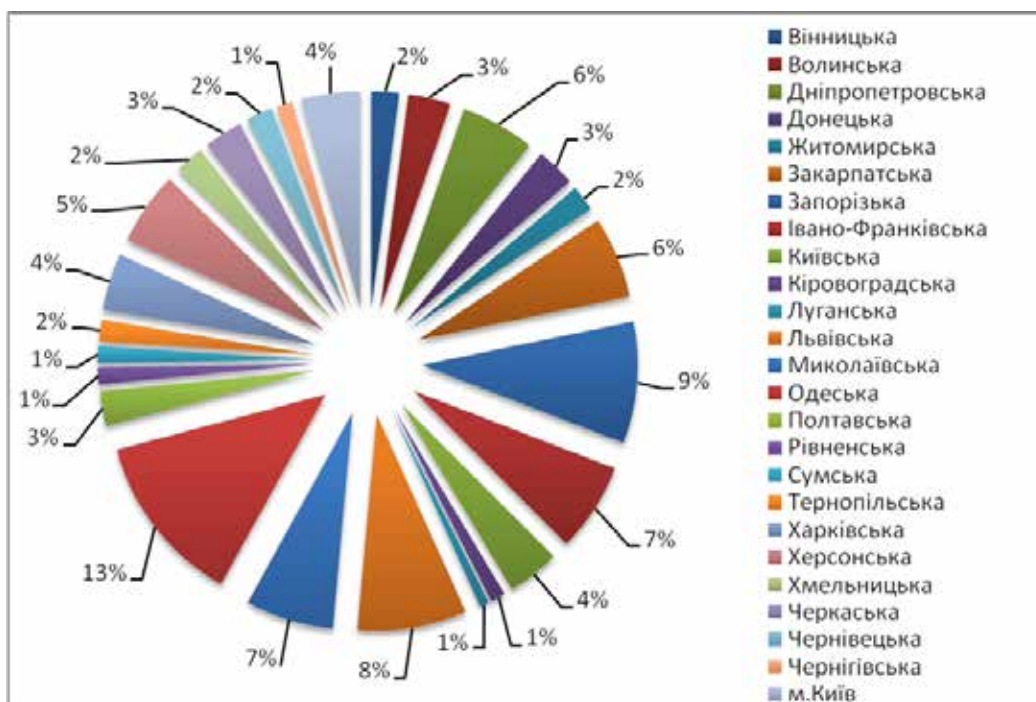


Рис. 3. Діаграма розподілу колективних засобів розміщення по областях України

відвідало м. Одесу та Одеський регіон, що може свідчити про досить підготовлену інфраструктуру розміщення до туристичного сезону. Крім того, за даними Державної служби статистики України [9], було визначено, що в Одеській області станом на кінець 2017 р. функціонує 208 готелів та аналогічних засобів розміщення (11 021 ліжко-місце) і 321 спеціалізований заклад розміщення (42 167 ліжко-місце).

Аналізуючи статистичні дані, не дивно, що в останні роки готелі, санаторії, пансіонати, інші засоби розміщення переповнені. Незважаючи на те що кількість відпочиваючих в м. Одесі та Одеській області зростає, число закладів розміщення та, відповідно, кількість місць у них скорочуються. Держава обов'язково має звернути увагу на цю ситуацію та вжити заходів щодо її поліпшення. Адже Одеський туристичний регіон приваблює туристів не тільки влітку, а й у зимовий період: у цей сезон Одещина позиціонує себе як центр ділового туризму, оскільки готелі намагаються відповідати сучасним вимогам до обладнання для проведення бізнес-зустрічей, конференцій і семінарів.

Важливим елементом інфраструктури будь-якої території є її забезпеченість суб'єктами туристичної діяльності. За даними Державної служби статистики України [9], кількість суб'єктів туристичної діяльності в Одеському регіоні на кінець 2017 р. становила 264 підприємства, або 7,6% від загальної кількості суб'єктів туристичної діяльності в Україні (табл. 2).

Проаналізувавши дані за три роки, можна побачити, що кількість суб'єктів туристичної діяльності

протягом 2015–2017 рр. в Одеському регіоні не зазнала значних змін. Зміна кількості туристичних підприємств може зумовлюватися попитом на туристичні послуги даного регіону та ціновою політикою на туристичні послуги, що надаються.

Загалом туристична інфраструктура Одещини заслуговує на досить непогану оцінку, адже регіон забезпечений усіма складниками, які дають змогу повноцінно та комфортно провести відпочинок туристу з будь-якими потребами.

Проте слід зазначити, що розвиток ринку туристичних послуг в Одеській області стримує низка проблем. Окрім факторів безпеки і політичної ситуації в Україні, є низка складних моментів, які заважають повномасштабному розвитку туристичної галузі, особливо в умовах боротьби за іноземних туристів.

Важливим чинником, що стримує розвиток туризму в Одеському регіоні зокрема і в Україні у цілому, є мовний бар'єр. Якщо в готелі іноземець ще може порозумітися з місцевим населенням, то в закладах громадського харчування, магазинах, просто на вулиці далеко не кожен зможе допомогти іноземцю. Крім того, можна виділити вкрай складне орієнтування по місцевості для в'їзних туристів, пов'язане з практично повною відсутністю вказівників іноземною мовою. Це ускладнює комфортне перебування закордонних туристів, які хотіли б приїхати на особистому автомобілі та просто вільно переміщатися містом.

Наявність інформаційних центрів також є індикатором виходу туристичної сфери на новий, більш високий рівень. Нині в Одесі працюють

Суб'єкти туристичної діяльності Одеської області за 2015–2017 рр.

	Кількість суб'єктів туристичної діяльності, усього	У тому числі		
		туроператори	турагенти	суб'єкти, що здійснюють екскурсійну діяльність
2015 р.				
Україна	3182	500	2547	135
Одеська область	245	24	200	21
2016 р.				
Україна	3506	552	2803	151
Одеська область	268	30	222	16
2017 р.				
Україна	3469	498	2802	169
Одеська область	264	20	220	24

Джерело: складено авторами на основі [9]

чотири інформаційні центри, як приватні, так і державні. Це майже в два рази менше, ніж у Львові, де успішно функціонують сім подібних центрів. Однак їх поява свідчить про те, що в Одеському регіоні існує правильне розуміння стратегії інформаційної підтримки туристичної сфери.

Також особливістю туристичної інфраструктури Одеського регіону, на яку особливо хочеться звернути увагу, є можливість розвитку морських пасажирських перевезень та круїзного туризму.

Ще з 2003 р. число суднозаходів іноземних пасажирських суден у порт Одеса почало поступово збільшуватися. Однак уже в 2015 р. у зв'язку з політичною ситуацією в країні кількість суднозаходів в Одеський порт різко скоротилася. Місцеві органи влади мають розуміти, що пасажирський водний транспорт в одних випадках служить для доставки туристів до місця призначення, де буде відбуватися основна фаза подорожі (відпочинок, розваги та ін). В інших, коли перевезення вже є подорожжю, транспортні засоби є одночасно місцем розміщення, засобом розваг, відпочинку, спорту та ін. Це може служити ще одним напрямом грошового потоку в область та країну, адже морський туризм, зокрема круїзний, набирає все більшу популярність. У період із 2010 по 2017 р. число круїзних туристів у світі збільшилося з 18,7 млн. до 25 млн. осіб [10, с. 73]. Оскільки Одеський регіон прекрасно забезпечений водними ресурсами, морський туризм є дуже перспективним напрямом для розвитку та залучення ще більшої кількості туристів, особливо в'їзних.

Ураховуючи те, що Одещина достатньо забезпечена туристично-рекреаційними ресурсами та має досить непогану туристичну інфраструктуру, можна уникнути всіх перелічених проблем та недоліків регіону. Більше того, необхідно не тільки поліпшити умови для комфортного перебування туристів різних категорій, а й звернути величезну увагу на створення позитивного іміджу території. Цього можна досягти не тільки за рахунок понов-

лення інфраструктурних елементів туризму в області чи поліпшення наявних умов відпочинку, а й за допомогою маркетингу території.

Для залучення туристів, у тому числі круїзних, в Одеський регіон доцільно об'єднати зусилля маркетологів, дизайнерів, провідних ІТ-фахівців, журналістів, копірайтерів та ін. Їхня спільна діяльність буде спрямована на вирішення таких завдань: створення єдиного туристичного порталу про Одесу на різних мовах, який буде позиціонувати Одеський регіон як важливий туристичний і культурний об'єкт; створення позитивного віртуального образу Чорноморського регіону, привабливого для туристів усього світу; розвиток ділового морського туризму; анонсування туристичних заходів Одеського регіону на різних мовах; гідне представлення регіону в світовому інформаційному просторі, його популяризація; залучення масового потоку туристів не тільки в Одесу, а й в Одеську область; інформаційна і партнерська взаємодія з відомими міжнародними туристичними порталами [11, с. 75].

Створення позитивного іміджу області є досить складним та тривалим процесом, проте кінцева ціль варта кропіткої праці та затрачених зусиль і коштів. Якщо відповідально підійти до цього процесу, результати не тільки виправдають очікування, а й можуть навіть їх перевершити.

Висновки з проведеного дослідження. Провівши аналіз туристично-ресурсного потенціалу та туристичної інфраструктури Одеського регіону, можна дійсно стверджувати, що Одещина має неабиякі перспективи для подальшого розвитку сфери туризму, незважаючи на низку проблем та недоліків.

Аналіз даних Державної служби статистики України щодо туристичної інфраструктури Одеської області дав змогу визначити, що Одеський регіон посідає перше місце в Україні за кількістю закладів розміщення – 13% від загального обсягу по країні. Також зі статистичних даних установлено, що число суб'єктів туристичної діяльності

в Одеському регіоні на кінець 2017 р. становило 264 підприємства, або 7,6% від загальної кількості суб'єктів туристичної діяльності в Україні.

Туристичні потоки, інформацію про які було зібрано за допомогою мобільного оператора «Київстар», у 2016 р. становили понад 3,3 млн (~ 2,6 млн. українських туристів, понад 0,7 млн. – туристи зі 114 країн світу). Така кількість вітчизняних та закордонних туристів говорить про те, що Одеський туристичний регіон є дійсно привабливим для відпочинку.

Світовий досвід свідчить, що розвиток туризму повинен супроводжуватися зусиллями з боку держави в сприянні програмам внутрішнього туризму. Так, розвиток туризму в Одеському регіоні визначається такими програмними документами, як «Концепція розвитку туризму в м. Одесі» і «Стратегія економічного та соціального розвитку Одеської області на період до 2022 року», в який туризм та рекреаційний напрям віднесено до стратегічних національних пріоритетів.

Звичайно, туристична індустрія Одещини має низку проблемних моментів, які потребують вирішення. Для підвищення ефективності використання туристичного потенціалу Одеської області необхідний комплексний і професійний підхід як із боку туристичних підприємств, так і з боку держави у цілому.

Ураховуючи величезний потенціал та фінансову підтримку з боку Європейського Союзу, Одеський туристичний регіон має всі шанси зайняти гідне місце на світовому ринку туристичних послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. UNWTO Annual Report 2017. Published: May 2018. 80 p. URL: <http://www2.unwto.org/publication/unwto-annual-report-2017>.
2. Герасименко В.Г., Павлоцький В.Я. Методика визначення кількісних показників регіонального ринку туристичних послуг. Регіональна економіка. 2011. № 2. С. 157–163.
3. Нездойминов С.Г. Туристический поток – фактор конкурентоспособности региона. *Ars administrandi*. 2014. № 3. С. 78–83.
4. Популярні туристські довідники на ринку круїзних послуг / Н.В. Ярова, О.В. Воркунова, Н.В. Рябоволенко. В Всеукраїнська наукова конференція студентів, аспірантів та молодих вчених «Економіко-правовий розвиток сучасної України»: тези доп. (Одеса, 20–21 листопада 2015 р.). С. 56–58.
5. Михайлова Ю.В. Пассажи́рские перевозки: учеб. пособ. Одесса: ОНМУ, 2013. 325 с.
6. Волков А.И. Комплексный анализ туристической привлекательности территорий Одесской области (с использованием ГИС). *Культура народов Причерноморья*. 2012. № 252. С. 131–134.
7. Горун В.В. Територіальна організація рекреаційних умов і ресурсів Одеської області. Вісник соціально-економічних досліджень. Геополітика і екогеодинаміка регіонів. 2014. Т. 10. Вип. 2. С. 473–482.

8. Мобільний оператор «Київстар». Туристичні підсумки 2016 року в Одеській області. URL: <https://kyivstar.ua/ru/mm/news-and-promotions/turisticheskie-itogi-2016-goda-v-odesskoy-oblasti>.

9. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

10. Ковылина М.А. Принципы устойчивого развития подсистем морской круизной индустрии. Сучасні проблеми та перспективи розвитку туристичної галузі: збірник наукових праць. Одеса: Купрієнко С.В., 2017. С. 72–74.

11. Левинська Т.І., Бабаченко М.В. Сучасний стан круїзної туристичної індустрії в чорноморському регіоні України. Сучасні проблеми та перспективи розвитку туристичної галузі: збірник наукових праць. Одеса: Купрієнко С.В., 2017. С. 74–76.

REFERENCES:

1. UNWTO Annual Report 2017 [Electronic resource] // Published: May 2018, 80p. – URL: <http://www2.unwto.org/publication/unwto-annual-report-2017>. (in English)
2. Herasyenko V.H. (2011) *Metodyka vyznachenня kilksnykh pokaznykiv rehionalnoho rynku turystychnykh posluh* [Methodology for determining the quantitative indicators of the regional market of tourist services] // *Rehionalna ekonomika* – № 2. – pp. 157-163. (in Ukrainian)
3. Nezdoymynov S.G. (2014) *Turisticheskiy potok – faktor konkurentosposobnosti regiona* [Tourist flow is a factor of regional competitiveness] // *ARS ADMINISTRANDI*: № 3. – Perm : PHYNU, – pp. 78-83. (in Russian)
4. Yarova N.V. (2015) *Populiarni turystski dovidnyky na rynku kruiznykh posluh* [Popular tourist guides on the cruise market] // *Tezy dopovidei. V vseukrainska naukova konferentsiia studentiv, aspirantiv ta molodykh vchenykh "Ekonomiko-pravovyi rozvytok suchasnoi Ukrainy"*. Odesa. – pp. 56 – 58. (in Ukrainian)
5. Mikhaylova Yu.V. (2013) *Passazhirskie perevozki: Uchebnoe posobie* [Passenger transportation: study guide] – Odessa: ONMU, – 325 pp. (in Russian)
6. Volkov A.I. (2012) *Kompleksnyy analiz turisticheckoy privlekatel'nosti territoriy Odesskoy oblasti (s ispol'zovaniem GIS)* [Comprehensive analysis of the tourist attractiveness of the territories of the Odessa region (using GIS)] // *Kul'tura narodov Prichernomor'ya*. –№ 252. – pp. 131-134. (in Russian)
7. Horun V. V. (2014) *Terytorialna orhanizatsiia rekreatsiinykh umov i resursiv Odesskoi oblasti* [Territorial organization of recreational conditions and resources of the Odessa region] // *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen: zb. nauk. prats.* – Tom 10. Neopolityka i yekoheodynamika rehioniv. – Vyp. 2. – Odesa. – pp. 473-482. (in Ukrainian)
8. Mobilnyi operator "Kyivstar". *Turystychni pidsumky 2016 roku v Odesskii oblasti*. [Electronic resource] – URL: <https://kyivstar.ua/ru/mm/news-and-promotions/turisticheskie-itogi-2016-goda-v-odesskoy-oblasti>. (in Ukrainian)
9. *Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy*. [Electronic resource] – URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (in Ukrainian)

10. Kovylyna M.A. (2017) Printsipy ustoychivogo razvitiya podsistem morskoy kruiznoy industrii [Principles of sustainable development of subsystems of the marine cruise industry] // Suchasni problemi ta perspektivi rozvitku turisticnoi galuzi: zbirnik naukovikh prats'. – Odesa: KUPRIENKO SV – pp. 72-74. (in Russian)

11. Levynska T.I. (2017) Suchasnyi stan kruiznoi turystychnoi industrii v chornomorskomu rehioni Ukrainy [The current condition of the cruise tourism industry in the black sea region of Ukraine] // Suchasni problemy ta perspektyvy rozvytku turystychnoi haluzi: zbirnyk naukovykh prats'. – Odesa: KUPRIENKO SV – pp. 74-76. (in Ukrainian)

Hutovska N.G.

Student

National University of Food Technologies

Prymak T.Yu.

Candidate of Physico-Mathematical Sciences

Senior Lecturer at Department of Tourism and Hotel Business

National University of Food Technologies

ANALYSIS OF THE CONDITION AND PERSPECTIVE OF DEVELOPMENT OF THE ODESSA TOURIST REGION

The authors have analyzed the current state of the Odessa region to identify the disadvantages and prospects of this tourist region. This problem is relevant in our time, because the Odessa tourist region grows in scale as well as the Ukrainian tourism industry as a whole. At present moment the Odessa region is one of the most promising destinations for both Ukrainian tourists and foreigners who have a desire to visit Ukraine and get acquainted with its culture.

It has been determined in the article that Odessa and its region attract attention of tourists, first of all, due to the diversity of tourist resources which can provide almost any kind of recreation. The Odessa region, having a great tourist potential, can offer:

- a wide range of excursions of various subjects (historical, thematic, ethnic, gastronomic, etc.);
- beach holiday on the coast of the Black Sea;
- trips to holy places;
- both active or recreational rest;
- delicious, colorful food and wonderful wines;
- transport accessibility.

The data of the State Statistics Service of Ukraine regarding the tourist infrastructure of the Odessa region have also been analyzed in the article. It has been determined that the Odessa region ranks first in Ukraine by the number of accommodation establishments (13%), which is not surprising, because in the past two years the city of Odessa has truly become a tourist capital of Ukraine. Using the statistical data, it has been also established that the number of subjects of tourism activity during 2015-2017 in the Odessa region did not undergo significant changes: the number of subjects of tourist activity in the Odessa region at the end of 2017 is 264 enterprises, which is 7.6% of the total number of subjects of tourist activity in Ukraine.

One of the indicators of tourism development in the region is the volume of tourist flow, which was calculated in 2016 with the help of mobile operator “Kyivstar”. The data are as follows: in 2016 in the “Kyivstar” network more than 3.3 million subscribers were registered in the Odessa region, of which about 2.6 million have come from 23 regions of Ukraine and more than 0.7 million were subscribers of foreign networks from 114 countries. This number of domestic and foreign tourists suggests that the Odessa tourist region is attractive for recreation indeed.

Among the problems in the region, the following can be distinguished: insufficient number of tourist information centers, weak marketing of the territory, partial lack of signs in English, language barrier between the foreigners and the locals, incomplete use of water resources and poor development of maritime tourism.

Taking into account that Odessa region is sufficiently equipped with tourist and recreational resources and has a quite good tourist infrastructure, all the above-mentioned problems and disadvantages of the region can be avoided. This will help the Odessa tourist region to take a worthy place in the world market of tourist services.

МОДЕЛІ ВИРОБНИЧИХ ФУНКЦІЙ ДЛЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

MODELS OF PRODUCTION FUNCTIONS FOR THE ECONOMY OF UKRAINE

УДК 330.4:519.7

Рудик О.Г.к.ф.-м.н., доцент,
доцент кафедри економічної
кібернетикиОдеський національний університет
імені І.І. Мечникова**Данилів М.Б.**студентка
Одеський національний університет
імені І.І. Мечникова

Стаття присвячена порівняльному аналізу застосованості декількох варіантів моделей виробничої функції для аналізу сучасної економіки України. За допомогою регресійного аналізу оцінено вплив таких чинників, як інноваційні процеси, гіпотеза про постійну віддачу від факторів виробництва. Розрахунки проводилися для економіки в цілому. Розглянуто дані за 2015-2017 роки.

Ключові слова: виробничі функції, функції Кобба-Дугласа, віддача від факторів виробництва, регресійний аналіз, економічне зростання.

Стаття посвячена сравнительному анализу применимости нескольких вариантов моделей производственной функции для анализа современной экономики Украины. С помощью регрессионного анализа оценено влияние таких факторов, как инновационные процессы, гипотеза о постоянной

отдачи от факторов производства. Расчеты проводились для экономики в целом. Рассмотрены данные за 2015-2017 годы.

Ключевые слова: производственные функции, функции Кобба-Дугласа, отдача от факторов производства, регрессионный анализ, экономический рост.

The article is devoted to the comparative analysis of applicability of several variants of models of production function for the analysis of the modern economy of Ukraine. By means of regression analysis, the influence of factors such as innovation processes, the hypothesis of a constant return on factors of production is estimated. Calculations were made for the economy as a whole. Consider data for 2015-2017 years.

Key words: production functions, functions of Cobb-Douglas, return on production factors, regression analysis, economic growth.

Постановка проблеми. Протягом останніх десятиліть однією з найважливіших довгострокових цілей економічної політики уряду будь-якої країни є стимулювання економічного зростання, підтримка його темпів на стабільному та оптимальному рівні. Економічне зростання дає можливість задоволення зростаючих суспільних потреб, збільшення обсягів національного виробництва й прибутку, а загалом в – підвищенні добробуту нації.

Усе це вимагає чіткого уявлення про економічне зростання, фактори його стимулювання і стримування, тому обрана тема дослідження є надзвичайно актуальною в умовах становлення та розвитку економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню властивостей виробничої функції Кобба-Дугласа присвячено безліч наукових статей та монографій. До сучасних науковців, які досліджують виробничі функції відносяться: В.В. Вітлінський [3н], С.С. Шумска [7], М.В. Бондар [1н].

Виклад основного матеріалу дослідження. Основна проблема теорії економічного зростання полягає в тому, яким чином можна збільшити обсяг виробничих потужностей або досягти збільшення потенційного рівня ВВП.

Економічне зростання – це збільшення потенційного ВВП, або випуску країни, головне джерело довгострокового підвищення рівня життя людей [2, с. 133].

Вирішення проблем економічного зростання передбачає застосування різних моделей економічного зростання.

Моделі економічного зростання створювались з метою визначення факторів стабільності економічного розвитку, пошуку найкращого співвідношення між факторами виробництва та знаходження оптимальних пропорцій між споживанням та накопиченням.

Виробничі функції описують залежність величини випуску будь-якої продукції від факторів виробництва.

У макроекономіці виробничі функції можуть використовуватися при вивченні залежності ВВП країни від величини наявних в країні основних фондів (капіталу) і праці, що визначається кількістю зайнятих працівників [4, с. 117-122].

В економічних дослідженнях часто використовується виробнича функція Кобба-Дугласа. Вона показує взаємозамінність праці і капіталу, при якій їх комбінації досягається максимум продукції при мінімальних витратах та який фактор відіграє основну роль при створенні даного продукту та їхню.

Ця функція має наступний вигляд:

$$Y = AK^\alpha L^\beta \quad (1)$$

Y- випуск продукції (ВВП)

K- капітал (основні фонди)

L – праця (кількість зайнятих працівників)

α – константа (коефіцієнт еластичності виробництва за капіталом K)

β – коефіцієнт еластичності виробництва по праці L,

A – коефіцієнт, в найпростішому випадку є константою, яку часто пов'язують з рівнем технологій, хоча насправді він може залежати і від інших факторів, що не відносяться безпосередньо до праці, або капіталу [6, с. 179–189].

Змінні Y, K, L беруться з емпіричних даних, а коефіцієнти A, α , β вираховуються.

Відзначимо, що в загальному випадку коефіцієнт A можна було б вважати деякою функцією від часу. Але при доволно залежним від часу A, ми не можемо на основі наявних даних розрахувати певні значення коефіцієнтів. Тому в наших розрахунках ми всюди вважаємо A постійним.

При дослідженні моделі ми не враховуємо часовий тренд.

Віддача зростаюча, якщо при збільшенні кількості використовуваних ресурсів на підсумковий показник (в нашому випадку ВВП) збільшується більше ніж на 1.

Перетворенням $y = Y / L$, $k = K / L$, за умови $\beta = 1 - \alpha$, тобто постійної віддачі, можна зменшити число змінних в системі на одну:

$$y = Ak^\alpha \quad (2)$$

Використані дані відображенні в таблиці 1.

Капітал був приведений до базового року 2015 з використанням квартального індексу-дефлятора валового внутрішнього продукту за період 2015-2017 рр. Значення основних фондів були приведені за допомогою індексу дефлятора основних фондів.

Для перевірки була використана лінійна регресія за допомогою метода найменших квадратів. Для використання методу, модель виробничої функції була приведена до придатного для використання вигляду, шляхом вираховування натуральних логарифмів для всіх змінних.

В результаті отримуємо для функцій виду (1-2) відповідно наступні рівняння:

$$\ln Y = \ln A + \alpha \ln K + \beta \ln L \quad (3)$$

$$\ln y = \ln A + \alpha \ln k \quad (4)$$

В даній таблиці 1 приводяться дані розрахунків, коли вважається що умова постійної віддачі факторів виробництва виконується $\beta = 1 - \alpha$.

ρ – величина, яка називається рівнем значущості для F-критерію; використовується для перевірки гіпотези про значимість рівняння регресії. Малі значення ρ показують, що гіпотезу про відсутність лінійної залежності між змінними слід відхилити. Часто ρ порівнюється з рівнем значущості 0.05. Ми приймаємо цей варіант.

Для кожного з коефіцієнтів регресії також обчислюється свій власний рівень значимості. Коефіцієнти також прийнято вважати значущими при значеннях цих рівнів менше 0.05.

У таблиці 3 наводяться дані розрахунків, коли передбачається виконаною умова постійної віддачі факторів виробництва, т. е. $\beta = 1 - \alpha$, а отже, справедлива формула (4), тому вона використовується для обчислення коефіцієнтів рівняння регресії.

Таблиця 1

Використовувані в статті показники економіки України в цілому

Рік	Квартал	Y-ВВП, грн, млн.	L- кількість зайнятих, млн.	K – основні фонди, млн. грн.	Індекси – дефлятори ВВП у % до поперед. кварталу	Індекси – дефлятори основних фондів
2015	I	375991	16,2546	34970578,42	138,9	1,004723
	II	456715	16,4075	58821510,9	138,9	1,111603
	III	566997	16,5162	111553943,3	138,9	1,146667
	IV	588841	16,4432	137621681,7	138,9	1,317809
2016	I	455298	16,0548	57656765,78	117,1	1,247401
	II	535701	16,2393	68340855,99	117,1	1,358121
	III	671456	16,3343	118452061,1	117,1	1,381749
	IV	722912	16,2769	118452061,1	117,1	1,515248
2017	I	591008	15,8858	74032771,51	122,1	1,157824
	II	664760	16,1209	86013822,13	122,1	1,164836
	III	833130	16,2235	139004804	122,1	1,189963
	IV	894022	16,1564	89524116,44	122,1	1,345772

Джерело:

Y – [укрстат]- дані з розділу «Національні рахунки»

L – [укрстат] – дані з розділу «Ринок праці»

K – [укрстат] – дані з розділу «Основні засоби»

Таблиця 2

Коефіцієнти і точність апроксимації даних формулою виробничої функції з постійною віддачею

Період	A	R ²	R ² скорегований	Рівень значимості p
2015-2017	0,35	0,968	0,966	2,19520116412139E-09

Таблиця 3

Коефіцієнти і точність апроксимації даних формулою виробничої функції з змінною віддачею

Період	A	B	R ²	R ² скорегований	Рівень значимості p
2015-2017	0,592	0,353	0,979	0,961	2,37225155251089E-08

Такий рівень значимості показників вказує на високі точність апроксимації даних.

Розглянемо α і β як незалежні коефіцієнти і перевіримо, модель з якою віддачею праці і капіталу є оптимальною. Гіпотеза про сталість віддачі не приймається.

Дані таблиці 3 показують, що хоч в розглянутому випадку високі значення R^2 , коефіцієнти, що характеризують внесок праці і капіталу, не значимі.

Не значний коефіцієнт β показує що віддача по праці не висока і за рахунок цього – зростаюча сумарна віддача факторів виробництва з економіки в цілому. При цьому вплив капіталу, яке визначається коефіцієнтом α , більш значимо.

Загальні висновки проведених розрахунків полягають у наступному. По-перше, досліджений нами випадок використання моделі з постійною віддачею слід визнати невдалими для розглянутих тимчасових діапазонів. По-друге, при змінній віддачі ми маємо різні альтернативні варіанти моделей з високим значенням R^2 , тобто в рівній мірі адекватних динаміці досліджуваних емпіричних даних. Це створює труднощі у виборі «істинного» варіанту моделі віддачі факторів виробництва в українській економіці і вимагає залучення додаткових аргументів. По-третє, якщо орієнтуватися на максимально точну модель, а також на моделі прийнятної точності з найменшим числом параметрів, то можна бачити, що віддача з праці не зростаюча (хоча великий розкид значень β). Що ж стосується динаміки основного капіталу (основних фондів), то вона істотно не відрізняється від нуля. Це означає, що зростання основного капіталу не призводить закономірно до відповідного зростання ВВП.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондар М.В., Махлай А. Виробничі функції в економіко-математичному моделюванні [електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/14_ENXXI_2014/Matemathics/4_169090.doc.htm.

2. Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. Макроэкономика. – С.-П.: Питер, 2000. – 206 с.

3. Вітлінський В.В. Моделювання економіки: Навч. Посібник. 2003. – 408 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://fingal.com.ua/content/view/202/39/>.

4. Гневашева В. А. Прогнозирование занятости с помощью функции Кобба – Дугласа // Научный журнал МосГУ: знание, понимание, умение. – 2005. – № 1. – С. 117–122.

5. Дрейпер, Н., Смит, Г. Прикладной регрессионный анализ: В 2-х кн. – М.: Финансы и статистика, 1986.

6. Дубовский С. В. Моделирование циклов Кондратьева и прогнозирование кризисов // Кондратьевские волны: аспекты и перспективы: ежегодник. – М.: Учитель, 2012. – С. 179–189.

7. Шумська С.С. Виробнича функція в економічному аналізі: теорія і практика використання / С.С. Шумська// Економіка прогнозування. – 2007. – № 2. – С. 138-153.

REFERENCES:

1. Bondar MV, Mahlay A. Production functions in economical-mathematical modeling [electronic resource]. – Access mode: http://www.rusnauka.com/14_ENXXI_2014/Matemathics/4_169090.doc.htm.

2. Vechkanov GS, Vecchankova G.R. Macroeconomics. – S.-P.: Peter, 2000. – 206 p.

3. Vitlinsky V.V. Economics Modeling: Teaching. Manual. 2003. – 408 p. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://fingal.com.ua/content/view/202/39/>.

4. Gnedasheva VA Prediction of employment using the Cobb-Douglas function // Scientific journal of Moscow State University: knowledge, understanding, skill. – 2005. – No. 1. – С. 117-122.

5. Draper, N., Smith, G. Applied regression analysis: In 2 books. – Moscow: Finance and Statistics, 1986.

6. Dubovsky SV Modeling of Kondratyev's Cycles and Crisis Forecast // Kondratyevskiye Waves: Aspects and Perspectives: Yearbook. – М.: Teacher, 2012. – P. 179-189.

7. Shumskaya S.S. Production Function in Economic Analysis: Theory and Practice of Use / S.S. Shumskaya // Economy of Forecasting. – 2007. – № 2. – С. 138-153.

Rudik O.G.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Associate Professor of the Department of Economic Cybernetics
Odessa I.I. Mechnikov National University

Danyliv M.B.

Student
Odessa I.I. Mechnikov National University

MODELS OF PRODUCTION FUNCTIONS FOR THE ECONOMY OF UKRAINE

First, the case study of the use of a constant-return model should be considered unsuccessful for the considered time ranges. Secondly, with variable yields, we have different alternative variants of models with high values, that is, equally adequate to the dynamics of the empirical data under study. This creates difficulties in choosing the “true” version of the model of the impact of factors of production in the Ukrainian economy and requires the use of additional arguments. Thirdly, if we focus on the most accurate model, and also on the model of acceptable accuracy with the least number of parameters, one can see that the return on labor is not increasing (although a large spread of values of β). As for the dynamics of fixed assets (fixed assets), then it essentially does not differ from zero. This means that the growth of fixed capital does not lead naturally to corresponding GDP growth.

РОЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ДОРАДНИЦТВА У ДОСЯГНЕННІ ЦІЛЕЙ ПОЛІТИКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

THE ROLE OF AGRICULTURAL EXTENSION FOR ACHIEVING GOALS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT POLICY

У статті розглянуто проблеми та нові виклики розвитку сільського господарства та сільських територій. Висвітлено цілі аграрної політики в умовах сучасних глобалізаційних процесів. Проаналізовано роль та значення сільськогосподарського дорадництва у забезпеченні сталого розвитку сільських територій. Ідентифіковано наявні бар'єри у споживачів дорадчих послуг та запропоновано засоби їх подолання.

Ключові слова: сільське господарство, сільські території, сільськогосподарське дорадництво, проблеми, сталий розвиток, аграрна політика, знання, інформація, наука, інновації.

В статье рассмотрены проблемы и новые вызовы развитию сельского хозяйства и сельских территорий. Освещены цели аграрной политики в условиях современных глобализационных процессов. Проанализированы роль и значение информационно-консультационной деятельности в АПК в обеспечении устойчивого развития

сельских территорий. Идентифицированы существующие барьеры у потребителей информационно-консультационных услуг и предложены пути их преодоления.

Ключевые слова: сельское хозяйство, сельские территории, информационно-консультационная деятельность в АПК, проблемы, устойчивое развитие, аграрная политика, знания, информация, наука, инновации.

The article deals with the problems and new challenges of the development of agriculture and rural areas. The goals of agrarian policy in the conditions of modern globalization processes are highlighted. The role and importance of agricultural extension service in ensuring sustainable development of rural areas are analyzed. Current barriers to advisory services have been identified and ways of their overcoming have been proposed.

Key words: agriculture, rural areas, agricultural extension, problems, sustainable development, agrarian policy, knowledge, information, science, innovations.

УДК 631.1:061.6:316.343.37

Довгань Л.І.

к.п.н., доцент кафедри української та іноземних мов
Вінницький національний аграрний університет

Довгань Ю.В.

асистент кафедри маркетингу та аграрного бізнесу
Вінницький національний аграрний університет

Постановка проблеми. Традиційні проблеми сільського господарства та сільських територій і нові глобальні виклики можливо подолати завдяки розробленню та реалізації аграрної політики сталого розвитку за допомогою ефективно діючої системи розповсюдження знань та інформації. Забезпечення комплексного розвитку сільських територій в інтересах суспільства передбачає раціональне формування конкурентоспроможного багатогалузевого і багатоукладного сільського господарства, диверсифікованої сільської економіки, сприятливого середовища проживання на основі нарощування людського і соціального капіталу та розвитку партнерства держави та бізнесу. Це дасть можливість реформувати систему управління розвитком сільських територій, активізувати ініціативність та відповідальність територіальних громад сіл, селищ, розширити сферу прикладання праці, збільшити доходи сільського населення і доступність базових послуг, нормалізувати демографічну ситуацію на переважній частині сільських територій [1]. Цілі аграрної політики сталого розвитку сільського господарства та сільських територій не можуть бути, як свідчить світовий досвід, досягнуті без формування ефективної системи сільськогосподарського дорадництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженню проблем розвитку сільського господарства та сільських територій присвятили свої праці багато українських та зарубіжних учених. Вивченням ролі сільськогосподарського дорадництва в їх вирішенні займалися А.В. Ван ден Бан,

М. Кновлес, Б. Свонсон, К. Хервег, Х. Хоукінс, О. Чайнов, О. Бородіна, С. Григор'єв, Т. Кальна-Дубінок, Р. Корінець, М. Кропивко, М. Лобанов, М. Лубяний, О. Недбалюк, Р. Шмідт та ін. Поява нових глобальних викликів зумовлює активізацію наукових пошуків у даній проблематиці та актуалізує необхідність застосування в Україні міжнародного досвіду формування ефективних систем розповсюдження знань та інформації.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення ролі та обґрунтування важливості впровадження системи сільськогосподарського дорадництва як одного з інструментів вирішення основних проблем політики сталого розвитку сільського господарства та сільських територій. У межах поставленої мети необхідно вирішити такі завдання: виявити глобальні проблеми розвитку сільського господарства та сільських територій та їхні регіональні особливості; проаналізувати цілі сучасної аграрної політики сталого розвитку сільського господарства та сільських територій; обґрунтувати наявність взаємозв'язку між формуванням ефективної системи розповсюдження знань та інформації з досягненням цілей аграрної політики; визначити принципи сільськогосподарської дорадчої діяльності; охарактеризувати бар'єри, які можуть бути подолані завдяки сільськогосподарським дорадчим послугам.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Перед сільським господарством у сучасному світі постає велика кількість проблем, для подолання яких не існує простих рішень. Одні з цих проблем

мають загальний, незалежний від регіону чи країни світу характер, інші ж мають певну регіональну специфіку. Часто проблеми, які вже були вирішені у розвинених країнах декілька десятиліть назад, тільки постають перед країнами з малорозвиненими або перехідними економіками.

Так, країни Африки не можуть повністю забезпечити населення продовольством, оскільки не мають можливостей імпортувати необхідні обсяги продуктів харчування, та спостерігається тенденція до скорочення обсягів власного виробництва в розрахунку на душу населення. У минулому зростання обсягів виробництва продовольства забезпечувалося екстенсивним шляхом за допомогою збільшення земельних площ, використовуваних сільським господарством, але таке збільшення вже неможливе, оскільки земельні запаси вичерпуються, ґрунти деградують, а їхня продуктивність знижується.

Після початку «Зеленої революції» в 1960-х роках та до кінця ХХ ст. у багатьох країнах Азії та Латинської Америки обсяги виробництва продовольства зростали швидше, ніж чисельність населення. В останні десятиліття темпи приросту виробництва суттєво сповільнилися, а чисельність населення продовжує зростати, зростають його доходи і попит на продукти харчування.

У 1990-х роках країни, які утворилися після розпаду СРСР, та країни колишнього «радянського табору» вимушені були трансформувати власні економіки та збудувати відповідну ринкову інфраструктуру, щоб пристосуватися до нових умов. Цей період супроводжувався скороченням обсягів виробництва продуктів харчування, зниженням продуктивності та економічної ефективності аграрного виробництва. Підходи до реформ та темпи їх проведення різнилися, у результаті чого вони стали успішними в одних країнах та досі не дали очікуваних результатів у інших, як, наприклад, в Україні.

Водночас на світових сільськогосподарських ринках спостерігається загальна тенденція до підвищення конкуренції, і тільки найбільш ефективні виробники продукції здатні її витримувати [2].

Вирішення зазначених проблем потребує від аграрних товаровиробників здатності в наявних умовах господарювання підвищувати продуктивність виробництва, ефективно використовуючи знання та інформацію, отримані за допомогою різноманітних систем їх розповсюдження.

Результати міжнародної оцінки розвитку аграрної науки та технологій свідчать про те, що, незважаючи на значні науково-технічні досягнення у здатності підвищити продуктивність виробництва сільськогосподарської продукції, раніше дуже мало уваги приділялося соціальним та екологічним наслідкам, які вже сьогодні зумовили появу нових викликів у забезпеченні продовольчої безпеки світу

та окремих країн, полегшення доступу сільським жителям до засобів існування, появу все більш обмежених умов навколишнього середовища (втрата біорізноманіття та екосистемних послуг, зміни клімату та доступність водних ресурсів тощо) в умовах глобалізації економічних системи [3].

В умовах, коли державні ринкові та інституційні механізми були основними чинниками впровадження нових технологій, аграрна наука протягом багатьох років зосереджувалася на розробленні та доставці аграрному виробництву компонентних технологій, необхідних лише для підвищення його продуктивності. Загальною моделлю було постійне інноваційне впровадження, зниження цін на сільськогосподарську продукцію та зменшення витрат. Після Другої світової війни та з початком «Зеленої революції» ця модель сприяла отриманню суттєвих досягнень та їх широкому поширенню. Але з урахуванням нових викликів, з якими ми стикаємося сьогодні, все ширше визнається, що наявна модель вимагає перегляду. Традиційне бізнесове завдання максимізації прибутку перестає бути найбільш пріоритетним. Це призводить до переосмислення ролі аграрної науки та системи сільськогосподарського дорадництва у досягненні цілей сталого розвитку, оскільки світ прагне більш інтенсивної взаємодії між бізнесом, наукою та людиною, розроблення нових підходів до інформування, поширення знань та пропонування відповідних стратегій дій.

Усе більше уваги у світі приділяється питанням формування стратегії сталого розвитку сільського господарства та сільських територій, які б взаємно доповнювали одна одну, відповідали соціально-економічним, культурним та екологічним особливостям певної сільської місцевості, сучасним умовам господарювання та спрямовувалися на забезпечення збалансованого функціонування аграрної сфери.

Протягом останніх років сталий розвиток сільського господарства є загальною тенденцією в політиці країн Європейського Союзу та США. Під сталим розвитком розуміється такий розвиток, який задовольняє потреби теперішнього часу, не ставлячи під загрозу здатність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби. Досвід країн Європейського Союзу свідчить, що проведення державної політики сталого розвитку потребує координації зусиль органів виконавчої влади, широкого кола громадських організацій, «зеленої економіки» та засобів масової інформації [4].

Аграрна політика постійно змінюється. Донедавна основна частина бюджету підтримки сільського господарства розвинених країн використовувалася для стимулювання цін на сільськогосподарську продукцію та на захист від впливу тенденцій світового ринку. Так, державні субсидії у формі безпосередніх виплат на вста-

новлення твердих цін і надання дешевих кредитів у доходах фермерів цих країн становили: у США – 30%, Канаді – 45%, країнах ЄС – 49%, Швеції – 59%, Японії – 66%, Фінляндії – 77%, Швейцарії – 80%. У розвинених країнах Заходу розміри державної підтримки сільського господарства становили у середньому 40–50% вартості валової аграрної продукції. При цьому відношення суми субсидій до вартості сільськогосподарської продукції в різних країнах помітно різняться. Так, найбільший показник зафіксовано у Швейцарії – 82%, Норвегії – 75%, Ісландії – 73%, Фінляндії – до 70%. В Японії цей показник становив 74%, а в США – 23%. У Чехії, Угорщині, Туреччині субвенції й дотації сільськогосподарським товаровиробникам становлять 20–25% вартості валової продукції сільського господарства, у країнах ЄС – до 40% [5].

Аграрна політика постійно оновлюється та вдосконалюється відповідно до потреб, які супроводжуються активним розвитком сільського господарства. Так, наприклад, стратегія соціально-економічного розвитку Європейського Союзу «Європа-2020» зазнала змін та визначає три нових чинники зміцнення економіки: зростання, базоване на знаннях та інноваціях; соціальне залучення та висока зайнятість; «зелений розвиток», або стала і конкурентна економіка [3].

Цілі аграрної політики будь-якої країни в сучасних умовах орієнтовані як на збільшення обсягів

виробництва продовольства, так і на забезпечення сталого розвитку у сільській місцевості та поліпшення добробуту селян (рис. 1).

Аграрна політика передбачає досягнення таких результатів:

- поліпшення соціального добробуту та полегшення доступу селян до засобів існування;
- посилення мультиплікативних ефектів, пов'язаних із розвитком економіки сільського господарства;
- посилення усвідомлення впливу екологічних та культурних аспектів розвитку сільської місцевості;
- вдосконалення систем розповсюдження знань та інформації серед селян.

У найбільш загальному вигляді метою і результатом сталого розвитку є добробут, який, із позиції Міжнародної комісії з вимірювання економічного та соціального прогресу (International Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress), включає в себе: матеріальні життєво необхідні стандарти (дохід, споживання та багатство); здоров'я; освіту; особисті інтереси та види діяльності, включаючи працю; право політичного голосу та управління; соціальні зв'язки та взаємовідносини; навколишнє середовище (сьогоднішній стан та майбутній); безпеку (як в економічному сенсі, так і фізичному) [7].



Рис. 1. Цілі сучасної аграрної політики

Джерело: розроблено авторами на основі [6]

В Україні необхідність розроблення та впровадження політики сталого розвитку сільського господарства викликана як соціально-економічними та екологічними чинниками, так і міжнародними зобов'язаннями. Курс на інтеграцію в ЄС передбачає гармонізацію національних підходів до проведення аграрної політики відповідно до європейської практики в рамках Спільної аграрної політики Європейського Союзу.

Для забезпечення конкурентоспроможності та стабільності в сільській місцевості важливими засобами аграрної політики є формування ефективної системи розповсюдження знань: сільськогосподарське дорадництво, створення інформаційної бази знань, аграрні наукові дослідження та впровадження інновацій, навчання сільських жителів протягом усього життя.

Поширення знань про сільськогосподарську науку, дослідження та освіта, аграрний консалтинг мають давні традиції в розвинених країнах світу, які доклали значних зусиль для створення власних систем розповсюдження знань та інформації, надання сільськогосподарських дорадчих послуг, спрямованих на розвиток сільського господарства.

В Україні система сільськогосподарського дорадництва, яка здатна забезпечити такий супровід, формально задекларована на державному рівні [8; 9], однак ефективний практичний механізм функціонування даної системи не відпрацьований. Низка чинників, таких як обмеженість державного фінансування та брак досвіду сільськогосподар-

ського дорадництва, стримують розвиток дорадчих служб в Україні [10].

Складність і різноманітність сільського господарства та розвитку аграрної науки зумовлюють формування індивідуальних шляхів у досягненні цілей розвитку та сталого розвитку сільських територій та сільського господарства в різних регіонах світу. Спільними у світовій практиці дорадництва є принципи використання досягнень аграрної науки для зменшення голоду та бідності, поліпшення рівня життя населення в сільській місцевості та сприяння сталості екологічного, соціального та економічного розвитку сільських територій (рис. 2).

Ці принципи реалізуються у наскрізних напрямках: біоенергетиці, біотехнології, кліматичних змінах, здоров'ї людей, управлінні природними ресурсами, торгівлі та ринках, підвищенні рівня знань та впровадженні інновацій на рівні громад, а також поліпшенні становища жінок на селі.

Сільськогосподарська дорадча діяльність може допомогти у вирішенні наявних та попередженні майбутніх проблем, які можуть виникнути в господарській діяльності та житті селян. Завдяки створенню та веденню інформаційних баз знань, консультуванню, навчанню та поширенню інновацій дорадники здатні подолати ключові бар'єри, які стоять перед сільськогосподарськими товаровиробниками (рис. 3).

Багатьом сільськогосподарським товаровиробникам та селянам не вистачає знань, щоб ідентифікувати власні проблеми, підготувати та прийняти необхідні рішення для досягнення поставлених

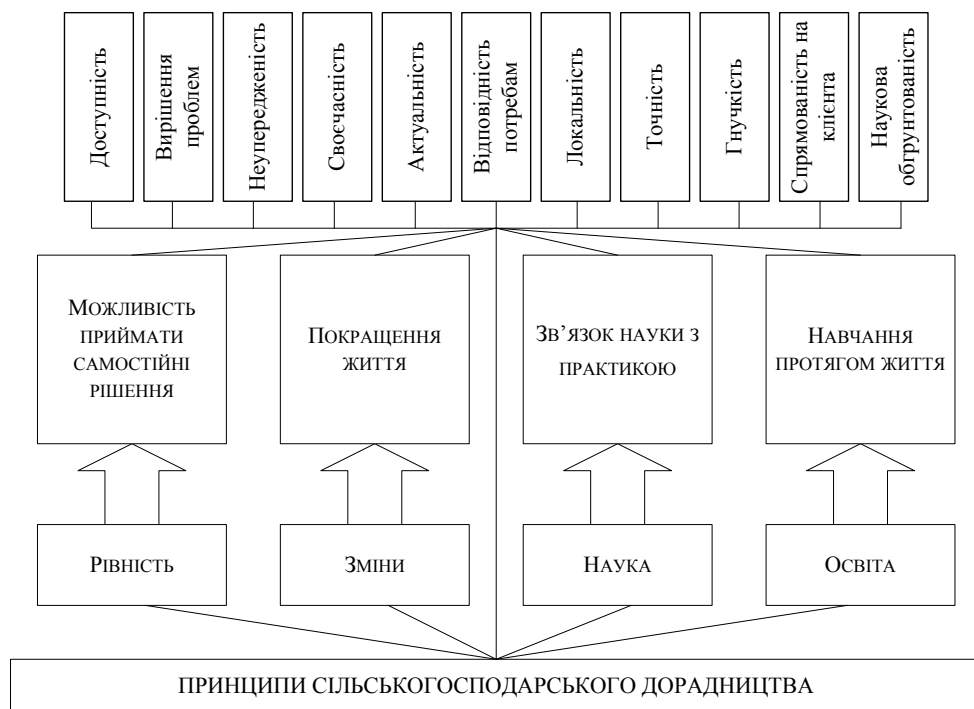


Рис. 2. Принципи сільськогосподарського дорадництва

Джерело: розроблено авторами на основі [2]

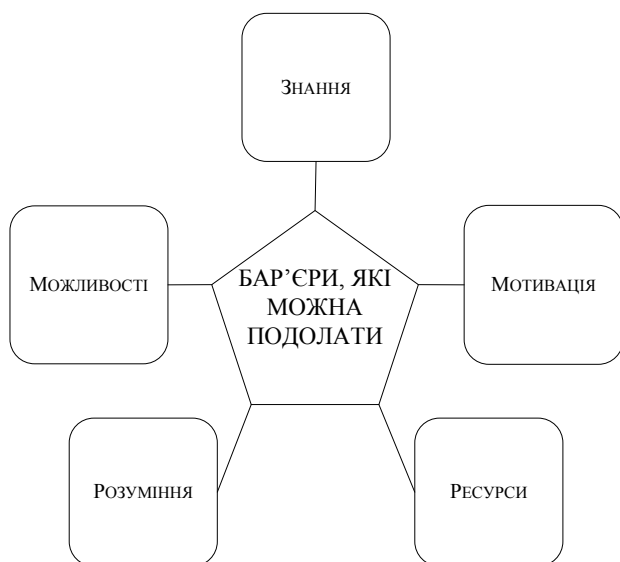


Рис. 3. Бар'єри, на подолання яких спрямована дорадча діяльність

Джерело: розроблено авторами на основі [2]

цілей. Це може бути пов'язано з тим, що попередні знання є застарілими чи базуються на некоректній інформації, з браком досвіду чи культурними особливостями тощо. Дорадники здатні зняти цей бар'єр через забезпечення актуальною й достовірною інформацією та формування розуміння наявних проблем.

Другим бар'єром є недостатність мотивації. Інколи бажання здійснити певні зміни вступає в конфлікт з іншими мотивами. Завдання дорадника полягає у тому, щоб допомогти переглянути ці мотиви, показати, що результати, отримані завдяки змінам, переважають ті, які отримувалися раніше.

Розповсюдженням є досвід деяких країн, у яких сільськогосподарські дорадчі служби є відповідальними за усунення бар'єру нестачі ресурсів. Ці служби підпорядковані міністерствам сільського господарства та мають обов'язок допомагати у забезпеченні господарств кредитами, добривами, насінням, технікою, формуванні мережі збуту продукції тощо. Питання ресурсного забезпечення зазвичай не входять до компетенції дорадчих служб, тому даний бар'єр може бути відсутнім.

Одним із бар'єрів, схожим за змістом із бар'єром знань, є нестача розуміння. Одне з головних завдань дорадників – усунення саме цього бар'єру. Так, наприклад, дорадник має надати інформацію про можливі джерела та порядок отримання кредиту, але сам не надає і не повертає його.

Необхідно розуміти, що надання інформації дорадчою службою не обов'язково робить успішним, але надає більше коло можливостей для цього. Коли сільськогосподарський товаровиробник або селянин починає усвідомлювати власні сили, силу місцевої громади, розуміти закони

та принципи ведення ефективної господарської діяльності, саме тоді він стає готовим до впровадження змін, які покращать його життя.

Відсутність у сільських мешканців достатніх навичок застосування сучасних інформаційно-технічних і телекомунікаційних засобів виступає значним бар'єром на шляху інноваційного розвитку сільських територій, їх структурної диверсифікації та економічної модернізації. Вона також обмежує доступ сільськогосподарських підприємств до інноваційних та інформаційних технологій, знижуючи їхню конкурентоспроможність на ринку [11].

Сільськогосподарське дорадництво відіграє вирішальну роль у підвищенні продуктивності сільського господарства, збільшенні продовольчої безпеки, поліпшенні доступу селян до засобів існування та просування сільського господарства як двигуна економічного сільської місцевості. Сільськогосподарські дорадчі служби здійснюють підтримку під час вирішення нових завдань, з якими стикається сільське господарство.

Взаємодія органів державної влади, які відповідають за аграрну сферу, із сільськогосподарськими дорадчими службами має бути спрямована на стійке збільшення доходів селян шляхом розширення та вдосконалення систем розвитку сільського господарства, які побудовані на ефективному використанні інформаційних технологій та цих спільних служб.

Окрім того, деякі із цих проектів спрямовані на посилення спроможності громадянського суспільства, системи громадського розвитку, а також приватного сектору відігравати більш помітну та ефективну роль у вдосконаленні сільського господарства та поширенні знань у сільській місцевості.

Щоб урахувати різноманітні потреби та інтереси, які формують людське життя, нам потрібен спільний підхід та співпраця на міжнаціональному та локальному рівнях. Продовжуючи покладатися на сукупність індивідуальних рішень, ми не зможемо, на нашу думку, досягти ефективних результатів. Необхідно формувати нові моральні та матеріальні стимули для впливу на вибір людей. Такі проблеми, як бідність та зміни клімату, також потребують спільних угод про узгоджені дії в масштабах, які виходять за рамки індивідуальних вигід окремих країн. На глобальному, регіональному, національному та місцевому рівнях особи, які приймають рішення, повинні чітко усвідомлювати той факт, що існують різноманітні проблеми, численні теоретичні основи та моделі розвитку, а також широкий спектр варіантів дій для досягнення цілей. Спільне уявлення про виклики та спільний вибір визначають те, як ми будемо захищати нашу планету та забезпечувати своє майбутнє [6].

Асиметричність доступу до використання природних ресурсів у сільській та міській місцевостях створює глобальні негативні наслідки для найбід-

ніших та найбільш уразливих верств сільського населення, які історично мали обмежені права та можливості для поліпшення власного добробуту. Цілі розвитку та сталого розвитку сільської місцевості повинні бути скориговані в контексті існуючої соціальної та економічної нерівності, політичної невизначеності щодо війн та конфліктів; невизначеності щодо здатності стало виробляти й отримувати достатню кількість продовольства; невизначеності щодо світових цін на продукти харчування; змін в економіці традиційної енергетики; появи нових конкурентів у боротьбі за природні ресурси; збільшення хронічних захворювань, які частково є наслідком поганого харчування та поганої якості й безпечності харчових продуктів; змін умов навколишнього середовища та зростаючого усвідомлення людської відповідальності за підтримання глобальних екосистемних послуг.

Необхідно переглянути наявні підходи до бізнесу, науки та системи поширення знань для зменшення бідності та забезпечення покращених можливостей для існування малозабезпечених сільських громад та селян. У державних органів управління, громадянського суспільства і приватного сектору мають сформуватися здатність і бажання спільного вирішення основних питань щодо відносин між виробничими, соціальними та екологічними системами.

Сільськогосподарське дорадництво, звісно, не може самостійно вирішити всі проблеми. Знання та інформація можуть допомогти селянам у вирішенні тільки частини з них і лише за умови, що співробітники дорадчих служб будуть мати необхідні для цього компетенції та досвід.

Висновки з проведеного дослідження. Усвідомлення сучасних викликів та розуміння поточних проблем сільського господарства потребують нових стратегій та варіантів дій щодо їхнього вирішення. Ці дії мають відповідати конкретним потребам широкого кола зацікавлених сторін: бізнесу, науки та сільського населення. Аграрна політика, аграрна наука, впровадження нових технологій та аграрне виробництво не зможуть дати сталі позитивні результати, якщо не будуть забезпечені ефективною системою поширення знань та інформації. Побудова такої системи на глобальному, регіональних, національних та локальних рівнях є необхідним складником успішного вирішення як поточних завдань, так і пошуку можливостей подолання невизначеності розвитку аграрного сектору в майбутньому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про затвердження концепції розвитку сільських територій : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 23 вересня 2015 р. № 995-р. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995-2015-%D1%80> (дата звернення: 30.11.2018).

2. Van den Ban A.W. Agricultural Extension. Second edition. Malden, MA: Blackwell Science, 1996. 294 p.

3. Europeans, Agriculture and the Common Agricultural Policy (CAP). URL: http://ec.europa.eu/commfrontoffice/publicopinion/archives/ebs/ebs_410_en.pdf (дата звернення: 30.11.2018).

4. Ужва А.М. Формування сталого розвитку сільського господарства: зарубіжний досвід. Науковий вісник Ужгородського національного університету Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». 2015. Вип. 5. С. 174–176.

5. Мостовий Г.І. Агробізнес: державне регулювання: монографія. Харків: Основа, 2002. 300 с.

6. Swanson B.E. Global Review of Good Agricultural Extension and Advisory Service Practices. Rome : FAO, 2010. 96 p.

7. Stiglitz J. Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress. CMEPSP, 2009. 292 p.

8. Про затвердження Концепції формування державної системи сільськогосподарського дорадництва: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 31 жовтня 2011 р. № 1098-р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1098-2011-%D1%80> (дата звернення: 30.11.2018).

9. Про затвердження плану заходів щодо реалізації Концепції формування державної системи сільськогосподарського дорадництва на період до 2015 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 23 травня 2012 р. № 303-р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/303-2012-%D1%80> (дата звернення: 30.11.2018).

10. Основи аграрного консалтингу: підручник / М.Ф. Кропивко, Т.П. Кальна-Дубінюк, М.Ф. Безкровний, І.М. Криворучко. Київ: Освітня книга, 2006. 224 с.

11. Grosse T.G. Rozwoj infrastruktury telekomunikacyjnej a budowa kapitału intelektualnego na obszarach wiejskich. Warszawa: Instytut Spraw Publicznych, 2010. 28 s.

REFERENCES:

1. Kontseptsiiia rozvytku silskykh terytorii. (2015) [Concept of rural development]. Available at: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995-2015-%D1%80>. (in Ukrainian)

2. Van den Ban A.W. (1996) Agricultural Extension. Second edition. Malden, MA : Blackwell Science. (in English)

3. Europeans, Agriculture and the Common Agricultural Policy (CAP). (2013). Available at: http://ec.europa.eu/commfrontoffice/publicopinion/archives/ebs/ebs_410_en.pdf. (in English)

4. Uzhva A. M. (2015) Formuvannia staloho rozvytku silskoho hospodarstva: zarubizhnyi dosvid [Formation of sustainable development of agriculture: foreign experience]. Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu (Serii: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo), Vypusk 5, pp. 174–176. (in Ukrainian)

5. Mostovyi H.I. (2002) Ahrobiznes: derzhavne rehu-liuvannia : monohrafiia. [Agribusiness: state regulation: monograph]. Kharkiv : Osнова. (in Ukrainian)

6. Swanson B.E. (2010) Global Review of Good Agricultural Extension and Advisory Service Practices. Rome : FAO. (in English)

7. Stiglitz J., Sen A. and Fitoussi J. (2009) Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress. CMEPSP. (in English)

8. Kontsepsiya formuvannya derzhavnoi systemy silskohospodarskoho doradnytstva. (2011) [Concept of formation of the state system of agricultural extension]. Available at: URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1098-2011-%D1%80>. (in Ukrainian)

9. Plan zakhodiv shchodo realizatsii Kontseptsii formuvannya derzhavnoi systemy silskohospo-

darskoho doradnytstva na period do 2015 roku. (2012) [Plan for implementation of the concept of formation of the state agricultural extension system]. Available at: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas>. (in Ukrainian)

10. Kropyvko M.F., Kalna-Dubiniuk T.P., Bezkrivnyi M.F., Kryvoruchko I.M. (2006) Osnovy aharnoho konsaltnhu [Bases of agrarian consulting]. Kyiv: Osvitnia knyha. (in Ukrainian)

11. Grosse T.G. (2010) Rozwoj infrastruktury telekomunikacyjnej a budowa kapitału intelektualnego na obszarach wiejskich. Warszawa: Instytut Spraw Publicznych. (in Polish)

Dovhan L.I.

Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Ukrainian and Foreign Languages
Vinnytsia National Agrarian University

Dovhan Y.V.

Assistant of Professor of Marketing and Agribusiness Department
Vinnytsia National Agrarian University

THE ROLE OF AGRICULTURAL EXTENSION FOR ACHIEVING GOALS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT POLICY

Modern agriculture deals with numerous problems that cannot be overcome through simple solutions. Some of these problems are general, independent of the region or country of the world, while others have a certain regional specificity. Problems that were solved by the developed countries several decades ago just start to arise in the underdeveloped countries or those with the transition economies. At the same time, the global tendency towards the increasing competition in the world agricultural markets is observed and only the most effective producers of products are able to withstand it.

In recent years, sustainable agricultural development has become a common trend in the policies of the European Union and the United States. The experience of the European Union states that implementation of the state policy of sustainable development implies the achievement of the following results:

- improving social well-being and facilitating farmers' access to Means of subsistence;
- increase of the multiplicative effects associated with the development of the economy of agriculture;
- growth of the awareness of the impact of the ecological and cultural aspects of rural development;
- improvement of the system of knowledge and information dissemination among farmers.

Important elements of agrarian policy include formation of an effective system for the dissemination of knowledge and information (agricultural extension services), creation of the information base of knowledge, agrarian research and innovations, and training of rural residents throughout the entire life, which is necessary to ensure the competitiveness and sustainable development of rural areas.

Awareness of the current challenges and understanding of the current problems in the agrarian sector require new strategies and options for their solution. These actions should meet the specific needs of a wide range of interested parties, i.e. business, science and rural population. Agrarian policy, agrarian science and agrarian production will not be able to produce positive results unless they are provided with an effective system for the knowledge and information dissemination. Construction of such system at the global, regional, national and local levels is a necessary component of the successful solution of both current goals and the search for opportunities to overcome uncertainty in the development of agriculture and rural areas in the future.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

MODERN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE

У статті розглянуто сучасний стан аграрного сектору України, зокрема виявлено диспропорції у тенденціях розвитку рослинництва та тваринництва. Проаналізовано динаміку виробництва валової продукції сільськогосподарства в Україні за 1990–2017 рр. З'ясовано, що орієнтація сільськогосподарських підприємств на вирощування рентабельних зернових та олійних культур не сприяє збалансованому постачанню на ринок різноманітної продукції харчування. Показано, що деградація ґрунтів є однією з найважливіших виробничо-екологічних проблем. Визначено основні чинники гальмування розвитку аграрного чинництва.

Ключові слова: аграрний сектор, сільськогосподарська продукція, врожайність сільськогосподарських культур, продуктивність праці, деградація ґрунтів.

В статье рассмотрено современное состояние аграрного сектора Украины, в частности обнаружены диспропорции в тенденциях развития растениеводства и животноводства. Проанализирована динамика производства валовой продукции сельского хозяйства в Украине за 1990–2017 гг. Выяснено, что ориентация сельскохозяйственных предприятий на выращивание рентабельных зерновых и масличных культур

не способствует сбалансированному снабжению рынка разнообразной продукцией питания. Показано, что деградация почв является одной из важнейших производственно-экологических проблем. Определены основные факторы торможения развития аграрного производства.

Ключевые слова: аграрный сектор, сельскохозяйственная продукция, урожайность сельскохозяйственных культур, производительность труда, деградация почв.

The article deals with the current state of the agrarian sector of Ukraine, in particular, the disproportions in trends in the development of crop and livestock production have been identified. The dynamics of gross agricultural production in Ukraine for the period of 1990–2017 was analyzed. It was found that the orientation of agricultural enterprises on the cultivation of profitable cereals and oilseeds does not contribute to a balanced supply of diversified food products to the market. It has been shown that degradation of soils is one of the most important industrial-environmental problems. The basic factors of inhibition of development of agrarian production are determined.

Key words: agricultural sector, agricultural products, crop yields, labor productivity, soil degradation.

УДК 338.43

Дугієнко Н.О.

к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки, природних ресурсів та економіки міжнародного туризму Запорізький національний університет

Лева В.Е.

студент Запорізький національний університет

Постановка проблеми. Аграрний сектор країни, основою якого є сільське господарство, впливає не лише на продовольчу, а й певним чином на економічну та екологічну безпеку, сприяє розвитку технологічно пов'язаних галузей національної економіки, формує соціально-економічні умови розвитку українського села. В останні роки вітчизняний агропромисловий комплекс дає близько 9–13% валової доданої вартості країни та є одним з основних бюджетоутворюючих секторів національної економіки. Крім того, його можна розглядати як найбільш перспективний напрям структурної перебудови вітчизняної економіки. Саме тому в умовах сучасних інтеграційних процесів агропромисловий комплекс набуває дедалі більшого значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження вивчення стану вітчизняного аграрного сектору та проблем його розвитку знайшли відображення у працях таких вітчизняних учених, як П.І. Гайдуцький [1], А.С. Даниленко [2], І.Г. Кириленко [3], В.Я. Месель-Веселяк [4], Ю.О. Лупенко [4], П.Т. Саблук [5], М.М. Федоров [6] та ін. Проте питання щодо ефективного розвитку та перспектив аграрного сектору не втрачають своєї актуальності і вимагають подальшого дослідження.

Постановка завдання. Мета статті полягає у безпосередньому дослідженні сучасних тенденцій розвитку аграрного сектору України для

виявлення наявних проблем та пошуку шляхів їх вирішення саме для того, щоб зробити цей сектор промисловості України стратегічно перспективним як на національному, так і на світовому ринку сільськогосподарської продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. За період становлення Української держави в економічній аграрній системі відбулося багато змін, що пов'язані з реформуванням земельних і становленням ринкових відносин на селі. Результатом ринкових трансформацій в аграрному секторі стала ліквідація державної монополії на землю, запровадження приватної власності на землі сільськогосподарського призначення, реформування сільськогосподарських підприємств (радгоспів і колгоспів) із подальшим формуванням господарських структур ринкового спрямування. Таким чином, у країні були створені передумови для запровадження ринкового обігу та формування ринку земельних ділянок сільськогосподарського призначення. Однак проблеми, пов'язані з організацією і функціонуванням земельного ринку в Україні, до цього часу не врегульовані. Між тим затягування процесу паювання земель, обмеження підприємницької ініціативи селян у межах фермерських господарств, дезорганізація роботи аграрних підприємств і відсутність альтернативних колективним сільськогосподарським підприємствам видів господарюючих структур призвели

до зниження виробництва валової продукції сільського господарства [7].

Загалом за 1990–2017 рр. виробництво валової продукції сільського господарства знизилося на 11,7% (з 282,2 млрд. грн. до 249,2 млрд. грн.), у тому числі продукція рослинництва збільшилася на 23,4%, а тваринництва – зменшилася на 49,2% (рис. 1).

У структурі валової продукції сільськогосподарських підприємств рослинництво становить 77,3%, а тваринництво – 22,7%, тоді як у господарствах населення ці показники знаходяться на рівні 65% і 35% відповідно.

Варто зазначити, що за рівнем розвитку сільського господарства регіони України дуже неоднорідні. У 2017 р. найменший показник валової продукції сільського господарства спостерігається в Закарпатській області (332,5 млн. грн.), найбільший – у Вінницькій області (12 954,9 млн. грн.), що майже в 39 разів більше. Переважна більшість регіонів виробляє сільгосппродукцію в діапазоні від 4300 млн. грн. до 8600 млн. грн., але є такі, що не потрапляють у цей діапазон, наприклад Івано-Франківська область – 1991,5 млн. грн., Чернівецька область – 1 052,5 млн. грн., Волинська область – 2 853 млн. грн. Проте варто визначити і лідерів у

виробництві продукції сільського господарства, серед них: Черкаська область – 10 036,3 млн. грн., Київська область – 9 627,9 млн. грн., Дніпропетровська область – 9 355,1 млн. грн. Регіональні відмінності в розвитку аграрного сектору зумовлені як відмінностями природно-кліматичних умов, так і особливостями економічного характеру. Райони, що наближені до великих міст, мають порівняно з периферійними районами кращу фондоозброєність, забезпеченість трудовими ресурсами, кращу соціальну інфраструктуру, а отже, кращі продуктивність і прибутковість. Периферійні ж райони є непривабливими для інвесторів, що знижує ефективність аграрного сектору економіки регіону в цілому. Частка кожного регіону в 2017 р. у виробництві сільськогосподарської продукції господарства подана на рис. 2.

Розглянемо спочатку стан та тенденції розвитку рослинництва. За розрахунками, які здійснені на основі даних Державної служби статистики [9], починаючи з 2000 р. в Україні спостерігається стала тенденція до зростання обсягів виробництва валової продукції сільського господарства та продовольчих товарів, зокрема з 2000 по 2017 р. обсяг валової продукції зріс на 65,03% (з 151 млрд. грн. до 249,2 млрд. грн.). Варто зазначити, що з 2000 р.

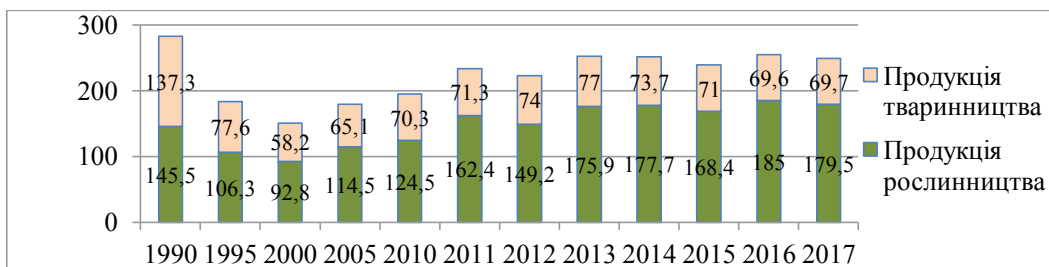


Рис. 1. Динаміка виробництва валової продукції сільського господарства в Україні за період 1990–2017 рр.

Джерело: складено на основі [9]

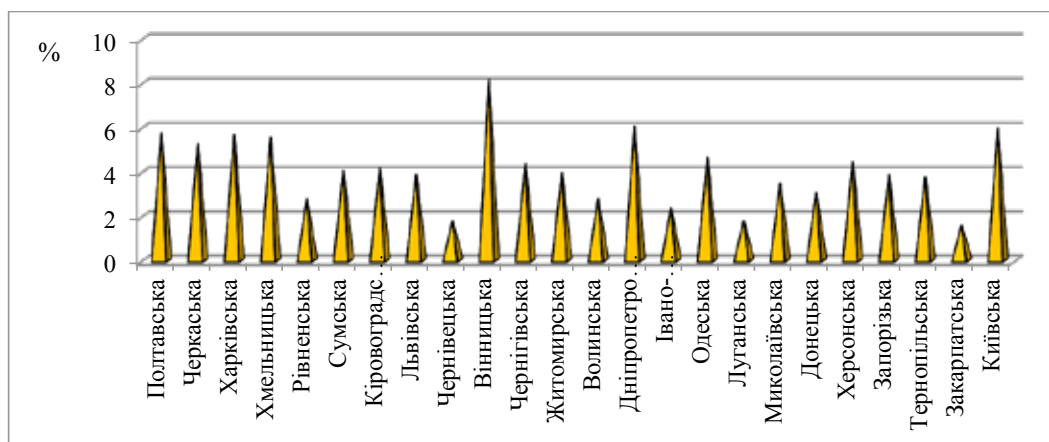


Рис. 2. Частка регіонів у загальному виробництві продукції сільського господарства в 2017 р.

Джерело: складено на основі [8]

відбувається поступове зростання виробництва продукції рослинництва, приріст якої в 2017 р. становив 93,3% порівняно з 2000 р., тваринництва – лише 19,8%.

За період 1990–2017 рр. в Україні відбулося зменшення посівних площ сільгоспкультур на 22,5%, зокрема у п'ять разів зменшилися посівні площі під цукровим буряком, у 6,4 рази знизилися посівні площі кормових культур, що негативно вплинуло на розвиток кормової бази тваринницької галузі. Однак за цей період значно зросли посіви високорентабельних експортоорієнтованих культур: соняшнику – у 3,7 рази, ріпаку – понад удесятеро, а це порушує систему сівозмін і призводить до виснаження ґрунтового покриву. Посівні площі картоплі й овочевих культур зменшилися на 7,4%; нині вони зосереджені переважно в господарствах населення. Індекс виробництва продукції рослинництва в 2017 р. порівняно з 2016 р. становив 97,0%, у т. ч. в аграрних підприємствах – 96,8%, у господарствах населення – 99,2% [8]. А от індекс виробництва продукції рослинництва у 2017 р. порівняно з 1990 р. становив 129%.

Урожайність основних сільськогосподарських культур зростає. Якщо в 2000 р. врожайність зернових і зернобобових у середньому становила 19,4 ц/га, у 2010 р. – 26,9, то в 2016 р. – 46,1, а от у 2017 р. – 42,5 ц/га, проте вона вища за 35,1 ц/га, одержаних у 1990 р. [8].

Загалом виробництво основних сільськогосподарських культур у 2017 р. характеризується даними, які представлено в табл. 1.

Як бачимо з рис. 3, сільгосп підприємства віддають перевагу вирощуванню сільгоспкультур зернової та технічної груп. При цьому вони значно скорочують виробництво картоплі та плодовоовочевих культур. Натомість господарства населення за

збільшення виробництва зернових стають основними виробниками плодовоовочевої продукції (у них зосереджено виробництво 90% картоплі та овочів). Отже, основний тягар щодо забезпечення населення продуктами харчування взяли на себе фінансово менш потужні (порівняно із сільгосп підприємствами) господарства населення.

Орієнтація сільськогосподарських підприємств на вирощування рентабельних зернових та олійних культур не сприяє збалансованому постачанню на ринок різноманітної продукції харчування. Як наслідок, останнім часом спостерігається недовиробництво окремих малорентабельних або збиткових сільськогосподарських культур, зокрема круп'яних, що призводить до зниження пропозиції їх на ринку, появи ажіотажного попиту та стрімкого здорожчання товару.

Наступним етапом нашого дослідження є аналіз тенденцій розвитку іншої сфери сільського господарства – тваринництва. За роки незалежності в Україні значно знизилося поголів'я великої рогатої худоби – в 5,1 рази, корів – у 3,2 рази, свиней – у 2,4 рази, овець – у 4,9 рази. Водночас після зниження поголів'я птиці з 246,1 млн. голів у 1990 р. до 123,7 млн. голів у 2000 р., або майже вдвічі, починаючи з 2001 р. спостерігається поступове нарощування поголів'я, кількість якого зросла до 204,8 млн. голів у 2018 р., проте й нині воно поступається 1990 р. [9].

Зменшення поголів'я худоби та птиці відбулося переважно в сільськогосподарських підприємствах. Як наслідок, змінилася структура утримання худоби (рис. 4).

Скорочення поголів'я худоби та птиці призвело до зниження обсягів виробництва продукції тваринництва (табл. 2). Водночас спостерігається нарощування виробництва продукції птахівництва.

Таблиця 1

Виробництво основних сільськогосподарських культур у 2017 р.

	Обсяг виробництва			Зібрана площа			Урожайність	
	тис. ц	2017 р. до 2016 р.		тис. га	2017 р. до 2016 р.		ц з 1 га	(+, -) до 2016 р.
		+, -	у %		+, -	у %		
Зернові та зернобобові культури – всього	619166,7	-41713,3	93,7	14560,3	223,2	101,6	42,5	-3,6
у тому числі								
пшениця	261579,8	114,2	100,4	6361,2	172,1	102,8	41,1	-1
ячмінь	82848,9	-11508,1	87,8	2501,5	-357,7	87,5	33,1	0,1
кукурудза на зерно	246687,5	-3405,8	87,9	4480,7	228,5	105,4	55,1	-10,9
Цукрові буряки	148815,5	8703	106,2	313,6	22,5	107,7	474,9	--6,6
Соняшник на зерно	122355,2	-13914	89,8	6060,7	-26	99,6	20,2	-2,2
Соя	38993,7	-3776	91,2	1981,9	122,5	106,6	19,7	-3,3
Ріпак	21947,9	10408,9	192,9	785,7	336,4	174,9	27,9	2,2
Картопля	222082,7	4579,7	102,1	1323,2	11,6	100,9	167,8	2
Овочі	92863,1	-1281,9	98,6	446,3	-0,8	99,8	207,9	-2,6
Плоди та ягоди	20480,0	407	102	198,5	1,8	100,9	103,1	1,2
Виноград	4096	318	108,4	41,3	-1,4	96,7	99,3	10,9

Джерело: складено на основі [8; 9]

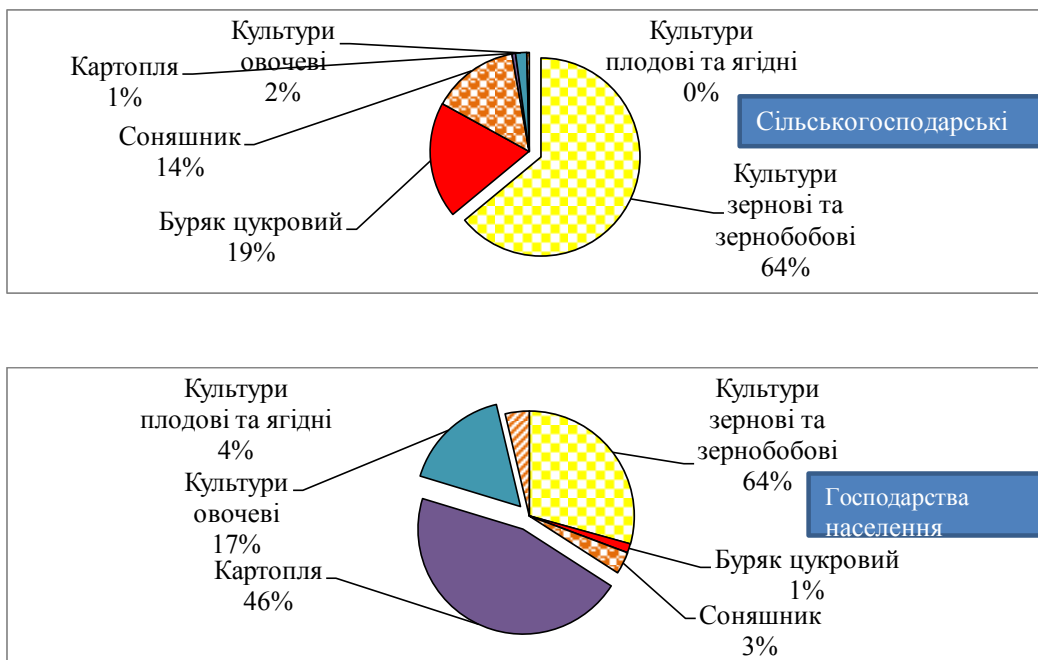


Рис. 3. Структура валової продукції рослинництва (сільськогосподарські підприємства) у 2017 р., %

Джерело: складено на основі [8]

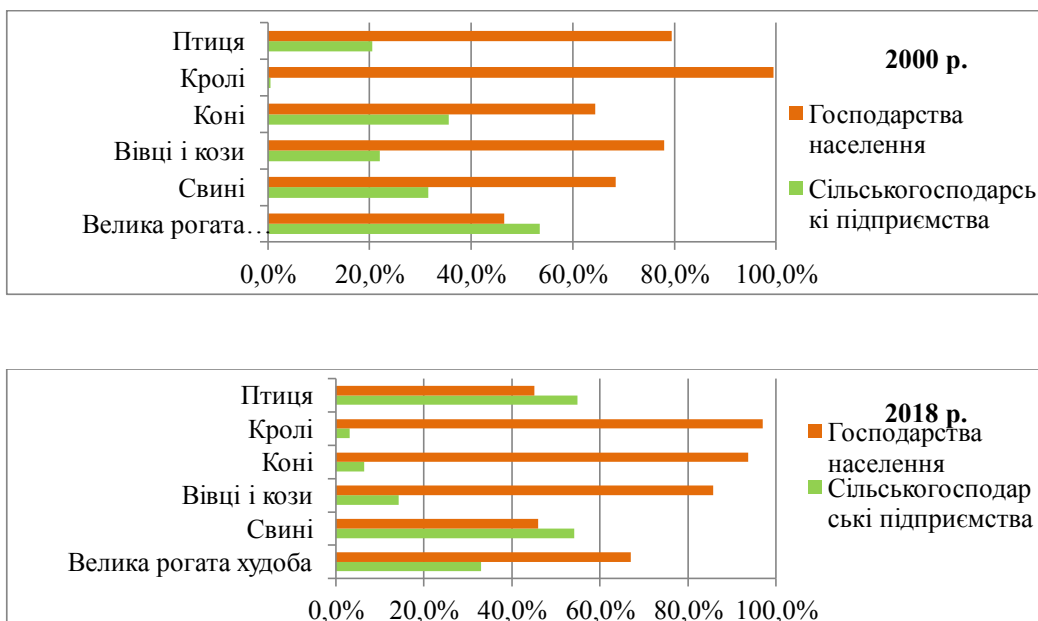


Рис. 4. Структура кількості сільськогосподарських тварин за категоріями господарств, 2000–2018 рр.

Джерело: складено на основі [8]

Збільшення виробництва продукції птахівництва пов'язане з більш швидкою окупністю витрат через вищий коефіцієнт оборотності оборотних засобів порівняно з іншими галузями тваринництва.

У 2017 р. індекс виробництва продукції тваринництва порівняно з 2016 р. становив 99,6%, у т. ч. у сільськогосподарських підприємствах – 100,6%, у

господарствах населення – 98,7%. У 2017 р. реалізовано на забій 2,3 млн. т худоби та птиці (у живій масі), що на 0,4% менше порівняно з 2016 р., вироблено 10,3 млн. т молока (на 0,5% менше) та 15,5 млрд. шт. яєць (на 3,2% більше).

У сільськогосподарських підприємствах у 2017 р. порівняно з 2016 р. обсяг вирощування

Таблиця 2

Виробництво основних видів продукції тваринництва в 2017 р.

Показник	Усі категорії господарств		Сільськогосподарські підприємства		Господарства населення	
	2017 р.	у % до 2016 р.	2017 р.	у % до 2016 р.	2017 р.	у % до 2016 р.
М'ясо, тис. т	2318,2	99,6	1483,0	99,5	835,2	101,8
Молоко, тис. т	10280,5	99,5	2765,7	102,2	7514,8	97,9
Яйця, млн. шт.	15505,8	103,2	8365,3	105,8	7140,5	101,5
Вовна, т	1967	94,9	255	103,7	1712	94,8

Джерело: складено на основі [9]

Таблиця 3

Кількість сільськогосподарських тварин за категоріями господарств, тис. голів

	Усі категорії господарств			Сільськогосподарські підприємства			Господарства населення		
	на 1 січня 2018 р.	до 1 січня 2017 р.		на 1 січня 2018 р.	до 1 січня 2017 р.		на 1 січня 2018 р.	до 1 січня 2017 р.	
		+, -	у %		+, -	у %		+, -	у %
Велика рогата худоба	3530,8	-151,2	95,9	1166,6	-47,3	96,1	2364,2	-104,2	95,3
у т. ч. корови	2017,8	-91,1	95,7	466,6	-18,0	96,3	1551,2	-73,1	95,5
Свині	6109,9	-559,2	91,6	3303,6	-262,3	92,6	2806,3	-296,9	90,4
Вівці та кози	1309,3	-5,5	99,6	187,0	-0,2	99,8	1122,3	-5,3	99,5
Птиця	204830,9	3162,9	101,6	112512,3	2689,8	102,4	92318,6	473,1	100,5
Кролі	4773,3	-167,1	96,6	149,9	17,9	113,6	4623,4	-185	96,1
Коні	264,9	-26,6	90,9	17,0	-2,3	88,1	247,9	-24,3	91,1

Джерело: складено на основі [8]

Таблиця 4

Основні показники діяльності сільськогосподарських підприємств у 2013–2017 рр.

Показник	2013	2014	2015	2016	2017
Чистий прибуток (збиток), млн. грн	14925,7	21413,4	101912,2	89816,3	78457,7
Підприємства, які одержали чистий прибуток, у відсотках до загальної кількості фінансовий результат, млн. грн	80,3 26186,6	84,7 51668,0	88,9 127525,5	88,4 102496,1	86,7 91764,1
Підприємства, які одержали чистий збиток, у відсотках до загальної кількості фінансовий результат, млн. грн	19,7 11260,9	15,3 30254,6	11,1 25613,3	11,6 12679,8	13,3 13306,4
Рівень рентабельності всієї діяльності, %	8,3	9,3	30,4	25,6	18,7
Рівень рентабельності операційної діяльності, %	11,7	21,4	43,0	33,6	23,5

Джерело: складено на основі [9]

корів зменшено на 3,7%, свиней – на 7,3%, овець та кіз – на 0,2%, але збільшено вирощування птиці на 2,4% (табл. 3).

Про ефективність галузі свідчать такі показники, як чистий прибуток від реалізації продукції та рівень рентабельності. Як бачимо з табл. 4, фінансовий результат від основної діяльності сільськогосподарських підприємств у 2017 р. становив 78,5 млрд. грн. прибутку проти 89,8 млрд. грн. у 2016 р., рівень рентабельності у цілому – 18,7% проти 25,6% у попередньому році. Прибутки від виробництва продукції сільського господарства і надання послуг у рослинництві і тваринництві отримали 86,7% підприємств, і цей показник мен-

ший порівняно з попередніми роками (88,9% у 2015 р. та 88,4% у 2016 р.). А от за січень-червень 2018 р. лише 71,1% підприємств одержали прибуток. Водночас у 2017 р. 13,3% підприємств отримали від сільськогосподарського виробництва збитки.

На процеси, які відбуваються у виробництві основної сільськогосподарської продукції, впливає сучасна аграрна структура. Структура сучасних сільськогосподарських підприємств в Україні свідчить, що більшість сільгосппідприємств має невелику площу землекористування. Так, 11 263 сільськогосподарські підприємства (24,7% загальної їх кількості) використовують від 20 до 50 га. Разом

із тим, у 304 сільськогосподарських підприємствах (0,7% загальної їх кількості) використовувалося по 7 тис. га й більше сільгоспугідь. Ці підприємства у цілому використовували 24% загальної площі сільськогосподарських угідь. З одного боку, це сприяє підвищенню ефективності сільськогосподарської діяльності, а з іншого – такі землекористувачі найчастіше не зацікавлені в розвитку сільських територій.

Важливо також звернути увагу на стан матеріально-технічного забезпечення аграрних підприємств. Так, забезпеченість сільського господарства України основними засобами є незадовільною, про що свідчить зменшення їх вартості у 2017 р. відносно 1996 р. на 88,9%; в економіці України у цілому зменшення вартості основних засобів за цей період становило 30,9%. А це не в останню чергу впливає на динаміку продуктивності праці у сільськогосподарських підприємствах (рис. 5).

Нагального вирішення потребують екологічні проблеми землекористування. Результатом залучення землі як природного ресурсу до сільськогосподарського виробництва є зміна якісного складу ґрунтового покриву. Механічна та хімічна обробка ґрунтів, зміна їх цільового призначення, меліорація та інша господарська діяльність людини становлять антропогенне забруднення, наслідком якого є порушення природних характеристик ґрунтів. Нині до негативних тенденцій аграрного землекористування в Україні слід віднести зростання дефіциту гумусу та основних елементів живлення в ґрунтах. Цей екологічний аспект сільськогосподарського землекористування зумовлюється, насамперед, недосконалістю структури посівних площ, яка зазнала значних змін у напрямі збільшення частки культур, що користуються підвищеним попитом на ринку. Сучасний агробізнес динамічно адаптується до потреб національного й світових аграрних ринків та відмовляється від неприбуткових культур і тваринницьких галузей. У 2017 р. 115 сільськогосподарських підприємств України мали стовідсоткову частку кукурудзи у структурі ріллі, з них 24 господарства з площею понад 1 тис. га.

У 566 господарствах (11,2% усіх господарств, що вирощують кукурудзу) частка кукурудзи перевищувала 50%. Подібна тенденція має місце і під час вирощування соняшнику, частка якого у структурі посівних площ в Україні у 2017 р. становила 22,5%, у сільськогосподарських підприємствах – 26,4%. При цьому 69 господарств мали стовідсоткову частку соняшнику у ріллі, у 10,5% господарств частка соняшнику в структурі ріллі перевищує 50%. Формування врожаю названих культур відбувається за рахунок виносу з ґрунту значної кількості поживних речовин. Так, за середньої врожайності 15–20 ц/га соняшник і ріпак виносять від 200 до 260 кг поживних речовин із гектара [10].

Екстенсивне господарювання завдає значних збитків продуктивному потенціалу земельного фонду й значно знижує стійкість земель до деградаційних процесів. Деградація ґрунтів останнім часом є однією з найважливіших виробничо-екологічних проблем, без розв'язання якої неможливо буде забезпечувати високу еколого-економічну ефективність використання земель у майбутньому. Згідно з даними Держгеокадастру України, станом на 1 січня 2018 р. у складі еродованих земель налічуються 4,5 млн. га із середньо- та сильнозмитими ґрунтами, зокрема 68 тис. га повністю втратили гумусовий горизонт. Площа еродованих земель щорічно зростає на 80–100 тис. га. Найбільш еродованими є земельні угіддя Донецької (1 365,6 тис. га), Одеської (1 262,1 тис. га), Луганської (1 215,3 тис. га), Харківської (1 121,4 тис. га), Кіровоградської (1 029,1 тис. га) та Дніпропетровської (1 000,8 тис. га) областей.

За розрахунками Інституту землеустрою, площа деградованих ґрунтів у складі ріллі перевищує 6,5 млн. га, або 20% площі. За даними інших установ (ННЦ «Інститут ґрунтознавства і агрохімії ім. О.Н. Соколовського, ННЦ «Інститут землеробства»), площа деградованих і малородючих ґрунтів становить понад 8 і навіть майже 10 млн. га. Прямі щорічні втрати від використання таких земель у ріллі (тобто різниця між вартістю

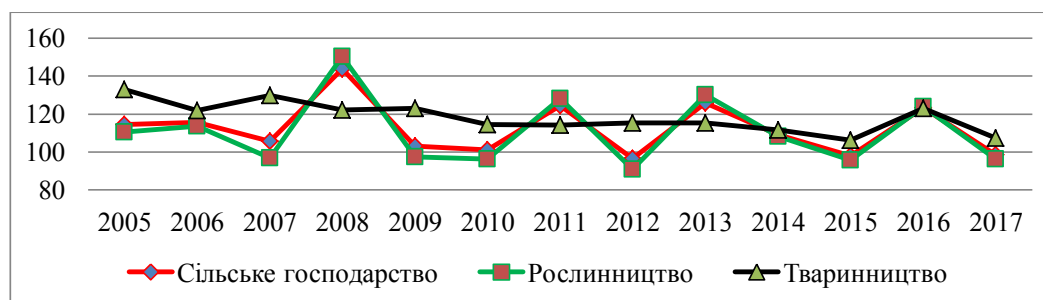


Рис. 5. Динаміка продуктивності праці у сільськогосподарських підприємствах, % до попереднього року

Джерело: складено на основі [8]

валового продукту і затратами на його отримання) досягають у цілому в Україні близько 400 млн. грн.

Аналіз тенденцій розвитку сільського господарства дає можливість визначити проблеми даної галузі, зокрема:

- збільшення посівних площ під вирощування культур, що виснажують ґрунти; відсутність інноваційних підходів до обробки ґрунту та вирощування сільгоспкультур;

- зосередження виробництва плодоовочевої продукції в господарствах населення, що не мають відповідних сховищ для її зберігання; відсутність інфраструктури реалізації такої продукції через плодо- та овочебази;

- загальне скорочення обсягів виробництва продукції тваринництва;

- зменшення частки виробництва високоякісного м'яса великої рогатої худоби та свинини, заміна його дешевшим і менш енергетично цінним м'ясом птиці, переважно курятини інтенсивної технології вирощування;

- низька конкурентоспроможність продукції на зовнішніх ринках, невідповідність її міжнародним стандартам якості;

- низька ефективність підприємств; зношена та примітивна технологічна база;

- високі ціни на паливо, посівний матеріал, висока собівартість виробництва.

Відзначені тенденції та проблеми розвитку аграрного виробництва свідчать про нереструктурованість аграрного сектору України, відсутність цілеспрямованих заходів державної політики, спрямованих на забезпечення стабільності власного продовольчого ринку та використання потенційних вигід від зростання присутності України на світових ринках продовольства. Чинники гальмування розвитку аграрного виробництва показано на рис. 6.

Таким чином, сьогодні в Україні виникає необхідність переведення економіки на інноваційну модель функціонування та розвитку. У країні вже прийнято низку нормативно-правових рішень та державних заходів, що спрямовані на впрова-



Рис. 6. Основні чинники гальмування розвитку аграрного виробництва

Джерело: складено на основі [2; 4; 6; 11]

дження інноваційних підходів у агропромислового комплексу. Ці підходи мають сприяти збереженню ґрунтового покриву та відтворенню його родючості, сталому розвитку сільськогосподарських територій, зростанню продуктивності агроєкосистем і, як результат, зростанню середньорічних обсягів виробництва в декілька разів. Окрім того, наукоємність продукції є головною конкурентною перевагою на світовому ринку, до того ж упровадження нових організаційно-технологічних рішень сприятиме підвищенню продуктивності праці.

Висновки з проведеного дослідження.

Сучасні трансформаційні та інтеграційні процеси безпосередньо впливають на тенденції розвитку аграрного сектору економіки України. Безперечно, аграрний сектор є одним із найперспективніших секторів економіки України і може стати серйозною базою для подальшого розвитку економіки у цілому. Тому виникає потреба у розробленні такої аграрної політики, яка б урахувала різноманітні чинники: соціально-економічні, екологічні, демографічні та ін. На жаль, вирішити питання трансформації процесів в АПК не можна досить швидко. Важливо раціонально використати, частково навіть зберегти наявний агропотенціал для забезпечення повноцінного сталого розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аграрна реформа в Україні / П.І. Гайдуцький, П.Т. Саблук, Ю.О. Лупенко та ін.; за ред. П.І. Гайдуцького. К.: ННЦ ІАЕ, 2005. 424 с.
2. Даниленко А.С. Державна підтримка аграрного сектору економіки в контексті формування передумов для сталого економічного розвитку. Вісн. Білоцерк. держ. аграр. ун-ту. 2009. Вип. 63. С. 3–8.
3. Кириленко І.Г. Аграрна реформа в Україні: надбаня, проблеми. Економіка АПК. 2005. № 5. С. 8–14.
4. Стратегічні напрями розвитку сільського господарства України на період до 2020 року / за ред. Ю.О. Лупенка, В.Я. Месель-Веселяка. К.: ННЦ ІАЕ, 2012. 218 с.
5. Саблук П.Т. Основні напрями удосконалення державної аграрної політики в Україні. Економіка АПК. 2011. № 5. С. 3–16.
6. Месель-Веселяк В.Я., Федоров М.М. Стратегічні напрями розвитку аграрного сектору економіки України. Економіка АПК. 2016. № 6. С. 37–49.
7. Розвиток ринку земель сільськогосподарського призначення в Україні: аналіт. доп. / за ред. Я.А. Жаліла. К.: НІСД, 2011. 29 с.
8. Сільське господарство України 2017. Статистичний збірник. Київ, 2018. 245 с.
9. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
10. Рогач С.М. Сучасний еколого-економічний стан та тенденції аграрного землекористування в

Україні. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2017. № 25. С. 43–48.

11. Буга Н.Ю. Стан та проблеми аграрного сектору економіки України в сучасних умовах. Вісник аграрної науки Причорномор'я. 2014. Вип. 1. С. 64–70. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vanp_2014_1_11.pdf.

REFERENCES:

1. Haidutskyi P.I. (2005) Ahrarna reforma v Ukraini [Agrarian reform in Ukraine]. Kyiv: NNTs IAE (in Ukrainian).
2. Danylenko A.S. (2009) Derzhavna pidtrymka ahrarnoho sektoru ekonomiky v konteksti formuvannia peredumov dlia staloho ekonomichnoho rozvytku [State support of the agrarian sector of the economy in the context of the formation of prerequisites for sustainable economic development]. Visn. Bilotserk. derzh. ahrar. un-tu. vol. 63. pp. 3-8.
3. Kyrylenko I.H. (2005) Ahrarna reforma v Ukraini: nadbannia, problemy. [Agrarian Reform in Ukraine: objectives, problems]. The Economy of Agro-Industrial Complex, no. 5, pp. 8-14.
4. Lupenko Yu.O., Mesel-Veseliak V.Ya. (2012) Stratehichni napriamy rozvytku silskoho hospodarstva Ukrainy na period do 2020 roku [Strategic directions of agricultural development of Ukraine for the period till 2020]. Kyiv: NNTs IAE (in Ukrainian).
5. Sabluk P.T. (2011) Osnovni napriamy udoskonalennia derzhavnoi ahrarnoi polityky v Ukraini [Main directions of improvement of the state agrarian policy in Ukraine]. The Economy of Agro-Industrial Complex, no. 5, pp. 3-16.
6. Mesel-Veseliak V.Ya., Fedorov M.M. (2016) Stratehichni napriamy rozvytku ahrarnoho sektoru ekonomiky Ukrainy [Strategic directions of development of the agrarian sector of the Ukrainian economy]. The Economy of Agro-Industrial Complex, no. 6, pp. 37-49.
7. Zhalilo Ya. A. (2011) Rozvytok rynku zemel silskohospodarskoho pryznachennia v Ukraini: analit. dop [Development of agricultural land market in Ukraine: analyst. add]. Kyiv: NISD (in Ukrainian).
8. Derzhavna sluzhba statystryky Ukrainy (2018) Silske hospodarstvo Ukrainy [Agriculture of Ukraine]. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.
9. State Statistics Service of Ukraine (2017). Available at: www.ukrstat.gov.ua
10. Rohach S.M. (2017) Suchasnyi ekoloho-ekonomichni stan ta tendentsii ahrarnoho zemlekorystvuvannia v Ukraini [Modern ecological and economic condition and trends of agrarian land use in Ukraine]. Scientific Herald of the International Humanitarian University, no. 25. pp.43-48.
11. Buha N. Yu. (2014) Stan ta problemy ahrarnoho sektora ekonomiky Ukrainy v suchasnykh umovakh [The state and problems of the agrarian sector of Ukraine's economy in modern conditions]. Visnyk ahrarnoi nauky Prychornomor'ia, vol. 1. pp. 64-70. Available at: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vanp_2014_1_11.pdf

Dugienko N.O.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of International Economics,
Natural Resources and Economics
of International Tourism Zaporizhzhya National University

Leva V.E.

Student
Zaporizhzhya National University

MODERN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE

The article deals with the current state of the agrarian sector of Ukraine, in particular, the disproportions in the crop and livestock production development trends have been identified. It has been proved as well that the regions of Ukraine are very heterogeneous according to the agriculture development level. Regional differences in agrarian sector development are caused by differences in natural and climatic conditions, and economic reasons too.

The dynamics of gross agricultural output in Ukraine during 1990-2017 have been analyzed. It has been stated in the article that during the period of Ukraine's establishment as a state, there have been many changes related to the land relations' reforms and rural market relations formation in the economic agrarian system. However, delaying the process of land plots, restricting the entrepreneurial initiative of peasants within farms, and disrupting the work of agrarian enterprises led to a decline in the production of gross agricultural products.

It has been found out that in Ukraine there has been a tendency to increase the volumes of crop production, however, the agricultural enterprises' specialization on remunerative cereals and oilseeds cultivation does not contribute to a balanced supply of diversified food products to the market. Seeding of highly profitable export-biased crops (sunflower, rape), which violates the system of crop rotation and leads to the depletion of soil cover has significantly increased. There is a general decrease in the volume of livestock production. It has been revealed that there is contraction of cattle and pork high-quality meat production share, its substitution with cheaper and less energy-valuable poultry, mainly chicken characterized by intensive growing technology.

It has been presented that soils degradation is one of the most important industrial and environmental problems. Nowadays, we should note the following negative tendencies of agrarian land use in Ukraine – deficit growth of humus and the main soils' nutrient elements. This ecological aspect of agricultural land use is caused mainly by imperfect sown areas structure, which has been considerably adjusted concerning the rising share of highly demanded market crops. Extensive management causes weighty damage to the land fund's productive potential and seriously shortens land sustainability to degradation processes.

The basic factors of agrarian production development restraints have been determined, mainly: imperfect infrastructure of agricultural products' harvesting and marketing systems, low level of agrarian enterprises' material and technical support, low level of agricultural sector investments, incomplete reforms of land relations, and insufficient implementation of natural, climatic and labour potential in Ukraine.

ЗАРОБІТНА ПЛАТА, ЇЇ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗМІН В УКРАЇНІ

WAGES, ITS STATE AND PROSPECTS FOR CHANGE IN UKRAINE

Статтю присвячено дослідженню основних проблем у сфері оплати праці в Україні та пошуку найбільш оптимальних шляхів мінімізації цих проблем. Здійснено характеристику динаміки чисельності зайнятих, продуктивності праці, оплати праці в Україні та Білорусі. Встановлено, що основною проблемою незадовільного стану з оплатою праці в Україні є катастрофічний рівень тіньової економіки в державі, зокрема в банківському секторі. Проблема катастрофічних обсягів тіньової економіки в Україні є результатом незадовільної реалізації керівництвом держави антикорупційної політики. Розкриття фінансових ресурсів банків та втрата бюджетом значних обсягів податкової бази через офшоризацію крупних компаній є прямим наслідком корумпованості керівництва правоохоронних органів, Національного банку України, державної фіскальної служби. Запропоновано шляхи радикальної мінімізації деструктивних чинників впливу й досягнення на цій основі значного підвищення рівня реальної оплати праці в Україні.

Ключові слова: оплата праці, продуктивність праці, ВВП, зайнятість, банківська система, державний бюджет, корупція, тіньова економіка, антикорупційні суди, принципи BEPS.

Статья посвящена изучению основных проблем в сфере оплаты труда в Украине и поиску наиболее оптимальных путей их минимизации. Дана характеристика динамики численности занятых, производительности труда, оплаты труда в Украине и Беларуси. Установлено, что основной проблемой неудовлетворительного состояния оплаты труда в Украине является катастрофический уровень теневой экономики в государстве, в частности в банковском секторе. Проблема катастрофических объемов теневой экономики в Украине является следствием неудовлетворительной ре-

ализации руководством государства антикоррупционной политики. Хищение финансовых ресурсов банков и потеря бюджетом значительных объемов налоговой базы из-за офшоризации крупных компаний является прямым следствием коррумпированности руководства правоохранительных органов, Национального банка Украины, государственной фискальной службы. Предложены пути радикальной минимизации деструктивных факторов влияния и достижения на этой основе значительного повышения уровня реальной оплаты труда в Украине.

Ключевые слова: оплата труда, продуктивность труда, ВВП, занятость, банковская система, государственный бюджет, коррупция, теневая экономика, антикоррупционные суды, принципы BEPS.

The article is devoted to the study of the main problems in the field of remuneration in Ukraine and the most optimal ways of minimizing these problems were searched. The dynamics of the employed, productivity and wages in Ukraine and Belarus were characterized also. It was established that the main problem of insufficient state of remuneration in Ukraine is the catastrophic shadow economy level, particularly in banking sector. The problem of the catastrophic shadow economy size in Ukraine is the result of the unsatisfactory implementation of the anti-corruption policy by the state's leadership. Theft of financial banking resources and significant budget losses due to the large companies offshore is a direct consequence of corruption of the law enforcement agencies, National Bank of Ukraine, and the State Fiscal Service. The ways of radical minimization of destructive factors influence and achievement on this basis, a significant increase of the level of real wages in Ukraine are proposed. **Key words:** labor remuneration, labor productivity, GDP, employment, banking system, state budget, corruption, shadow economy, anti-corruption courts, principles of BEPS.

УДК 338.24:339.74 (477)

Иличок Б.І.

к.е.н., доцент кафедри теоретичної та практичної економіки
Національний університет
«Львівська політехніка»

Висоцький А.Л.

к.е.н., асистент кафедри економіки підприємства та інвестицій
Національний університет
«Львівська політехніка»

Малиновський Ю.В.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту і міжнародного підприємництва
Національний університет
«Львівська політехніка»

Постановка проблеми. Протягом останніх 25 років визначальними рисами розвитку національного господарства України є:

- спад та руйнування промислового комплексу держави, зокрема машинобудівного;
- зменшення обсягів ринку праці;
- зниження керівництвом держави соціальних стандартів.

Ці проблеми актуалізують вимогу до керівництва держави щодо забезпечення базових параметрів соціальної безпеки України, зокрема у сфері оплати праці. Відповідно, вкрай важливими є питання виокремлення основних проблем у реалізації політики оплати праці в Україні та пошук шляхів мінімізації цих чинників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у наукове розроблення загальних проблем зайнятості населення і ринку праці зробили такі вчені, як С. Бандур, І. Бондар, О. Грішнова, Ю. Краснов, Е. Лібанова, В. Онікієнко, Л. Семів,

А. Чухно та ін. Але тема зайнятості, оплати праці на сьогодні є дуже актуальною та має практичне значення для України.

Постановка завдання. Мета статті – здійснити аналіз основних негативних чинників впливу на сферу зайнятості в Україні, дати характеристику їх причин і запропонувати шляхи їх усунення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Заробітна плата – одна з найскладніших економічних категорій і одне з найважливіших соціально-економічних явищ. Заробітна плата, з одного боку, є основним (і часто єдиним) джерелом доходів найманих працівників, основою матеріального добробуту членів їхніх родин. З іншого боку, заробітна плата для роботодавців є суттєвою часткою витрат виробництва і впливовим засобом мотивації працівників щодо досягнення цілей підприємства.

Питання організації заробітної плати та формування її рівня разом із питаннями забезпечення

зайнятості становлять основу соціально-трудова відносин у суспільстві, бо охоплюють базові інтереси всіх учасників трудового процесу.

В умовах ринкової економіки заробітна плата – це елемент ринку праці, що формується в результаті взаємодії попиту на працю та її пропозиції й відображає ринкову вартість використання найманої праці.

Розрізняють два види заробітної плати: номінальну та реальну. **Номінальна заробітна плата** – це визначена, зафіксована в розрахунковій відомості або в інших документах величина обсягу заробітної плати в грошовому виразі, що характеризує рівень оплати праці.

Реальна заробітна плата – це сукупність матеріальних і духовних благ, споживчих товарів та послуг, які можна придбати на номінальну зарплату. Вона залежить від обсягу номінальної заробітної плати та зумовлюється динамікою рівня цін на споживчі товари і послуги.

Дієвість оплати праці визначається тим, наскільки повно вона виконує свої основні функції: відтворювальну, стимулюючу, регулюючу, соціальну, формування платоспроможного попиту населення.

Відтворювальна функція заробітної плати передбачає встановлення норм оплати праці на такому рівні, який забезпечує нормальне відтворення робочої сили відповідної кваліфікації та водночас дає змогу застосовувати обґрунтовані норми праці, що гарантують власнику засобів виробництва отримання необхідного результату господарської діяльності.

Функція стимулювання зводиться до того, що наявний рівень оплати праці має спонукати кожного працівника до найефективніших дій на своєму робочому місці.

Регулююча функція оплати праці реалізує загальноживаний принцип диференціації рівня заробітку за фахом і кваліфікацією відповідної категорії персоналу, важливістю та складністю трудових завдань. Ця функція також полягає в оптимізації розміщення робочої сили за регіонами, галузями національного господарства, підприємствами з урахуванням ринкової кон'юнктури.

Соціальна функція заробітної плати полягає у забезпеченні однакової оплати за однакову роботу. Вона має поєднувати державне й договірне її регулювання, а також реалізовувати принцип соціальної справедливості щодо одержання власного доходу.

Функція формування платоспроможного попиту населення. Її призначення – узгодження платоспроможного попиту, під яким розуміємо форму виявлення потреб, забезпечених грошовими коштами покупців, з одного боку, і виробництва споживчих товарів – з іншого. Оскільки платоспроможний попит формується під дією двох

основних чинників – потреб та доходів населення, то за допомогою заробітної плати в ринкових умовах установлюються пропорції між товарною пропозицією та попитом.

Повна та ефективна реалізація цих головних функцій оплати праці можлива за умови формування й послідовного здійснення науково обґрунтованої політики як на макrorівні (держава, галузь, регіон), так і на мікрорівні (підприємство, організація, їхні підрозділи).

Політика оплати праці підприємств, організацій та інших первинних суб'єктів господарювання формується й реалізується в межах чинного законодавства, передусім Закону України «Про оплату праці». Вона має враховувати стратегічні та тактичні цілі діяльності конкретних суб'єктів господарювання, їх галузеву специфіку, абсолютні розміри, географічне розміщення, ступінь міжнародної інтеграції, рівень соціального розвитку трудового колективу тощо.

Важливими складниками організації заробітної плати є її форми і системи, які забезпечують зв'язок між оплатою праці та її результатами (індивідуальними чи колективними).

Найчастіше застосовують дві основні форми заробітної плати: відрядну й почасову. Кожна з них відповідає певній мірі кількості праці: перша – кількості виробленої продукції, друга – кількості відпрацьованого часу.

В основі побудови системи оплати праці мають бути конкретні показники роботи, які піддаються точному обліку і повною мірою відображають працю даної групи працівників або окремого працівника. Система оплати праці ґрунтується на одному-двох вирішальних для даної групи працівників або окремого працівника показниках і має бути простою та зрозумілою кожному. Основним показником для визначення величини оплати праці є її продуктивність.

Продуктивність праці – це показник трудової діяльності працівників, який характеризує кількість продукції, виробленої за одиницю часу, або витрати часу на виробництво одиниці продукції.

Продуктивність праці можна обчислювати як на рівні підприємства, регіону, галузі, так і на рівні національного господарства у цілому. велике значення має не лише номінальний розмір продуктивності праці, а й її динаміка.

У табл. 1 наведено динаміку продуктивності праці в Україні протягом 1990–2017 рр. Зокрема, у 2017 р. досліджуваний показник становив лише 95,9% до рівня 1990 р., що свідчить про погіршення використання найважливішого економічного ресурсу, яким є людська праця.

Для об'єктивності оцінки вищенаведеної інформації проведемо аналіз динаміки продуктивності праці в Білорусі, яка в 1990 р. була в аналогічних економічних умовах. Згідно з інформацією, відображеною у табл. 2, продуктивність праці в Біло-

Таблиця 1

Динаміка продуктивності праці в Україні протягом 1990–2017 рр.

№ з/п	Показники	Значення показників							
		1990	1995	2000	2005	2010	2015	2016	2017
1	Реальний ВВП, % до рівня 1990 р.	100	47,8	43,2	62,7	65,8	58,6	59,7	61,2
2	Чисельність зайнятих, млн. осіб	25,4	23,7	20,2	20,7	20,3	16,5	16,3	16,2
3	Чисельність зайнятих, % до 1990 р.	100	93,3	79,5	81,5	79,9	65,0	64,2	63,8
4	Продуктивність праці, % до 1990 р.	100	51,2	54,3	76,3	82,4	90,2	93,0	95,9

Джерело: складено на основі [1, с. 27]

Таблиця 2

Динаміка продуктивності праці в Білорусі протягом 1990–2017 рр.

№ з/п	Показники	Значення показників							
		1990	1995	2000	2005	2010	2015	2016	2017
1	Реальний ВВП, % до рівня 1990 р.	100	63,0	84	121	167	191,3	186,3	190,8
2	Чисельність зайнятих, млн. осіб	5,2	4,4	4,4	4,4	4,4	4,4	4,4	4,4
3	Чисельність зайнятих, % до 1990 р.	100	84,6	84,6	84,6	84,6	84,6	84,6	84,6
4	Продуктивність праці, % до 1990 р.	100	74,5	99,3	143,0	197,4	224,6	220,2	225,5

Джерело: складено на основі [1, с. 525]; Национальный статистический комитет Республики Беларусь. URL: <https://seosait.com/gdp-belarus-2017/http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/statistika-gosudarstvennykh-organov-respubliki-belarus/>

Таблиця 3

Співвідношення продуктивності праці в Білорусі до аналогічного показника України протягом 1995–2017 рр.

№ з/п	Показники	Значення показників							
		1995	2000	2005	2010	2015	2016	2017	
1	Продуктивність праці в Україні, % до рівня 1990 р.	51,2	54,3	76,3	82,4	90,2	93,0	95,3	
2	Продуктивність праці в Білорусі, % до рівня 1990 р.	74,5	99,3	143,0	197,4	224,6	220,2	225,5	
3	Співвідношення продуктивності праці в Білорусі до аналогічного показника України, разів	1,5	1,8	1,9	2,4	2,5	2,4	2,4	

Джерело: складено на основі власних розрахунків із табл. 1–2

Таблиця 4

Співвідношення середньомісячної зарплати в Білорусі до аналогічного показника України протягом 2000–2017 рр.

№ з/п	Показники	Значення показників							
		2000	2005	2010	2013	2014	2015	2016	2017
1	Середньомісячна зарплата в Україні, дол. США	42,3	157,3	282,2	408,5	292,7	192,0	202,9	267,1
2	Середньомісячна зарплата в Білорусі, дол. США	67,2	215,3	408,7	570,0	592,0	421,6	364,0	417,0
3	Співвідношення середньомісячної зарплати в Білорусі до аналогічного показника України, разів	1,6	1,4	1,4	1,4	2,0	2,2	1,8	1,6

Джерело: складено на основі [1, с. 591]

русі в 2017 р. порівняно з 1990 р. збільшилася у 2,25 рази.

Згідно з інформацією, поданою в табл. 3, в Україні стан із продуктивністю праці у 2017 р. в середньому в 2,4 рази гірший, аніж у Білорусі, що є вагомим негативним показником.

Низька продуктивність праці, своєю чергою, призводить до вироблення працівником меншого

обсягу доданої вартості, з якої й здійснюється оплата праці.

Згідно з інформацією з табл. 4, у 2017 р. середньомісячна зарплата в Україні була у 1,6 рази нижчою, ніж у Білорусі.

Значні відмінності офіційної продуктивності праці та оплати праці в Україні від Білорусі є наслідком значних базових відмінностей, які

відрізняють економічну ситуацію в Білорусі від ситуації в Україні. Основною такою відмінністю є катастрофічні обсяги тіньової економіки в Україні, які спотворюють реальні процеси в національному господарстві та їх відображення у статистичних даних.

Згідно з Методичними рекомендаціями щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, затверджених Міністерством економічного розвитку та торгівлі (далі – МЕРТ), оптимальним рівнем тінзації економіки держави є рівень від 0% до 13%, задовільним – від 13% до 18%, незадовільним – від 18% до 22%, небезпечним – від 22% до 25%, критичним – від 25% до 30%. Понад 30% – це абсолютно небезпечний стан, за якого рівень економічної безпеки дорівнює нулю [2].

Згідно з інформацією, наведеною у табл. 5, рівень тінзації економіки України протягом 2010–2017 рр. значно перевищує критичний рівень, що свідчить про нехтування керівництвом держави елементарними вимогами економічної безпеки країни, які законодавчо закріплені в законах та інших нормативно-правових документах.

Варто зазначити, що офіційні дані МЕРТ стосовно рівня тінзації економіки України є нижчими від даних міжнародних експертів. Згідно з дослідженнями Міжнародної асоціації дипломованих сертифікованих бухгалтерів (АССА), обсяг тіньової економіки в Україні в 2017 р. становив 46% від обсягу ВВП держави. Україна серед 28 досліджуваних країн зайняла третє місце за рівнем тіньової економіки, поступившись лише Азербайджану (67%) та Нігерії (48%) [3].

Особливо слід наголосити, що **нині існуючий понад критичний рівень тінзації економіки України не можна виправдати ні московською агресією, ні зловживаннями попереднього керівництва держави.**

Абсолютно небезпечний рівень економічної безпеки у сфері тінзації економіки України не лише спотворює, але й деформує дію функцій заробітної плати. Практично знівельована дія відтворювальної функції, наслідком чого впродовж 1992–2018 рр. є поглиблення демографічної кризи та скорочення на 30% чисельності українців в Україні [1, с. 29].

Ігнорування існуючою в Україні системою оплати праці функції формування платоспроможного попиту населення напряду призводить до зменшення попиту споживачів усередині України та стимулює спад виробництва, зменшення попиту на працю, зростання безробіття та обсягів міграції працездатного населення за кордон на заробітки.

Згідно з інформацією, відображеною у табл. 1, впродовж 1990–2017 рр. в Україні відбулося значне скорочення чисельності зайнятого населення. Зокрема, з 25,4 млн. осіб у 1990 р. досліджуваний показник зменшився до 16,2 млн. осіб у 2017 р., тобто на 36,2%.

Нині найбільша чисельність працюючих сконцентрована у сільському господарстві (2,9 млн. осіб, або 17,6% всіх зайнятих у 2017 р.), що на 0,5 млн. осіб перевищує чисельність зайнятих у промисловості (2,4 млн. осіб) [4].

Така структура зайнятості не відповідає інноваційним стратегіям розвитку, зорієнтованим на випереджальний розвиток наукоємних сфер промислового виробництва, спроможних забезпечити оновлення техніко-технологічної бази, зокрема сільськогосподарського виробництва.

Наведена динаміка чисельності зайнятого населення є наслідком значного скорочення обсягів попиту на працю в національному господарстві України з боку роботодавців, що спричинило вищезазначене зменшення обсягів зайнятості населення в досліджуваному періоді на 9,2 млн. осіб та змусило мільйони українців шукати роботу поза межами держави.

Поряд із проблемами уникнення від оподаткування на сотні мільярдів гривень із боку олігархічних корпорацій економіці України притаманні надто мізерні показники економічного зростання. У цьому питанні в контексті характеристики рівня забезпечення економічної безпеки держави використовують такий індикатор, як «різниця темпів зростання ВВП України стосовно темпів зростання економік, що розвиваються».

Згідно з Методичними рекомендаціями щодо розрахунку рівня економічної безпеки України, затверджених Міністерством економічного розвитку та торгівлі, оптимальною різницею темпів зростання ВВП України стосовно темпів зрос-

Таблиця 5

Рівень тінзації економіки України протягом 2010–2017 рр.

№ з/п	Показники	Значення показників							
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
1	Рівень тінзації економіки України, %	45	41	37	36	40	40	35	32
2	Критичне значення індикатора, %	30	30	30	30	30	30	30	30
3	Перевищення критичного значення індикатора, разів	1,5	1,4	1,2	1,2	1,3	1,3	1,2	1,1

Джерело: Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Загальні тенденції тіньової економіки в Україні. 1 квартал 2018 року. URL: <http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&id=e384c5a7-6533-4ab6-b56f-50e5243eb15a&tag=TendentsiiTinovoiEkononiki>

тання країн Європи, що розвиваються, є 2%, задовільним – від 2% до 1%, незадовільним – від 1% до мінус 1%, небезпечним – від мінус 1% до мінус 1,5%, критичним – від мінус 1,5% до мінус 2%. Понад мінус 2% – це абсолютно небезпечний стан, за якого рівень економічної безпеки дорівнює нулю [2].

На основі інформації, поданої у табл. 6, можна стверджувати, що впродовж 2010–2017 рр. найкраще значення досліджуваного показника (різниці темпів зростання) було в 2011 р., коли показник мав значення мінус 0,8 в. п. Це відповідає незадовільному рівню щодо вимог до забезпечення макроекономічної безпеки держави. Тобто значення індикатора знаходилося у діапазоні від мінус 1,0% до плюс 1,0%.

У 2010, 2012–2015 та 2017 рр. значення цього індикатора знаходилося в абсолютно небезпечній для макроекономічної безпеки зоні. Тобто перевищувало нижню абсолютно небезпечну межу в мінус 2%.

У 2016 р. досліджуваний індикатор становив мінус 1,9%, тобто знаходився на критичному рівні для макроекономічної безпеки України.

Вищенаведена динаміка індикатора макроекономічної безпеки «різниця темпів зростання ВВП України стосовно темпів зростання економік, що розвиваються» свідчить про постійне існування протягом 2010–2017 рр. значних загроз у даній сфері для економічної безпеки держави. Україна протягом цих років стабільно була аутсайдером на світових перегонах за створення більш сприятливих умов для саморозвитку та підвищення добробуту громадян держави.

Із зазначених вище 1 трлн. 95,3 млрд. грн. тіншового обороту в 2017 р. лівова частка припадала на уникання крупними олігархічними корпораціями сплати податків до державного бюджету України внаслідок застосування офшорних схем.

Згідно з дослідженнями Інституту економіки та прогнозування НАН України, протягом 1991–2016 рр. з України в офшори вивели капіталу на суму 148 млрд. доларів США [5]. Тобто в

середньому щороку з України виводять близько 6 млрд. дол. США, або 162 млрд. грн. за середнім курсом долара США стосовно гривни в 2016 р. [1, с. 231]. Враховуючи, що в 2016 р. ВВП України становив 2 383,2 млрд. грн. [1, с. 205], то щороку Україна втрачає 7% потенційного ВВП через витік тіншових капіталів із подальшим штучним зменшенням обсягу сукупного попиту.

Олігархи через офшорні махінації накопичують величезні кошти. Ці ресурси дають їм змогу в процесі виборів до Верховної Ради України проводити понад 50% особисто відданих олігархам парламентаріїв та контролювати діяльність основної маси державних службовців найвищого рангу. Саме вищенаведеними обставинами можна пояснити те, що жодна з найвищих посадових осіб в Україні впродовж 2010–2018 рр. не зробила вагомих дій щодо обмеження катастрофічно надмірного рівня тінізації економіки держави.

Зловживання під час витрачання бюджетних коштів призводять до неефективного їх використання, зростання витрат бюджету і, як наслідок, до деформації механізмів конкуренції в економіці та погіршення інвестиційного клімату в Україні. Саме тому державні закупівлі були та залишаються однією зі сфер господарської діяльності, яка характеризується високими корупційними ризиками.

Серед трьох гілок влади в державі першочерговий та основний наголос має бути зроблений на судову гілку. Сьогодні саме ця гілка влади штовхає країну у прірву через протиправні та відверто аморальні судові рішення, які узаконюють рейдерство, мінімізують відповідальність за кримінальні злочини тощо.

Реальні реформи в Україні слід починати з припинення цілковитої безкарності держпосадовців шляхом створення антикорупційних судів.

Зменшення корупції серед чиновництва сприятиме зниженню рівня тінізації економіки України, що повинно відбуватися на основі системних поетапних змін у діяльності контролюючих органів.

У 2016 р. для державних закупівель упроваджено систему Prozorro. Економія бюджетних

Таблиця 6

Динаміка різниці темпів зростання ВВП України стосовно темпів зростання економік, що розвиваються, протягом 2010–2016 рр.

№ з/п	Показники	Значення показників								
		2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
1	Темпи зростання ВВП України, % до попереднього року	104,1	105,4	100,2	100,0	93,4	90,2	102,4	102,5	
2	Темпи зростання країн, що розвиваються, % до попереднього року	107,4	106,2	105,1	104,7	104,5	104,0	104,3	106,5	
3	Різниця темпів зростання ВВП України стосовно темпів зростання країн Європи, що розвиваються, %-х пунктів	-3,3	-0,8	-4,9	-4,7	-11,1	-13,8	-1,9	-4,0	

Джерело: складено на основі [1, с. 27]; Перспективи розвитку світової економіки. Подолання високих рівнів боргу та повільного зростання. World economic Outlook, October 2017. URL: <http://www.imf.org/external/ns/cs.aspx?id=29>).

коштів завдяки використанню системи електронних державних закупівель Prozorro, що поширилися на всіх держзамовників із 1 серпня 2016 р., станом на 25 вересня 2017 р. становила 31,39 млрд. грн. [6].

Водночас режим безкарності та кругової поруки, що панують у владних кабінетах України, стимулював корупціонерів до адекватних заходів щодо ухилення від використання системи електронних державних закупівель Prozorro. Аналіз стану публічних (державних) закупівель засвідчив, що в 2017 р. система державних закупівель була непродуктивною та не досягла результативності. Такий висновок зроблено з огляду на те, що майже 74% усіх замовників, на яких поширювалася дія Закону України «Про публічні закупівлі», не застосовували процедури публічних закупівель [7].

Прогнозовані позитивні зміни повинні передусім позначитися на стані банківської системи України. Щороку експертами Світового економічного форуму визначаються та оприлюднюються показники індексу глобальної конкурентоспроможності держав світу. Україна у цьому переліку знаходиться у восьмому десятку країн.

Серед складників вищенаведеного індексу в Україні одні з найгірших позицій багато років поспіль займає банківський сектор. Причиною цього є вкрай низька платоспроможність вітчизняних банків. Зокрема, у 2017–2018 рр. у цьому рейтингу за критерієм «платоспроможність банків» серед 137 країн світу Україна посіла 135-е місце [8]. Зважаючи на важливість банківського сектору в діяльності сучасної держави, ця інформація є шокуючою.

Наскільки об'єктивною є така оцінка експертів Світового економічного форуму та які можливі шляхи усунення цієї, по суті, доленосної для України проблеми? Згідно з офіційною інформацією НБУ, станом на 1 жовтня 2018 р. в Україні банками видано кредитів на суму 1 трлн. 220 млрд. грн. Із цієї суми кредити на 663 млрд. грн. НБУ відносять до дефолтових. А це 54,3% від суми виданих кредитів [9].

Згідно з вимогами економічної безпеки банків, затвердженими Міністерством економічного розвитку та торгівлі, критичним для банківської системи є стан, за якого 7% кредитів є дефолтовими [2]. Тобто банківська система України станом на жовтень 2018 р. за критерієм її платоспроможності знаходиться у стані, який у 7,8 рази перевищує офіційно встановлений критичний рівень.

Основною причиною такої ситуації є діяльність організованих злочинних угруповань, які з 1991 р. безкарно грабують банківський сектор України. Цей грабунок відбувається шляхом отримання шахраями значних за обсягами кредитів під неадекватно низькі застави з подальшим офіційним банкрутством даних боржників.

Для підтвердження цього достатньо скористатися офіційною інформацією Фонду гарантування вкладів, який реалізує заставне майно боржників збанкрутілих банків. Як правило, вартість заставного майна здебільшого не перевищує 15% від тіла кредиту, отриманого шахраями-боржниками.

Така інформація доводить, що керівництво банків давало згоду на отримання кредитів під застави, які реально могли бути в десять разів меншими від вимог офіційно діючих нормативів. Це вкотре підтверджує наявність у банківському секторі України саме організованих злочинних угруповань, які систематично розграбовують ресурси банківської системи держави.

Розкрадені банки, як правило, за чергової світової економічної кризи масово банкрутують. Держава через Фонд гарантування вкладів зобов'язана повернути вкладникам розкрадених банків гарантовану суму відшкодування. Для цього з державного бюджету, тобто за рахунок пересічних українців, виділяються відповідні кошти, бо офіційних ресурсів Фонду гарантування вкладів для цього відшкодування недостатньо.

Нині одна з найгірших ситуацій серед вітчизняних банків є в «Ощадбанку», де рівень дефолтових кредитів сягає 70%, а загальний обсяг дефолтових кредитів становить понад 3,5 млрд. дол. США [12].

Наведення законного порядку лише в «Ощадбанку» дало б змогу державі у жовтні 2018 р. не просити у МВФ 3,4 млрд. дол. США та не підвищувати на вимогу того ж МВФ ціни на газ для населення.

Загальна сума дефолтових кредитів банків України станом на 1 жовтня 2018 р. становить понад 23 млрд. дол. США [9].

З 1991 р. з банківської системи України шахраями вкрадено понад 56 млрд. дол. США. Основна частина цих украдених коштів була конвертована в долари США чи євро та виведена на закордонні рахунки. Це певним чином пояснює, куди з України діваються багатомільярдні кошти, зароблені гіркою працею українськими заробітчанами.

Паралельно з наведенням елементарного порядку в банківському секторі значна увага влади має бути приділена тіньовому сектору виробництва. Підприємств – лідерів тіньового сектору в Україні є лише кілька сотень і навести з ними порядок технічно не становить жодної проблеми. Існуюча ситуація, коли основна маса корпоративного сектору працює з рентабельністю операційної діяльності від 2% до 4%, є цинічно нахабною.

Що ж таке 2% рентабельності операційної діяльності? Така ситуація свідчить, що, інвестувавши у своє виробництво, наприклад, 1 тис. грн., підприємець заробить за рік лише 20 грн., тобто 2% прибутку, сплативши з якого податок на прибуток у розмірі 18%, йому залишиться чистий прибуток у 16,4 грн.

Але ж це абсурд, оскільки, поклавши ці ж 1 тис. грн. у банк за 16% річних і ні про що не турбуючись, той же підприємець отримав би у дев'ять разів більше за 16,4 грн., тобто 160 грн. за депозитом. Такі абсурди є домінуючими в усіх видах економічної діяльності в державі внаслідок тотальної корупції, зокрема фіскальної служби. Наслідком такої корупції є те, що 95% реально створеного в Україні прибутку корпорацій виводиться в офшори й узагалі не оподатковується.

Саме внаслідок виведення через офшори за межі України основної маси прибутків підприємства офіційно є інвестиційно неплатоспроможними й гостро потребують зовнішніх інвестицій. І такі інвестиції поступають від афільованих структур, зокрема із зареєстрованих на Кіпрі чи в інших офшорах.

У вирішенні цієї проблеми спроможний суттєво допомогти механізм «Великої двадцятки» й Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) щодо протидії розмиванню бази оподаткування та переміщенню точки прибутку в низькоподаткові юрисдикції (BEPS).

Слід наголосити, що впровадження стандартів протидії BEPS із 1 січня 2017 р. було безпосередньо передбачено положеннями про дотримання вимог належного управління у сфері оподаткування відповідно до ст. 350 Угоди про асоціацію між Україною та ЄС. До цієї системи уже приєдналося 89 країн цивілізованого світу.

Наслідки пропонованих заходів довго не змусять себе чекати. Наприклад, під керівництвом Л. Ерхарда Німеччина з повністю зруйнованої та паралізованої у 1947 р. економіки, у 1949 р. сягнула довоєнного (1939 р.) рівня виробництва.

Для здійснення зазначених заходів в Україні достатньо як людських, так і фінансових ресурсів. Із початком роботи антикорупційних судів та за впровадження стандартів BEPS уже в перший рік реальних реформ відбудеться зменшення тіншового сектору в економіці України, а держбюджет додатково отримає надходження в обсязі, еквівалентному до 15 млрд. дол. США, що доведуть вищенаведені розрахунки. За рахунок цих коштів цілком реально в два рази протягом року підвищити рівень прожиткового мінімуму та зарплату працівникам бюджетної сфери, де загалом зайнято близько 3,5 млн. українців. Якщо ці працівники отримують зарплату в місяць вдвічі вищу, тобто в середньому на 7 тис. грн. більше, то вони ці кошти в сумі 24,5 млрд. грн. на місяць, або 294 млрд. грн. на рік, потратять на харчування, комунальні послуги, але аж ніяк не на «Порше Кайєн» чи інші витребеньки, як це нині чинять кілька тисяч найбільш корумпованих чиновників та олігархів-офшорників.

Автоматично зростуть відрахування в Пенсійний фонд та податку з доходів фізичних осіб.

Це значно збільшить дохідну частину держбюджету України, Пенсійного фонду тощо. Зокрема, за збільшення обсягів виплати зарплати на 294 млрд. грн. на рік Пенсійний фонд додатково отримає 65,0 млрд. грн. надходжень. За таких обставин суттєво зменшуватиметься проблема інфляційного покриття дефіциту Пенсійного фонду, що сьогодні є дуже важливим.

Перерозподіл коштів із тіншового сектору на користь держави та пересічних громадян шляхом реального підвищення соціальних стандартів автоматично:

1. зменшить обсяг попиту кримінального чиновництва та олігархів на імпорتنі товари розкошу та послуги, чим покращуватиметься сальдо рахунку поточних операцій платіжного балансу України, стабілізуватиметься обмінний курс гривни й обмежуватиметься інфляція;

2. створюватиметься ефективний попит, зокрема на вітчизняні товари переробної промисловості, чим стимулюватиметься економічне зростання національного виробника, збільшення реальної оплати праці та зростання обсягів зайнятості.

Висновки з проведеного дослідження. У цілому реалізація пропонованих заходів створить передумови для збільшення заробітної плати працівникам бюджетної сфери більше ніж удвічі до її рівня 2017 р. та зростання ВВП щонайменше по 15–20% кілька років поспіль, чим оздоровить національний господарський механізм, створить подальші перспективи до зростання добробуту пересічних громадян держави, змінить напрями сукупного попиту в суспільстві та на якісно новий рівень поставить стан оплати праці в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Статистичний щорічник України за 2017 рік. Державна служба статистики України. Київ: 2018. 540 с.
2. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України 29.10.2013 № 1277. URL: http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Metodichni_Rekomendatsii.
3. Следзь С. Україна третя серед країн з найбільшою тіншовою економікою. URL: <https://glavcom.ua/economics/finances/doslidzhennya-ukrajina-tretya-u-sviti-za-objemom-tinovoji-ekonomiki-447644.html>.
4. Зайняте населення за видами економічної діяльності у 2012–2017 роках / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Шовкун І. З 1991 року з України в офшори вивели капіталу на суму \$ 148 млрд. Економічна правда. URL: <https://www.epravda.com.ua/news/2017/04/2/623352/>.
6. Prozorro похвалилось зекономленим бюджету 31 мільярдом гривень. Уніан. URL: <https://economics.unian.ua/finance/2153924-prozorro-pohvalilos-zeconomlenim-byudjetu-31-milyardom-griven.html>.

7. Іванова І.М. Про розгляд Звіту про результати аналізу стану публічних (державних) закупівель у 2017 році. Рахункова палата України. Рішення від 31 травня 2018 року № 13-1. URL: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16757178/Zvit_13-1_2018.pdf?subportal=main.

8. Рейтинг конкурентоспроможності економік країн світу 2017/2018. Uteka. URL: <https://uteka.ua/ua/publication/news-14-delovye-novosti-36-rejting-konkurentosposobnosti-ekonomik-stran-mira-20172018>.

9. Національний банк України. Обсяги активних операцій та частка непрацюючих активів у цілому по системі. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.

REFERENCES:

1. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. (2018) Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2017 rik. [Statistical Yearbook of Ukraine for 2017. State Statistics Service of Ukraine]. – Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo. (in Ukrainian).

2. Nakaz Ministerstva ekonomichnoho rozvytku i torhivli Ukrainy. (2013) Metodychni rekomendatsii shchodo rozrakhunku rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy. [Methodical recommendations for calculating the level of economic security of Ukraine. Order of the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine] 29.10.2013. № 1277. – [Electronic resource]. Available at: http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=Metodychni_Rekomendatsii. (in Ukrainian).

3. Sergiy Sledz. (2017) Ukrayina tretya sered krayin z naybilshoyu tinovoyu ekonomikoyu. [Ukraine is the third among the countries with the largest shadow economy] – [Electronic resource]. Available at: <https://glavcom.ua/economics/finances/doslidzhennya-ukrajina-tretya-u-sviti-za-objemom-tinovoji-ekonomiki-447644.html>. (accessed 29 October 2017).

4. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. (2018) Zaynyate naselennya za vydamy ekonomichnoyi diyalnosti u 2012-2017 rokakh. [The employed population by

types of economic activity in 2012-2017. State Statistics Service of Ukraine] – [Electronic resource]. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. (in Ukrainian).

5. Inna Shovkun. (2017) Z 1991 roku z Ukrayiny v ofshory vyvely kapitalu na sumu \$ 148 mlrd – ekonomist. [Since 1991, Ukraine has withdrawn \$ 148 billion in capital from the offshore, an economist]. // Ekonomichna Pravda. – [Electronic resource]. Available at: www.dt.ua/ECONOMICS/z-1991-roku-z-ukrayini-v-ofshori-viveli-kapital-na-sumu-148-mlrd-ekonomist-238166.html. (accessed 2 April 2017).

6. Unian. (2017) Prozorro pokhvalylos zekonomlenym byudzhetu 31 milyardom hryven. [Prozorro boasted a saved budget of 31 billion hryvnia]. – [Electronic resource]. Available at: <https://economics.unian.ua/finance/2153924-prozorro-pohvalilos-zekonomlenim-byudjetu-31-milyardom-griven.html>. (accessed 26 September 2017).

7. Іванова І.М. (2018) Про розгляд Звіту про результати аналізу стану публічних (державних) закупівель у 2017 році. Рахункова палата України. Рішення від 31 травня 2018 року № 13-1 [On consideration of the Report on the results of the analysis of the state of public (state) procurement in 2017. Accounting Chamber of Ukraine. Decision of May 31, 2018 № 13-1]. – [Electronic resource]. Available at: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16757178/Zvit_13-1_2018.pdf?subportal=main. (in Ukrainian).

8. Uteka. (2018) Reytynh konkurentospromozhnosti ekonomik krayin svitu – 2017/2018. [The competitiveness of the world's economies – 2017/2018]. // Uteka – [Electronic resource]. Available at: <https://uteka.ua/ua/publication/news-14-delovye-novosti-36-rejting-konkurentosposobnosti-ekonomik-stran-mira-20172018>.

9. Natsionalnyy bank Ukrayiny. (2018) Obsyahy aktyvnykh operatsiy ta chastka nepratsyuyuchykh aktyviv v tsilomu po systemi. [National Bank of Ukraine. Volumes of active operations and the share of non-working assets in the whole system]. – [Electronic resource]. Available at: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442&cat_id=34798593.

Ilychok B.I.

PHD in Economics,
Associate Professor at Department of Theoretical
and Applied Economics
Lviv Polytechnic National University

Vysotskyi A.L.

PHD in Economics,
Associate at Department of Business Economics
and Investment
Lviv Polytechnic National University

Malynovskyi U. V.

PHD in Economics,
Associate Professor at Department of Management
and International Business
Lviv Polytechnic National University

WAGES, ITS STATE AND PROSPECTS FOR CHANGE IN UKRAINE

The article is devoted to the study of the main problems in the field of remuneration in Ukraine and the most optimal ways of minimizing these problems were searched. The dynamics of the employed, productivity and wages in Ukraine and Belarus were characterized also.

It was established that the main problem of insufficient state of remuneration in Ukraine is the catastrophic shadow economy level, particularly in banking sector. Due to October 2018, 23 billion US dollars it's more than 54% of the total loans issued by Ukrainian banks are defaulted. The worst situation is with the state-owned banks the default level of which is 70%. This indicator is exactly ten times higher in compare with maximum default loans allowable rate defined by the Ministry of Economic Development and Trade of Ukraine in relation to banking safety.

The next significant negative impact on remuneration in Ukraine is the changed tax indexes into low tax jurisdictions by large taxpayers. According to the Institute of Economics and Forecasting of the National Academy of Sciences in Ukraine, \$ 6.5 billion funds are leaking out every year from the state avoiding taxation.

The problem of the catastrophic shadow economy size in Ukraine is the result of the unsatisfactory implementation of the anti-corruption policy by the state's leadership. Theft of financial banking resources and significant budget losses due to the large companies offshore is a direct consequence of corruption of the law enforcement agencies, National Bank of Ukraine, and the State Fiscal Service.

Under such circumstances, the only way to increase the level of high official's responsibility for their illegal actions is the introduction of anti-corruption courts.

The offshore problem is able to solve the G20 and the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) with their view of counteracting of the tax base restricting and also shifting the profit point into low tax jurisdictions (BEPS).

The proposed measures implementation will create the prerequisites for a significant increase in budget revenues, 50-70% growth of the real wages for budget sphere employees and 10-12% – GDP for several years.

This is the way of national economic renovation in general; further creation of the welfare prospects for ordinary state citizens; changing in the aggregate demand direction of in the society and the state remuneration in Ukraine will be changed to a qualitatively new level.

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОДУКТ ЯК ОДИН ІЗ РІЗНОВИДІВ ВПЛИВУ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

INVESTMENT PRODUCT AS ONE OF THE DISTINCTIVE INFLUENCES ON THE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

У статті визначено поняття інвестиційного продукту. Розглянуті основні види інвестиційного продукту та шляхи отримання вільних коштів підприємства для здійснення інвестиційної діяльності. Досліджено вплив придбання інвестиційного продукту на покращення виробничих потужностей, потенційну продуктивність, економічну ефективність та якість виробництва підприємства, а також на можливий подальший розвиток підприємства загалом. Висвітлено основну сутність інвестицій та інвестиційних витрат.

Ключові слова: інвестиційний продукт, інвестиції, інвестиційні витрати, інвестиційна діяльність.

В статті определено понятие инвестиционного продукта. Рассмотрены основные виды инвестиционного продукта и пути получения свободных средств предприятия для осуществления инвестиционной деятельности. Исследовано влияние приобретения инвестиционного продукта на улучшение производственных мощностей,

потенциальную производительность, экономическую эффективность и качество производства предприятия, а также на возможное дальнейшее развитие предприятия в целом. Освещена основная сущность инвестиций и инвестиционных расходов.

Ключевые слова: инвестиционный продукт, инвестиции, инвестиционные расходы, инвестиционная деятельность.

The article defines the concept of an investment product. The main types of investment product and ways of obtaining free means of the enterprise for realization of investment activity are considered. The influence of purchase of an investment product on the improvement of production capacities, potential productivity, economic efficiency and quality of the enterprise production, as well as on the possible further development of the enterprise as a whole, is investigated. The main essence of investments and investment expenses is covered.

Key words: investment product, investments, investment expenses, investment activity.

УДК 330.322

Андрющенко І.Є.

д.е.н., професор
Запорізький національний технічний
університет

Окунь А.О.

студент
Запорізький національний технічний
університет

Постановка проблеми. Розвиток українських підприємств сьогодні відбувається в складних і нестабільних внутрішніх і зовнішніх умовах. З одного боку, порушення територіальної цілісності, втрата контролю над частиною промислового комплексу (потенціалу) країни, переважання сировинного складника у виробництві й експорті відповідно, використання фізично і морально застарілого обладнання, низький рівень освоєння інновацій, з іншого – глобалізаційні процеси, які змушують змінювати суб'єкти господарювання, принципи і завдання ведення бізнесу, введення нових методів розвитку підприємства загалом, щоби бути конкурентними як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках. Все це вимагає пошуку нових підходів до ведення господарської діяльності і ще більше актуалізує необхідність мобілізації і використання інвестиційних ресурсів, які в кінцевому результаті забезпечили і прискорили б економічний розвиток вітчизняних підприємств. У таких умовах інвестування залишається одним з можливих методів покращення прибутковості підприємств та забезпечення стабільності на майбутнє.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вивченням питання інвестиційного продукту та інвестиційної активності підприємства для поліпшення потенціального розвитку підприємства й отримання додаткового прибутку займалося багато вчених, таких як І. Бланк, С. Захарін, О. Ємельянов, І. Манасенко, Ю. Капітанець, О. Охріменко,

Т. Товт, Я. Шевцов, О.М. Ястремська, О.І. Амоша, Г. Бірман, Ю. Ткаченко, В.Д. Шапіро, У. Шарп.

Аналіз літературних джерел показав, що питання перспектив покращення інвестиційної діяльності та залучення інвестицій у підприємства не дістали належного висвітлення та залишаються актуальними, що дає можливість для подальшого більш детального розгляду та вдосконалення як у науковому, так і в практичному розрізах.

Постановка завдання. Метою статті є більш детальне вивчення інвестиційного продукту та його впливу на покращення виробничих потужностей, потенційну продуктивність, економічну ефективність та якість виробництва підприємства загалом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інвестиційний продукт – це продукт, пропонований інвесторам на основі базового цінного паперу або групи цінних паперів, який купують із розрахунком на отримання сприятливого доходу. Інвестиційні продукти на основі широкого спектру цінних паперів охоплюють широкий спектр інвестиційних цілей.

Інвестиційні продукти доступні для індивідуальних та інституційних інвесторів. Інвестори використовують інвестиційні продукти для досягнення різних інвестиційних цілей і завдань. Широкий спектр інвестиційних продуктів наявний в інвестиційному всесвіті, щоб допомогти інвесторам досягти короткострокових і довгострокових інвестиційних цілей. Загалом інвестори купують інвестиційні продукти для підвищення потенціалу свого капіталу і розподілу доходів [1].

Оцінка капіталу та розподіл доходів є двома стандартними класифікаціями інвестиційних продуктів. Деякі інвестиційні продукти купуються інвестором насамперед для того, щоб їх потенціал зростав або підвищувався в ціні з плином часу з урахуванням зазначених факторів зростання. Інші інвестиційні продукти можуть мати додатковий дохідний компонент. Інвестиції з фіксованим доходом, такі як облігації та Об'єднані фонди облігацій, пропонують інвесторам можливість придбати актив, який може збільшитися у вартості, а також виплачувати фіксовані процентні платежі або розподіл капіталу. Інші інвестиційні продукти, що приносять дохід, включають акції, що виплачують дивіденди, інвестиційні трасти з нерухомості. Сучасна портфельна теорія припускає наявність у інвестора диверсифікованого портфеля інвестицій, що включає різні інвестиційні продукти, для отримання оптимального співвідношення ризику та прибутковості інвестицій [3].

Акції та фондові фонди – фондові інвестиції, що являють собою акціонерну власність, яка публічно торгується в компанії. Компанії випускають акції в межах режиму залучення капіталу, який фінансує діяльність компанії. Інвестиції в акції мають різні перспективи зростання і зазвичай аналізуються на основі таких характеристик, як передбачуваний майбутній прибуток і співвідношення ціни і доходу. Запаси можна класифікувати за різними категоріями. Акції також можуть пропонувати дивіденди, додаючи компонент виплати доходу до інвестицій. Фондові фонди – це загальний інвестиційний продукт, який включає диверсифікований портфель акцій, керований портфельним менеджером з конкретною метою [2].

Облігації є одним із найбільш відомих продуктів із фіксованим доходом. Вони можуть бути запропоновані урядами або корпораціями, а також випускаються в межах режиму залучення капіталу компанії. Облігації дають інвестору відсотки у вигляді купонних виплат і погашення основного боргу в кінці терміну. Інвестори також можуть інвестувати у фонди облігацій, які включають портфель облігацій, керований керуючим портфелем для різних цілей. Облігації та фонди облігацій, як правило, класифікуються за кредитним рейтингом, який дає уявлення про їхню структуру капіталу і спроможності робити своєчасні платежі.

Деривативи – це інвестиційні продукти, які пропонуються на основі руху певного базового активу. Опціони Put або call на акції і ф'ючерси, засновані на русі цін на сировинні товари, є одними з провідних похідних інвестиційних продуктів на ринку [4].

На інвестиційному ринку інвестиційні продукти можуть бути структуровані різними способами. Таким чином, у інвесторів є широкий вибір варіантів на додаток до покупки інвестиційного продукту, орієнтованого на рух одного цінного паперу. Струк-

туровані інвестиційні продукти можуть включати взаємні фонди, біржові фонди, фонди грошового ринку, ануїтети і багато іншого. У США і в усьому світі інвестиційні продукти високо регулюються, вимагаючи істотної документації для надання інвесторам докладного розуміння інвестиційних продуктів, для яких вони можуть інвестувати [1].

Ведення інвестиційної діяльності, а саме придбання інвестиційного продукту підприємством в майбутньому, дає можливість вирішити важливі питання, а саме:

- сприяння поточному попиту на капітальні товари, тим самим збільшуючи внутрішні витрати;
- збільшення основи продукції, тим самим збільшуючи виробничу потужність підприємства;
- модернізування виробничих процесів, тим самим підвищуючи економічну ефективність підприємства;
- скорочення потреби в робочій силі на одиницю продукції, що потенційно веде до підвищення продуктивності і зниження зайнятості;
- можливість виробляти нові і поліпшені продукти, збільшуючи додану вартість у виробництві;
- включення в себе міжнародних інновацій світового класу і стандартів якості, скорочуючи розрив із більш розвиненими країнами і сприяючи експорту та активній участі в міжнародній торгівлі.

Хоча накопичення капіталу відбувається в багатьох інституційних секторах економіки, а саме фірмах, домашніх господарствах, державному секторі та інших, у бухгалтерському обліку використовується більш вузьке визначення [6].

Інвестиції – це просто нове накопичення капіталу в бізнесі, як приватному, так і в державному.

Рух заощаджень та інвестицій відбиває різні аспекти однієї з особливостей руху капіталу між секторами. Ця особливість полягає в тому, що відбувається рух фінансових фондів від виробників споживчих товарів до виробників інвестиційних товарів. Якщо в домашніх господарствах знижується рівень споживання і збільшуються їхні заощадження, виникає об'єктивна необхідність переведення фінансових фондів до виробників інвестиційних товарів. Цей процес регулює фінансовий ринок: збільшуються інвестиції у виробництво засобів виробництва на базі використання інноваційних технологій, відбувається економічне зростання на новій науково-технічній основі, підвищується продуктивність праці, суспільство багатіє [5].

Державні витрати частково спрямовуються на автомобілі та залізниці, інфраструктуру, будівлі, школи, лікарні та інші. Все це – явне накопичення капіталу, корисність якого збережеться з часом. Тим не менше, це досить поширена практика, коли інвестиції в державний сектор вважаються нульовими.

Інвестиції класифікуються за ступенем прямоти, з якою вони пов'язані з поточними і майбутніми продажами:

– запаси готової продукції, напівфабрикатів і сировини в торгових приміщеннях, складах і заводах виробників;

– обладнання для прямого виробництва послуг і товарів;

– транспортні та допоміжні механізми;

– управління та загальний фонд непрямих працівників і управління;

– будь-які довгострокові поліпшення в цих елементах;

– промислові підприємства і будівлі.

У сучасному світі інвестиції в нематеріальні активи набувають усе більшого значення, як у ситуації з витратами на дослідження і розроблення, людський капітал, програмне забезпечення та інші сфери.

Фінансові інвестиції в акції, зобов'язання та інші фінансові інструменти не розглядаються як «інвестиції» ні в макроекономічному сенсі, ні в бухгалтерському обліку. Те ж саме стосується і обмінів нерухомістю вживаних будівель, як житлових, так і нежитлових.

Під час розгляду питання про створення і поширення інновацій на основі інвестицій необхідно проводити найважливішу відмінність між взаємодоповнюваними інвестиціями і конкурентоспроможними інвестиціями [7].

На рівні компаній інвестиції визначаються очікуваними вигодами, а також засобами з погляду як наявності, так і вартості (відсоткова ставка).

Вигоди пов'язані з наслідками інвестицій з погляду збільшення доданої вартості, зниження витрат, збільшення виробництва, підвищення конкурентоспроможності. Отже, очікується, що прибуток буде вищим. Значення з плином часу цих вигод і прибутку порівнюються з інвестиційними витратами.

Тимчасова структура витрат і доходів буде мати важливе значення під час прийняття рішення про те, здійснювати інвестиції чи ні. Зокрема, термін окупності, протягом якого інвестиції покриваються нарахованим прибутком, є важливим орієнтиром для правил великих пальців.

У багатьох процесах і процедурах прийняття рішень вартість вигод із плином часу буде дисконтуватися за допомогою суб'єктивної ставки дисконтування для обліку тимчасової відстані і невизначеності. В інших ситуаціях рішення буде ґрунтуватися на більш стратегічних і життєво важливих аргументах. Нове бачення конкурентного середовища та глобальних тенденцій може привести до інвестування в несподівані напрямки.

Діючі Конвенції про терміни позик та облігацій у поєднанні з періодами окупності різних видів інвестицій у різних секторах пов'язані з тим, що негайна прибутковість і покриття від стохастичних змін чистого прибутку від інвестицій можуть бути досягнуті шляхом отримання кредиту на

період, який значно перевищує період окупності інвестицій. Таким чином, фіксована виплата за період стає систематично нижчою від чистого прибутку навіть під час негативних шоків. Цей механізм, тонка настройка якого включає рівень процентної ставки, середнє значення, дисперсію та автокореляції чистих вигод, є дуже потужним у стимулюванні інвестицій із короткостроковою окупністю, особливо коли процентні ставки високі, а дисперсія висока, пригнічуючи довгострокові інвестиції [8].

Якщо підприємство здійснює інвестиційну діяльність і бачить доцільність вкладання коштів у певний конкретний інвестиційний проект, першим і найголовнішим питанням, яке постає перед керівництвом підприємства, є пошук вільних коштів для здійснення інвестиційної політики.

Кошти для інвестування можна отримати завдяки таким пунктам:

1. Самофінансування за рахунок:

– накопиченого прибутку;

– вливання нового фінансового капіталу від власників;

– амортизації, тобто бухгалтерського обліку минулих інвестицій, що розглядається зараз як поточні витрати, але не відповідає поточним витратам;

– розширення власного капіталу новими акціонерами, як це відбувається з родичами, що здійснюють грошові перекази на домашній бізнес.

2. Кредити банків та інших фінансових установ:

– довгостроковий кредит під фіксовану або змінну процентну ставку в національній або іноземній валюті;

– короткостроковий кредит;

– мікrokредит у разі дуже малого бізнесу.

3. Фінансування ринку капіталу через емісію зобов'язань, а також через емісію акцій на фондовому ринку (первинний ринок). Наступні коливання цін не роблять прямого впливу на фінансування фірми. Однак правильно і те, що нові емісії акцій часто вимагають позитивно орієнтованих ринків капіталу.

4. Стартовий капітал і капітал розширення для нових фірм, наданий венчурними капіталістами і фондами прямих інвестицій.

5. Державні кошти і стимули для інвестицій з боку міжнародних, національних, регіональних та місцевих установ.

Однак емпіричні дані мікроданих показують, що інвестиції на мікрорівні є нечастими і кусковими. Є періоди, в які фірми вирішують не інвестувати, і періоди великих інвестиційних епізодів.

Інвестиційні витрати – це ставка на майбутнє. Якщо ставка втрачена, продукт не знаходить прибуткового ринку, і більша частина інвестиційних витрат виявляється безповоротною вартістю, яка не може бути відновлена. У крайньому разі інвестиції

незворотні. У поєднанні з реальною невизначеністю необоротність стає досить важливим фактором, що визначає рівень інвестицій в різних галузях [9].

Фактично процентні ставки виконують три різні функції:

- вони впливають на дисконтовану вартість чистих вигод з плином часу;
- вони визначають вартість кредитів від банків і необхідну норму прибутковості для власників і фінансових установ;
- вони задають економічний клімат як фінансовим, так і реальним ринкам.

У всіх трьох функціях більш високі відсотки повинні приводити до більш низьких інвестицій, оскільки поточна вартість вигод буде нижчою, фінансові витрати – вищими, а економічні перспективи – гіршими.

Тим не менше, є інвестиції, які не засновані на процентних ставках. Наприклад, фірми зазвичай мають дуже обмежене число інвестиційних проєктів, реалізуючи їх, коли рентабельність значно вища від нуля. Невелика зміна процентної ставки просто не вплине на кожне інвестиційне рішення, а значить, і на сукупний рівень.

Навпаки, ефект значних змін відсоткових ставок може бути вельми асиметричним: сильне підвищення процентної ставки дійсно може спровокувати падіння інвестиційної динаміки, тоді як аналогічне зниження може не стимулювати інвестиції, якщо відсутні реальні перспективні вигоди [10].

Висновки з проведеного дослідження.

Насичення виробничого потенціалу є ключовим орієнтиром для прийняття фірмами рішень про інвестування. Очікування щодо майбутніх продажів вплинуть на інвестиції, якщо поточної потужності буде недостатньо, щоб відповідати прогнозованому збільшенню обсягів продажів, і фірма зобов'язується виконати всі замовлення. Враховуючи відношення основного капіталу до продажу, необхідні інвестиції (в дуже спрощеному методі оцінки) помножені на нові додаткові очікувані продажі.

Крім того, нові технологічні інновації та необхідність імітувати впровадження інновацій конкурентами можуть також змусити фірми інвестувати у процес розповсюдження, який може бути стимульований сприятливим податковим середовищем, як з погляду податкових пільг, так і з погляду податку на інновації.

Інвестиції в нерухомість, нові розробки й омолодження наявних районів краще розуміються в таких операціях, як відновлення міст.

Накопичені інвестиції з часом приводять до зростання капіталу, відкриваючи шлях до поліпшення умов виробництва.

Виробничі потужності, потенційна продуктивність, економічна ефективність, якість виробництва і процесу будуть збільшені за рахунок правильно

орієнтованих інвестицій. Конкурентоспроможність експорту також повинна підвищитися.

Зайнятість може скоротитися, якщо переважають інвестиції на заміщення робочої сили, а реальний обсяг виробництва зростає менше, ніж фізична продуктивність. Навпаки, інші види інвестицій та економічна ситуація приводять до зростання зайнятості. Якість і склад зайнятості також залежать від напрямів інвестування. Робочі місця значною мірою залежать від широких інвестицій у сектори і технології.

Тому заходи щодо активізації інвестиційної діяльності на підприємствах повинні проводитися на всіх рівнях господарювання. Необхідно намагатися створити сприятливий інвестиційний клімат не тільки для іноземних інвесторів, але й для українських. Пожвавлення інвестиційної діяльності можливе шляхом рішучих, комплексних, швидких, прозорих і послідовних ринкових реформ, а також за допомогою взаємоузгоджених дій керівництва, які пробудять підприємницьку ініціативу, створять конкурентне середовище й нададуть економіці стимулів ефективного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про інвестиційну діяльність» № 1560-XII від 18.09.1991 / Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>.
2. Захарчин Г.М. Планування інноваційної діяльності: альтернативи і етапи / Г.М. Захарчин, Ю.А. Андрійчук // Актуальні проблеми економіки. 2012. № 5(31). С. 169–175.
3. Петренко Л.М. Теоретичні аспекти дослідження інвестиційної діяльності / Л.М. Петренко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Вип. 22, ч. II 2012. URL: [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22\(2\)_ekon/stat_20_1/54.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/54.pdf).
4. Язлюк Б. Економічний зміст інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств та напрями її трансформації / Борис Язлюк // Наука молода : Зб. наук. праць молодих вчених Терноп. нац. екон. ун-ту. Тернопіль : Економічна думка, 2010. Вип. 6. С. 47–51.
5. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом / А.А. Пересада // URL: <http://ecolib.com.ua/book.php?book=6>
6. Прямі іноземні інвестиції. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Прямі іноземні інвестиції. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
8. Левчук Н.І. Формування та використання інвестиційного ресурсу інноваційного розвитку промислових підприємств / Н.І. Левчук // Проблеми науки. 2011. № 5. С. 15–19.
9. Кравчун О.С. Механізм державного регулювання інвестиційної діяльності в Україні / О.С. Кравчун // Теорія та практика державного управління. 2012. Вип. 3 (38).
10. В.І. Лебідь, Н.О. Мажаровська, Л.Л. Нескороджена. Господарське право: навчальний посібник. 2-ге видання допов. і перероб. К.: Алерта, 2014. 416 с.

REFERENCES:

1. Zakon Ukrainy "Pro investycijnu dijajlnistj" № 1560-XII (1991) [Verkhovna Rada Ukrainy] [Online], available at: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1560-12>. (in Ukrainian)
2. Zakharchyn Gh. M. (2012) Planuvannja innovacijnoji dijajlnosti: aljternatyvy i etapy [Aktualjni problemy ekonomiky] S. 169–175. (in Ukrainian)
3. Petrenko L.M. (2012) Teoretychni aspekty doslidzhennja investycijnoji dijajlnosti [Naukovi pracj Kirovohradsjkogho nacionaljnogho tehničnogho universytetu] [Online], available at: [http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22\(2\)_ekon/stat_20_1/54.pdf](http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/54.pdf). (in Ukrainian)
4. Jazljuk B. (2010) Ekonomichnyj zmist investycijno-innovacijnoji dijajlnosti pidpryjemstv ta naprjamy jiji transformaciji [Nauka moloda : Zb. nauk. pracj molodykh vchenykh Ternop. nac. ekon. un-tu Ternopilj : Ekonomichna dumka] Vyp. 6. S. 47–51. 9. (in Ukrainian)
5. Peresada A.A. (2014) Upravlinnja investycijnym procesom [Online], available at: <http://ecolib.com.ua/book.php?book=6> (in Ukrainian)
6. Prjami inozemni investyciji (2015) [Online], available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (in Ukrainian)
7. Prjami inozemni investyciji (2016) [Online], available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (in Ukrainian)
8. Levchuk N.I. (2011) Formuvannja ta vykorystannja investycijnogho resursu innovacijnogho rozvytku promyslovykh pidpryjemstv [Problemy nauky] – S. 15–19. (in Ukrainian)
9. Kravchun O.S. (2012) Mekhanizm derzhavnogho rehuljuvannja investycijnoji dijajlnosti v Ukraini [Teorija ta praktyka derzhavnogho upravlinnja] – Vyp. 3 (38). (in Ukrainian)
10. V.I. Lebidj, N.O. Mozharovsijka, L.L. Neskordzhena (2014) Ghospodarsjke pravo: navchalnyj posibnyk [2-ghe vydannja dopov. i pererob] 416 s. (in Ukrainian)

Andryushchenko I.E.

Doctor of Economic Sciences, Professor
Zaporizhzhya National Technical University

Okun A.O.

Student
Zaporizhzhya National Technical University

**INVESTMENT PRODUCT AS ONE OF THE DISTINCTIVE INFLUENCES
ON THE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE**

An investment is an asset or item acquired with the goal of generating income or appreciation. In an economic sense, an investment is the purchase of goods that are not consumed today but are used in the future to create wealth. In finance, an investment is a monetary asset purchased with the idea that the asset will provide income in the future or will later be sold at a higher price for a profit.

Economic growth can be encouraged through the use of sound investments at the business level. When a company constructs or acquires a new piece of production equipment in order to raise the total output of goods within the facility, the increased production can cause the nation's gross domestic product (GDP) to rise. This allows the economy to grow through increased production based on the previous equipment investment.

In the investment market, investment products can be structured in a variety of ways. Thus, investors have a wide choice of options in addition to buying an investment product oriented on the movement of one security. Structured investment products may include mutual funds, stock exchanges, money market funds, annuities, and more. In the modern world, investment in intangible assets is gaining in importance, as in the case of research and development costs, human capital, software and other areas.

Financial investments in stocks, liabilities and other financial instruments are not considered as "investments" in the macro-economic sense or in accounting. The same applies to real estate exchanges used buildings, both residential and non-residential.

When considering the creation and dissemination of innovation based on investment, it is necessary to make the most important distinction between complementary investments and competitive investments.

At the company level, investment is determined by expected benefits, as well as by means both in terms of availability and cost (interest rate). However, the empirical data of microdata shows that the investments – at the micro level – are infrequent and lumpy. There are periods in which firms decide not to invest, and periods of major investment episodes.

Investment costs are a bet for the future. If the bid is lost, the product does not find a lucrative market, and most of the investment costs are irrecoverable, which can not be recovered. In the extreme case, investments are irreversible. In combination with real uncertainty, irreversibility becomes a very important factor in determining the level of investment in various industries.

ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОГО ІМІДЖУ ЗАЛІЗНИЧНОЇ КОМПАНІЇ У КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОЛІТИКИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

THE FORMATION OF THE CORPORATE IMAGE OF THE RAILWAY COMPANY IN THE CONTEXT OF THE IMPLEMENTATION OF THE POLICY SOCIAL RESPONSIBILITY

У статті автором визначено необхідність формування позитивного корпоративного іміджу залізничної компанії. Розглянуто перші кроки ПАТ «Українська залізниця» до забезпечення конкурентної ідентичності за рахунок позиціонування товариства як компанії з власним брендом та сучасними ідентифікаційними ознаками. Розкрито наукові підходи до трактування сутності поняття корпоративного іміджу та визначення його складників. Розроблено систему формування корпоративного іміджу залізничної компанії в умовах провадження соціально-відповідальної політики. Визначено ключові елементи та критерії оцінки складників корпоративного іміджу залізничної компанії в дворівневому вимірі.

Ключові слова: залізнична компанія, корпоративний імідж, елементи корпоративного іміджу, критерії оцінки корпоративного іміджу, внутрішній та зовнішній рівні корпоративного іміджу.

В статті автором определена необходимость формирования положительного корпоративного имиджа железнодорожной компании. Рассмотрены первые шаги ПАО «Украинская железная дорога» к обеспечению конкурентной идентичности за счет позиционирования общества как компании с собственным брендом и современными идентификационными признаками. Раскрыты научные подходы к трактовке сущности понятия корпоративного имиджа и

определения его составляющих. Разработана система формирования корпоративного имиджа железнодорожной компании в условиях реализации социально-ответственной политики. Определены ключевые элементы и критерии оценки составляющих корпоративного имиджа железнодорожной компании в двухуровневом измерении.

Ключевые слова: железнодорожная компания, корпоративный имидж, элементы корпоративного имиджа, критерии оценки корпоративного имиджа, внутренний и внешний уровни корпоративного имиджа.

In the article the author defines the necessity of forming a positive corporate image of the railway company. The first steps of PJSC "Ukrainian railway" to ensure competitive identity by positioning as a company with its own brand and modern identification features are considered. Scientific approaches to the interpretation of the essence of the concept of corporate image and the definition of its components are revealed. The system of forming the corporate image of the railway company in the conditions of introduction of socially responsible policy is developed. The key elements and criteria for assessing each component of the corporate image of the railway company in a two-level dimension are defined.

Key words: railway company, corporate image, elements of corporate image, criteria for assessing corporate image, internal and external levels of corporate image.

УДК 339.13:656

Панченко Н.Г.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки
та управління виробничим
і комерційним бізнесом
Український державний університет
залізничного транспорту

Постановка проблеми. Нині репутація вітчизняних підприємств насамперед визначається не рівнем їхньої прибутковості, а ставленням до соціально-відповідальних аспектів діяльності, таких як забезпечення високої якості продукції та формування лояльних відносин із клієнтами, використання принципів довіри та добросовісності у відносинах із партнерами, покращення стану навколишнього середовища та підвищення екологічної безпеки, участь підприємства в соціальних проектах регіонального та державного значення.

Позиціонування залізничної компанії як соціально-відповідального бізнес-суб'єкта дасть змогу сформуванню довірчі та взаємовідповідальні відносини з партнерами, підвищити лояльність споживачів та покращити їх емоційне сприйняття компанії, покращити відносини з державою та суспільством загалом. Досягнення зазначених стратегічних ініціатив стане базисом для формування позитивного корпоративного іміджу залізничної компанії та забезпечення її сталого розвитку.

Проте, незважаючи на задеклароване прагнення залізничної компанії до забезпечення її

позитивного сприйняття стейкхолдерами та провадження соціально-відповідальної політики, залізнична компанія зараз позиціонується у досить негативному контексті та викликає низку невітшних відгуків. У зв'язку з цим вагомим значення набуває забезпечення позитивного корпоративного іміджу залізничної компанії, що зумовлює потребу визначення його ключових елементів та критеріїв оцінки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Теоретико-методичні та практичні аспекти управління корпоративним іміджем підприємства, зокрема у сфері залізничного транспорту, висвітлюються в наукових публікаціях багатьох учених, таких як Ю.М. Бурлакова, А.О. Дергоусова, В.Л. Дикань, Ю.В. Єлагін, С.М. Ілляшенко, Н.Є. Каличева, А.В. Колодка, Г.В. Костюк, А.В. Кузьменко, В.А. Лобанова, М.П. Сагайдак, В.В. Сторожук, І.В. Токмакова, О.П. Чебанова та ін. [1–11]. Проте більш ґрунтовного дослідження потребує питання формування позитивного корпоративного іміджу залізничної компанії в умовах реалізації соціально-відповідальних ініціатив.

Постановка завдання. Метою статті є розроблення системи формування корпоративного іміджу залізничної компанії в умовах провадження соціально-відповідальної діяльності.

Виклад основного матеріалу. Інформаційна епоха суспільного розвитку підвищує роль ділової репутації та іміджу підприємства, позиціонує їх як ключові інструменти забезпечення конкурентної ідентичності на ринку і формування конкурентних переваг сталого розвитку.

Варто зазначити, що зі створенням ПАТ «Українська залізниця» було оголошено про наміри позиціонувати товариство як нову ефективну компанію із власним брендом та сучасними ідентифікаційними ознаками. З цією метою проведено конкурс на розроблення брендбуку як невід'ємного елемента сталого розвитку компанії, який стане основою для прийняття майбутніх маркетингових рішень, сприятиме підвищенню впізнаваності залізничної компанії, створення позитивної оцінки клієнтів, поліпшення іміджу та підвищення репутації компанії [12].

Згідно з оприлюдненим на офіційному веб-сайті компанії технічним завданням, розроблення корпоративного стилю акціонерної компанії включало розроблення логотипу, прапора, слогана для компанії, визначення її основних принципів, місії та цінностей; визначення фірмових кольорів, шрифтів, візитних карток, фірмових бланків, конвертів і папок, перепусток і посвідчень, ділових сувенірів; оформлення інформаційних та рекламних друкованих матеріалів; розроблення зовнішньої реклами; розроблення принципів та методів оформлення заходу і виставок, розроблення стилю в інтер'єрі компанії [12].

Нещодавно відбулася презентація оновленого корпоративного логотипу залізничної компанії, розробленого київською креативною агенцією Galagan, що являє собою аббревіатуру УЗ та силует локомотиву. Такий логотип буде єдиним для всіх регіональних філій та підрозділів. Експерти наголошують, що під час розроблення фірмового логотипу компанії враховувалися такі фактори, як спадкоємність візуальних образів, спрямованість на сталий розвиток та постійний рух компанії вперед, особливості української ментальності, суспільний характер послуг залізничного транспорту та відсутність чіткої цільової аудиторії [13].

Хоча ставлення професійного кола та суспільства до оновленого логотипу досить різнобічне, деякою мірою навіть критичне, таку зміну можна позиціонувати як важливий крок до формування нового корпоративного іміджу залізничної компанії. У цьому сенсі досить вагомим є твердження в.о. голови правління ПАТ «Українська залізниця» Є. Кравцова про те, що оновлений логотип буде впроваджуватися поетапно на всіх об'єктах інфраструктури, рухомому складі, інвентарі това-

риства тощо. Так, наприклад, новий стиль буде отримувати лише новий рухомий склад, старі вагони перефарбовуватися не будуть. Це дасть змогу відстежувати інноваційні зміни у сфері оновлення рухомого складу та інших об'єктів інфраструктури тощо [14].

Проте слід зазначити, що корпоративний імідж компанії включає не лише логотип та іншу корпоративну символіку, але й безліч інших елементів. Тому вагомого значення набуває ґрунтовне вивчення поняття корпоративного іміджу та визначення його складових елементів, у тому числі у сфері залізничного транспорту.

Науковою спільнотою наведено низку підходів до розуміння сутності поняття іміджу, зокрема корпоративного. Так, Ю.М. Бурлакова [1] визначає імідж компанії як комплексне поняття взаємозв'язку між враженням, яке компанія бажає справити на стейкхолдерів, та уявленням про компанію, яке реально існує. Стейкхолдерами компанії виступають як постачальники, клієнти, акціонери, споживачі, так і співробітники. Тому зусилля зі створення корпоративного іміджу повинні зосереджуватися у двох напрямках: внутрішньому та зовнішньому. Елементами внутрішнього іміджу компанії, на думку автора, є фінансове планування, кадрова політика, корпоративна культура, імідж керівництва та персоналу, фірмовий стиль. Щодо зовнішнього іміджу компанії, то його складниками є якість продукту; реклама; суспільна діяльність; екологічна відповідальність; соціальний імідж; ділова репутація; імідж підприємця як роботодавця; зв'язки із засобами масової інформації; зв'язки з інвесторами.

Г.В. Костюк та В.В. Сторожук [7] розглядають імідж підприємства як сформоване представлення цільовій аудиторії інформації про діяльність та успіхи підприємства, яка постійно та динамічно впливає на взаємини підприємства з його потенційними та фактичними покупцями, на його конкурентоспроможність, фінансові результати та контакти з іншими державними або приватними підприємствами, установами та організаціями.

Досить змістовне визначення поняття іміджу підприємства надає А.О. Дергоусова [2], розглядаючи його як цілісне сприйняття організації різними групами громадськості, що формується на основі інформації, яка зберігається в їхній пам'яті, про різні сторони діяльності підприємства. Автор підкреслює, що це щось середнє між поданням, яке компанія хоче створити про себе у громадськості (активні дії компанії з формування та адекватного сприйняття свого «обличчя»), і представленням про компанію, яке є у громадськості («відображення» особи компанії в пам'яті клієнта). Це емоційно забарвлений образ підприємства, часто свідомо сформований, що володіє цілеспрямовано заданими характеристиками і покликаний нада-

вати певний психологічний вплив на конкретні групи соціуму.

В.А. Лобанова та Н.В. Бунтова [8] пропонують розглядати корпоративний імідж як стійкий, емоційно забарвлений образ, який виникає у свідомості цільових груп у результаті сприйняття інформації про підприємство. Натомість репутація формується на основі реального досвіду взаємодії цільових груп із компанією, на доказових аргументах, усвідомленому зіставленні або оцінках авторитетних експертів. Імідж не завжди відображає глибинні економічні та соціальні характеристики підприємства, особливості поведінки на ринку, результати діяльності, реальні принципи і методи ведення бізнесу. Імідж можна істотно трансформувати, при цьому практично нічого не змінюючи в діяльності підприємств.

У загальному вигляді систему корпоративного іміджу підприємства вчені вбачають як сукупність внутрішніх та зовнішніх взаємопов'язаних елементів. Зокрема, до внутрішніх складників іміджу відносять корпоративну культуру, імідж персоналу та керівника, фірмовий стиль. Зовнішніми елементами корпоративного іміджу визначають екологічну відповідальність, соціальний імідж, ділову репутацію, імідж товару, імідж підприємства як роботодавця [10]. Деякі з науковців сприймають елементний склад корпоративного іміджу дещо розширено і включають такі складники, як імідж споживачів товару/послуги та партнерів підприємства, його візуальний імідж, імідж для держструктур [5, 9].

Віддаючи належне науковій та практичній значущості розглянутих публікацій, варто визначити ключові елементи та критерії оцінки кожного складника корпоративного іміджу залізничної компанії в дворівневому вимірі – на внутрішньому та зовнішньому рівнях (рис. 1). Внутрішній рівень корпоративного іміджу залізничної компанії включає такі складники, як:

- імідж топ-менеджменту залізничної компанії, критеріями оцінки якого є професійні компетенції, психологічні характеристики, морально-етичні якості, лідерські якості та креативність, харизматичність топ-менеджера, дотримання соціальних та комерційних інтересів компанії, досвід професійної діяльності топ-менеджера тощо;

- імідж персоналу залізничної компанії, оцінювання якого здійснюється на основі таких критеріїв, як професійні здібності, соціально-психологічні характеристики, бізнес-етика та культура обслуговування клієнтів, проходження навчальних курсів та тренінгів для підвищення кваліфікації, відповідальне ставлення до посадових обов'язків тощо;

- корпоративна культура залізничної компанії, яка оцінюється за такими індикаторами, як норми професійної етики, емоційно сприятливий мікроклімат у колективі, етична поведінка, корпоративні

цінності, звичаї, традиції, корпоративні стандарти та правила обслуговування, система мотивації персоналу до забезпечення якісного транспортно-логістичного обслуговування, соціальний захист персоналу залізничної компанії тощо;

- фірмовий стиль залізничної компанії, індикаторами оцінки якого є логотип, фірмова колірна гамма, фірмовий бланк, корпоративний слоган, фірмова сувенірна продукція, корпоративний стиль одягу співробітників, дизайн будівель та офісних приміщень тощо.

Відповідно, зовнішній рівень корпоративного іміджу містить такі складові елементи, як:

- імідж послуг залізничної компанії, критеріями оцінювання якого є якість послуг залізничного транспорту та його технологічна безпека, споживча цінність послуг, ціни на основні та супутні послуги, наявність додаткових сервісних послуг, комунікаційна політика співпраці зі споживачами, етичні норми обслуговування, емоційний досвід споживачів, громадська думка про якість послуг залізничної компанії тощо;

- бізнес-імідж залізничної компанії, що оцінюється за такими індикаторами, як фінансова стійкість компанії, чітке виконання договірних зобов'язань, гнучкість цінової політики, конкурентна позиція на ринку, бізнес-етика співпраці, добросовісна ділова практика, інноваційні ініціативи компанії, її кредитний та інвестиційний рейтинги, інформаційна відкритість та прозорість залізничної компанії тощо;

- соціальний імідж залізничної компанії, який аналізується на основі таких критеріїв оцінки, як соціальні інвестиції та підтримка громадських ініціатив, благодійні внески та спонсорська допомога, корпоративне волонтерство, участь у соціальних регіональних проектах, розроблення та реалізація власних соціальних проектів тощо;

- екологічний імідж залізничної компанії, оцінка якого здійснюється на основі таких індикаторів, як дотримання екологічних стандартів, забезпечення екологічної безпеки, впровадження ресурсозберігаючих технологій, система екологічної мотивації, екологічні проекти, охорона та захист навколишнього середовища тощо.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, нині вагомого значення набуває забезпечення позитивного сприйняття залізничної компанії стейкхолдерами. На основі аналітичного дослідження ПАТ «Українська залізниця» розкрито деякі з реалізованих заходів щодо позиціонування компанії як бізнес-суб'єкта зі власним брендом та унікальними ознаками конкурентної ідентичності на транспортно-логістичному ринку. Досліджено наукові напрацювання стосовно визначення змісту поняття корпоративного іміджу та його складових елементів, що дало змогу побудувати систему формування корпоративного іміджу залізничної

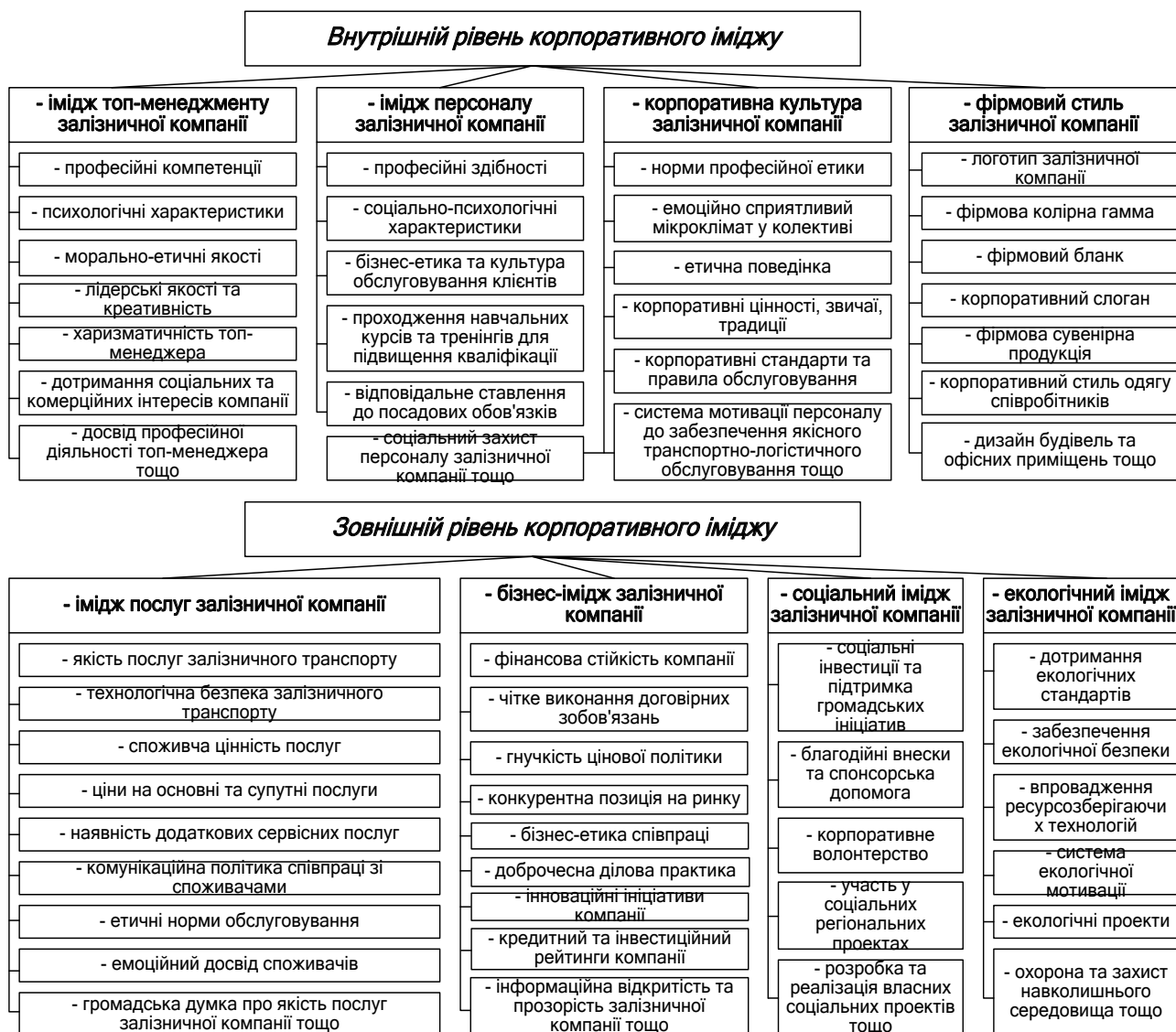


Рис. 1. Система формування корпоративного іміджу залізничної компанії

Джерело: авторська розробка

компанії у контексті реалізації соціально-відповідальної політики, яка налічує елементи та критерії оцінки складових корпоративного іміджу в дворівневому вимірі. Використання системного підходу до покращення корпоративного іміджу залізничної компанії дасть змогу отримати переваги конкурентної ідентичності на транспортно-логістичному ринку та скористатися можливостями соціально-відповідального господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1 Бурлакова Ю.М. Використання потенціалу корпоративної соціальної відповідальності в процесі формування іміджу підприємства / Ю.М. Бурлакова // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка». 2011. Спец. випуск 33. Ч.1. С. 39–44.

2 Дергоусова А.О. Формування позитивного іміджу залізничних пасажирських перевезень /

А.О. Дергоусова // Інвестиції: практика та досвід. 2014. № 9. С. 62–64.

3 Дергоусова А.О. Імідж як складова формування конкурентоспроможності підприємства / А.О. Дергоусова, О.П. Чебанова, Ю.В. Єлагін // Тези доповідей міжнародної науково-технічної конференції «Технології та інфраструктура транспорту» (14-16 травня 2018 р., м. Харків). Х., 2018. С. 390–391.

4 Дикань В.Л. Маркетингово-логістичний підхід щодо розвитку транспортно-логістичної інфраструктури підприємств залізничного транспорту / В.Л. Дикань, А.В. Кузьменко // Вісник транспорту і промисловості. – 2015. № 51. С. 9–16.

5 Ілляшенко С.М. Імідж організації як економічна категорія: сутність, зміст, основні етапи формування [Електронний ресурс] / С.М. Ілляшенко, А.В. Колодка // Прометей. 2012. – №2(38). С. 164–170. URL: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/29499>.

6 Каличева Н.Є. Роль іміджу у забезпеченні конкурентоспроможності товару / Н.Є. Каличева // Тези

доповідей за матеріалами Шостої Всеукраїнської науково-практичної конференції «Актуальні питання організації та управління діяльністю підприємств у сучасних умовах господарювання» (17 листопада 2016 р.). Х.: НАНГУ, 2016. С. 104–106.

7 Костюк Г.В. Формування позитивного іміджу підприємства / Г.В. Костюк, В.В. Сторожук // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2014. – № 1. С. 176–181.

8 Лобанова В.А. Використання сучасної концепції бенчмаркінгу при формуванні іміджу підприємств туризму та готельно-ресторанного бізнесу / В.А. Лобанова, Н.В. Бунтова // Економічний часопис-XXI. 2012. № 7–8. URL: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/48315/19-Lobanova.pdf?sequence=1>.

9 Сагайдак М.П. Методичне забезпечення оцінки іміджу як складової внутрішнього маркетингу підприємства / М.П. Сагайдак // Вісник Криворізького економічного інституту КНУ. 2013. № 2. С. 17–23.

10 Строцюк Ю.В. Сутність та значення позитивного іміджу для підприємства [Електронний ресурс] / Ю.В. Строцюк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2010. № 684. С. 243–248. URL: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/18766/1/52-243-248.pdf>.

11 Токмакова І.В. Розвиток соціально-господарської відповідальності підприємств залізничного транспорту / І.В. Токмакова, Р.О. Крюков // Стратегії економічного розвитку: держава, регіон, підприємство: колективна монографія / За заг. ред. К.С. Шапошникова та ін.: у 2 томах. Херсон: Видавничий дім «Гельветика», 2015. Т. 1. С. 334–347.

12 «Укрзалізниця» шукає компанію для розробки нового корпоративного стилю. URL: <https://economics.unian.ua/transport/1186322-ukrzaliznitsya-shukaie-kompaniyu-dlya-rozrobki-novogo-korporativnogo-stilyu.html>.

13 Безкоштовно завжди дорожче: за право онотипи логотип «Укрзалізниця» боролися десятки агентств. URL: <https://agroinsider.com.ua/2018/09/29/bezkoshtovno-zavzhdi-dorozhche-za-pravo-onoviti-logotip-ukrzaliznici-borolisya-desyatki-agentstv/>.

14 «Укрзалізниця» презентувала новий логотип компанії. URL: <https://agropolit.com/news/9874-ukrzaliznitsya-prezentovala-noviy-logotip-kompaniyi>.

REFERENCES:

1 Burlakova Yu.M. (2011) Vykorystannia potentsialu korporativnoi sotsial'noi vidpovidal'nosti v protsesi formuvannia imidzhu pidpriemstva [Using the potential of corporate social responsibility in the process of forming the company's image]. Scientific Bulletin of Uzhgorod University. Series "Economy". No 33/1, pp. 39–44.

2 Derhousova A.O. (2014) Formuvannia pozytyvnoho imidzhu zaliznychnykh pasazhyr'skykh perevezhen' [Formation of a positive image of rail passenger transport]. Investment: practice and experience. No 9, pp. 62–64.

3 Derhousova A.O., Chebanova O.P., Yelahn Yu.V. (2018) Imidzh yak skladova formuvannia konkurentospromozhnosti pidpriemstva [Image as a component of formation of competitiveness of the enterprise]. Proceedings of the International scientific and technical

conference "Transport Technologies and infrastructure", Ukrainian State University of Railway Transport, Kharkov, May 14–16, 2018, pp. 390–391.

4 Dykan' V.L., Kuz'menko A.V. (2015) Marketynhovo-lohystychnyj pidkhid schodo rozvytku transportno-lohystychnoi infrastruktury pidpriemstv zaliznychnoho transportu [Marketing and logistics approach to the development of transport and logistics infrastructure of railway transport enterprises]. Bulletin of transport and industry. No 51, pp. 9–16.

5 Iliashenko S.M., Kolodka A.V. (2012) Imidzh orhanizatsii yak ekonomichna katehoriia: sutnist', zmist, osnovni etapy formuvannia [Image of the organization as an economic category: essence, content, main stages of formation]. Prometheus. No 2 (38), pp. 164–170, available at: <http://essuir.sumdu.edu.ua/handle/123456789/29499>.

6 Kalycheva N.Ye. Rol' imidzhu u zabezpechenni konkurentospromozhnosti tovaru [The role of image in ensuring the competitiveness of goods]. Proceedings of the 6th all-Ukrainian scientific-practical conference "Actual issues of organization and management of enterprises in modern economic conditions", National Academy of National Guard of Ukraine, Kharkov, November 17, 2016, pp. 104–106.

7 Kostiuk H.V., Storozhuk V.V. (2014) Formuvannia pozytyvnoho imidzhu pidpriemstva [Formation of a positive image of the company]. Bulletin of Kiev national University of technology and design. No 1, pp. 176–181.

8 Lobanova V.A., Buntova N.V. (2012) Vykorystannia suchasnoi kontseptsii benchmarkingu pry formuvanni imidzhu pidpriemstv turyzmu ta hotel'no-restorannoho biznesu [The use of the modern concept of benchmarking in the formation of the image of tourism enterprises and hotel and restaurant business]. Економічний часопис-XXI. No 7–8, available at: <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/48315/19-Lobanova.pdf?sequence=1>.

9 Sahajdak M.P. (2013) Metodychne zabezpechennia otsinky imidzhu yak skladovoi vnutrishn'oho marketingu pidpriemstva [Methodological support of image assessment as a component of internal marketing of the enterprise]. Bulletin of Kryvyi Rih economic Institute of Kyiv national economic University named after Vadim Hetman. No 2, pp. 17–23.

10 Strotsiuk Yu.V. (2010) Sutnist' ta znachennia pozytyvnoho imidzhu dlia pidpriemstva [The essence and importance of a positive image for the company]. Bulletin Of the national University "Lviv Polytechnic". Problems of Economics and management. No 684, pp. 243–248, available at: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/18766/1/52-243-248.pdf>.

11 Tokmakova I.V., Kriukov R.O. (2015) Rozvytok sotsial'no-hospodars'koi vidpovidal'nosti pidpriemstv zaliznychnoho transportu [Development of social and economic responsibility of railway transport enterprises]. Economic development strategies: state, region, enterprise. Kherson: Publishing house "Helvetica", Vol. 1, pp. 334–347.

12 "Ukrzaliznitsia" shukaie kompaniiu dlia rozrobky novoho korporativnoho styliu ["Ukrzaliznitsia" is looking for a company to develop a new corporate style], available at: <https://economics.unian.ua/>

transport/1186322-ukrzhalyznnytsya-shukae-kompaniyu-dlya-rozrobky-novogo-korporativnogo-stilyu.html.

13 Bezkoshtovno zavzhdy dorozhche: za pravo onovyty lohotyp "Ukrzhalyznnytsi" borolysia desiatky ahentstv [Free always more expensive: for the right to update the logo "Ukrzhalyznnytsia" fought dozens of agencies], available at: <https://agroinsider.com.ua/2018/09/29/bezkoshtovno-zavzhdy-dorozhche-za-pravo-onoviti-logotip-ukrzhalyznnytsi-borolysia-desyatki-agentstv/>.

ua/2018/09/29/bezkoshtovno-zavzhdy-dorozhche-za-pravo-onoviti-logotip-ukrzhalyznnytsi-borolysia-desyatki-agentstv/.

14 "Ukrzhalyznnytsia" prezentovala novyj lohotyp kompanii [Ukrzhalyznnytsia presented a new logo of the company], available at: <https://agropolit.com/news/9874-ukrzhalyznnytsya-prezentovala-noviy-logotip-kompaniyi>.

Panchenko N.G.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics
and Management of Industrial and Commercial Business
Ukrainian State University of Railway Transport

THE FORMATION OF THE CORPORATE IMAGE OF THE RAILWAY COMPANY IN THE CONTEXT OF THE IMPLEMENTATION OF THE POLICY SOCIAL RESPONSIBILITY

Today, the reputation of domestic enterprises, first of all, is determined not by the level of their profitability, but by the attitude to socially responsible aspects of activity: ensuring high quality of products and formation of loyal relations with customers, using the principles of trust and integrity in relations with partners, improving the environment and improving environmental safety, participation of the enterprise in social projects of regional and national importance.

However, despite the desire of the railway company to ensure its positive perception of stakeholders and the implementation of socially responsible policy, the railway company is now positioned in a rather negative context and causes a number of disappointing reviews. In this regard, it is of great importance to ensure a positive corporate image of the railway company, which justifies the relevance of the study of its key elements and evaluation criteria.

Paying tribute to the scientific and practical significance of the considered publications, it is necessary to determine the key elements and criteria for assessing the components of the corporate image of the railway company at the internal and external levels. The internal level of corporate image of the railway company includes the following components. First, the image of the top management of the railway company, the evaluation criteria of which are professional competence, moral and ethical qualities, leadership qualities and creativity, compliance with social and commercial interests of the company, the experience of professional activities of the top manager and the like. Secondly, the image of the railway company's personnel, which is evaluated on the basis of such criteria as professional skills, business ethics and customer service culture, training courses and trainings for professional development, responsible attitude to official duties and the like. Third, the corporate culture of the railway company, which is evaluated by such indicators as the norms of professional ethics, emotionally favorable microclimate in the team, ethical behavior, corporate values, customs, traditions, corporate standards and rules of service, social protection of railway personnel. Fourth, the corporate identity of the railway company, the indicators of which are the logo, letterhead, corporate slogan, branded Souvenirs, corporate clothing style of employees and the like.

Accordingly, the external level of corporate image contains the following components. First, the image of the railway company's services, the criteria of which are the quality of rail transport services and its technological safety, the consumer value of services, prices for basic and related services, communication policy of cooperation with consumers, ethical standards of service, emotional experience of consumers, public opinion about the quality of railway company services. Secondly, the business image of the railway company is assessed by such indicators as financial stability of the company, flexibility of pricing policy, competitive position in the market, business ethics of cooperation, virtuous business practices, information openness and transparency of the railway company. Third, the social image of the railway company, which is analyzed on the basis of such evaluation criteria as social investment and support of public initiatives, charitable contributions and sponsorship, corporate volunteering, development and implementation of their own social projects and the like. Fourth, the environmental image of the railway company, which is evaluated on the basis of such indicators as compliance with environmental standards, environmental safety, the introduction of resource-saving technologies, environmental motivation system, environmental projects, environmental protection and protection.

СТРУКТУРНІ ЗМІНИ ВВП УКРАЇНИ З ПОЗИЦІЇ ЗАЙНЯТОСТІ
ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІUKRAINIAN GDP STRUCTURAL CHANGES IN TERMS
OF EMPLOYMENT UPON THE TYPES OF ECONOMIC ACTIVITY

У статті проаналізовано динаміку змін у структурі валового внутрішнього продукту (ВВП) за видами економічної діяльності, пов'язаних з оплатою праці як складником ВВП. Досліджено сукупну продуктивність праці за видами економічної діяльності та визначено співвідношення між часткою оплати праці і матеріальних активів у структурі ВВП за кожним видом економічної діяльності. Проаналізовано динаміку змін структури ВВП, яка передбачає визначення трьох характеристик змін: інтенсивність, швидкість і сталість/монотонність. Зроблено висновки, які стосуються змін сукупної продуктивності праці на рівні видів економічної діяльності, а також змін структури ВВП. Структурні зміни ВВП за видами економічної діяльності не мають стабільного характеру, відбуваються хаотично і неорганізовано. В Україні практично не приділяється увага такому аспекту економічного розвитку, як структурна політика.

Ключові слова: структурні зміни, валовий внутрішній продукт (ВВП), сукупна продуктивність праці за видами економічної діяльності, оплата праці найманих працівників, доходи від матеріальних активів.

В статті проаналізована динаміка змін у структурі валового внутрішнього продукту (ВВП) по видах економічної діяльності, зв'язаних з оплатою праці як складником ВВП. Исследована совокупная производительность труда по видам экономической деятельности и определено соотношение между долей оплаты труда и материальных активов в структуре ВВП по каждому виду экономической деятельности. Проанализирована динамика изменений структуры ВВП, которая предусматривает определение трех характеристик изменений: интенсивность, скорость и

устойчивость/монотонность. Сделаны выводы, касающиеся изменений совокупной производительности труда на уровне видов экономической деятельности, а также изменений структуры ВВП. Структурные изменения ВВП по видам экономической деятельности не имеют стабильного характера, происходят хаотично и неорганизованно. В Украине практически не уделяется внимание такому аспекту экономического развития, как структурная политика.

Ключевые слова: структурные изменения, валовый внутренний продукт (ВВП), совокупная производительность труда по видам экономической деятельности, оплата труда наемных работников, доходы от нематериальных активов.

The article deals with the analysis of the changes' dynamics within the Gross Domestic Product (GDP) in terms of employment upon the types of economic activity, directly connected to wages as an integral part of GDP. The overall labor output upon the types of economic activity is studied, and the correlation between the wages share and material actives in the GDP structure is outlined upon the types of economic activity. Author also studied the changes' dynamics in the GRP structure based on the three changes factors: intensity, speed and stability / monotony. The completed analysis led to the following conclusions on the changes of overall labor output upon the types of economic activity, as well as structural changes of the GDP. Generally, the GDP structural changes do not show stable rates, are chaotic and disorganized. This leads to conclusion of the lack of structural policy as an element of the Ukrainian economic development process. **Key words:** structural changes, Gross Domestic Product (GDP), overall labor output upon the types of economic activity, wages, material actives' incomes.

УДК 338.12:330.1

Пелех О.Б.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Рівненський державний гуманітарний
університет

Постановка проблеми. Від ступеня розвинутоності та ефективності економічної структури залежить стабільність розвитку економіки. Зміни структурних пропорцій економіки здатні забезпечити економічне зростання країни та добробут її населення. Необхідність удосконалення структури економіки України пов'язана з нестабільністю її розвитку та активізацією інтеграційних процесів. Ринок праці є невід'ємною складовою частиною будь-якої економіки. Він характеризується як одне з найбільш складних соціально-економічних явищ суспільства, де відбиваються всі сторони його життєдіяльності, проявляється вся різноманітність його інтересів та протиріч. Відтворення такого товару, як робоча сила, – це відтворення продуктивних сил суспільства. На ринку праці мають місце не просто зміни, а структурні зміни та зрушення, які лавиноподібно накопичуються в умовах сучасної «еволюційної» економіки. У цьому плані

Україна на тлі інших національних економік не є винятком.

Розглядаючи проблематику структурних змін економіки загалом, можна стверджувати, що структура зайнятості є одним із важливих показників економічного розвитку. Аби стати конкурентною економікою, потрібні істотні структурні зміни і в цій сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питаннями характеру і тенденцій змін структури економіки цікавилися і цікавляться багато вітчизняних та зарубіжних учених, такі як О.І. Амоша, О. І. Аптекарь, Т.О. Білоброва, В.П. Вишневський, О.С. Власюк, В. Геєць, В.П. Горбуліна, Л.О. Збаразьська, І. В. Крючкова, О. А. Лебедєва, Є. Лібанова, О.М. Ляшенко, О.В. Пирог, Ю.М. Чайка, Л. В. Шинкарук та ін. Проте досі немає розробленої моделі для визначення пріоритетних структурних зрушень, не визначено оптимальну економічну структуру економіки України.

Постановка завдання. Розглядаючи проблематику структурних змін економіки загалом, можна впевнено стверджувати, що структура зайнятості є одним із важливих показників економічного розвитку. Аби стати конкурентною економікою, потрібні істотні структурні зміни і в цій сфері. Нинішнє дослідження присвячене аналізу динаміки змін у структурі валового внутрішнього продукту (ВВП) за видами економічної діяльності, пов'язаних із ринком праці, а саме з оплатою праці як складником ВВП. Відповідно до цієї мети вирішувалося таке завдання, як аналіз структурних змін ВВП з позиції зайнятості за видами економічної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. У попередніх наших дослідженнях ми аналізували динаміку макроекономічних змін у структурі ВВП. Проводили аналіз динаміки структурних змін у складі ВВП протягом 2001–2016 рр. і сукупної продуктивності праці; аналіз динаміки структурних змін валового регіонального продукту (ВРП) та робили на цій підставі кластеризацію регіонів (областей) України. [1], [2], [3]. Наступний етап дослідження пов'язаний з аналізом сукупної продуктивності праці за видами економічної діяльності та аналізом відповідної структури ВВП. На жаль, потрібних статистичних даних для аналізу не досить, тому довелося обмежитися значно коротшим періодом – 2013-2016 рр., за який на сторінці Держкомстату є дані про розподіл ВВП за видами економічної діяльності, відповідну чисельність працюючих і середньомісячний рівень заробітної плати.

Алгоритм розрахунку показників сукупної продуктивності праці та співвідношення між часткою оплати праці і активів у відповідній структурі ВВП аналогічні описаним нами у [1].

У табл. 1 маємо розрахунки сукупної продуктивності праці за видами економічної діяльності за вказаний період. У таблиці види діяльності відсортовано в порядку спадання сукупної продуктивності праці за 2016 р. Як бачимо, на тлі всіх видів економічної діяльності істотно вирізняються операції з нерухомим майном, продуктивність праці тут у 3–4 рази вища від

промисловості, яка іде слідом за нею (див. також рис. 1). Далі слідує група чотирьох видів діяльності – «промисловість», «інформація та телекомунікація», «фінанси та страхова діяльність», а також «транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність», у яких рівень продуктивності праці перевищує 2. Решта 11 видів економічної діяльності мають сукупну продуктивність праці меншу за 2. Найнижче в цій групі стоїть вид діяльності «мистецтво, спорт, розваги, відпочинок», який у розвинених країнах становить основу так званої «креативної економіки», яка в останні роки інтенсивно розвивається. Зауважимо, що досить низькопродуктивними є види діяльності «будівництво» й «оптова та роздрібна торгівля», які за числом зайнятих в Україні найпопулярніші.

Аналізуючи динаміку, можна спостерігати три варіанти розвитку. У першому варіанті після 2013 року відбувається певний спад, який в 2016 р. переходить у зростання. Така динаміка характерна для 12 з 16 видів економічної діяльності. Другий варіант динаміки являє собою монотонне зростання протягом усіх чотирьох років. Така тенденція характерна для промисловості, сільського та лісового господарства та державного управління. Третій варіант – спадання сукупної продуктивності праці – пов'язаний лише з одним видом економічної діяльності: «фінанси та страхова діяльність». Це чітко видно в табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка сукупної продуктивності праці Q за видами економічної діяльності (2013–2016 рр.)

Види економічної діяльності	2013	2014	2015	2016
Операції з нерухомим майном	8,17	8,01	8,95	9,56
Промисловість	1,82	2,01	2,28	2,76
Інформація та телекомунікації	2,55	2,56	2,67	2,74
Фінансова та страхова діяльність	2,51	2,51	2,30	2,28
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	1,88	1,72	2,08	2,17
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	1,53	1,48	1,66	1,96
Сільське, лісове та рибне господарство	1,19	1,46	1,80	1,87
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	1,47	1,54	1,59	1,71
Професійна, наукова та технічна діяльність	1,58	1,40	1,40	1,59
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1,34	1,18	1,25	1,35
Освіта	1,34	1,25	1,26	1,32
Тимчасове розміщування й організація харчування	1,11	1,01	1,10	1,29
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	1,24	1,22	1,19	1,25
Будівництво	1,21	1,23	1,22	1,25
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	1,28	1,10	1,03	1,12
Інші види економічної діяльності	0,90	0,77	0,82	0,86

Джерело: власні розрахунки на підставі даних Держкомстату [4], [5], [6].

У табл. 2 наведена динаміка співвідношення між часткою оплати праці та часткою доходів активів у структурі ВВП за видами економічної діяль-

ності, відсортована за зростанням у 2016 р. Кожен вид економічної діяльності має свою специфіку, тому прирівнювати його структуру до універсаль-

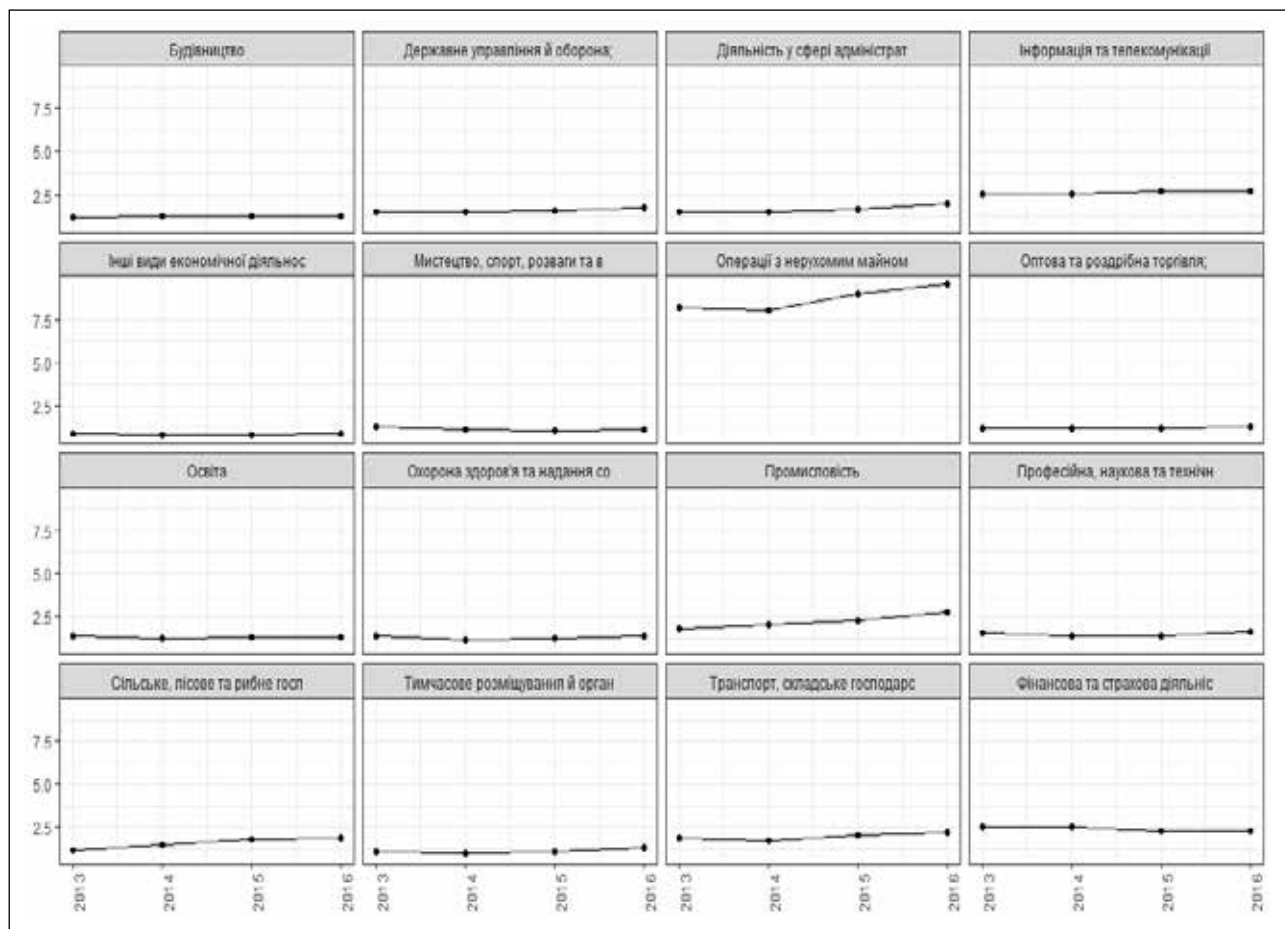


Рис. 1. Динаміка сукупної продуктивності праці Q за видами економічної діяльності

Джерело: власні розрахунки на підставі даних Держкомстату України [4], [5], [6]

Таблиця 2

Динаміка зміни співвідношення між оплатою праці й активами у складі ВВП (2008–2016 рр.)

Види економічної діяльності	2013	2014	2015	2016
Операції з нерухомим майном	12 : 88	12 : 88	11 : 89	10 : 90
Промисловість	55 : 45	50 : 50	44 : 56	36 : 64
Інформація та телекомунікації	39 : 61	39 : 61	37 : 63	37 : 63
Фінансова та страхова діяльність	40 : 60	40 : 60	43 : 57	44 : 56
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	53 : 47	58 : 42	48 : 52	46 : 54
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	65 : 35	67 : 33	60 : 40	51 : 49
Сільське, лісове та рибне господарство	84 : 16	69 : 31	55 : 45	54 : 46
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	68 : 32	65 : 35	63 : 37	59 : 41
Професійна, наукова та технічна діяльність	63 : 37	72 : 28	71 : 29	63 : 37
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	74 : 26	85 : 15	80 : 20	74 : 26
Освіта	74 : 26	80 : 20	79 : 21	76 : 24
Тимчасове розміщування й організація харчування	90 : 10	99 : 01	91 : 09	78 : 22
Будівництво	83 : 17	81 : 19	82 : 18	80 : 20
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	81 : 19	82 : 18	84 : 16	80 : 20
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	78 : 22	91 : 09	97 : 03	90 : 10
Інші види економічної діяльності	—	—	—	—

Джерело: власні розрахунки на підставі даних Держкомстату України [4], [5], [6].

ного співвідношення 30:70 [7] буде неправильним і недоречним. Однак варто зробити два зауваження (рис. 2). По-перше, у структурі десяти видів економічної діяльності частка праці перевищує 50%. По-друге, у структурі всіх видів діяльності спостерігається тенденція: частка праці поступово зменшується, окрім виду економічної діяльності «мистецтво, спорт, розваги та відпочинок».

Проаналізуємо динаміку змін структури ВРП за видами економічної діяльності, використавши метод польського економіста К. Кукули (K. Kukuła) [8], яку ми використовували та детально описали у [1]. Запропонований метод аналізу структурних змін передбачає визначення їхніх трьох оцінок – інтенсивність змін, швидкість змін і сталість/монотонність змін.

Аналізуючи структурні зміни (табл. 3), можна побачити, що найбільші зміни мали місце у 2013–2015 рр. у виді діяльності «сільське, лісове та рибне господарство». Це вплинуло на те, що саме цей вид економічної діяльності має найвищу середню інтенсивність змін. Найнижча інтенсивність змін спостерігається у виді діяльності «інформація та комунікація» у 2013–2014 рр., «операції з нерухомістю» – у 2015–2016 рр., «фінансова та страхова діяльність» – у 2013–2014 рр.

Спостерігається цікава закономірність. Ті види діяльності, які характеризуються найвищим рівнем продуктивності праці, корелюють з найнижчим рівнем структурних змін.

Найвища середня інтенсивність змін за досліджуваний період спостерігалася у виді діяльності «сільське господарство» і «промисловість», а найнижча – «операції з нерухомістю», «інформація та комунікація», «будівництво» і «фінансова та страхова діяльність».

Найвищу швидкість змін маємо у виді діяльності «сільське господарство», «тимчасове розміщення та організація харчування», «інші види економічної діяльності».

Сталість змін є характерною для видів діяльності «сільське, лісове та рибне господарство», «промисловість», «державне управління», «фінансова та страхова діяльність» та «інформація та телекомунікація». Найнижчий рівень сталості спостерігається у видах діяльності «охорона здоров'я», «професійна, наукова та технічна діяльність» та «освіта».

Висновки з проведеного дослідження. Проведений аналіз дав змогу дійти висновків, які стосуються змін сукупної продуктивності праці

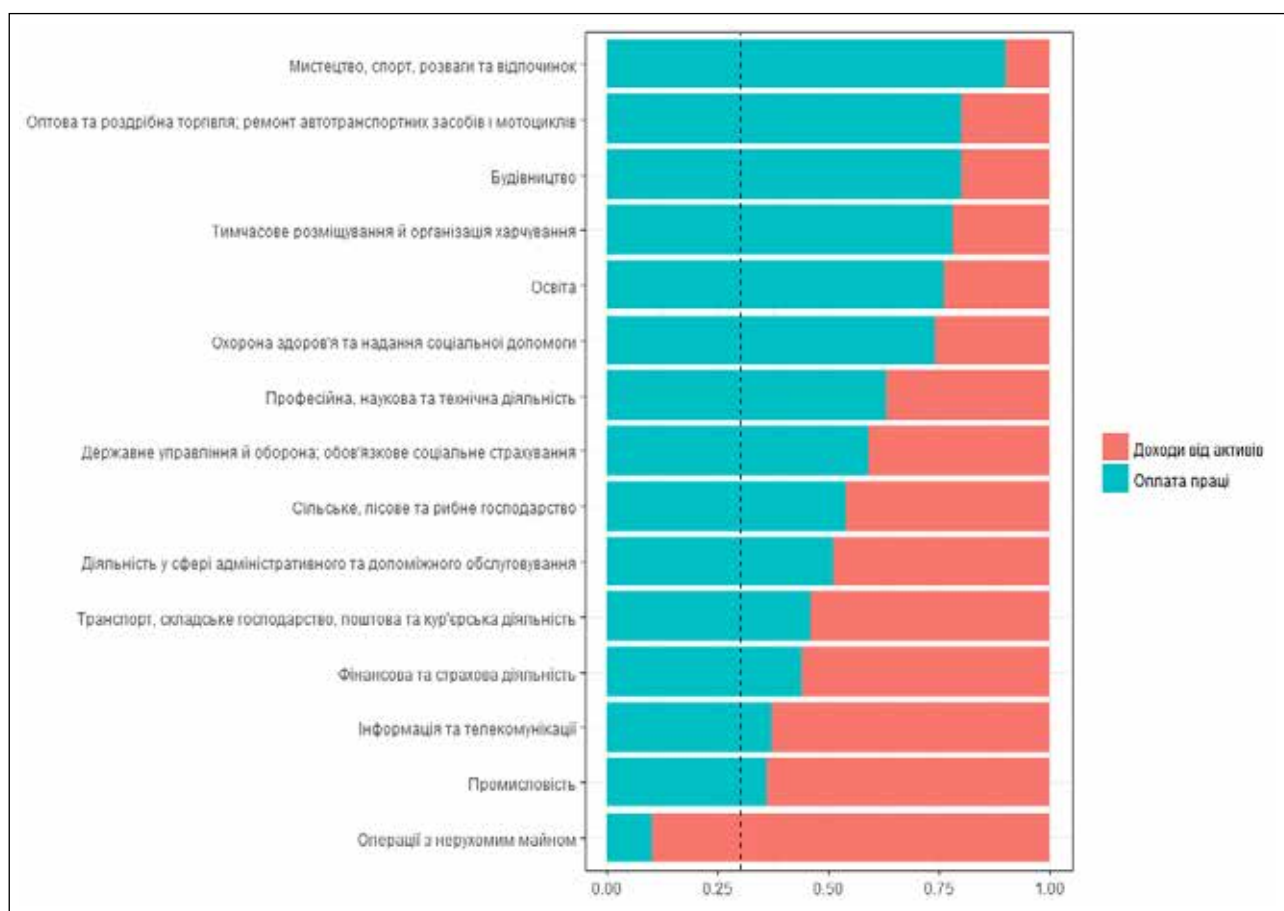


Рис. 2. Співвідношення між оплатою праці й активами у складі ВВП за видами економічної діяльності (2016 р.)

Джерело: власні розрахунки

Параметри динаміки структурних змін ВВП (оплата праці / доходи від активів)
за видами економічної діяльності (2008–2016 рр.)

Види економічної діяльності	Інтенсивність змін			Середня інтенсивність змін	Швидкість змін	Сталість / монотонність змін
	2013–2014	2014–2015	2015–2016			
Сільське, лісове та рибне господарство	13,67	14,24	2,17	10,03	0,10	1,00
Промисловість	6,11	6,65	8,41	7,06	0,06	1,00
Тимчасове розміщування й організація харчування	5,69	5,13	10,10	6,97	0,10	0,41
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	2,09	7,64	10,23	6,65	0,06	0,78
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	5,77	11,43	2,46	6,55	0,06	0,41
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	10,03	4,10	5,01	6,38	0,09	0,43
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	8,99	3,98	5,29	6,09	0,07	0,01
Професійна, наукова та технічна діяльність	8,45	0,14	8,96	5,85	0,06	0,04
Інші види економічної діяльності	7,15	2,57	2,22	3,98	0,10	0,17
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	3,11	2,45	4,62	3,40	0,03	1,00
Освіта	5,03	0,80	2,88	2,90	0,03	0,15
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	0,78	1,97	3,44	2,06	0,03	0,11
Фінансова та страхова діяльність	0,10	3,94	0,48	1,51	0,01	1,00
Будівництво	1,39	0,80	1,69	1,29	0,02	0,58
Інформація та телекомунікації	0,07	1,86	0,92	0,95	0,01	1,00
Операції з нерухомим майном	0,18	0,95	0,50	0,54	0,01	0,79

Джерело: власні розрахунки

на рівні видів економічної діяльності, а також змін структури ВВП. На тлі інших видів економічної діяльності найвищу сукупну продуктивність праці мають «операції з нерухомим майном». Тут сукупна продуктивність праці в 3–4 рази вища за сукупну продуктивність у «промисловості», яка йде слідом за нею. Зазначимо, що в Україні лише «операції з нерухомим майном» мають сукупну продуктивність, вищу за 3. Такий розмір сукупної продуктивності праці – це емпірична величина, характерна для країн, які інтенсивно розвиваються і які є конкурентними на світовому ринку. «Низькопродуктивними» в Україні є такі популярні види економічної діяльності, як «будівництво» й «оптова та роздрібна торгівля». Галузі «креативної економіки», які сьогодні в розвинених країнах розвиваються дуже активно, в Україні мають найнижчі показники сукупної продуктивності праці.

Аналізуючи структуру ВВП, можна побачити, що в 10 видах економічної діяльності з 16 частка праці перевищує 50%. Більше того, частка праці поступово зменшується у структурі всіх видів економічної діяльності. Найвища середня інтенсивність змін спостерігається в такому виді діяльності, як «сільське, лісове та рибне господарство». Найнижча інтенсивність змін має місце у видах діяльності «інформація та комунікації», «операції з нерухомістю», «фінансова та страхова діяль-

ність». Найвищу швидкість змін маємо у видах діяльності «сільське господарство», «тимчасове розміщення та організація харчування», «інші види економічної діяльності». Сталість змін є характерною для таких видів діяльності, як «сільське, лісове та рибне господарство», «промисловість», «державне управління», «фінансова та страхова діяльність» та «інформація та телекомунікація». Загалом структурні зміни ВВП за видами економічної діяльності не мають стабільного характеру, відбуваються хаотично і неорганізовано. Це є ознакою того, що в Україні практично не приділяється увага такому аспекту економічного розвитку, як структурна політика. Ця політика має бути спрямована на підвищення сукупної продуктивності праці, узгодження галузевих і територіальних пріоритетів розвитку, які орієнтуються на технічне переозброєння, підготовку і перепідготовку фахівців, підвищення кваліфікації працюючих.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пелех О.Б. Динаміка макроекономічних змін у структурі валового внутрішнього продукту України // Ефективна економіка. 2018. № 11.
2. Пелех О.Б. Зміни у структурі валового регіонального продукту і сукупна продуктивність праці // Економіка та суспільство. 2018. № 19.

3. Пелех О.Б., Юськів Б.М. Грошові перекази мігрантів у структурі валового внутрішнього продукту України // Інвестиції: практика та досвід, 2018. № 22.

4. Валовий внутрішній продукт виробничим методом та валова додана вартість за видами економічної діяльності / Держкомстат України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/vvp/vvp_ric/xls/vtr_u_xls.zip (дата звернення: 24.09.2018).

5. Зайняте населення за видами економічної діяльності / Держкомстат України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/rp/zn_ed/zn_ed_u/zn_ed_2017_u.xls (дата звернення: 24.09.2018).

6. Середньомісячна заробітна плата за видами економічної діяльності / Держкомстат України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/gdn/Zarp_ek_p/xls/zedp_17xls_u.zip (дата звернення: 24.09.2018).

7. Dobija M. Kosztowa funkcja produkcji w zastosowaniach makroekonomicznych // Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości. 2013. T. 74 (130). S.7-24.

8. Kukuła K. Statystyczne metody analizy struktur ekonomicznych. Kraków: Wydawnictwo Edukacyjne, 1996, 165 s.

REFERENCES:

1. Pelekh O.B. (2018), "Microeconomic changes dynamics in the Ukrainian GDP structure", *Efektivna ekonomika*, vol. 11, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?n=10> (Accessed 14 October 2018).

2. Pelekh O. B. (2018), "Gross regional labor output in Ukraine and gross regional product", *Ekonomika ta suspilstvo*, vol. 19, available at: <http://www.market-infr.od.ua/uk/2018> (Accessed 7 November 2018).

3. Pelekh O. B., Yuskiv B.M. (2018), "Migrants' money transfers as an element of the ukkrainian GDP structure", *Investytsii: praktyka ta dosvid*, vol. 22. (in Ukrainian).

4. State Statistics Service of Ukraine (2018), "Gross domestic product by production method and gross value added by type of economic activity", available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2008/vvp/vvp_ric/xls/vtr_u_xls.zip (Accessed 24 September 2018).

5. State Statistics Service of Ukraine (2018), "Employed population by type of economic activity", available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/rp/zn_ed/zn_ed_u/zn_ed_2017_u.xls (Accessed 24 September 2018).

6. State Statistics Service of Ukraine (2018), "Average monthly salary by types of economic activity", available at: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2017/gdn/Zarp_ek_p/xls/zedp_17xls_u.zip (Accessed 24 September 2018).

7. Dobija, M. (2013), "Production and Cost Function in Macroeconomic Context", *Zeszyty Teoretyczne Rachunkowosci*, vol. 74(130), pp. 7–24.

8. Kukuła, K. (1996), *Statystyczne metody analizy struktur ekonomicznych* [Statistical methods of analysis of economic structures], Wydawnictwo edukacyjne, Kraków, Poland.

**UKRAINIAN GDP STRUCTURAL CHANGES IN TERMS OF EMPLOYMENT
UPON THE TYPES OF ECONOMIC ACTIVITY**

The article deals with the analysis of the changes' dynamics within the Gross Domestic Product (GDP) in terms of employment upon the types of economic activity, directly connected to wages as an integral part of GDP. The overall labor output upon the types of economic activity is studied, and the correlation between the wages share and material actives in the GDP structure is outlined upon the types of economic activity. Author also studied the changes' dynamics in the GRP structure based on the three changes factors: intensity, speed and stability/monotony.

The completed analysis led to the following conclusions on the changes of overall labor output upon the types of economic activity, as well as structural changes of the GDP. Among all the types of economic activity, the real estate operations show the most overall labor output. It is 3–4 times higher than its indexes in "industry", closely following it. It is also worth mentioning that in Ukraine only "real estate operations" poses the overall labor output higher than 3 points. This rate is an empiric measure typical for intensively developing and internationally competitive countries. "Low-output" Ukrainian types of economic activity are "construction" and "bulk/retail trade". Such branches as "creative economy", actively supported in the economically developed countries, possess the lowest labor output rate in Ukraine.

The analysis of the GDP structure showed that in 10 of 16 different types of economic activity, labor share is over 50%. What's more, it gradually decreases in all of the economic activity types. The highest average changes rate is tied to "agriculture, forest and fishing industry". The lowest average changes rate is tied to "information and communication industry", "real estate operations", "finances and insurance". The highest changes rate is to be found in "agriculture", "temporary placement food industry", "other economic activities". Changes' sustainability can be seen in "agriculture, forest and fishing industry", "industry", "public management", "finances and insurance" and "information and communication industry". Generally, the GDP structural changes do not show stable rates, are chaotic and disorganized. This leads to conclusion of the lack of structural policy as an element of the Ukrainian economic development process. This policy has to be aimed at increasing the overall labor output, maintaining correlation between branches and regional development priorities, oriented towards technical upgrade, specialists' training and qualification raising.

ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ В УКРАЇНІ RESEARCH ESTATE MARKET IN UKRAINE

УДК 528.4:339.138

Петрищенко Н.А.

к.е.н., доцент кафедри економіки та підприємництва
Одеська державна академія будівництва та архітектури

Андріанов В.С.

студент
Одеська державна академія будівництва та архітектури

Рижова Г.Р.

студент
Одеська державна академія будівництва та архітектури

Стаття присвячена дослідженню ринку нерухомості в Україні. Розглянуто основні функції ринку нерухомості. За даними Держкомстату України проведено аналіз динаміки показників обсягів будівництва житла. Розглянуто структуру введених в експлуатацію споруд та будов. Виявлено фактори, які негативно впливають на подальший розвиток ринку нерухомості в Україні.

Ключові слова: ринок нерухомості, обсяги будівництва житлових та нежитлових об'єктів, функції ринку нерухомості, інвестиції, попит на житло.

Статья посвящена исследованию рынка недвижимости в Украине. Рассмотрены основные функции рынка недвижимости. По данным Госкомстата Украины проведен анализ динамики показателей объемов строительства жилья. Рассмотрена структура введенных в эксплуатацию сооружений и строений. Выявлены факторы,

которые негативно влияют на дальнейшее развитие рынка недвижимости в Украине.

Ключевые слова: рынок недвижимости, объемы строительства жилых и нежилых объектов, функции рынка недвижимости, инвестиции, спрос на жилье.

The article is devoted to the research of the real estate market in Ukraine. Considered the main functions of the real estate market. According to the State Statistics Committee of Ukraine, an analysis of the dynamics of indicators of housing construction has been carried out. The structure of commissioned buildings and structures is considered. The factors that adversely affect the further development of the real estate market in Ukraine are identified.

Key words: real estate market, construction volumes of residential and non-residential objects, real estate market functions, investments, housing demand.

Постановка проблеми. Ринок нерухомості є важливим складником національної економіки, тісно пов'язаним з іншими галузями народного господарства. Формування ринку нерухомості України в сучасних умовах характеризується нерівномірним розвитком його сегментів, недосконалістю законодавчої бази, низькою платоспроможністю громадян. Придбання нерухомості є актуальним для різних категорій населення, а особливого значення набуває для молоді. Виникає потреба в дослідженні стану ринку та динаміки факторів, які впливають на розвиток та становлення ринку нерухомості.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження формування ринку нерухомості проводилося такими науковцями, як Ю.С. Хавар, В.М. Сай [1], В.О. Воронін, Е.В. Лянце, М.М. Мамчин. Особливості та проблеми регіонального розвитку ринку висвітлювалися в роботах Є.В. Галицької [2], Л.А. Свистун, Т.І. Даниленко Т.І. [3]. Сутність і місце нерухомості в системі ринкових відносин розглянуто в роботах Н.І. Верховлядової, О.Ю. Щеглової [4], Н.М. Бурханової, Л.О. Богінської [5, 6].

Постановка завдання. Метою статті є виявлення загальних тенденцій розвитку ринку нерухомості в Україні в умовах євроінтеграції та факторів впливу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасний період, в умовах євроінтеграції, формування ринку нерухомості потребує ретельного дослідження для виявлення тенденцій подальшого розвитку, визначення впливу факторів.

Л.А. Свистун, Т.І. Даниленко зазначили, що «ринок нерухомості – це особливий вид ринку, на якому об'єктом купівлі-продажу чи застави для отримання кредиту виступає нерухомість» [3, с. 34].

Ринок нерухомості нерозривно пов'язаний з будь якою галуззю. Так, будівельна галузь створює об'єкти ринку нерухомості та якісно змінює їх склад, ринок капіталу для функціонування повинен мати приміщення; будівлі необхідні для функціонування логістичних компаній, організацій харчування та ін.

У сучасних умовах ринок нерухомості має чотири напрями функціонування:

- сфера інвестування в нерухомість;
- ринок, на якому об'єкти нерухомості виступають як товари особливого роду;
- ринок послуг, що створює умови для життєдіяльності й життєзабезпечення людини;
- каталізатор розвитку суміжних галузей народного господарства.

На думку Л.О. Богінської [5, с. 131], найактуальнішими серед питань дослідження ринку нерухомості є: критеріальні ознаки, чинники формування і теоретичні засади становлення регіональних ринків нерухомості; обґрунтування методичних засад економічного оцінювання нерухомості та аналізу регіональних процесів рентоутворення; вдосконалення системи управління об'єктами житлової, промислової і комерційної нерухомості.

Однак слід відмітити, що формування цього ринку на сучасний період зазнало деякого спаду. Проведено дослідження за даними Державної служби статистики України [7], за результатами якого можна дійти висновків, що за січень-вересень 2018 року на 1,03% зросли обсяги загального будівництва проти 2017 року.

На рис. 1 відображено структурний склад загальної вартості об'єктів нерухомості за 2017 та січень-вересень 2018 року в млн. грн. У загальній вартості об'єктів нерухомості в 2017 році на будівництво інженерних споруд приходилося 50,03%,

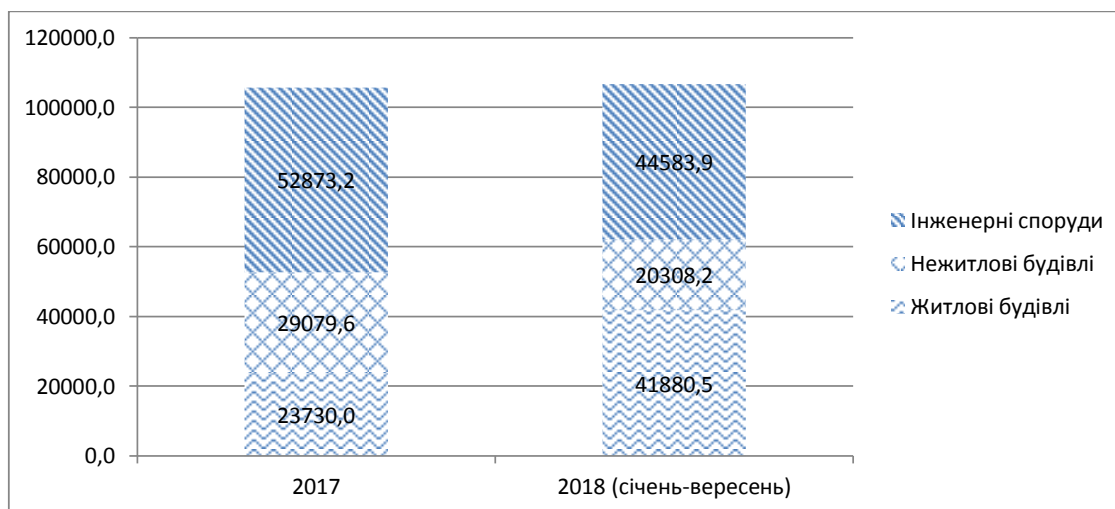


Рис. 1. Обсяг виконаних будівельних робіт за видами будівельної продукції у 2017 та 2018 (січень-вересень) роках, млн. грн.

Джерело: складено за даними Держкомстату України [7]

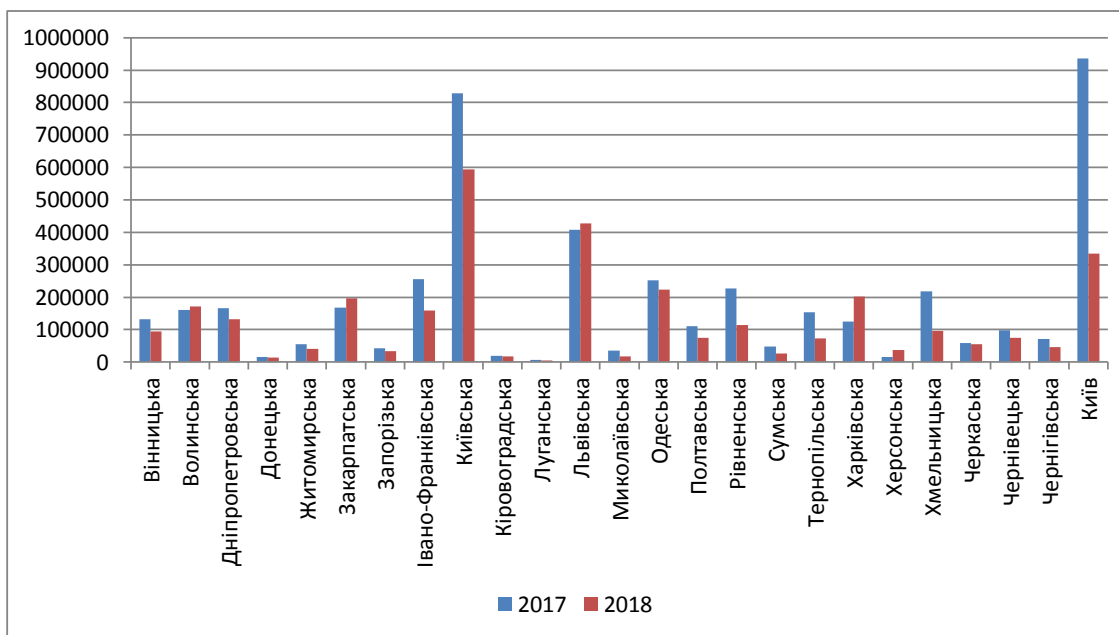


Рис. 2. Прийняття в експлуатацію житла (нове будівництво) по регіонах у січні-червні 2017–2018 років

Джерело: складено за даними Держкомстату України [7]

в 2018 році їхня частка скоротилася до 41,75%. Нежитлові споруди в загальній вартості будівництва в 2017 році становили 27,52%, а житлові – найменшу частку, 22,45%. У 2018 році спостерігається деяке зростання будівництва житлових будівель – до 39,22%. Нежитлові будівлі в загальній вартості будівництва становлять 19,02%.

Збільшення обсягів будівництва у сфері нерухомості не свідчить про зростання обсягів введення в експлуатацію новобудов. Так, дослідження даних графіку, відображеного на рис. 2,

вказує на скорочення прийнятого в експлуатацію житла в 2017–2018 роках у всіх регіонах України, окрім Волинського, Закарпатського, Львівського, Харківського, Херсонського. Найбільший приріст прийняття житла в експлуатацію в м. кв. відбувся у Херсонській області – в 2,4 разу та в Харківській – на 60% порівняно з січнем-червнем 2017 року. Найбільше скорочення спостерігалось в м. Київ – на 64,3%; Хмельницькому регіоні – 55,9%; Тернопільському регіоні – 52,5%; Рівненському регіоні – 49,3%; Миколаївському регіоні – 48,1%.

Таким чином, слід відмітити, що обсяги будівництва житла зросли у вартості. Але потреба у забезпеченні житлом для пересічних громадян залишається актуальною.

Як зазначено в експрес-випуску Державного комітету статистики [7], у січні-червні 2018р. в Україні прийнято в експлуатацію 3261,5 тис.м² загальної площі житлових будівель (нове будівництво): 51,7% – в одноквартирних будинках, 48,2% – у будинках із двома й більше квартирами і 0,1% – у гуртожитках. На рис. 3 відображено розподіл часток прийнятого в експлуатацію житла за видами будівель за період з 2014 по 2017 рік.

Загальна площа прийнятого в експлуатацію житла в I півріччі 2018 р. порівняно з відповідним періодом попереднього року зменшилася на 29,2%.

Слід зауважити, що спостерігається значний дефіцит інвестиційних вкладень, необхідних для добудови наявних та реалізації нових проектів. Маленький запас фінансової міцності будівельних підприємств України не дає змоги забезпечити у повному обсязі будівництво житлових та нежитлових приміщень. Адже цей процес характеризується значними капіталовкладеннями та тривалістю.

У середньостроковій перспективі очікується скорочення доходності житлового будівництва у зв'язку зі зростанням вартості робіт та матеріалів, посилення конкуренції між забудовниками за отримання земельних ділянок.

Як зазначено на рис. 3, протягом останніх чотирьох років спостерігалася така динаміка: відбувається скорочення будівництва одноквартирних будівель – в 2017 році – 41,46%, в 2016 році – 43,66%, в 2015 році – 50,52%. Зрос-

тає з 2015 року частка двох та більше квартирних будівель: в 2017 році – 58,15%. Будівництво гуртожитків в загальній кількості будівель у м. кв. займає протягом періоду дуже маленьку частку. На кінець 2017 року частка будівництва гуртожитків становила 0,39% від загальної кількості м. кв. прийнятого в експлуатацію житла. Обсяг прийнятого в експлуатацію житла у міських поселеннях становив 2070,1 тис. м. кв, або 63,5% від загального обсягу, у сільській місцевості – 1191,4 тис. м² (36,5%).

Характерною особливістю сучасного ринку нерухомості є переорієнтація будівельників відповідно до потреб споживачів. У бюджетному секторі це – зменшення загальної площі приміщення, що сприяє зростанню попиту на первинному ринку житла. Вартість такого житла скоротилася до цінової межі вторинного ринку. Для покупців із більш високою купівельною спроможністю перевагами у виборі житла є створення додаткових умов комфорту. Так, забудовники, орієнтовані на цей сектор, одразу планують житло з розвинутою інфраструктурою: охорона, паркінг, оздоблена прибудинкова територія.

Також позитивно вплинули на стан ринку нерухомості нововведення, спрямовані на енергозбереження. У сучасний період актуальним є не тільки придбання житла, а й подальша виплата комунальних послуг, опалення, енергопостачання. Споживачами позитивно оцінюється наявність в новобудовах власного опалення, первинної установки двотарифних лічильників на електроенергію, інженерних систем автономного управління.

Набуває актуальності «зелене» будівництво, поступово вітчизняні забудовники переходять на еко-стандарти, адже експлуатація «зелених» буді-

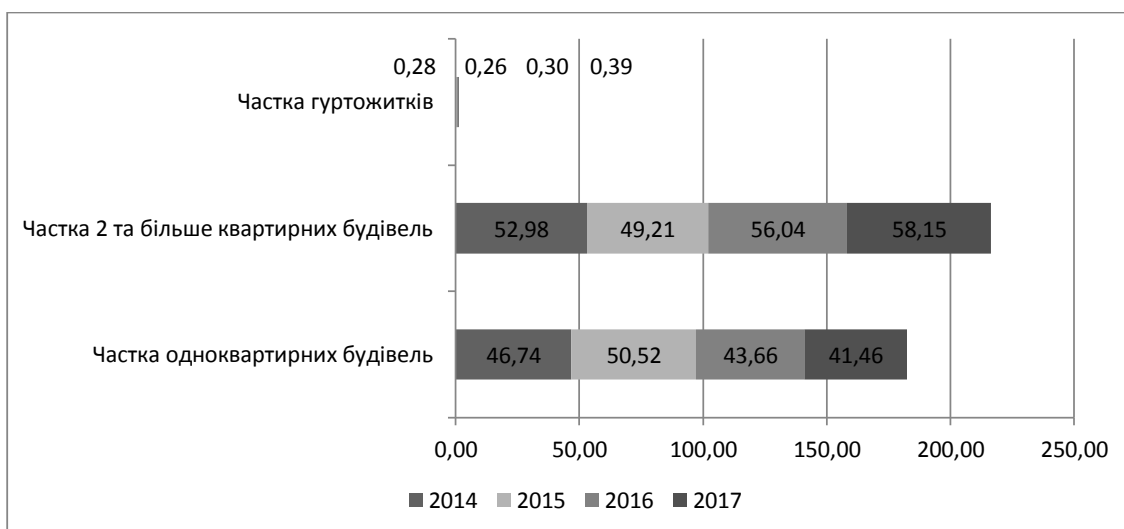


Рис. 3. Розподіл часток прийнятого в експлуатацію житла за видами будівель за період з 2014 по 2017 рік

Джерело: складено за даними Держкомстату України [7]

вель порівняно з традиційними спорудами з економічного погляду є більш вигідною [8]. На думку Т.Г. Ровенчак та А.М. Пасічнюк, «для населення це – значне скорочення комунальних витрат, для країни – економія ресурсів, підвищення продуктивності промисловості і конкурентоспроможності, для екології – обмеження викидів парникових газів в атмосферу, для енергетичних компаній – зниження витрат на паливо і необґрунтованих витрат на будівництво» [9].

Негативними факторами, що вплинули на становлення ринку нерухомості, є скорочення доходів населення, малого та середнього бізнесу, нестабільність курсу гривні, важкий політико-економічний стан країни.

Нестабільність зовнішнього оточення привела до скорочення пропозицій та попиту на іпотечне кредитування. О.Л. Руда наголошувала: «для того, щоб мати розвинутий ринок іпотеки, вітчизняні банки повинні збільшити обсяги кредитування хоча би в 3 рази» [10]. Пересічні громадяни можуть придбати нерухомість, тільки реалізувавши свою попередню власність. Банківська сфера не працює з достатньою ефективністю на цьому ринку.

Подальша перспектива розвитку іпотеки значно залежить від стабільності політико-економічної ситуації в країні, загального зміцнення економіки, змін курсу національної валюти, удосконалення фінансово-кредитної системи. Розвиток іпотечного кредитування позитивно вплине на формування ринку нерухомості України.

Висновки з проведеного дослідження.

У статті проведено дослідження ринку нерухомості України, який є важливим складником національної економіки. Виявлено, що на сучасний стан впливає недостатнє розроблення законодавчої бази, низька платоспроможність громадян, нестабільність політико-економічної ситуації. Проведене дослідження виявило, що збільшення обсягів будівництва у сфері нерухомості не свідчить про зростання обсягів введення в експлуатацію новобудов; загальна площа прийнятого в експлуатацію житла має тенденцію до скорочення. Основними тенденціями сучасного періоду є скорочення собівартості житла, реалізоване через скорочення загальної площі в бюджетному секторі та створення додаткових інфраструктурних і інженерних забезпечень в інших секторах.

Негативними факторами, що привели до скорочення попиту та пропозицій на ринку нерухомості, відзначено скорочення доходів населення, малого та середнього бізнесу, нестабільність курсу гривні, складний політико-економічний стан країни, відсутність інвестиційних ресурсів у забудовників.

На думку авторів, основною умовою формування сучасного ринку житлової нерухомості та виходу його зі стану депресивної стабільності повинно бути встановлення балансу між плато-

спроможністю населення та ціновою політикою забудовників; більш широке впровадження еко-стандартів та спрямованість на будівництво енергоефективних будівель.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Хавар Ю.С. Сучасний стан формування ринку нерухомості України / Хавар Ю.С., Сай В.М. // Молодий вчений. 2015. № 4. С. 73–78.
2. Ринок нерухомості в Україні: особливості та проблеми / Е.В. Галицька // Проблеми науки. 2012. № 1. С. 40–47.
3. Свистун Є.А. Особливості та проблеми функціонування ринку нерухомості Полтавського регіону / Свистун Є.А., Даниленко Т.І. // Економіка та регіон. 2011. № 3. С. 34–38.
4. Верхоглядова Н.І. Сутність і місце нерухомості в системі ринкових відносин / Верхоглядова Н.І., Щеглова О.Ю. // Механізм регулювання економіки. 2011. № 3. С. 197–205.
5. Ринок нерухомості: стан та регіональні особливості / Л.О. Богінська // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Сер. : Економіка. 2015. Вип. 2(2). С. 127–133.
6. Удосконалення процесу оцінки нерухомості як необхідна умова розвитку ринку нерухомості / Л. О. Богінська // Вісник СНАУ (Серія «Будівництво»). 2014. № 8 (18). С. 18–24.
7. Статистична інформація. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>
8. Бібік Н.В. Екологічне будівництво як інноваційний підхід формування сталого розвитку України // Екологічне будівництво як інноваційний підхід формування сталого розвитку України. 2014. Том 10. № 1. С. 24–29.
9. Ровенчак Т.Г. Підвищення енергоефективності багатопверхових житлових будинків [Електронний ресурс] / Т. Г. Ровенчак, А. М. Пасічнюк // Матеріали XLV Науково-технічної конференції ВНТУ, Вінниця, 23–24 березня 2016 р. Електрон. текст. дані. 2016. URL: <http://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fbtegp/all-fbtegp-2016/paper/view/95>.
10. Руда О.Л. Становлення іпотечного кредитування в Україні. Ефективна економіка. 2018. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6328>

REFERENCES:

1. Khavar Yu.S., Sai V.M. (2015) Suchasnyi stan formuvannia rynku nerukhomosti Ukrainy [The current state of the real estate market of Ukraine]. *Molodyi vchenyi*, no. 4, pp. 73–78.
2. Halytska E.V. (2012) Rynok nerukhomosti v Ukraini: osoblyvosti ta problemy [Real estate market in Ukraine: features and problems]. *Problemy nauky*, no. 1, pp. 40–47.
3. Svystun Ye.A., Danylenko T.I. (2011) Osoblyvosti ta problemy funktsionuvannia rynku nerukhomosti Poltavskoho rehionu [Features and problems of functioning of the real estate market of the Poltava region]. *Ekonomska ta rehion*, no.3, pp. 34–38.

4. Verkhohliadova N.I., Shcheglova O.Yu. (2011) Sutnist i mistse nerukhomosti v systemi rynkovykh vidnosyn [The essence and place of real estate in the system of market relations]. *Mekhanizm rehuliuвання ekonomiky*. No. 3, pp. 197–205.
5. Bohinska L. O. (2015) Rynok nerukhomosti: stan ta rehionalni osoblyvosti [Real estate market: state and regional features]. *Naukovyi visnyk Mukachivskoho derzhavnogo universytetu*. Ser. : *Ekonomika*, no. 2(2), pp. 127–133.
6. Bohinska L.O. (2014) Udoskonalennia protsesu otsinky nerukhomosti yak neobkhidna umova rozvytku rynku nerukhomosti [Improvement of the real estate valuation process as a necessary condition for the development of the real estate market]. *Visnyk SNAU (Seriiia "Budivnytstvo")*, no. 8 (18), pp. 18–24.
7. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018) *Statystychna informatsiia* [Statistical information]. Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo. Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> Accessed 21.10.2018
8. Bibik N.V. (2014) Ekolohichne budivnytstvo yak innovatsiinyi pidkhid formuvannia staloho rozvytku Ukrainy [Ecological building as an innovative approach to the formation of sustainable development of Ukraine]. *Ekolohichne budivnytstvo yak innovatsiinyi pidkhid formuvannia staloho rozvytku Ukrainy*, Vol. 10, no. 1, pp. 23–29.
9. Rovenchak T.H., Pasichniuk A.M. (2016) Pidvyshchennia enerhoefektyvnosti bahatopoverkhovykh zhytlovykh budynkiv [Increase of energy efficiency of multistory dwelling houses]. *Proceedings of the XIV Naukovo-tekhnichnoi konferentsii VNTU (Ukraine, Vinnitsa, Marche 23–24, 2016)*. Available at: <http://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fbtegp/all-fbtegp-2016/paper/view/95> Accessed 20.11.2018
10. Ruda, Oksana (2018), "Formation of mortgage lending in Ukraine", *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 5, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6328> (Accessed 03 Nov 2018).

Petryshchenko N.A.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics and Entrepreneurship
Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture

Andriianov V.S.

Student
Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture

Ryzhova G.R.

Student
Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture

RESEARCH ESTATE MARKET IN UKRAINE

The article conducted a study of the real estate market of Ukraine, which is an important component of the national economy, and is closely related to other sectors of the national economy.

The formation of the Ukrainian real estate market in modern conditions is characterized by uneven development of its segments. The current state of market and its formation is influenced by insufficient development of the legislative base, low solvency of citizens. Acquisition of real estate is relevant for different categories of the population, and it is especially important for young people. There is a need to investigate the state of the market and the dynamics of factors that influence the development and development of the real estate market. The purpose of the article is to identify general tendencies in the development of the real estate market in Ukraine in conditions of European integration and to determine the factors of influence.

Four spheres of functioning of the real estate market in Ukraine are defined: sphere of real estate investment; a market in which real estate acts as a special kind of goods; the market of services, creates conditions for life and life support of a person; catalyst for the development of related branches of the national economy.

A study was conducted according to the data of the State Statistics Service of Ukraine, which showed that the increase in construction volumes in the real estate sector does not indicate an increase in the volume of commissioning of new buildings; the total area of residential housing adopted tends to be reduced. Factors that have a negative impact on the formation of the real estate market have been identified. Among them there was marked reduction of incomes of the population, weak development of small and medium business, instability of the hryvnia rate, difficult political and economic situation of the country.

ЗМІНА СТРУКТУРИ ЗАЙНЯТОСТІ НА РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

CHANGES IN THE STRUCTURE OF EMPLOYMENT IN THE LABOR MARKET OF UKRAINE

УДК 338.58:65.014

Жованик О.В.студент
Дніпровський національний університет
ім. Олеся Гончара**Федотова Т.А.**к.е.н., доцент кафедри економіки
та управління національним
господарством
Дніпровський національний університет
ім. Олеся Гончара

У статті розглянуто теоретичні підходи до еволюції структури зайнятості. Проаналізовано основні зміни в структурі зайнятості на ринку праці України. Визначено галузі-лідери за кількістю зайнятого населення. Досліджено трансформації інтелектуального складника зайнятості. Охарактеризовано професії, які вже затребувані в економіці, професії майбутнього, а також ті, що зникають.

Ключові слова: зайнятість, структура зайнятості, ринок праці, професія, постіндустріальне суспільство.

В статье рассмотрены теоретические подходы к эволюции структуры занятости. Проанализированы основные изменения в структуре занятости на рынке труда Украины. Определены отрасли-лидеры по количеству занятого населения. Исследованы трансформации интеллектуальной

составляющей занятости. Охарактеризованы профессии, которые уже востребованы в экономике, профессии будущего, а также те, которые исчезают.

Ключевые слова: занятость, структура занятости, рынок труда, профессия, постиндустриальное общество.

The article discusses the theoretical approaches to the evolution of the employment structure. Analyzed main changes in the structure of employment in the labor market of Ukraine. Determined in which industries is the greatest employment. The transformation of the intellectual component of employment is investigated. Defined professions that are already in demand in the economy, professions of the future, and those that disappear.

Key words: employment, employment structure, labor market, profession, postindustrial society.

Постановка проблеми. Економічна теорія визначає працю як основний складник сфери життєдіяльності людини. Задоволення потреби у праці відбувається завдяки такому явищу, як зайнятість, – суспільно корисна діяльність людини, що приносить трудовий дохід. За допомогою структури зайнятості можна з'ясувати рівень розвитку соціально-економічних систем, взаємозв'язок виробництва і споживання та макроекономічні пропорції розподілу чинників виробництва. З кінця 50-х років у структурі зайнятості більшості країн відбулися істотні зміни, що призвели до появи концепції постіндустріального суспільства. Відбулося збільшення чисельності зайнятих у третинному секторі економіки та значне зменшення зайнятості у первинному і вторинному секторах. Але процес збільшення чисельності зайнятих у третинному секторі повинен супроводжуватися позитивною динамікою продуктивності та якісними зрушення у характері зайнятості або інакше не можна стверджувати, що цей процес є ознакою суспільного прогресу. Дослідження змін у структурі зайнятості населення є необхідною умовою для ефективного функціонування ринку праці в Україні. Виникає потреба в знаходженні та розповсюдженні інформації про нові професії, які вже затребувані в економіці, професії майбутнього, а також про ті, що зникають [1, с. 132–133].

За роки існування країни відбулися зміни в структурі зайнятості населення, зростання міграційних потоків та інші чинники, які призвели до того, що більшого поширення набув третинний сектор економіки – сфера послуг. Для того щоб роль та місце України в міжнародному поділі праці та участь у розподілі високотехнологічної доданої вартості зросли, необхідно врахувати основні

напрями структурної модернізації ключових параметрів розвитку країни, визначити відповідно до світових тенденцій розвитку актуальні професії та з'ясувати, як новітні технології впливають на зміни вітчизняного ринку праці. Оскільки зайнятість населення та ринок праці є найбільш динамічними елементами ринкової економіки, то дослідження цих явищ залишається актуальним [2, с. 53–54].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань зайнятості населення, функціонування ринку праці та змін структури зайнятості на ринку праці займалися багато вітчизняних учених. Наприклад, І.О. Давидова здійснила теоретико-методологічний аналіз явища зайнятості в умовах постіндустріального розвитку держави і дійшла висновку, що в структурі зайнятості населення виявилось відносно зростання зайнятих у сфері послуг та технологічні новації й посилення сервісного характеру економіки, що змінюють характер виробничих відносин у сфері зайнятості, розкриваючи нові характеристики зайнятості [3].

Комплексне вивчення економічної сутності поняття інноваційної праці та аналіз специфіки формування передумов її розвитку в умовах модернізації економіки здійснено І.М. Леган [4], а Е.М. Лібанова розглянула передумови розвитку інноваційної зайнятості в Україні, її зміст, перспективи та пріоритети розвитку в країні [5].

С.Г. Кафлевська розглянула науково-практичні проблеми ринку праці в Україні, більш детально дослідила ринок праці в аграрній сфері та визначила пріоритетні напрями реформування українського ринку праці [6].

І.О. Мельник та О.В. Берднікова провели дослідження тенденцій формування та розвитку ринку праці та встановили, що на ринку праці України

залишається значний професійно-кваліфікаційний дисбаланс, спричинений структурними диспропорціями в національній економіці, змінами статевовікової структури населення та відсутністю механізму забезпечення наступності поколінь за окремими професіями [7].

Значний внесок у дослідження змін структури зайнятості на ринку праці зробив І.М. Новак, який здійснив аналіз та оцінку структурних зрушень у зайнятості населення України за секторами економіки та визначив національну специфіку структурних зрушень у зайнятості, їх відповідність світовим тенденціям та рівню економічного розвитку країни, актуальні пріоритети щодо реалізації завдання структурної трансформації економіки в контексті європейського цивілізаційного вибору України [8].

Водночас в умовах нових викликів питання щодо змін в структурі зайнятості населення залишається актуальним та потребує проведення нових досліджень, також виникає необхідність визначення зникаючих професій та професій майбутнього.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення стану та перспектив зміни структури зайнятості в Україні. Для досягнення мети визначено та досягнуто такі цілі: простежено в динаміці зміни в структурі зайнятості населення, окреслено галузі – лідери за кількістю зайнятого населення та вивчено інформацію про нові професії, які вже затребувані в економіці, професії майбутнього, а також про ті, що зникають.

Виклад основного матеріалу дослідження. Трансформація ринку праці відбувається за різними напрямками – від умов праці до надання різних соціальних пільг і гарантій та ін. Однак структурні зміни в зайнятості робочої сили є одним з основних чинників, що визначає характер та напрями трансформації ринку праці. Через зміни, що відбуваються в структурі зайнятості і характері праці, підриваються традиційні устої господарства й суспільства, простежуються радикальні зміни у менталітеті працівників, виникає поглиблення їх диференціації на ринку праці. Здійснюється пере-

орієнтація цінностей сучасної людини із зовнішніх на внутрішні, з матеріальних на нематеріальні, тобто відбувається трансформація системи цінностей. Зміни в структурі зайнятості робочої сили зумовлюються різними об'єктивними суспільно-економічними процесами, зокрема науково-технічним [9, с. 173].

Еволюцію структури зайнятості досить наглядно відображено в теорії трьох секторів (Three-Sector Theory), запропонованої у середині ХХ ст. А. Фішером, К. Кларком і Ж. Фурастьє. У цій теорії виділяються три сектори економіки: первинний (аграрний), вторинний (промисловий) та третинний (сфера послуг). Згідно із цією теорією, поступовий перерозподіл зайнятості й виробничих ресурсів від первинного та вторинного секторів економіки на користь третинного сектору зумовлюється підвищенням продуктивності праці (рис. 1).

Переважає зайнятості в аграрному секторі на доіндустріальній фазі розвитку з початком промислової революції (індустріальної фази) збільшує потребу в працівниках у вторинному секторі для виробництва машин. Третя фаза (постіндустріальна) характеризується високим рівнем автоматизації первинного і вторинного секторів, отже, у них значно зменшується потреба в працівниках і водночас зростає попит на працю в третинному секторі, що відповідає рівню промислово розвинених країн [8, с. 187].

У табл. 1 наведено більш детальну характеристику етапів цивілізаційного розвитку.

Постіндустріальна епоха протиставляється індустріальній та доіндустріальній епохам на основі трьох головних критеріїв: основного виробничого ресурсу, типу виробничої діяльності та характеру базових технологій.

Така еволюція зайнятості – від домінуючого первинного сектору до домінуючого третинного сектору – має позитивний вплив на підвищення якості життя, рівня освіти, кваліфікації працівників та запобігання безробіттю [8, с. 188].

Характерними рисами зайнятості населення України є неефективна територіальна, галузева,

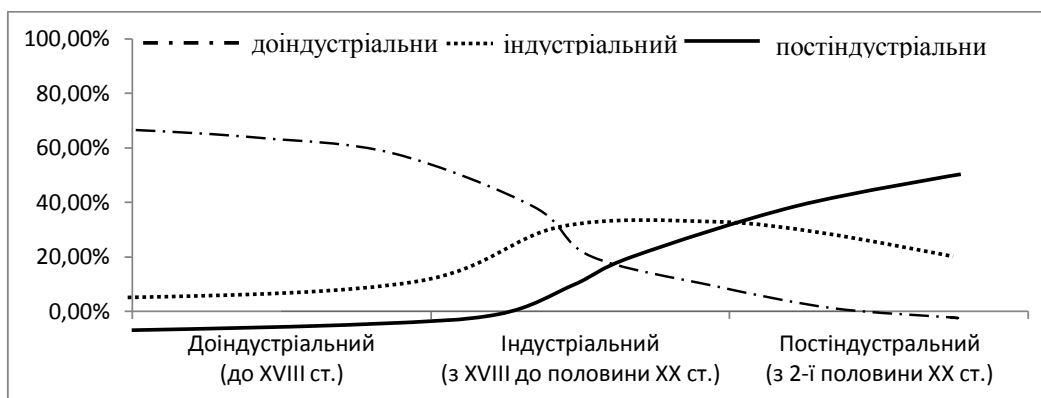


Рис. 1. Еволюція зайнятості за секторами економіки у світі [10]

Характеристика етапів цивілізаційного розвитку у світі

Тип суспільства	Основний виробничий ресурс	Тип виробничої діяльності	Характер базових технологій	Характер суспільства	Характер особистісних відносин
Доіндустріальне	сировина	видобування	трудомісткі	взаємодія з природою	імітація дій інших людей
Індустріальне	енергія	обробка	капіталоемні	взаємодія з перетвореною природою	засвоєння знань і досвіду минулих поколінь
Постіндустріальне	інформація	послідовна обробка	наукоємні	взаємодія між людьми	інтерперсональна взаємодія

Джерело : складено за [11]

Таблиця 2

Зміни структури зайнятості України за секторами економіки протягом 2000–2017 рр. (%)

Сектор економіки	2000 р.	2005 р.	2010 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Первинний	24,9	22,3	17,9	17,4	17,6	17,7
Вторинний	23,8	21,3	19,1	15,6	15,3	16
Третинний	51,3	56,4	63	67	67,1	66,3

Джерело: складено авторами за [13]

Таблиця 3

Провідні галузі за чисельністю зайнятих у 1990–2017 рр. в Україні

1990 р.		2000 р.		2010 р.		2017 р.	
Вид економічної діяльності	%	Вид економічної діяльності	%	Вид економічної діяльності	%	Вид економічної діяльності	%
Промисловість	30,7	Сільське господарство	24,9	Торгівля	23,8	Торгівля	21,8
Сільське господарство	20,1	Промисловість	23,8	Промисловість	19,1	Сільське господарство	17,6
Освіта	11,8	Торгівля	15,5	Сільське господарство	17,9	Промисловість	16
Будівництво	9,4	Освіта	8,0	Освіта	8,3	Освіта	8,8
Транспорт і зв'язок	7,1	Охорона здоров'я та соціальна допомога	6,8	Транспорт і зв'язок	6,9	Охорона здоров'я та соціальна допомога	6,2

Джерело: складено авторами за [13]

статевікова структура зайнятості, низька продуктивність праці, висока працевіткість та низький рівень оплати праці працівників. Причинами цього є низька продуктивність національного виробництва в країні, значна ресурсовитратність економіки, помітні диспропорції у загальноприйнятих у світі співвідношеннях виробничої і невиробничої сфер та висока імпортозалежність економіки держави [12, с. 85].

Аналіз змін структури зайнятості в Україні за секторами економіки протягом 2000–2017 рр. наведено в табл. 2.

Із даних табл. 2 ми бачимо, які зміни відбулися в структурі зайнятості в XXI ст.: зайнятість в третинному секторі стає дедалі більшою, коли в первинному і вторинному секторах спостерігаються значні її зменшення. Абсолютний показник зайнятості у третинному секторі за 2000–2017 рр. збільшився

на 28,4%, а в первинному і вторинному секторах зменшився на 28,9% та 32,7% відповідно.

Однак якщо до 2010 р. відбувалося стабільне зменшення часток зайнятих у первинному і вторинному секторах, то в 2011–2017 рр. ця тенденція змінилася на протилежну. Відбувалося поступове зменшення частки зайнятих у вторинному секторі, що може бути характерною рисою деіндустріалізації економіки. Але, незважаючи на це явище, починаючи з 2000 р. вектор руху України спрямований від індустріальної до постіндустріальної моделі.

Нині характерними тенденціями у структурі зайнятості населення є зростання частки сектору послуг із гнучким графіком роботи і високою мобільністю та зменшення частки галузей матеріального виробництва, орієнтованих на стандартну зайнятість. Внаслідок цього відбулися зміни у складі лідируючих галузей за чисельністю зайнятих (табл. 3).

Базові галузі економіки – сільське господарство, промисловість, будівництво, транспорт і зв'язок, освіта – втратили провідні позиції. Починаючи з 2010 р. основним лідером стає торгівля, випереджаючи інші види економічної діяльності в середньому на 4,5 в. п. У 2017 р. частка зайнятих осіб у сільському господарстві перевищує зайнятих у промисловості на 1,6%, що є ознакою деіндустріалізації економіки.

Негативний характер таких структурних змін у умовах постійного скорочення зайнятості в промисловості й сільському господарстві та розширенні у сфері послуг є об'єктивною передумовою формування відтворювальних диспропорцій [12, с. 85]. Зростання сфери послуг не означає занепаду промислового виробництва, якщо збільшення третинного сектору з одночасним зменшенням частки високорозвиненого вторинного сектору відбувається за умов сталого зростання продуктивності праці. В Україні продуктивність праці в 2001–2013 рр. має сталу тенденцію до зростання, а з 2014 р. відбувся спад продуктивності через події на сході країни [13].

Перехід до постіндустріальної фази економічного розвитку супроводжується становленням постфордистської моделі, ознаками якої є висока мобільність основних чинників виробництва. Внаслідок цього має місце прекарізація зайнятості – процес трансформації стандартних трудових відносин в їх нестандартні й нестабільні форми [8, с. 194]. В економіці України, в умовах глобалізації, виникає реструктуризація зайнятості відповідно до вимог ринку, який і є причиною виникнення нових її форм. Нині основними нетрадиційними формами зайнятості на ринку праці України є:

- дистанційна зайнятість (фріланс та онлайн-зайнятість);
- зайнятість на умовах неповного робочого часу;
- зайнятість на умовах строкових трудових договорів;
- тимчасова, непостійна зайнятість, у тому числі запозичена праця;
- зайнятість на основі договорів цивільно-правового характеру;
- неформальна зайнятість, у тому числі само-зайнятість;
- вторинна зайнятість;
- незареєстрована зайнятість у формальному секторі [14, с. 41].

Виділяють декілька причин виникнення нетрадиційних форм зайнятості: перехід від масового конвеєрного виробництва до виробництва, що притаманне постіндустріальній економіці; зростання глобальної конкуренції; вагоме збільшення сектору послуг; розширення масштабів застосування інформаційних та комунікаційних технологій; зростання гнучкості ринку праці та виробництва [15].

Внаслідок того, що економіка України рухається в інноваційному напрямі, відбуваються значні зміни в економіці, політиці та суспільстві. Інноваційні зміни у світі та Україні призвели до реструктуризації зайнятості на ринку праці, бо ринок праці – рухлива система, яка швидко реагує на зовнішні чинники змінами своїх параметрів.

Максимальна реалізація корисного потенціалу людини, її здібностей, знань, у тому числі й у сфері зайнятості, є основними характеристиками інноваційного типу економічного зростання. Цикли зростання і розвитку інтелектуального складника зайнятості повністю відповідають генерації інноваційних хвиль циклічного розвитку економіки. Виділяють такі етапи трансформації інтелектуального складника зайнятості:

1. Доіндустріальний – відбувається зародження інтелектуального складника зайнятості.
2. Індустріальний – професіоналізація зайнятості.
3. Постіндустріальний – інтелектуалізація зайнятості (перехід розвинених країн до економіки знань) [16, с. 222].

Провідне місце в постіндустріальній економіці займають люди, які зайняті інтелектуальною, творчою та креативною працею, сюди ж, безумовно, варто віднести наукових співробітників. Реалії такі, що тільки в державних установах зберіглася планова організація проведення науково-дослідних розробок.

За умов ринкової економіки представники інноваційної праці утворюють специфічний сегмент ринку праці, де послуги такої праці набувають товарної форми і стають об'єктом купівлі-продажу. Інноваційний сегмент значно відрізняється від тих, що відображені у відомих моделях сегментації ринку праці. Специфічними рисами цього сегменту є те, що праця характеризується новаторським складником, креативністю, виникає необхідність безупинного оновлення знань, тобто пріоритетним є постійне навчання, праця стає сферою для самореалізації, формується нова культура соціально-трудова відносин, виникають нові, гнучкі та динамічні форми організації праці та зайнятості, відбувається створення нематеріальних цінностей, які становлять інтелектуальний капітал підприємства. Тобто ринок інноваційної праці – система соціально-трудова відносин, що виникають із приводу залучення інноваційної праці у процеси виробництва, механізмів її координації, використання та оцінювання. Послуги праці на такому ринку є невідтворюваними, тобто вони унікальні. Специфічним суб'єктом, який формується на інноваційному ринку праці, є інноваційний працівник – людина з особливим набором компетенцій і новою моделлю трудової поведінки, яка вже не є раціональною в класичному розумінні [17, с. 169–170].

Інноваційні реалії спонукають до модернізації й створення нових робочих місць, це, своєю чергою, призводить до того, що деякі професії застарівають. Для того щоб зміна структури зайнятості не викликала значних диспропорцій на ринку праці, необхідно досліджувати та прогнозувати можливі зміни у складі професій країни.

У світі налічується близько 50 тис. професій, але ця кількість швидко змінюється. Припускається, що протягом наступних 10 років зникне близько 5 тис. професій і на їх місце придуть нові. Нині в Україні налічують близько 10 тис. професій [18, с. 7].

Зникнення багатьох професій відбувається через безупинний науковий та технічний розвиток. Нині жива праця замінюється комп'ютерними програмами. Інформаційно-комунікаційні технології, автоматизація та конкуренція залишають на ринку праці високотехнологічні професії та творчі професії, де можна повністю реалізувати людський потенціал. Як наслідок, зникають окремі професії на залізничному транспорті: постачальник поїзних документів, контролер-ревізор пасажирських поїздів, оператор бюро інформації про підхід і прибуття вантажів, моторист теплового промивання котлів паровозів та ін. [18, с. 27].

Швидкий розвиток ІТ-сектору призводить до появи обладнання, яке спроможне замінити кілька тисяч працівників підприємства. Наприклад, прогнозується зникнення сторожів, консьєржів, паркувальників, бо дешевше замінити їх на обладнання та призначити відповідальну особу. Професія кондуктора на межі зникнення через сучасне електронне обладнання в транспорті та електронні квитки.

Отже, на межі зникнення знаходяться такі професії: менеджер із туризму, обліковець, статистик, перекладач, документознавець та архіваріус, завідувач машинописного бюро, друкарка, рахівник, кресляр, копіювальник, оператор електронно-обчислювальних машин, телефоніст міжміського телефонного зв'язку, гравер оригіналів топографічних карт, майстер із покрівельних робіт, листоноша, спеціаліст зі зняття показань лічильників, фермер, газетний репортер, ювелір, лісоруб, бортпровідник оператор свердлильного верстата, страховик, швачка (крavecь) [18, с. 29–30].

На вітчизняному ринку праці до 2020 р. залишається актуальним попит на такі професії: робітник із комплексного обслуговування й ремонту будинків, слюсар, штукатур, медична сестра, авторемонтник, майстер готельного (ресторанного) обслуговування, поліцейський (за спеціалізаціями), провізор-косметолог, технік із діагностичного устаткування, технік з експлуатації біоенергетичних установок, технік із системного адміністрування, фахівець з інформаційних технологій, страхові агенти (брокери), фахівець із кібербезпеки, рекрутер та менеджер із персоналу, спеціаліст по

локальним системам енергопостачання, супервайзер та ін. [18, с. 13].

Після 2020 р. на ринку праці України будуть актуальні такі професії: аналітик з інвестицій, молодіжний працівник, аудитор систем харчової безпеки, детектив, ергономіст, локсмайстер, мерчендайзер, оцінювач професійної кваліфікації, мехатронік автомобільний, соціальний патолог, стильмейкер, маркетолог, інженер комунального обслуговування, агроінженер, технолог із виробництва харчової продукції, технолог побутового обслуговування, логістик, юрист (господарське право), енергетик, фармаколог, фінансист, інженер зв'язку, практичний психолог та ін. [18, с. 17; 19, с. 34].

На ринку праці України існують незвичні, рідкісні професії: актуарій, пастіжер, маркшейдер, сомельє, стрінгер, баєр та мораліст.

Що стосується професій майбутнього, то їхня специфіка пов'язана зі змінами навколишнього середовища: збільшенням чисельності планети та вичерпуванням природних ресурсів планети. З розвитком глобальних технологій зростає потреба у нових компетенціях, через це стрімко змінюється ринок праці. Вже сьогодні функціонують магазини без касирів, автомобілі без водіїв, з'явилися нові технології створення, розміщення, передавання та зберігання інформації, мови програмування, а також спілкування на відстані. Тобто професійні функції поступово переміщуються у віртуальний простір.

Менеджер краудфандингової платформи, фахівець зі створення органів, біотехнолог, наномедик, агропонік, інженер із кліматології, спеціаліст з альтернативної енергетики, менеджери аватарів, утилізатор інформації, оператор безпілотного апарату, фахівець з альтернативних валют, валеолог, архітектор віртуальної реальності, урбаніст-еколог, генетичний консультант, цифровий лінгвіст, юрист у сфері робоетики, тестувальник смарт-систем – усе це професії майбутнього, які років через 10–15 будуть користуватися попитом на ринку праці [18, с. 35–42].

Висновки з проведеного дослідження. Зміни в структурі зайнятості населення на ринку праці України за секторами економіки відповідають світовим тенденціям: простежується перехід від індустріальної до постіндустріальної моделі. Але спостерігається негативна тенденція до деіндустріалізації: з 2015 р. в Україні кількість зайнятих у первинному секторі почала переважати кількість зайнятих у вторинному секторі. Саме тому пріоритетами політики структурної трансформації України є запобігання деіндустріалізації та формування умов для терціарізації економіки. Що стосується структури зайнятості у провідних галузях економіки країни, то починаючи з 2010 р. основним лідером стає торгівля, випереджаючи

інші види економічної діяльності в середньому на 4,5 в. п. Ринку праці України притаманні певні диспропорції: нерівномірний розподіл трудових ресурсів по території держави, значні міграційні процеси зі сходу країни, деформація в структурі професійно-кваліфікаційного та освітньо-кваліфікаційного складів. Унаслідок того, що економіка України рухається в інноваційному напрямі, такі реалії спонукають до модернізації й створення нових робочих місць, а це, своєю чергою, призводить до того, що деякі професії застарівають, а на їх місці з'являються нові.

Отже, збільшення третинного сектору повинно відбуватися за рахунок розвитку промисловості та завдяки сталому зростанню продуктивності праці внаслідок її інвестиційного заміщення капіталом, запровадження технологічних інновацій, що стимулюють розширення ринку наукоємних послуг і виробництв із високою часткою доданої вартості. Для того щоб зміна структури зайнятості не викликала значних диспропорцій на ринку праці, необхідно досліджувати та прогнозувати можливі зміни в складі професій країни, проводити регулярні моніторинги попиту та пропозиції робочої сили, з'ясовувати професійно-кваліфікаційну структуру перспективної потреби роботодавців у працівниках, проводити професійну підготовку з урахуванням прогнозного попиту та пропозиції на ринку праці та розробити програму професійної орієнтації молоді, щоб люди здобували професії, які користуються попитом на ринку праці.

Подальших досліджень потребує аналіз збалансування колективного й індивідуального характеру праці, справедливого перерозподілу витрат у суспільстві в умовах концепції сталого розвитку, детальне вивчення змін структури зайнятості населення на регіональному рівні, бо країна має свої регіональні особливості щодо структури зайнятості, визначення перспектив переходу українського ринку праці на міжнародні стандарти та можливості впровадження зарубіжного досвіду щодо усунення диспропорцій у структурі зайнятості населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сардак С.Е. Еволюція поглядів на зміст і роль людських ресурсів у суспільному поступі. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 12. С. 132–139.
2. Current trends in global demographic processes / S. Sardak, M. Korneyev, V. Dzhyndzhoian, T. Fedotova, O. Tryfonova. Problems and Perspectives in Management. 2018. № 16 (1). С. 48–57.
3. Давидова І.О. Зайнятість та безробіття в постіндустріальній економіці. Ефективна економіка. 2013. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2581>.
4. Леган І.М. Інноваційна праця: економічна сутність та передумови розвитку. Проблеми системного підходу в економіці. 2018. Вип. 1. С. 142–145.

5. Лібанова Е.М. Людський розвиток в Україні. Інноваційні види зайнятості та перспективи їх розвитку: кол. монографія; за ред. Е.М. Лібанової; Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України. К., 2016. 328 с.

6. Кафлевська С.Г. Зайнятість населення в контексті ринку праці. Науковий вісник Львівського національного університету ветеринарної медицини та біотехнологій ім. Гжицького. 2011. Т. 13. № 1(1). С. 282–288.

7. Мельник І.О., Берднікова О.В. Сучасні тенденції формування ринку праці і зайнятості населення України. Ефективна економіка. 2018. № 1. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2018/49.pdf.

8. Новак І.М. Структурні зрушення в зайнятості населення України. Демографія та соціальна економіка. 2015. № 3. С. 185–198.

9. Давидюк Л.П. Глобальні зміни в структурі зайнятості як чинник трансформації міжнародного ринку праці. Економіка: реалії часу. 2015. № 3. С. 172–177.

10. BBC: Changing employment structures over time. URL: <https://www.bbc.com/bitesize/guides/zx3vtyc/revision/3>.

11. Павлыш Э.В., Стесенко А.Е. Сравнительный анализ траектории социально-экономической трансформации Украины в разрезе теории постиндустриального общества. Наукові праці ДонНТУ. Серія економічна. 2012. Вип. 41. С. 232–238.

12. Дяконенко О.І. Сучасні тенденції продуктивної зайнятості населення в Україні. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Серія «Економічні науки». 2011. № 4(1). С. 85–88.

13. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

14. Аналіз впливу глобалізації на зайнятість населення в Україні / В.О. Гришкін, А.О. Сімахова, Ю.С. Перекопська. Проблеми економіки. 2016. № 3. С. 40–45.

15. Кохан В.П. Нестандартна зайнятість в Україні: виклики часу. Право та інноваційне суспільство. 2013. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pric_2013_1_11.

16. Давидова І.О. Постіндустріальні тенденції зайнятості в умовах трансформацій. Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. 2012. Вип. 2. С. 221–225.

17. Петрова І.Л. Інноваційний сегмент ринку праці: оцінка тенденцій та перспектив. Демографія та соціальна економіка. 2018. № 1. С. 166–180.

18. Професії майбутнього для України: наук.-практ. розробка / Л.М. Капченко, Н.В. Савченко, Л.Й. Літвінчук, О.В. Грамма. К.: ІПК ДСЗУ, 2017. 47 с.

19. Грішнова О.А., Самарцева А.Є. Молоді спеціалісти на ринку праці: проблеми конкурентоспроможності та працевлаштування. Економіка и управление. 2013. № 2. С. 49–54.

REFERENCES:

1. Sardak S. Evoliutsiia pohliadiv na zmist i rol liudskykh resursiv u suspilnomu postupi [Evolution of views on the content and the role of human resources in society development] / S. Sardak // Actual problems of the economy. – 2012. – № 12. – pp. 132–139. (in Ukrainian)

2. Sardak S. Current trends in global demographic processes / S. Sardak, M. Korneyev, V. Dzhyndzhoian, T. Fedotova, O. Tryfonova // *Problems and Perspectives in Management*. – 2018. – № 16 (1). – pp. 48–57.
3. Davydova. I. Zainiatist ta bezrobittia v postindustrialnii ekonomitsi [Employment and unemployment in the post-industrial economy] / I. Davydova // *Efficient economy*. – 2013. – № 12. (in Ukrainian)
4. Legan I. Innovatsiina pratsia: ekonomichna sutnist ta peredumovy rozvytku [innovative work: economic essence and development preconditions] / I. Legan // *Problems of a systematic approach to the economy*. – 2018. – pp. 142-145. (in Ukrainian)
5. Libanova E. Liudskiy rozvytok v Ukraini. Innovatsiini vydy zainiatosti ta perspektyvy yikh rozvytku [Human development in Ukraine. Innovative types of employment and prospects for their development] (collective monograph) / Edited by E.M. Libanova; Ptoukha Institute for Demography and Social Studies of the NAS of Ukraine. – Kyiv, 2016. – 328 p. (in Ukrainian)
6. Kaflevska S. Zainiatist naseleння v konteksti rynku pratsi [employment in the context of labour market] / S. Kaflevska // *Scientific bulletin of the Grzycki Lviv National University of Veterinary Medicine and Biotechnology*. – 2011. – 13, № 1(1). – pp. 282-288. (in Ukrainian)
7. Melnik I. Suchasni tendentsii formuvannya rynku pratsi i zainiatosti naseleння Ukrainy [Contemporary trends in the formation of the labor market and employment of ukraine's population] / I. Melnik // *Efficient economy*. – 2018. – № 1. (in Ukrainian)
8. Novak I. Strukturni zrushennia v zainiatosti naseleння Ukrainy [the structural changes in the employment of Ukraine] / I. Novak // *Demography and Social Economy*. 2015. – № 3. – pp. 185-198 (in Ukrainian)
9. Davidiuk L. Hlobalni zminy v strukturi zainiatosti yak chynnyk transformatsii mizhnarodnoho rynku pratsi [Global changes in the employment structure as a factor in the transformation of the international labor market.] / L. Davidiuk // *Economy realities of time* – 2015. – № 3. – pp. 172-177. (in Ukrainian)
10. BBC: Changing employment structures over time. [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.bbc.com/bitesize/guides/zx3vtyc/revision/3>
11. Pavlysh E. Porivniálny analiz traiektorii sotsialno-ekonomichnoi transformatsii Ukrainy v rozrizi teorii postindustrialnogo suspilstva [Comparative Analysis of the Trajectory of Socio-Economic Transformation of Ukraine in the Context of the Postindustrial Society Theory] / E. Pavlysh, A. Stesenko // *Scientific works of Donetsk National Technical University. Series: economic. Issue 41*. – Donetsk, DonNTU, 2012. – pp. 210 (in Russian)
12. Dyakonenko I. Suchasni tendentsii produktyvnoi zainiatosti naseleння v Ukraini [Modern trends of productive employment of population in Ukraine] / I. Dyakonenko // *Scientific bulletin of Poltava University of Economics and Trade. Series: Economic Sciences* – 2011. – № 4(1). – pp. 85-88. (in Ukrainian)
13. Official site of the State Statistics Service of Ukraine [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
14. Gryshkin V., Simakhova A., Perekopska Yu. Analiz vplyvu hlobalizatsii na zainiatist naseleння v Ukraini [The Analysis of the Impact of globalization on employment in Ukraine] / V. Gryshkin, A. Simakhova, Yu.xPerekopska // *Problems of economics*. -2016. – № 3. – pp. 40-45. (in Ukrainian)
15. Kokhan V. Nestandardna zainiatist v Ukraini: vyklyky chasu [Non-standard employment in Ukraine: challenges of time] / V. Kokhan // *Law and innovative society*. – 2013. – № 1. [Electronic resource]. – Access mode: http://nbuv.gov.ua/UJRN/pric_2013_1_11. (in Ukrainian)
16. Davydova I. Postindustrialni tendentsii zainiatosti v umovakh transformatsii [Post-industrial trends in terms of transformation] / I. Davydova // *Economic strategy and prospects for the development of trade and services*. – 2012. – № 2. – pp. 221-225. (in Ukrainian)
17. Petrova I. Innovatsiinyi sehment rynku pratsi: otsinka tendentsii ta perspektyv [Innovative segment of labour market: evaluation of trends and prospects] / I. Petrova // *Demography and Social Economy*,. – 2018. – № 1. – pp. 166-180. (in Ukrainian)
18. Profesii maibutnoho dlia Ukrainy: nauk.-prakt. rozrobka [Professions of the future for Ukraine: scientific and practical development] / L. Kapchenko, N. Savchenko, L. Litvinchuk, O. Gramma // 2017. – 47 c. (in Ukrainian)
19. Grishnova O. Molodi spetsialisty na rynku pratsi: problemy konkurentospromozhnosti ta pratsevashtuvannya [Young professionals in the labor market: problems of competitiveness and employment] / O. Grishnova, A. Samartzeva // *Economics and Management*. – 2013. – № 2. – pp. 49-54. (in Ukrainian)

Zhovanyk O.V.

Student

Dnipro National University named after. Oles Gonchar

Fedotova T.A.

Candidate of Economic Sciences,

Senior Lecturer at Department of Economy

and National Economy Management

Dnipro National University named after. Oles Gonchar

CHANGES IN THE STRUCTURE OF EMPLOYMENT IN THE LABOR MARKET OF UKRAINE

Nowadays, labor is the main component of the sphere of human activity. Employment – is a socially useful human activity, which brings labor income. Employment structure helps to identify level of development of the socio-economic system. In most countries employment structure has changed a lot since the end of the XX century: there was increase in the number of people employed in the tertiary sector but, at the same time, there was a significant decrease in employment in the primary and secondary sectors. The labor market of Ukraine also has this tendency, that's why it's important to do a research of employment structure.

As a result of our research, we found out that the largest number of employees in Ukraine is observed in tertiary sector – 66,3 %, while other sectors only got about 16-17% of employees. This observation proofs the theory of domination in the world post-industrial economy. There is also a negative trend –the number of employees in secondary sector gradually decreasing and it can be the characteristic feature of de-industrialization of the economy. In Ukraine, the leading industries in 2017 are: trade (21,8%), agriculture (17,6%), industry (16%), education (8,8%) and health and social care (6,2%). Nowadays, standard labor relations transform into non-standard and unstable forms. The leading place in the post-industrial economy is occupied by people who are engaged in intellectual, and creative work.

Due to the fact that Ukrainian economy is moving in the direction of innovations, significant changes are been occurred in the labor market. The consequence of innovation is the need to modernize and create new jobs, and this, in turn, leads to the fact that some professions become obsolete and the others become in demand. It's necessary to investigate and predict possible changes in the composition of the country's professions so that the changes in the structure of employment won't cause significant imbalances in the labor market.

ГРОШОВО-КРЕДИТНА ТА ПОДАТКОВО-БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ
ЯК ЧИННИКИ РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОГО РИНКУMONETARY AND FISCAL POLICY OF UKRAINE ARE AS FACTORS
OF THE DEVELOPMENT OF CONSUMER MARKET

У статті розглянуто вплив грошово-кредитної та податково-бюджетної політики на функціонування споживчого ринку. Доведено, що динаміка споживчого ринку залежить від впливу інструментів державної фінансової політики. Як показник, що відображає вплив грошово-кредитної політики, використано обсяг грошової маси. Для аналізу впливу бюджетно-податкової політики досліджено показники видатків державного бюджету та рівень податкового навантаження. Дослідження впливу грошово-кредитної та податково-бюджетної політики на споживчий ринок здійснено шляхом застосування регресійного аналізу впливу рівня видатків держбюджету, обсягу грошової маси та рівня податкового навантаження на економіку України на динаміку роздрібного товарообороту.

Ключові слова: споживчий ринок, податково-бюджетна політика, грошово-кредитна політика, роздрібний товарооборот, грошова маса, видатки державного бюджету, податкове навантаження.

В статті розглянуто вплив грошово-кредитної та податково-бюджетної політики на функціонування споживчого ринку. Доведено, що динаміка споживчого ринку залежить від впливу інструментів державної фінансової політики. Як показник, що відображає вплив грошово-кредитної політики, використано обсяг грошової маси. Для аналізу впливу бюджетно-податкової політики досліджено показники видатків державного бюджету та рівень податкового навантаження. Дослідження впливу грошово-кредитної та податково-бюджетної політики на споживчий ринок здійснено шляхом застосування регресійного аналізу впливу рівня видатків держбюджету, обсягу грошової маси та рівня податкового навантаження на економіку України на динаміку роздрібного товарообороту.

тели расходов государственного бюджета и уровень налогового бремени. Исследование влияния денежно-кредитной и налогово-бюджетной политики на потребительский рынок осуществлено путем применения регрессионного анализа влияния уровня расходов госбюджета, объема денежной массы и уровня налогового бремени на экономику Украины на динамику розничного товарооборота.

Ключевые слова: потребительский рынок, налогово-бюджетная политика, денежно-кредитная политика, розничный товарооборот, денежная масса, расходы государственного бюджета, налоговое бремя.

In the article it was considered the impact of monetary and fiscal policy on functioning the consumer market. It has been proved that the dynamics of the consumer market depends on the influence of the tools of state financial policy. The volume of money supply has been used as an index reflecting the impact of monetary policy. For the analysis of the impact of fiscal policy, the indexes of the State budget expenditures and the level of tax burden have been investigated. The study of the impact of monetary and fiscal policy on the consumer market was carried out by applying a regression analysis of the impact of the level of expenditures of the State Budget, the volume of money supply and the level of tax burden on the Ukrainian economy on the dynamics of retail trade turnover.

Key words: consumer market, fiscal policy, monetary policy, retail trade, money supply, State budget expenditures, tax burden.

УДК 338.242:339.13.017

Яхно Т.П.

к.е.н., доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин Львівський торговельно-економічний університет

Гусаковська Т.О.

к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту Полтавський університет економіки і торгівлі

Постановка проблеми. Ефективне функціонування та розвиток національної економіки можуть бути забезпечені шляхом оптимальної комбінації двох складників – ринкового саморегулювання та державного регулювання економіки. Розвиток національної економіки пов'язаний із постійним виникненням економічних, соціальних, адміністративних проблем, що не можуть бути вирішені лише шляхом ринкового саморегулювання. Тому головним завданням держави є застосування такої політики втручання в економіку, що буде оптимальною для забезпечення її сталого розвитку. Основними складниками політики держави щодо впливу її на національну економіку є промислова, грошово-кредитна, податково-бюджетна та зовнішньоекономічна політика. Провідним стимулюючим чинником та джерелом розвитку економіки є фінанси, тому фінансова політика держави є одним із найважливіших інструментів стимулювання розвитку національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням фінансової політики присвячено роботи низки відомих науковців та практиків, зокрема

Дж. Б'юкенена, Дж.М. Кейнса, П. Самуельсона, М. Фрідмана, Ф. Хайєка та багатьох інших [4; 6; 12; 15; 16]. Теоретичні та практичні аспекти фінансової політики та її вплив на соціальний та економічний розвиток досліджували вітчизняні фахівці: І. Адаменко, Т. Бабан, Н. Бова, О. Жак, І. Лук'яненко, О. Мануїлов, О. Омельченко, О. Рац, М. Сидорович, Н. Ситник, Н. Шибяєва, Б. Ярема та інші [1; 2; 5; 7; 8; 11; 13; 14]. Більшість науковців досліджує вплив фінансової політики держави та її складників на показники соціально-економічного розвитку країни: рівень ВВП, показники інфляції, доходи населення тощо. При цьому недостатньо дослідженим залишається взаємозв'язок застосування інструментів фінансової політики та показників функціонування споживчого ринку.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз взаємозв'язку грошово-кредитної та податково-бюджетної політики держави і динаміки споживчого ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Показники стану споживчого ринку є відображенням рівня соціально-економічного розвитку країни.

Крім того, активізація споживчого ринку є стимулом для позитивної динаміки розвитку економіки у цілому. Оскільки фінансова політика держави є одним із провідних чинників впливу на розвиток економіки, а споживчий ринок є її важливим складником, то його динаміка залежить у тому числі й від впливу інструментів державного регулювання.

Дослідження провідних науковців свідчать, що від стану та ефективності державної фінансової політики залежать умови споживання, заощаджень та інвестування, обсяги сукупного попиту та пропозиції, умови взаємодії національної економіки із зовнішнім світом [7]. Фінансову політику визначають як цілеспрямовану діяльність держави з використанням фінансової системи, що спрямована на мобілізацію фінансових ресурсів, їх розподіл і використання для виконання державою своїх функцій [1; 7; 14]. При цьому основним завданням фінансової політики визначають пошук та запровадження оптимальної моделі перерозподілу ресурсів для стимулювання виробництва та соціального захисту населення [7].

Державна фінансова політика включає в себе такі найважливіші складники, як бюджетна, податкова, грошово-кредитна, інвестиційна та цінова політики (рис. 1).

Бюджетна політика спрямована на управління доходами, видатками та запозиченнями. Податкова політика передбачає використання певних видів та ставок оподаткування, надання преференцій тощо. Грошово-кредитна політика регулює емісію грошових коштів, валютні операції, кредитні відносини, процентні ставки, проведення операцій на відкритому ринку, обов'язкові резерви комерційних банків тощо [7].

Слід відзначити, що ефективність фінансової політики залежить не лише від правильного вибору її інструментів, а й від забезпечення їх взаємоузгодженості. При цьому кожен із напрямів

фінансової політики впливає на ефективність здійснення інших напрямів. Так, податкова політика безпосередньо впливає на обсяги доходів державного бюджету. Своєю чергою, бюджетні видатки необхідно враховувати в процесі вдосконалення оподаткування. Проведення обґрунтованої бюджетної політики вимагає її узгодження з грошово-кредитною політикою: емісією грошових коштів та кредитних ресурсів, заходами з підтримки валютних курсів, контролем над інфляційними процесами тощо [7, с. 12–13].

Серед основних критеріїв ефективності фінансової політики вчені виділяють: динаміку ВВП, рівень інфляції, динаміку валютного курсу, рівень зайнятості та реальних доходів населення, обсяг та структуру інвестицій в економіку, фінансові результати діяльності підприємств, обсяги банківського кредитування, виконання державного бюджету. У цілому ефективність фінансової політики можна вимірювати її здатністю вирішувати соціальні завдання з одночасним забезпеченням економічного зростання, що є запорукою збалансованого розвитку національної економіки.

Дослідження науковців та емпіричний аналіз основних макроекономічних показників підтверджують значний вплив податково-бюджетної та грошово-кредитної політики на основні макроекономічні показники. Так, у своєму дослідженні О.П. Жак розглядає вплив податково-бюджетної та грошово-кредитної політики на основі моделі, вихідними параметрами якої є: для грошово-кредитної політики – обсяги та темпи зростання грошової маси; для податкової політики – дефіцит зведеного бюджету як частки у ВВП. Як основні макроекономічні показники автор використовує обсяг ВВП та рівень інфляції [5].

Б.П. Ярема та Н.С. Ситник у своєму дослідженні аналізують обсяг і структуру доходів та видатків зведеного бюджету України та їх взаємозв'язок із



Рис. 1. Основні складники державної фінансової політики

Джерело: складено за [7, с. 12; 14, с. 76]

такими макроекономічними показниками, як ВВП та його складники, а саме споживання, нагромадження, експорт та імпорт товарів та послуг [14].

Н.В. Шибасєва та Т.О. Бабан значну увагу приділяють дослідженню взаємозв'язку рівня податкового навантаження на економіку та економічного зростання [13].

Для розгляду впливу фінансової політики уряду України на функціонування споживчого ринку основним індикатором пропонується використовувати обсяг роздрібного товарообороту, оскільки цей показник найбільш повною мірою відображає економічну активність та розвиток споживчого ринку.

Під час здійснення аналізу бюджетно-податкової та грошово-кредитної політики в контексті її впливу на споживчий ринок необхідно вибрати чинники, що характеризуватимуть її вплив на динаміку споживчого ринку.

Для аналізу впливу бюджетно-податкової політики пропонується дослідити показники видатків державного бюджету та рівень податкового навантаження.

Динаміка видатків державного бюджету України представлена на рис. 2.

За допомогою бюджетних видатків здійснюють підтримку соціально незахищених верств населення, обсяг якої відповідає економічним можливостям суспільства. Бюджетні видатки здатні активно впливати на економічне зростання передусім завдяки пріоритету фінансування наукових досліджень, розвитку пріоритетних галузей економіки, вирівнюванню регіональних диспропорцій.

Держава застосовує різні форми впливу на економіку, зокрема надання субсидій організаціям і населенню, здійснення державних інвестицій, бюджетне фінансування галузей, які визначають науково-технічний прогрес, досягаючи відповідних змін економічних пропорцій. Бюджетні видатки

широко використовують для міжгалузевого та територіального перерозподілу фінансових ресурсів з урахуванням вимог найбільш раціонального розміщення виробничих сил, економічного зростання в регіонах та в державі загалом. Таким чином, видатки бюджету дають змогу впливати на різні параметри економіки, при цьому важливим є не лише їх обсяг, але й оптимальна структура, яка визначає напрями використання бюджетних ресурсів [10].

Структура видатків державного бюджету України в 2018 р. представлена на рис. 3.

Як свідчать дані Міністерства фінансів, значну частку у структурі видатків державного бюджету України займають витрати на соціальний захист та соціальне забезпечення (17,2%), виконання загальнодержавних функцій (17%), а також громадський порядок, безпеку та судову владу (10,5%). При цьому видатки на економічну діяльність становлять лише 5,6%, що є свідченням незадовільного виконання державою стимулюючої функції.

Основним джерелом доходів державного бюджету України є податкові надходження. Вони не лише виконують фіскальну функцію, а й дають змогу бюджетній системі перерозподіляти ресурси всередині держави і, таким чином, впливати на макроекономічну ситуацію в країні [14]. Водночас високий рівень податкового навантаження може призвести до зниження темпів зростання економіки та її тінізації.

Як свідчать дані статистики, рівень податкового навантаження на економіку України є досить високим (рис. 4). При цьому протягом останніх трьох років він збільшився більше ніж на 5%. Зростання обсягу податкових надходжень дає змогу державі збільшити дохідну частину бюджету, але така політика в середньо- та довгостроковій перспективі може стати чинником негативного впливу на економіку.

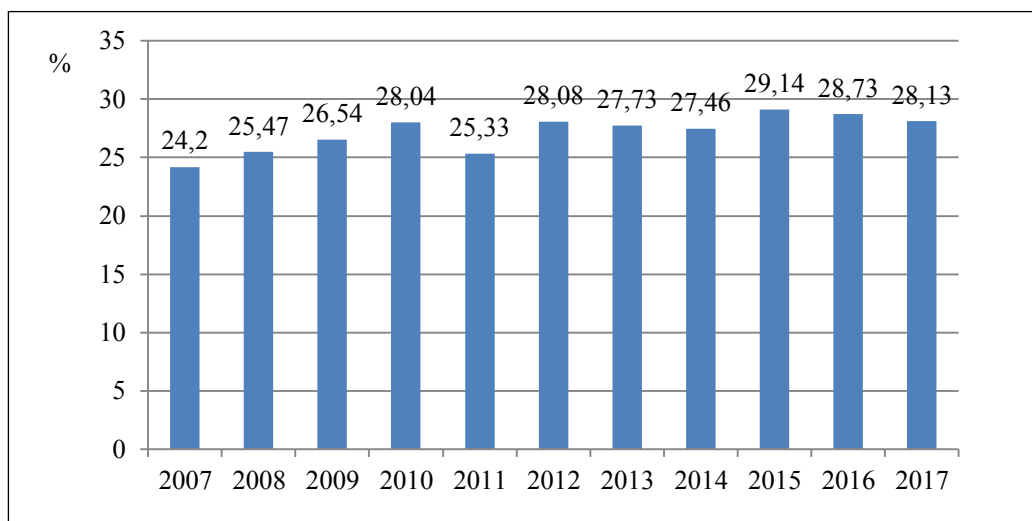


Рис. 2. Динаміка видатків державного бюджету України у 2007–2017 рр., % від ВВП

Джерело: складено за [9]

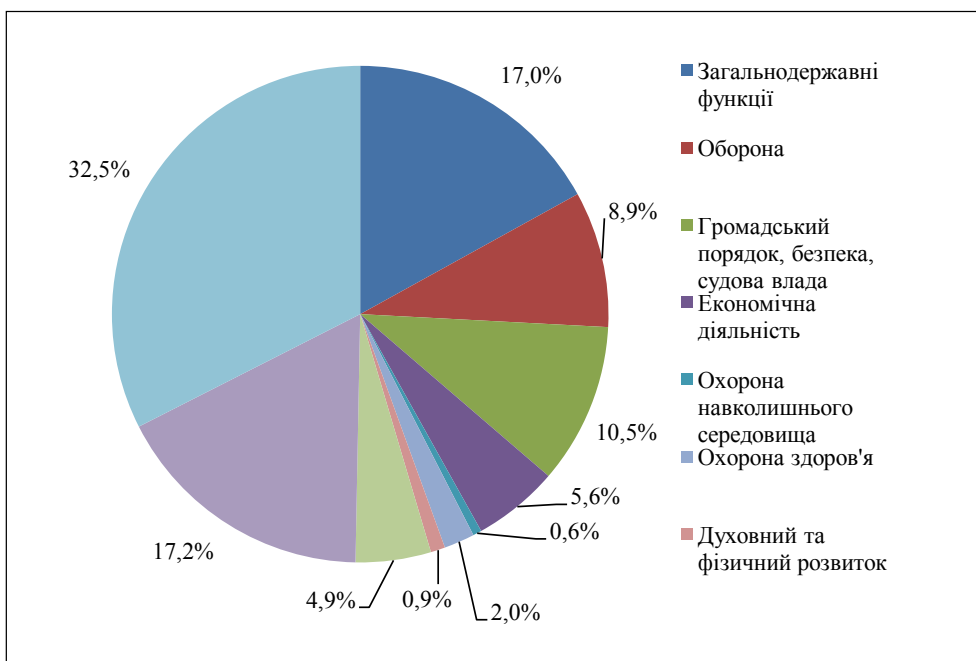


Рис. 3. Структура видатків державного бюджету України в 2018 р.

Джерело: складено за [9]

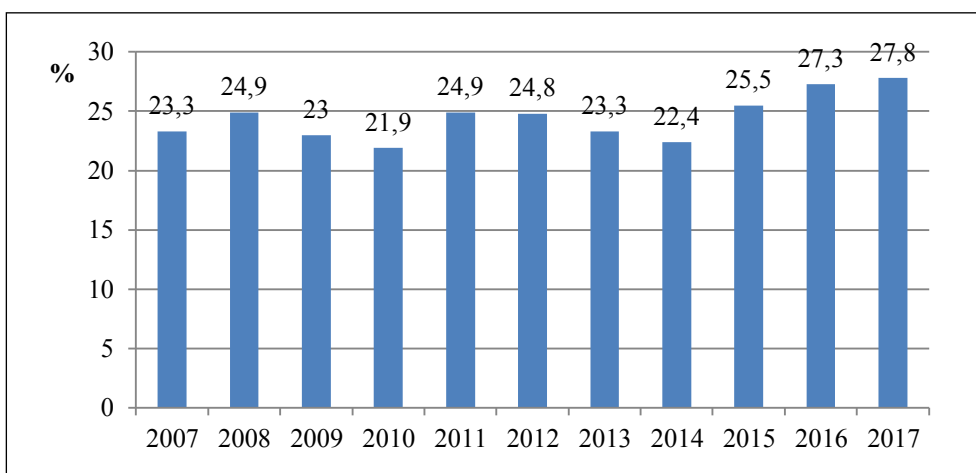


Рис. 4. Рівень податкового навантаження на економіку України в 2007–2017 рр., % ВВП

Джерело: складено за [3]

Як показник, що відображає вплив грошово-кредитної політики, пропонується використовувати обсяг грошової маси. Обсяг та структура грошової маси відображають рівень розвитку економіки країни і складаються з активної та пасивної частин: активна частина – грошові кошти, які реальні обслуговують грошовий обіг; пасивна частина – грошові накопичення, залишки на рахунках, що можуть слугувати платіжними засобами [11]. Структура грошової маси розкривається через грошові агрегати, які різняться за ступенем ліквідності та дають змогу визначити ступінь її розвитку та шляхи стабілізації. В Україні, відповідно

до методологічних правил НБУ, виділяють грошові агрегати такого складу: M_0 включає готівкові кошти в обігу поза депозитними корпораціями; M_1 включає грошовий агрегат M_0 та переказні депозити в національній валюті; M_2 включає грошовий агрегат M_1 та переказні кошти в іноземній валюті й інші депозити; M_3 (грошова маса) включає грошовий агрегат M_2 та цінні папери, крім акцій [11]. Для оцінки ступеня забезпеченості економіки грошовими коштами використовується коефіцієнт монетизації, розрахований як відношення агрегату M_2 до ВВП (рис. 5). Цей коефіцієнт є показовим під час дослідження та контролю грошової маси,

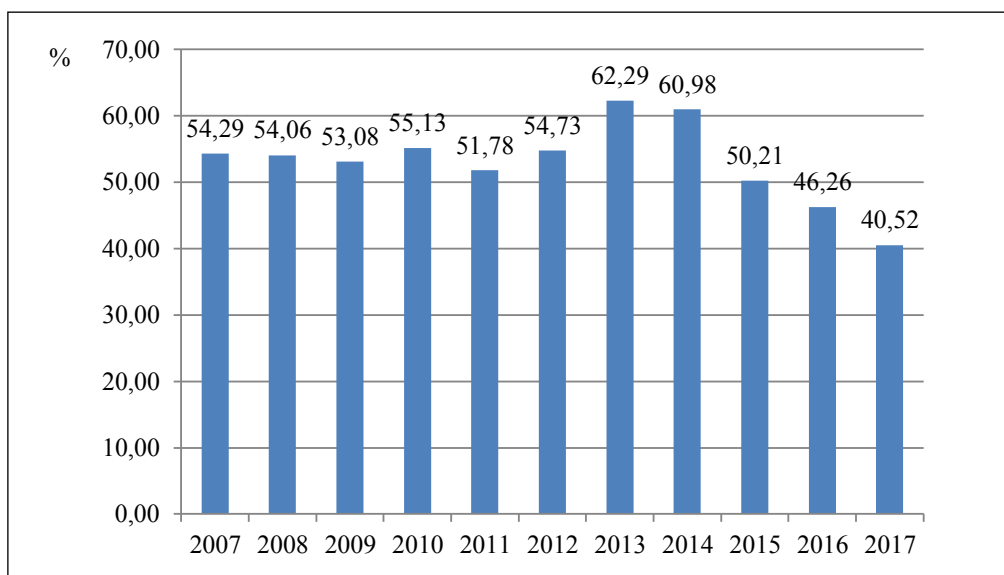


Рис. 5. Рівень монетизації економіки України в 2007–2017 рр.

Джерело: розраховано на основі даних [9]

розроблення заходів запобігання безконтрольному росту грошової маси в умовах недостатності товарної пропозиції [11].

Найвищий рівень монетизації економіки спостерігався у 2013–2014 рр. і становив понад 60%. Однак цей рівень є нижчим, аніж у розвинутих країнах, де він становить 70–80% [2]. Протягом останніх трьох років спостерігається негативна тенденція зниження рівня монетизації економіки України.

Для дослідження впливу грошово-кредитної та податково-бюджетної політики на споживчий ринок пропонуємо застосовувати метод регресійного аналізу. Як зазначалося вище, одним із провідних показників функціонування споживчого ринку є обсяг роздрібного товарообороту, тому нами буде досліджено вплив грошово-кредитної та податково-бюджетної політики держави на динаміку роздрібного товарообороту. Як вхідні параметри моделі пропонується визначити такі: x_1 – видатки держбюджету; x_2 – грошова маса (агрегат M_2); x_3 – рівень податкового навантаження на економіку України. Вхідні дані для проведення аналізу було прологарифмовано з метою їх нормалізації. Отримана функціональна залежність має вигляд (1):

$$y = -0,9 + 0,09x_1 + 0,93x_2 - 0,01x_3 \quad (1)$$

Для перевірки адекватності знайденого рівняння залежності проаналізуємо основні показники оцінки адекватності. Оскільки коефіцієнт детермінації ($R^2 = 0,989$) наближається до одиниці і вищий за нормоване значення ($R^2_{\text{норм}} = 0,984$), варіація залежної змінної значною мірою визначається варіацією незалежних змінних. Тобто 99% змін показника пояснюється включеними у регресію факторами. Коефіцієнт кореляції ($R = 0,995$) також близький до одиниці, тому існує тісний зв'язок усіх

незалежних змінних із залежною змінною y . Для отриманої моделі розрахункове значення критерію Фішера ($F_{\text{розрах}} = 212,06$), що більше за критичне значення $F_{\text{табл}}(3;7;0,05) = 4,35$. Отже, знайдене рівняння залежності з імовірністю 95% адекватне вихідним даним. Це означає, що за зростання видатків держбюджету на 1% відбудеться зростання роздрібного товарообороту на 0,09%. За зростання грошової маси на 1% спостерігатиметься зростання товарообороту на 0,93%, а зростання податкового навантаження на 1% призведе до зниження товарообороту на 0,01%.

Висновки з проведеного дослідження. Аналіз параметрів моделі підтверджує попередні висновки щодо впливу грошово-кредитної та податково-бюджетної політики на споживчий ринок. Високий рівень податкового навантаження дійсно призводить до дестимуляції споживчого ринку, а монетизація, навпаки, стимулює його функціонування. Зростання видатків держбюджету також має позитивний вплив на динаміку товарообороту.

Таким чином, проведені розрахунки свідчать про наявність взаємозв'язку між ефективністю застосування інструментів грошово-кредитної та податково-бюджетної політики і функціонуванням споживчого ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Адаменко І.П. Фінансова політика як інструмент соціально-економічного розвитку країни. Бізнес Інформ. 2014. № 3. С. 341–345.
2. Бова Н.В. Динаміка змін грошової маси та її вплив на формування депозитної політики банку. Молодий вчений. 2015. № 10(25). С. 91–94.
3. Бюджет України. URL: <http://cost.ua/budget/revenue/>.

4. Бьюкенен Дж.М., Мак-грейв Р.А. Суспільні фінанси та суспільний вибір. Два протилежних бачення держави. Київ: Академія, 2004. 175 с.

5. Жак О.П. Координація грошово-кредитної та податково-бюджетної політики на стадії їх розробки. URL: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/53846/5/Zhak_monetary_policy.pdf1.pdf.

6. Кейнс Д. Общая теория занятости, процента и денег. Москва: Гелиос АРВ, 1999. 352 с.

7. Лук'яненко І., Сидорович М. Бюджетно-податкова політика України: нові виклики: монографія. Київ: НАУКМА, 2014. 229 с.

8. Мануїлов О.В. Посилення координації грошово-кредитної та бюджетно-податкової політики як інструмент забезпечення макроекономічної стабільності. Наукові праці НДФІ. 2017. № 2(79). С. 77–87.

9. Минфин – все о финансах: новости, курсы валют, банки. URL: <https://index.minfin.com.ua>.

10. Никифоров А.Є., Дибя В.М., Парнюк В.О. Податкове стимулювання інноваційної діяльності. Фінанси України. 2009. № 5. С. 78–86.

11. Омельченко О.І., Рац О.М. Аналіз та регулювання грошової маси України. Ефективна економіка. 2018. № 3. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2018/54.pdf.

12. Самуельсон П. Економіка. Львів: Світ, 1993. 493 с.

13. Шыбаева Н.В., Бабан Т.О. Бюджетно-податкова політика: теорія та практика застосування в Україні. Фін.-кредит. діяльність: проблеми теорії та практики. 2016. Вип. 1. С. 147–156.

14. Ярема Б.П., Ситник Н.С. Бюджетно-податкова політика України та напрями її реалізації. Вісник Хмельницького національного університету. 2016. № 2. С. 75–80.

15. Friedman M. Capitalism and Freedom, Chicago: The University of Chicago Press, 2002. 230 p.

16. Hayek F. The Pure Theory of Capital. Chicago: The University of Chicago Press, 2007. 464 p.

REFERENCES:

1. Adamenko I.P. (2014) Finansova polityka yak instrument sotsialno-ekonomichnoho rozvytku krainy [Financial policy as an instrument of socio-economic development of the country]. *Biznes Inform*, no. 3, pp. 341-345.

2. Vova N. V. (2015) Dynamika zmin hroshovoi masy ta yii vplyv na formuvannia depozytnoi polityky banku [Dynamics of changes in the money supply and its influence on the formation of the deposit policy of the bank]. *Molodyi vchenyi*, vol. 10, no. 25, pp. 91-94.

3. Biudzhnet Ukrainy. URL.: <http://cost.ua/budget/revenue/>

4. Biukenen Dzh. M., Makhreiv R.A. (2004) Suspilni finansy ta suspilnyi vybir. Dva protylezhnykh bachennia derzhavy [Public finances and social choice. Two opposing views of the state]. Kyiv: Akademiia. (in Ukrainian).

5. Zhak O.P. Koordynatsiia hroshovo-kredytnoi ta podatkovobiu-dzhethnoi polityky na stadii yikh rozrobky [Coordination of monetary and fiscal policy at the stage of their development]. URL.: https://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/53846/5/Zhak_monetary_policy.pdf1.pdf

6. Keins D. (1999) Obshchaia teoriya zaniatosty, protsenta y deneh [The General Theory of Employment, Interest and Money]. Moscow : Helyos ARV. (In Russian)

7. Luk`yanenko I., Sydorovych M. (2014) Biudzhethno-podatkovia polityka Ukrainy: novi vyklyky [Fiscal policy Ukraine: new challenges]. Kyiv: NaUKMA. (in Ukrainian).

8. Manuilov O. V. (2017) Posylennia koordynatsii hroshovo-kredytnoi ta biudzhethno-podatkovoi polityky yak instrument zabezpechennia makroekonomichnoi stabilnosti [Strengthening coordination of monetary and fiscal policy as a tool for ensuring macroeconomic stability]. *Naukovi pratsi NDFI*, vol. 2, no. 79, pp. 77-87.

9. Myfnyn — vse o fynansakh: novosti, kursy valiut, banky [Finance Ministry – all about finances: news, exchange rates, banks]. URL.: <https://index.minfin.com.ua>

10. Nykyforov A.Ye., Dyba V.M., Parniuk V.O. (2009) Podatkove stymuliuvannia innovatsiinoi diialnosti [Tax incentives for innovation]. *Finansy Ukrainy*, no 5, pp. 78–86.

11. Omelchenko O.I., Rats O.M. (2018) Analiz ta rehulivannia hroshovoi masy Ukrainy [Analysis and regulation of the money supply of Ukraine]. *Efektynva ekonomika*, no3. URL.: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/3_2018/54.pdf

12. Samuelson P. (1993) *Ekonomika* [Economics]. Lviv : Svit. (in Ukrainian).

Shybaieva N.V., Baban T.O. (2016) Biudzhethno-podatkovia polityka: teoriia ta praktyka zastosuvannia v Ukraini [Budgetary and Tax Policy: Theory and Practice of Application in Ukraine]. *Fin.-kredyt. diialnist: problemy teorii ta praktyky*, vol. 1, pp. 147-156.

14. Yarema B. P., Sytnyk N. S. (2016) Biudzhethno-podatkovia polityka Ukrainy ta napriamy yii realizatsii [Budget and tax policy of Ukraine and directions of its realization]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*, vol 2, pp. 75-80.

15. Friedman M. (2002) *Capitalism and Freedom*, Chicago: The University of Chicago Press.

16. Hayek F. (2007) *The Pure Theory of Capital*. Chicago: The University of Chicago Press

Yahno T.P.PhD in Economics, Associate Professor
Lviv University of Trade and Economics**Husakovska T.O.**PhD in Economics, Associate Professor
Poltava University of Economics and Trade**MONETARY AND FISCAL POLICY OF UKRAINE ARE AS FACTORS
OF THE DEVELOPMENT OF CONSUMER MARKET**

The financial policy of the state is one of the most important tools for stimulating the development of the national economy. Scientists have investigated the impact of financial policy of the state and its components on indexes of socio-economic development of the country: the level of GDP, inflation, income of the population etc. At the same time, the relationship between the use of financial policy tools and indexes of functioning the consumer market remains insufficiently researched.

The purpose of the article is to do the analyze of the relationship between monetary and fiscal policy of the state and the dynamics of the consumer market.

Indexes of the consumer market state are as a reflection of the level of socio-economic development of the country. In addition, the activation of the consumer market is an incentive for the positive dynamics of economy as a whole. In the article it was considered the impact of monetary and fiscal policy on functioning the consumer market. The volume of money supply has been used as an index reflecting the impact of monetary policy. For the analysis of the impact of fiscal policy, the indexes of the State budget expenditures and the level of tax burden have been investigated. The study of the impact of monetary and fiscal policy on the consumer market was carried out by applying a regression analysis of the impact of the level of expenditures of the State Budget, the volume of money supply and the level of tax burden on the Ukrainian economy on the dynamics of retail trade turnover. The parameters of the received model have allowed to confirm the presence of influence of monetary and fiscal policy on the consumer market. A high level of tax burden leads to the dismantling of of the consumer market, and monetization, by contrast, stimulates its functioning. The growth of expenditures of the State Budget also has a positive impact on the dynamics of trade turnover.

The conducted calculations prove the presence of a link between the effectiveness of the use of monetary and fiscal policy tools and functioning the consumer market.

РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

ІМПЕРАТИВИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА: СТРАТЕГІЧНИЙ ПІДХІД ТА АНТИКРИЗОВІ ЗАХОДИ

IMPORTS OF ECONOMIC SAFETY OF THE ENTERPRISE: STRATEGIC APPROACH AND ANTI-CRISIS MEASURES

УДК 33:338

Аванесова Н.Е.

д.е.н., професор кафедри фінансів та кредиту
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Середа К.Г.

магістр
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Киричок В.М.

магістр
Харківський національний університет будівництва та архітектури

У статті обґрунтовано підходи до визначення сутності імперативів розвитку економічної безпеки промислових підприємств у системі національної безпеки країни, подано їх класифікацію та специфіку проявів; особливу увагу зосереджено на аналізі імперативів середовища, процесу та результату розвитку індикаторів економічної безпеки промислових підприємств. Обґрунтовано процес ідентифікації та формування системи імперативів розвитку економічної безпеки підприємств у системі національної безпеки країни.

Ключові слова: стратегія, економічна безпека, промислове підприємство, розвиток, моніторинг, індикатори, криза, імператив.

В статті обґрунтовано підходи к определению сущности императивов развития экономической безопасности промышленных предприятий в системе национальной безопасности страны, представлена их классификация и специфика проявлений; особое внимание сосредоточено на анализе императивов среды, процесса и результата развития индикаторов экономической без-

опасности промышленных предприятий. Обоснован процесс идентификации и формирования системы императивов развития экономической безопасности предприятий в системе национальной безопасности страны.

Ключевые слова: стратегия, экономическая безопасность, промышленное предприятие, развитие, мониторинг, индикаторы, кризис, императив.

The article substantiates approaches to determining the imperative of economic security of industrial enterprises in the system of national security of the country, their classification and peculiarities of manifestation; Particular attention is paid to the analysis of environmental imperatives, the process and development of indices of industrial safety of industrial enterprises. The process of identification and formation of a system of imperatives for the development of economic security of enterprises in the system of national security of the country is substantiated.

Key words: strategy, economic behavior, industrial enterprises, development, monitoring, indicators, crisis, improvements.

Постановка проблеми. Незважаючи на наявність певного обсягу наукових досліджень щодо імперативів розвитку економічної безпеки підприємств у системі національної безпеки країни, відсутні комплексно ґрунтовні роботи щодо сутності імперативів, їх групування, логічних залежностей та закономірностей впливу, наслідків, змістовного наповнення. Тому є необхідність у розгляді етимології цієї наукової категорії з метою визначення її сутності, глибинного змісту і, відповідно, виокремлення та аналізу ключових імперативів розвитку економічної безпеки підприємств у межах стратегічного підходу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Окремі моменти цієї теми були висвітлені у працях зарубіжних та вітчизняних дослідників [3; 7; 10; 4; 9]: Х. Булла, Д. Буркальцевої, З. Варналій, Е. Гідденса, С. Глазьєва, П. Кінга, Д. Ламбера, Р. Ноллана, Д. Нортона, Д. Хелда.

Незважаючи на актуальність поставленої проблеми, нині в науковій літературі не досить розкрито питання стратегічного підходу щодо формування механізму економічної безпеки держави.

У сучасній науковій економічній платформі імперативи досить часто використовуються як зрозуміле явище без детального аналізу чи пояс-

нення розуміння їхньої глибинної сутності. Так, зазвичай розглядаються окремі явища як імперативи розвитку економіки (стійке економічне зростання, інноваційні перетворення, креативні кадри тощо) або як певні розрізнені імперативи щодо окремих сфер, галузей діяльності (екологічні, соціальні, стратегічні, євроінтеграційні, гуманістичні, креативні, культурні).

Фундаментальні дисертаційні дослідження проведені щодо імперативів глобального розвитку економічних систем такими науковцями, як Н. Стукало [1], І. Тимків [2], О. Швиданенко [3]. У наукових дослідженнях, присвячених туризму, теж простежується аналіз імперативів в різних аспектах, де вони зазвичай трактуються як ключові особливості, тенденції, фактори розвитку.

Метою статті є визначення стратегічних напрямів забезпечення економічної безпеки підприємств у системі національної безпеки держави на перетині курсів євроінтеграції та глобалізації.

Виклад основного матеріалу. Щодо імперативу, то насамперед слід розглянути підхід Е. Канта, який визначає його як правило, що містить об'єктивний примус до вчинку певного виду і виділяє: категоричний імператив – безумовне етичне розпорядження про належну поведінку

людини як розумної істоти, що володіє вільною волею, та гіпотетичний імператив – вимоги, яких слід дотримуватися як необхідних умов, аби досягти поставлених цілей [9]. Е.З. Мірская в імперативах вбачає правила, які виражаються у формі дозволів, заборон, приписів, уподобань тощо. [10].

Загалом більшість філософських словників імператив трактують як принцип, що має характер беззаперечної повинності та базується на глибоких морально-етичних переконаннях [11], що в результаті робить формалізовану норму максимально ефективною.

Отже, саме в цьому криється основна відмінність формальних та неформальних правил Д. Норта від імперативу.

Термін «імператив» походить від лат. *imperatus* – владний, наказовий; вимога, наказ, закон. Словник української мови трактує імператив як беззастережну, категоричну вимогу; веління, наказ [7].

У словнику Merriam-webster імператив визначається як: 1) те, що виражає волю і впливає на поведінку іншого; 2) те, що виражає блага, вмовляння, необхідність; 3) те, що має можливість стримувати, контролювати [8]. Обґрунтовуючи бізнес-імперативи, К. Карабелі (Carl Carabelli) наголошує на тому, що вони мають вирішальне значення для успіху, знаходяться в основі формування мети бізнесу [9]. Розглядаючи генезис імперативу, необхідно зазначити, що вперше це поняття вжив у XVIII ст. філософ І. Кант (I. Kant) у праці «Критика практичного розуму» (*Kritik der praktischen Vernunft*, 1788 р.) [10] як особливі правила, що містять об'єктивний примус до вчинків певного виду. Згідно з групуваннями І. Канта, виділяється дві групи імперативів: гіпотетичні (правила вміння та розсудливості) і категоричні (моральні закони). Вчення І. Канта спрямоване на дослідження імперативів у філософському пізнанні людини.

Окрім філософії, поняття «імперативи» отримало розповсюдження у лінгвістиці, юриспруденції, економіці. З огляду на ототожнення в багатьох наукових публікаціях понять «імператив», «детермінант», «чинник/фактор/драйвер», вважаємо необхідним їх розмежування. Так, «чинник/фактор/драйвер» розглядаються як джерело впливу, тобто те, що чинить вплив, а «детермінант» – це складник, компонент, визначник, причина, умова.

Базуючись на сутності терміна «імператив» та його розумінні в економічній площині, можна визначити, що загалом імперативи економічної безпеки промислових підприємств – визначальні вимоги та цільові орієнтири до неї як до цілісного утворення та до її окремих складників.

В економічних дослідженнях імперативи розглядаються на різних рівнях (мікро-, мезо-, макро-); відповідно до цього їх змістовне наповнення, прояви, вимірність та інші параметри можуть різнитися. Так, у макроекономічних дослідженнях

проф. О. Швиданенко виокремлює такі основні імперативи забезпечення конкурентних переваг країни у контексті прогресивних глобалізаційних тенденцій, як інформатизація, інноваційність, економічна демократизація, безпека розвитку, якість людських ресурсів, глобальне мислення, підприємництво, соціальна відповідальність [3, с. 11].

Значною мірою до цього привело неналежне програмування розвитку вітчизняного підприємництва за період 1991–1999 рр. (у 1993 р. була схвалена Програма державної підтримки підприємництва в Україні, а на 1997–1998 рр. затверджено Програму розвитку малого підприємництва в Україні, проте вони не ґрунтувалися на відповідних нормативно-методичних засадах програмування у тому числі (наявності єдиного закону), а також були побудовані на принципах планової економіки, зокрема, щодо централізованого розподілу потоків фінансової підтримки [1, с. 3]). Лише у 2000 р. було прийнято Закон України «Про національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» та затверджено «Заходи щодо реалізації Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні на 2001 р.» [2].

Незважаючи на загальнодержавне визнання ролі підприємництва, яку воно відіграє у забезпеченні соціально-економічного розвитку держави та її регіонів, наявна в Україні політика державного регулювання підприємництва певною мірою має декларативний характер, а практика її реалізації характеризується окремими, не пов'язаними в єдину систему непослідовними заходами, які не визначають критичним чином розвиток цього сектору економіки та забезпечення економічної безпеки підприємницької діяльності в державі загалом. Необхідно зазначити, що в Україні лише протягом останніх років спостерігається, що центральні органи державного управління звертають увагу на проблеми забезпечення економічної безпеки держави. Проте ще на неналежному рівні державні службовці вищого рівня усвідомлюють системотворчу роль економічної безпеки підприємництва у її зміцненні.

Програми підтримки підприємництва стосуються лише сектору малого бізнесу, а отже, не передбачають будь-яких стратегічних планових заходів розвитку усіх секторів підприємництва, в тому числі у територіально-секторальному аспекті, у реальному секторі економіки, у галузях із значною доданою вартістю, формування раціональної галузевої структури економіки (причому у контексті не лише відсоткового співвідношення обсягів виробництва і реалізації продукції за галузями економіки, але й співвідношення елементів складу соціально-економічної системи); засвідчують відсутність цілісної концепції державної підтримки підприємництва.

У межах цього дослідження доцільно визнати, що вітчизняна система стратегічного планування розвитку підприємництва характеризується значними недоліками (у контексті зміцнення економічної безпеки підприємництва в Україні) (рис. 1).

По-друге, відсутня належна спадковість програм, які не є навіть елементом середньострокового прогнозування (оскільки розробляються лише на один рік), низькою є якість роботи з визначення стратегічних цілей, спостерігається нечіткість їх формулювання, що перешкоджає поставити їм у відповідність систему адекватних кількісних показників-вимірників рівня досягнення цілей; пріоритетні завдання не підпорядковуються основній меті підтримки підприємництва, що пояснюється відсутністю строгої ієрархії в системі цілей.

По-третє, усталений перелік кількісних індикаторів для оцінки результативності програмних

заходів (кількість діючих малих підприємств на одну тисячу осіб наявного населення; чисельність працівників на малих підприємствах та кількість створених нових робочих місць; кількість підприємців – фізичних осіб; кількість фермерських господарств; частка малих підприємств у загальних обсягах реалізації продукції (послуг); кількість об'єктів інфраструктури бізнесу; кількість осіб, які отримали допомогу та/чи пройшли підготовку у центрах зайнятості) є неповноцінним, оскільки практично за кожним із напрямів підтримки не є забезпеченим належними статистичними даними для розрахунку цільових індикаторів, відображає лише кількісні показники, не містить аналізу показників-дестимуляторів розвитку підприємництва.

По-четверте, обсяги фінансування програм підтримки підприємництва в Україні не є науково та/чи ресурсно обґрунтованими, змінюються хаотично як на центральному, так і на регіональному та місцевому рівнях

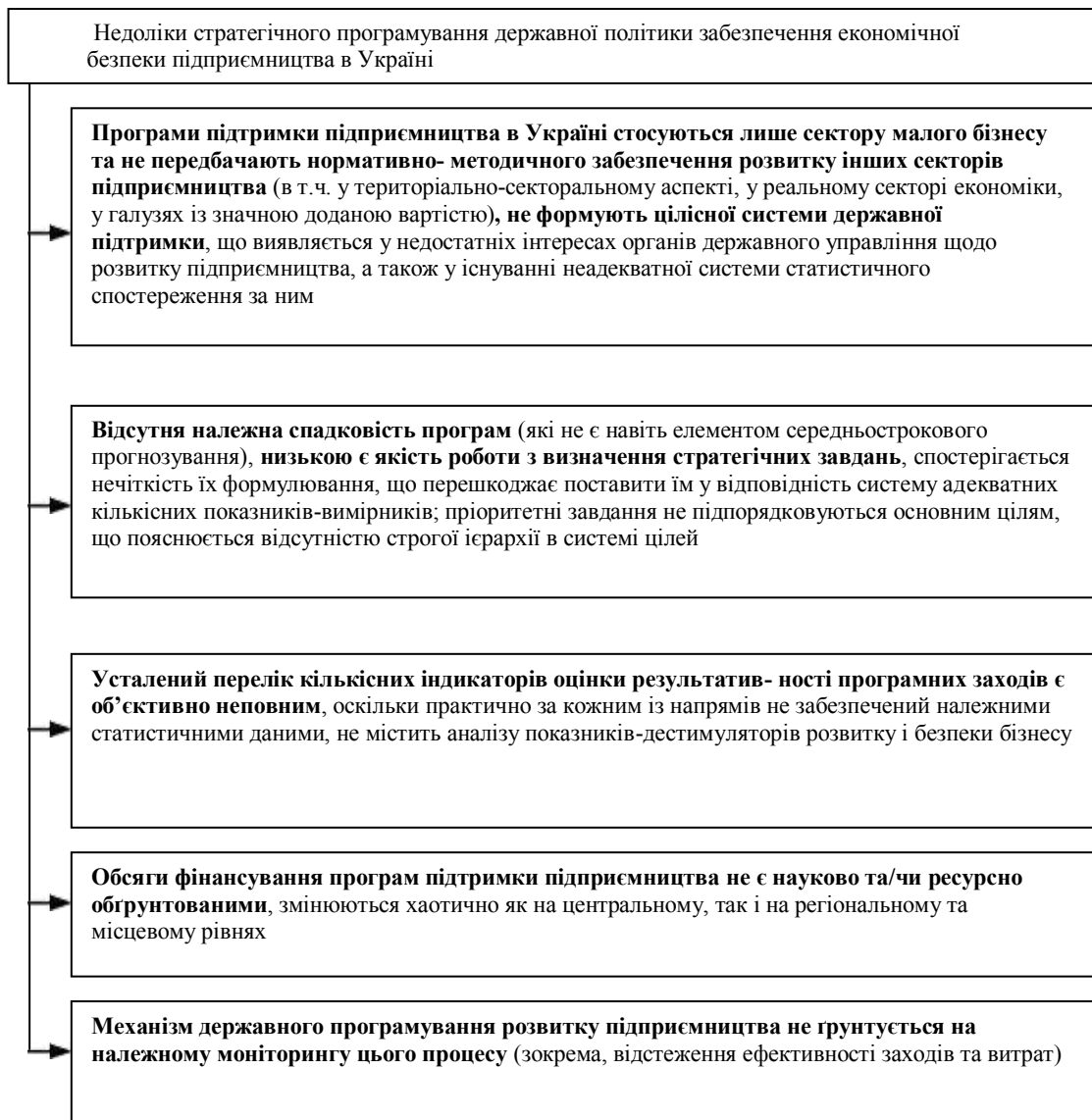


Рис. 1. Недоліки стратегічного програмування державної політики забезпечення економічної безпеки підприємництва [7]

тично як на центральному, так і на регіональному та місцевому рівнях.

По-п'яте, механізм державного програмування не передбачає належного моніторингу цього процесу (зокрема, відстеження ефективності заходів та витрат на їх реалізацію), практично відсутнє обґрунтування сукупності показників моніторингу результатів реалізації програмних заходів. З метою запровадження ефективного моніторингу економічної безпеки підприємництва в Україні доцільною є класифікація його систем з урахуванням різноманітності аспектів, які є суттєвими з огляду на завдання державного регулювання та підтримки підприємництва [6, с. 16–17]: нормативно-правової бази; рівня розвитку підприємництва; досягнення мети програм підтримки та забезпечення економічної безпеки підприємництва з позицій бюджетування.

Наведене доводить, що вітчизняне програмування розвитку малого підприємництва не лише не в змозі увібрати в себе функцію забезпечення економічної безпеки підприємництва, а й саме характеризується значними недоліками, які в поєднанні з системними перешкодами розвитку підприємництва не дозволяють сформувати належне економічне та правове середовище для ведення бізнесу.

З огляду на значну взаємозумовленість (визнану на вищому рівні державного управління) економічної безпеки підприємництва та соціально-економічного розвитку держави, гарантування її економічної безпеки, добробуту громадян [7] доцільно започаткувати практику розроблення і реалізації заходів Національної програми забезпечення економічної безпеки підприємництва в Україні.

Заходи цієї програми мають ґрунтуватися на затвердженій Стратегії, а імплементація цього

стратегічного програмного документа у вітчизняну систему програмування державної соціально-економічної політики може бути здійснена за такими напрямками, як:

1) прийняття та реалізація окремої загальнодержавної програми (яка може реалізовуватися центральними органами державного управління, а фінансові ресурси на конкурсних засадах рівномірно або за погодженим принципом розподілятися за регіонами країни або передбачати розроблення і реалізацію регіональних та місцевих програм);

2) прийняття та реалізація загальнодержавної програми, в межах якої програма сприяння розвитку сектору малого підприємництва буде представлена окремим розділом;

3) внесення заходів із забезпечення економічної безпеки підприємництва до програм соціально-економічного розвитку держави та/чи програм у межах реалізації Стратегії національної безпеки України, прийнятої у 2007 р. [8].

У структурі національної економіки України в умовах зовнішньої військової агресії основну доміную розвину мають підприємства оборонно-промислового комплексу. Головний комплекс проблем і основні причини поточного неблагополуччя багатьох підприємств криються як у структурних, так і в тимчасових фінансово-економічних та кон'юнктурних чинниках (рис. 2). Усі ці чинники мають інституційний характер, тобто спричинені наявною нормативно-регулюючою системою та інститутами впливу на діяльність великих промислових підприємств.

Як можна побачити з рис. 2, причини таких інституційних загроз криються як у внутрішньому середовищі промислових підприємств, так і у сформованому полі дій зовнішнього середовища.



Рис. 2. Інституційні загрози функціонування підприємств оборонно-промислового комплексу України

Джерело: складено автором

Тому одним із завдань забезпечення економічної безпеки підприємств має стати трансформування внутрішньої системи господарювання до наявного зовнішнього інституційного середовища з метою адекватної та вчасної реакції на соціально-економічні виклики.

Результативність системи економічної безпеки промислових підприємств дуже великою мірою залежить від ефективності інституційної бази суспільства – сукупності економічних, політичних і соціальних інституцій. Інституційні передумови створюють умови для руху інформації (нормативної, неофіційної), формування корпоративної культури підприємства, а у сфері економічної безпеки – формування інформаційної бази для розроблення та прийняття управлінських рішень щодо безпечно-забезпечувальної діяльності підприємства.

Інституційні передумови визначають сприятливість інституційного середовища діяльності підприємства, створюють підґрунтя налагодження його взаємозв'язків із суб'єктами зовнішнього середовища, визначають складність системи економічної безпеки підприємства. Вплив інституційного середовища на систему економічної безпеки підприємства є невідчутним, але дуже інтенсивним.

Вплив інституційного середовища на функціонування системи економічної безпеки підприємств показаний на рис. 3.

Розкриваючи вплив інституційного середовища на створення та функціонування системи економічної безпеки підприємств, слід зазначити таке:

– по-перше, інституційне середовище підприємств ОПК визначає необхідний рівень трансакційних витрат. Розвинене інституційне середовище сприяє якщо й не мінімізації трансакційних витрат, то принаймні усталеності їх величини, дає змогу збільшити міру їх прогнозованості. І навпаки, нерозвинене інституційне середовище приводить до зрос-

тання трансакційних витрат як ціни взаємодії підприємства із суб'єктами зовнішнього середовища;

– по-друге, інституційне середовище прямо визначає рівень захисту інтересів і прав підприємства державними агентами: у розвиненому інституційному середовищі передбачається, що є сукупність державних агентів, які займаються регулюванням відносин учасників ринку.

Інституційне середовище визначає міру захисту прав, майна та інтересів підприємств оборонної промисловості, тобто безпосередньо визначає дію елементів механізму функціонування їх системи економічної безпеки. Дія елементів механізму є різною – від залучення формальних механізмів судової влади до вдавання до неформальних традицій виконання навіть усних угод та прийнятих на себе зобов'язань. У першому разі для захисту прав, майна та інтересів підприємства залучаються державні (державна судова влада) або недержавні агенти (арбітражний суд), які наділені правом ухвалення відповідних рішень.

Передбачуваність, прогнозованість зовнішнього середовища є головною умовою результативності майже всіх видів управлінської діяльності підприємств, а не лише результативного функціонування системи економічної безпеки. Так, передбачуваність, прогнозованість зовнішнього середовища є одним із постулатів стратегічного управління підприємствами: на основі прогнозованого стану зовнішнього середовища підприємств визначається бажаний їх стан та способи його досягнення. Прозоре стабільне інституційне середовище підприємств оборонної промисловості дає змогу надійно (безумовно, з певними варіантами) прогнозувати стан зовнішнього середовища підприємств та сформувані можливі сценарії їхньої діяльності. Кількість і надійність сценаріїв функціонування системи економічної безпеки



Рис. 3. Вплив інституційного середовища на функціонування системи економічної безпеки промислових підприємств

Джерело: складено автором

промислових підприємств прямо залежить від міри прогнозованості зовнішнього середовища.

Отже, щоб забезпечити розвиток економічної безпеки промислових підприємств, необхідно в процесі побудови системи економічної безпеки підприємств враховувати характер впливу інституційного середовища та її складність. Характер впливу інституційного середовища – не єдина детермінанта, що визначає особливості побудови системи економічної безпеки підприємств, її функції, властивості, режим функціонування та дію механізму функціонування системи.

У сучасних умовах розвитку суспільства рівень національної безпеки вимірюється у розрізі несилових складників її забезпечення, зокрема економічної, зовнішньополітичної, соціальної, екологічної, інформаційної безпеки тощо. Так, якщо у першій половині ХХ ст. домінантою державної політики було інтенсивне зростання промислово-оборонного комплексу, то вже з другої половини ХХ ст. головним пріоритетом стає економічна безпека. Зміна пріоритетів національної безпеки пояснюється багатьма причинами (рис. 4).

Отже, національну безпеку доцільно трактувати як спроможність держави своєчасно реагувати на внутрішні та зовнішні дестабілізуючі чинники, які проявляються у формі економічної, соціальної, політичної, військової та інших загроз, наявність яких може призвести до глибоких соціально-економічних потрясінь та порушення цілісності країни.

Саме тому головною стратегією держави у забезпеченні національної безпеки є реалізація заходів, спрямованих на мінімізацію залежності функціонування національної економіки від зовнішніх джерел шляхом її структурної перебудови, яка б забезпечила поступальний розвиток та конкурентоспроможність на світовій арені.

Оскільки безпека держави у всіх її формаціях реалізується через відповідне державне фінансування, основою якого є створений внутрішній валовий продукт, то чи не найважливішим її складником є саме економічна безпека. Вона характеризується таким

станом національної економіки, який дає змогу зберегти стійкість до внутрішніх і зовнішніх загроз, забезпечує конкурентоспроможність держави, її незалежність від зовнішнього середовища та економічний добробут населення. На рис. 5 наведені основні характеристики економічної безпеки України.

Кардинально протилежна ситуація у сфері безпеки, зокрема її економічного складника, характерна для України на сучасному етапі її становлення та розвитку. На рис. 6 наведені наявні загрози економічній безпеці України.

Криза на підприємстві – це процес зміни, руйнування сформованої структури зв'язків, відносин, виходом з якого може стати або заново сформована структура зв'язків, відносин, або ліквідація підприємства.

Найчастіше кризі передують поява визначених ознак, що слугують попередженням для фахівців, менеджерів організації:

- погроза цілям і цінностям;
- скорочення часу на реакцію;
- необхідність невідкладності, терміновості дій;
- перешкоди в ефективному здійсненні виробничого процесу, просуванні продукції до споживача.

Для того щоб надати обґрунтовані пропозиції щодо запровадження першочергових заходів з реалізації інтересів державної політики у сфері забезпечення економічної безпеки, було б доцільно провести моніторинг основних індикаторів економічних показників (рис. 7). Найголовнішими є показники валового внутрішнього продукту та сальдо платіжного балансу. Решта індикаторів є похідними.

Таким чином, у сучасних реаліях розвитку суспільства пріоритетом національної безпеки стають спроможність держави протистояти зовнішнім та внутрішнім дестабілізуючим чинникам, які проявляються у формі економічних потрясінь; мінімізація залежності від зовнішньої кон'юнктури шляхом структурної перебудови й модернізації економіки та розширення внутрішнього ринку.

Основними стратегічними напрямками економічної безпеки промислових підприємств у

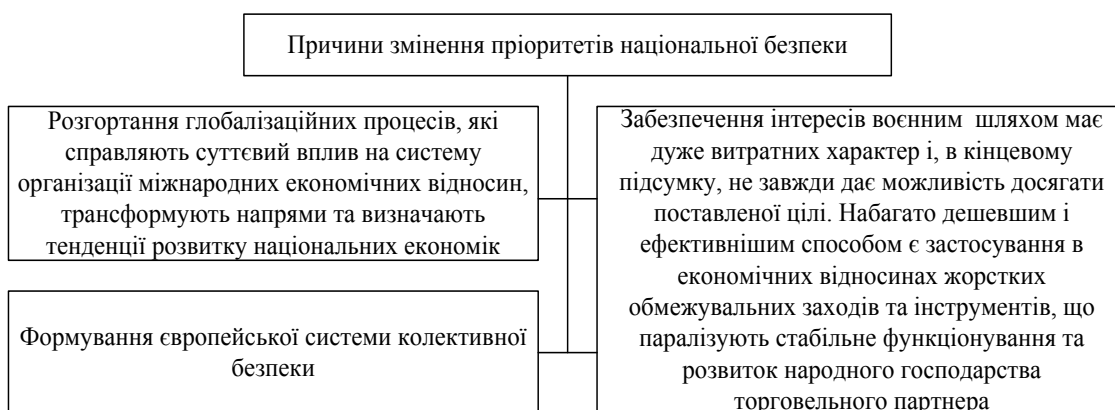


Рис. 4. Причини зміни пріоритетів національної безпеки [6]



Рис. 5. Характеристики економічної безпеки України [4]



Рис. 6. Загрози економічній безпеці України

Джерело: складено автором

системі національної безпеки країни та плідної співпраці України та країн ЄС, затвердженими на офіційному рівні у сфері економічних реформ щодо зміцнення промисловості держави, мають стати:

1. Функціонує ринкова економіка:

– Подальший прогрес у створенні функціонуючої ринкової економіки, включаючи ціноутворення,

контроль державної допомоги, правового середовища, що забезпечує справедливу конкуренцію між економічними операторами.

– Подальший прогрес у поступовому наближенні законодавства до ЄС і забезпечення його ефективного здійснення.

– Реалізація стратегії наближення законодавства за пріоритетними напрямками, у тому



Рис. 7. Індикатори економічних показників, які необхідні для моніторингу [8]

числі підвищення якості та узгодженості документів.

– На основі взаємного рішення завершення спільної роботи для підготовки плану-графіка і визначення пріоритетів для моніторингу і сприяння здійсненню.

– Усунення протиріччя між положеннями Закону України «Про оборону України» від 06.12.1991 № 1932-XII та Рішенням РНБО «Про невідкладні заходи щодо захисту України та зміцнення її обороноздатності» від 28.08.2014 р.

2. Поліпшення інвестиційного клімату, включаючи забезпечення прозорості, передбачуваності та спрощення регулювання на його застосування:

– Провести консультації з вітчизняними та іноземними організаціями, розробити програму щодо роботи для подальшого здійснення регуляторної реформи, спрямованої на зниження адміністративних бар'єрів на шляху розвитку підприємств оборонно-промислового комплексу.

– Забезпечити однакове застосування правил по всій Україні на центральному та регіональному рівнях.

– Прийняти та впровадити систему оцінки впливу регулятивних заходів, консультації зацікавлених сторін, щоб забезпечити прозорість (передбачуваність регуляторного середовища).

3. Фіскальна та монетарна політика, політика обмінного курсу:

– Закріпити прогрес, досягнутий у реалізації політики макроекономічної стабілізації та зростання;

– Зміцнити незалежність Національного банку України, у т. ч. запотреби внести зміни до Закону України «Про Національний банк України» для приведення його у відповідність до стандартів ЄС.

– Посилити фінансову стійкість, у т. ч. шляхом здійснення податкової реформи та вжиття заходів середньострокової тенденції в пенсійній системі.

На основі даних попереднього аналізу розробляється система антикризового управління, яка передбачає низку пов'язаних заходів, серед яких мають бути організаційні, виробничі, економічні, інвестиційні, зовнішньоекономічні, соціальні, еко-

логічні тощо. Особливо необхідно виділити такі напрями антикризового управління:

– аналіз руху акцій корпорації на вторинному ринку, проведення заходів з удосконалення;

– аналіз керованості підприємством, проведення заходів, спрямованих на її підвищення;

– спеціальний аналіз співвідношення боргових зобов'язань;

– розроблення і виконання програми ненароцування боргів;

– розроблення і здійснення програми погашення боргів;

– розроблення і проведення змін виробництва;

– розроблення маркетингової підпрограми;

– розроблення та здійснення програми залучення інвестицій;

– проведення роботи з персоналом;

– розроблення і здійснення реструктуризації підприємства;

– розроблення процедури банкрутства;

– розроблення та вибір варіантів санації підприємства.

Висновки. Отже, для забезпечення стабільної економічної безпеки державна політика першочергово повинна бути спрямована на реалізацію двох стратегічних напрямів: структурну перебудову народного господарства, його модернізацію та розширення внутрішнього ринку шляхом забезпечення умов для припливу інвестиційного капіталу.

Для забезпечення економічної безпеки потрібне врахування характеру та впливу інституційного середовища в процесі побудови системи економічної безпеки підприємств. Інституційне середовище дає змогу підприємствам оборонної промисловості законним чином відстоювати свої інтереси та права у взаємодії із суб'єктами зовнішнього середовища, з числа яких найважливішими слід визнати органи державної влади. І навпаки, у разі відсутності можливості у зазначених підприємств відстоювати свої інтереси та права інституційне середовище стає джерелом загроз їхній економічній безпеці. Також розвинене інституційне середовище містить сукупність державних структур, які можуть стати

на захист інтересів підприємств оборонної промисловості у разі їх порушення. Для подальшого забезпечення економічної безпеки підприємства розробляється система антикризового управління, яка має низку спеціалізованих заходів.

Таким чином, економічна безпека держави – це стан економіки і державних інститутів, які передбачають гарантований захист національних інтересів, гармонійний, соціально-орієнтований розвиток країни загалом, достатній економічний і промисловий потенціал навіть за найнесприятливіших варіантів розвитку внутрішніх та зовнішніх процесів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Айвазян З.А. Антикризисное управление: сущность стабилизационной программы / З. А. Айвазян, В. В. Кириченко // Эксперт. 2001. № 8.
2. Антикризове управління підприємством: Навч. посіб. / З.Є. Шершньова, В.М. Багацький, Н.Д. Гетманцева; За заг. ред. З.Є. Шершньової. К.: КНЕУ, 2007. 680 с.
3. Бесчастний А.В. Економічна безпека України у контексті світової економічної кризи // Економіка і держава. 2009. № 15. С. 67–69.
4. Жаліло Я. Інституційні засади формування ефективної економічної стратегії держави / Я. Жаліло // Модернізація управління національною економікою : зб. мат. IV Міжнар. наук.-практ. конф. (25–26 листопада 2016 р.) / редкол.: І. Малий (голова) та ін. К., 2016. С. 93–97.
5. Кириченко О.А. Проблеми управління економічною безпекою суб'єктів господарювання : монографія / О.А. Кириченко, В.С. Сідак, С.М. Лаптев та ін. К. : УЕП «Крок», 2008. 401 с.
6. Паньков В. Экономическая безопасность: мирохозяйственный и внутренний аспект // Внешнеэкономические связи. 1992. Вып. 8. С. 5–18.
7. Пастернак-Таранущенко Г.А. Экономическая и национальная безопасность Украины // Экономика Украины. 1994. № 2. С. 51–57.
8. Стратегія національної безпеки України на 2010–2015 рр. URL: <http://www.cirs.kiev.ua/cs/en/home/98-2010-2015-.html>.
9. Стукало Н. Глобальні імперативи розвитку національних фінансових систем : автореф. дис. ... докт. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Н. Стукало ; ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». К., 2009. 50 с.
10. Тимків І. Система сучасних соціально-економічних імперативів глобального розвитку / І. Тимків // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2014. Вип. 6. Ч. 1. С. 133–136.
11. Тимків І. Соціально-економічні імперативи глобального розвитку : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / І. Тимків ; ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». К., 2010. 25 с.
12. Швиданенко О. Глобальна парадигма конкурентоспроможності: імперативи становлення

та розвитку : автореф. дис. ... докт. екон. наук / О. Швиданенко; Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана. К., 2007. 58 с.

13. Carabelli C. The Definition of “Business Imperative” / C. Carabelli. URL: <http://smallbusiness.chron.com/definition-business-imperative-25055.html>.

REFERENCES:

1. Ayvazyan Z.A. Antykrizysnoe upravlenye : sushchnost' stablyzatsyonnoy prohrammy / Z.A. Ayvazyan, V.V. Kyrychenko // Ékspert. – 2001. – № 8.
2. Antykrizove upravlinnya pidpryyemstvom: Navch. posib./ Z.YE. Shershnyova, V.M. Bahats'kyi, N.D. Hetmantseva; Za zah. red. Z.YE. Shershnyovoyi. K.: KNEU, 2007. 680 s.
3. Beschastnyy A.V. Ekonomichna bezpeka Ukrayiny u konteksti svitovoyi ekonomichnoyi kryzy // Ekonomika i derzhava. 2009. № 15. S. 67–69.
4. Zhalilo YA. Instytutsiyni zasady formuvannya efektyvnoyi ekonomichnoyi stratehiyi derzhavy / YA. Zhalilo // Modernizatsiya upravlinnya natsional'noyu ekonomikoyu : zb. mat. IV Mizhnar. nauk.-prakt. konf. (25–26 lystopada 2016 r.) / redkol.: I. Malyy (holova) ta in. K., 2016. S. 93–97.
5. Kyrychenko O.A. Problemy upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu sub"yektiv hospodaryuvannya : monohrafiya / O.A. Kyrychenko, V.S. Sidak, S.M. Laptev ta in. K. : UEP “Krok”, 2008. 401 s.
6. Pan'kov V. Ékonomycheskaya bezopasnost': myrokhozyaystvennyy y vnutrennyy aspekt // Vneshneékonomycheskiye svyazy. 1992. Vyp. 8. S. 5–18.
7. Pasternak-Taranushchenko H.A. Ékonomycheskaya y natsyonal'naya bezopasnost' Ukrainy // Ékonomyka Ukrainy. 1994. № 2. S. 51–57.
8. Stratehiya natsional'noyi bezpeky Ukrainy na 2010–2015 rr. URL: <http://www.cirs.kiev.ua/cs/en/home/98-2010-2015-.html>.
9. Stukalo N. Hlobal'ni imperatyvy rozvytku natsional'nykh finansovykh system : avtoref. dys. ... dokt. ekon. nauk : spets. 08.00.02 “Svitove hospodarstvo i mizhnarodni ekonomichni vidnosyny” / N. Stukalo ; DVNZ “Kyyivs'kyi natsional'nyy ekonomichnyy universytet imeni Vadyma Het'mana”. K., 2009. 50 s.
10. Tymkiv I. Systema suchasnykh sotsial'no-ekonomichnykh imperatyviv hlobal'noho rozvytku / I. Tymkiv // Naukovyy visnyk Khersons'koho derzhavnogo universytetu. Seriya “Ékonomichni nauky”. 2014. Vyp. 6. CH. 1. S. 133–136.
11. Tymkiv I. Sotsial'no-ekonomichni imperatyvy hlobal'noho rozvytku : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk : spets. 08.00.02 “Svitove hospodarstvo i mizhnarodni ekonomichni vidnosyny” / I. Tymkiv ; DVNZ “Kyyivs'kyi natsional'nyy ekonomichnyy universytet imeni Vadyma Het'mana”. K., 2010. 25 s.
12. Shvydanenko O. Hlobal'na paradyhma konkurentospromozhnosti: imperatyvy stanovlennya ta rozvytku : avtoref. dys. ... dokt. ekon. nauk / O. Shvydanenko ; Kyyivs'kyi natsional'nyy ekonomichnyy universytet imeni Vadyma Het'mana. K., 2007. 58 s.
13. Carabelli C. The Definition of “Business Imperative” / C. Carabelli. URL: <http://smallbusiness.chron.com/definition-business-imperative-25055.html>.

Avanesova N.E.Doctor of Economics,
Professor of the Department of Finance and Credit
Kharkiv National University construction and architecture**Sereda K.G.**Master's Degree of the Department Finance and Credit
Kharkiv National University construction and architecture**Kirichok V.N.**Master's Degree of the Department of Finance and Credit
Kharkiv National University construction and architecture**IMPORTS OF ECONOMIC SAFETY OF THE ENTERPRISE:
STRATEGIC APPROACH AND ANTI-CRISIS MEASURES**

The purpose of the strategy of development and strengthening of economic security of entrepreneurship should be to recognize the satisfaction of the aggregate needs of business entities, the state and its citizens, the achievement of which is ensured by free, equal access, favorable economic and legal environment for business, implementation of strategic decisions and anti-crisis measures, and also sustainable and structurally balanced development of entrepreneurship, and through it – the economy and society.

In today's market conditions, there is a need to consider the etymology of this scientific category in order to determine its essence, depth of content, and, accordingly, the isolation and analysis of key imperatives for the development of economic security of enterprises within a strategic approach.

The purpose of the article is to determine the strategic directions of ensuring the economic security of enterprises in the system of national security of the state at the intersection of the courses of European integration and globalization by applying strategic approaches taking into account the crisis situation in the country.

Despite the national recognition of the role of entrepreneurship, which it plays in ensuring the socio-economic development of the state and its regions, the policy of state regulation of entrepreneurship existing in Ukraine to a certain extent is declarative, and the practice of its realization is characterized by separate, unconnected in a single system measures that do not critically determine the development of this sector of the economy and ensure the economic security of entrepreneurial activity in the state as a whole.

In order to implement effective monitoring of the economic security of entrepreneurship in Ukraine, it is expedient to classify its systems taking into account the diversity of aspects that are essential in view of the tasks of state regulation and support of entrepreneurship: the legal framework; the level of entrepreneurship development; achievement of the objectives of the programs of support and economic security of entrepreneurship from the standpoint of budgeting.

The above proves that domestic programming for the development of small business is not only incapable of absorbing the function of ensuring the economic security of entrepreneurship in a crisis situation and the introduction of anti-crisis measures to improve the strategic potential of industrial enterprises, but also characterized by significant shortcomings that, in combination with system barriers the development of industrial business does not allow, but also block the factors necessary for the development and stimulation of the proper economic and legal environment business country in the modern world.

ПЕРСПЕКТИВИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ АГРОБІЗНЕСУ НА ЗАСАДАХ ДІАГНОСТИКИ, КОГНІТИВНОГО МОДЕЛЮВАННЯ

PROSPECTS FOR IMPROVING THE MANAGEMENT OF SOCIO-ECONOMIC SECURITY OF AGRIBUSINESS SUBJECTS ON THE BASIS OF DIAGNOSTICS, COGNITIVE MODELING

УДК 65.012.8:336

Антошкін В.К.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку і фінансів
Бердянський університет менеджменту
і бізнесу

У статті розглядаються діагностика, когнітивне моделювання як інструменти удосконалення менеджменту соціально-економічної безпеки суб'єктів агробізнесу на перспективу. Обґрунтовано етапи когнітивного аналізу соціально-економічної безпеки суб'єктів агробізнесу. Визначено класифікаційні ознаки методів прогнозування.

Ключові слова: суб'єкти агробізнесу, менеджмент, соціально-економічна безпека, діагностика, когнітивне моделювання, удосконалення, перспективи.

В статье рассматриваются диагностика, когнитивное моделирование как инструменты совершенствования менеджмента социально-экономической безопасности субъектов агробизнеса на перспективу. Обоснованы этапы когнитивного анализа

социально-экономической безопасности субъектов агробизнеса. Определены классификационные признаки методов прогнозирования.

Ключевые слова: субъекты агробизнеса, менеджмент, социально-экономическая безопасность, диагностика, когнитивное моделирование, совершенствование, перспективы.

The article deals with diagnostics, cognitive modeling as tools for improving the management of socio-economic security of agribusiness subjects in the long run. The stages of cognitive analysis of socio-economic security of agribusiness subjects are substantiated. The classification signs of forecasting methods are determined.

Key words: agribusiness subjects, management, socioeconomic safety, diagnostics, cognitive modeling, improvement, prospects.

Постановка проблеми. Останнім часом під час прийняття управлінських рішень у менеджменті агроутворень знаходять все більше визнання і застосування діагностичні та когнітивні методи моделювання. Вони використовуються під час визначення проблем з вибору перспективних стратегій усіх аспектів їхнього розвитку на першій стадії аналізу. Діагностика соціально-економічної безпеки аграрних підприємств (агроутворень, суб'єктів агробізнесу) у найбільш формалізованому вигляді включає в себе визначення проблем (загроз) безпеці, їх ранжування, а потім і діагностику її стану. Таким чином, вона передуює прогнозуванню й плануванню на перспективу, є основою для прийняття управлінських рішень у менеджменті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Необхідно зазначити, що діагностиці як предмету досліджень приділено значно більше уваги, ніж когнітивному моделюванню. Вони висвітлювалися у працях В.М. Гейця, М.М. Ігнатенка, М.О. Кизима, Т.С. Клебанової, Л.О. Мармуль, В.В. Нагорного, І.А. Романюк, Н.В. Рунчевої, А.І. Сухорукова, П.А. Фісуненка та ін. Проте як інструменти менеджменту аграрних підприємств, тим більше у плані забезпечення їхньої соціально-економічної безпеки, питання їх ефективного застосування потребують подальших розробок.

Постановка завдання. Мета статті полягає у виявленні особливостей та переваг діагностики, когнітивного моделювання як інструментів удосконалення менеджменту соціально-економічної безпеки суб'єктів агробізнесу на перспективу.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Діагностика розглядається науковцями та практиками як необхідний етап ідентифікації проблем, які виникають у процесі діяльності підприємств агробізнесу як системних утворень. Вона застосовується в результаті виявлення негативних тенденцій у стані системи – її соціально-економічної безпеки [1, с. 141]. Сутністю цього необхідного етапу в управлінні є аналіз співвідношень параметрів і величин системи і середовища, а також змін цих співвідношень з метою виявлення причин і місця виникнення проблем. У межах управлінського консультування з'явилася і розвивається управлінська діагностика, яка виявляє і формулює завдання, які згодом піддаються вирішенню.

За визначенням Б. Литвака, діагностика являє собою вивчення ознак, що визначають розвиток ситуації, а також дають змогу застосувати превентивні заходи в її розвитку. На думку В. Рапопорта, діагностикою слід вважати управлінську діяльність із виявлення вузьких місць системи. Метою діагностики є вивчення проблеми і виявлення факторів, що впливають на неї, для підтримки управлінських рішень. Інша мета діагностики – вивчення аспектів взаємозв'язку проблем і цілей для розроблення найбільш раціональних способів розвитку господарських систем і визначення наявних можливостей для таких рішень.

Для діагностики рівня соціально-економічної безпеки суб'єктів агробізнесу, виявлення дестабілізуючих факторів та ідентифікації загроз більшість дослідників, як правило, пропонують використання методу зіставлення поточних значень

індикаторів соціально-економічної безпеки з їх пороговими значеннями [2, с. 67]. На нашу думку, цей метод може бути використаний для отримання результатів стану окремих складників соціально-економічної безпеки суб'єктів агробізнесу, але тільки в разі необхідності отримання попередніх даних. Для більш повного і системного аналізу стану соціально-економічної безпеки суб'єктів агробізнесу пропонується використовувати когнітивний підхід до діагностики факторів, що впливають на соціально-економічну безпеку.

Найбільш прийнятним математичним апаратом для дослідження таких складних систем, як соціально-економічна безпека суб'єктів агробізнесу, є когнітивне моделювання, у здійсненні якого використовується системний підхід, тобто сукупність засобів і методів, що дають змогу досліджувати структуру, властивості і функції об'єктів і процесів загалом, представляючи їх як систему зі своїми зв'язками [3, с. 167]. Для встановлення причинно-наслідкових зв'язків у процесі кількісної та якісної оцінки соціально-економічної безпеки суб'єктів агробізнесу, визначення факторів дестабілізації, пошуку раціональних напрямів зниження рівня загроз пропонується використання когнітивного моделювання ситуацій (наприклад, побудова когнітивних карт).

Когнітивний аналіз соціально-економічної безпеки суб'єктів агробізнесу може включати такі етапи, як:

- формування цілей і завдань дослідження;
- вивчення соціально-економічної безпеки суб'єктів агробізнесу з позицій конкретної мети;
- збір, аналіз, систематизацію наявної кількісної та якісної інформації;
- виділення основних взаємозв'язків і ознак, визначення об'єктивних законів (економічних, соціальних, політичних) розвитку ситуації для виділення об'єктивних тенденцій і залежностей;
- визначення умов, вимог і обмежень ситуації;
- виділення соціально-економічних суб'єктів, включених у ситуацію, визначення їхніх інтересів, що дасть змогу визначити можливі зміни в розвитку ситуації і фактори, які можуть піддаватися їхньому впливу;
- визначення механізмів і шляхів реалізації інтересів основних суб'єктів для визначення стратегії.

Прогноз функціонування, тенденцій, стабільності будь-якої суспільно-економічної системи, особливо її безпеки, має величезне значення для процесу управління [4, с. 179]. Така складна система повинна бути готова до можливих наслідків подій, що відбуваються, до оцінки правильності прийнятих рішень з управління системою, мінімізації негативних наслідків та використання позитивних тенденцій для цілей посилення безпеки.

Прогноз являє собою науково обґрунтований висновок про можливий стан об'єкта в коротко- або довгостроковому періоді часу, дає змогу побачити альтернативні шляхи розвитку ситуації. Найбільш коротке сутнісне визначення прогнозу належить Е. Янчу, його зміст полягає в тому, що прогноз дає імовірне бачення майбутнього з деяким досить високим ступенем достовірності. Наука налічує велику кількість методів прогнозування, однак «базових» методів, які являють собою усталені способи дослідження, набагато менше.

Необхідно відзначити, що забезпечити високий ступінь достовірності прогнозу не може не один метод прогнозування, використовуваний сам по собі. Однак у поєднанні з іншими методами він може бути ефективним, при цьому можливі недоліки і переваги методів компенсують одне одного. Відома трирівнева класифікація методів прогнозування [5, с. 49]. Класифікаційні ознаки виглядають таким чином: повнота охоплення базових методів прогнозування; неперетинання рівнів класифікації; єдність на кожному рівні класифікаційної ознаки; відкритість, або можливість доповнення класифікаційної схеми. Класифікаційними ознаками кожного рівня можуть бути: ступінь формалізації, спосіб отримання інформації, принцип дії.

В економічному прогнозуванні застосовуються як інтуїтивні (евристичні), тобто експертні методи прогнозування, так і формалізовані, тобто фактографічні. Експертні методи ґрунтуються на узагальненні інформації і думок, що надаються фахівцями-експертами [6, с. 141]. Такі методи вимагають глибоких теоретичних і практичних знань та навичок від самих експертів, однак застосовуються досить часто.

Так, на експертних методах оцінки базуються більшість світових рейтингових установ (наприклад, із понад 300 показників, які слугують вихідними даними для складання світового рейтингу конкурентоспроможності країн за версією Всесвітнього Економічного Форуму, 2/3 є експертними). Неструктуровані знання, або інтуїція, допомагають експерту за відсутності фактографічної бази. Такі методи використовуються, як правило, тоді, коли об'єкт прогнозування не піддається фактографічному опису через високі складнощі або непередбачуваності об'єкта, невизначеність одержуваної інформації або її відсутність [7, с. 95].

Оцінки експертів можуть бути колективними або індивідуальними, в економічних дослідженнях застосовують і ті й інші. Найбільш відомі такі колективні методи, як метод Дельфі, «мозковий штурм», або метод колективної генерації ідей, тощо. Колективні методи базуються на тому факті, що колективне мислення забезпечує, як правило, більш високу точність результату, крім того, в процесі можуть виникати нові продуктивні ідеї. Однак

такі методи відрізняються значним ступенем суб'єктивності.

Коли можлива числова оцінка показників розвитку системи, а між показниками є формалізація зв'язків, застосовуються фактографічні (формалізовані) методи. При цьому зростає об'єктивність прогнозу, а отже, розширюється його варіабельність. Недоліком фактографічних методів є неможливість урахування багатьох нюансів і тенденцій розвитку системи, що збіднює кінцевий результат.

Формалізовані методи найчастіше ділять на чотири групи: екстраполяційні (метод ковзних середніх, екстраполяції трендів, експоненціального згладжування та ін.), асоціативні (імітаційне моделювання та ін.), системно-структурні (матричне моделювання, системний і морфологічний аналіз, регресійні та економетричні методи та ін.), методи випереджаючої інформації (аналіз динаміки патентної інформації і потоків публікацій та ін.) [8, с. 347]. Найбільш освоєними в практичному прогнозуванні є екстраполяційні методи, що складаються з двох етапів: узагальнення даних за певний період і створення моделі процесу на його основі, а потім – прогноз, коли з використанням знайденої закономірності знаходиться очікуване значення ознаки.

На нашу думку, прогноз розвитку систем із найбільшим ступенем ймовірності уможливорює комбінування різних методів, що видається особливо актуальним у разі дослідження таких складних систем, як соціально-економічна безпека агроформувань. Таке прогнозне дослідження можна здійснювати за допомогою трендового (методи екстраполяції) й кореляційно-регресійного аналізу, що дає змогу ідентифікувати і кількісно визначити причинно-наслідкові зв'язки між рівнем безпеки і низкою факторів, які мають на неї істотний вплив. Необхідно відзначити як можливість, що під час розроблення прогнозу для різних складників соціально-економічної безпеки можуть бути використані різні поєднання методів [9, с. 62].

Перелік основних напрямів удосконалення управління підвищенням соціально-економічної безпеки суб'єктів агробізнесу був би неповним без пояснень особливої ролі інституційного фактора. В Україні сформована загальна система забезпечення національної безпеки, яка включає: головний законодавчий орган – Верховну Раду; органи, що здійснюють державне управління загальної компетенції – Кабінет Міністрів, державні адміністрації всіх рівнів; органи спеціальної компетенції – міністерства: внутрішніх справ, оборони, юстиції, Раду національної безпеки й оборони, спеціальні служби Міністерства закордонних справ, Міністерство України з питань надзвичайних ситуацій; правоохоронні органи – прокуратуру, адвокатуру, Конституційний Суд, суди загальної юрисдикції та ін.

Саме ці органи, профільне міністерство, документи, що регламентують їхню діяльність,

значною мірою містять звернення до особливої ролі агроутворень у створенні основ для національної безпеки і її важливої частини – продовольчої, проте дещо менше уваги приділяється порядку забезпечення їх соціально-економічної безпеки – збереженню робочих місць, сфері прикладання праці на селі, відтворенню сільської інфраструктури й раціональному використанню та збереженню природних агресурсів [10, с. 51].

Висновки з проведеного дослідження. Відсутність виваженої й послідовної політики безпеки на мікро-, мезо- та макрорівнях організації й управління агросфери, заснованої на стратегії, керованій і контрольованій з опорою на сильну інституційну базу, дає змогу в її соціально-економічній безпеці загалом домінувати інтересам великого приватного агробізнесу. Незбалансованість інтересів агрохолдингів та агрокорпорацій, середніх і малих суб'єктів господарювання, державних інтересів неминуче призводить до зниження рівня соціально-економічної безпеки сільських територій, регіонів, країни.

Соціально-економічна безпека суб'єктів агробізнесу, отже, має передбачати ефективне функціонування систем життєзабезпечення територій їх розміщення (фінанси, зв'язок, житлово-комунальне господарство, логістика та ін. інфраструктура), безперебійне виробництво необхідних матеріальних благ, позитивні демографічні зміни, створення та відтворення всіх необхідних умов для діяльності сільського населення, дбайливе ставлення до ресурсів регіону, виробничо-інноваційний та інформаційний прогрес тощо. Вказана сукупність також є системною, що вимагає такого ж системного впливу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Геєць В.М., Кизим М.О., Клебанова Т.С. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство. Харків: ВД «ИНЖЭК», 2006. 240 с.
2. Мороз О.В., Карачина Н.П., Шиян А.А. Концепція економічної безпеки сучасного підприємства. Вінниця: ВНТУ, 2011. 241 с.
3. Рунчева Н.В. Управління розвитком корпоративних відносин в аграрній сфері економіки. Херсон: Айлант, 2017. 362 с.
4. Шевченко І. Особливості формування економічної безпеки підприємства. Наука молода. 2010. № 10. С. 178–181.
5. Мармуль Л.О., Величко Т.Г., Рогатина Л.П. Стратегічне управління фінансово-економічною безпекою аграрних та харчових підприємств. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2016. № 2(34). С. 47–51.
6. Фісуненко П.А., Нагорний В.В., Левченко В.Ф. Сучасні підходи до визначення сутності економічної безпеки підприємства. Економічний простір. 2008. № 20/1. С. 139–144.

7. Ігнатенко М.М. Планування і прогнозування соціальної відповідальності суб'єктів господарювання аграрної сфери економіки. Агросвіт. № 17. 2015. С. 31–37.

8. Мігус І. П. Теоретико-методологічні підходи до класифікації загроз економічній безпеці суб'єктів господарювання. Сучасні перспективи розвитку системи економічної безпеки держави та суб'єктів господарювання: монографія / І. П. Мігус, О. С. Гордієнко. Черкаси : ТОВ «МАКЛАУТ», 2012. С. 342–353.

9. Романюк І.А. Нові чинники та концепції здійснення інтенсифікації сільського господарства. Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. 2016. № 4 (36). С. 60–63.

10. Сухоруков А.І. Методологія оцінки рівня економічної безпеки. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2008. № 1. С. 49–55.

REFERENCES:

1. Heyets' V.M., Kyzym M.O., Klebanova T.S. (2010) Modelyuvannya ekonomichnoyi bezpeky: derzhava, rehion, pidpryyemstvo [Modeling of economic security: state, region, enterprise]. Kharkiv: VD YNZHÉK. (in Ukrainian)

2. Moroz O.V., Karachyna N.P., Shyyan A.A. (2011) Kontseptsiya ekonomichnoyi bezpeky suchasnoho pidpryyemstva [Concept of economic security of a modern enterprise]. Vinnytsya: VNTU. (in Ukrainian)

3. Runcheva N.V. (2017) Upravlinnya rozvytkom korporatyvnykh vidnosyn v ahrarniy sferi ekonomiky [Management of the development of corporate relations in the agrarian sector of the economy]. Kherson: Aylant. (in Ukrainian)

4. Shevchenko I. (2010) Osoblyvosti formuvannya ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva [Features of the formation of economic security of the enterprise]. Nauka moloda, vol. 10. pp. 178–181.

5. Marmul' L.O., Velychko T.H., Rohatina L.P. (2016) Stratehichne upravlinnya finansovo-ekonomichnoyu bezpekoyu ahrarnykh ta kharchovykh pidpryyemstv [Strategic management of financial and economic safety of agrarian and food enterprises]. Visnyk Berdyans'koho universytetu menedzhmentu i biznesu, vol. 2(34). pp. 47–51.

6. Fisunenka P.A., Nahornyy V.V., Levchenko V.F. (2008) Suchasni pidkhody do vyznachennya сутности ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva [Modern approaches to the definition of the essence of economic security of the enterprise]. Ekonomichnyy prostir, vol. 20/1. pp. 139–144.

7. Ihnatenko M.M. (2015) Planuvannya i prohnozuvannya sotsial'noyi vidpovidal'nosti sub'yektiv hospodaryuvannya ahrarnoyi sfery ekonomiky [Planning and forecasting of social responsibility of economic entities of the agrarian sector of the economy]. Ahrosvit, vol. 17. pp. 31–37.

8. Mihus I. P. (2012) Teoretyko-metodolohichni pidkhody do klasyfikatsiyi zahroz ekonomichniy bezpetsi sub'yektiv hospodaryuvannya [Theoretical and methodological approaches to the classification of threats to economic security of economic entities]. Suchasni perspektyvy rozvytku systemy ekonomichnoyi bezpeky derzhavy ta sub'yektiv hospodaryuvannya [Current prospects for the development of the economic security system of the state and business entities]. Cherkasy : TOV "MAKLAUT", pp. 342–353.

9. Romanyuk I.A. (2016) Novi chynnyky ta kontseptsiyi zdiysnennya intensyfikatsiyi sil'skoho hospodarstva [New factors and concepts for implementing agricultural intensification]. Visnyk Berdyans'koho universytetu menedzhmentu i biznesu, vol. 4 (36). pp. 60–63.

10. Sukhorukov A.I. (2008) Metodolohiya otsinky rivnya ekonomichnoyi bezpeky [Methodology for assessing the level of economic security]. Visnyk Kyivskoho natsional'noho torhovel'no-ekonomichnoho universytetu, vol. 1. pp. 49–55.

Antoshkin V.K.Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Accounting and Finance
Berdyansk University of Management and Business**PROSPECTS FOR IMPROVING THE MANAGEMENT OF SOCIO-ECONOMIC SECURITY
OF AGRIBUSINESS SUBJECTS ON THE BASIS OF DIAGNOSTICS, COGNITIVE MODELING**

Recently, when making managerial decisions in the management of agro-formations, increasingly recognized and applied diagnostic and cognitive methods of modeling. They are used in determining the problems of choosing promising strategies for all aspects of their development at the first stage of the analysis. The diagnosis of socio-economic security of agrarian enterprises (agro-formations, subjects of agribusiness) in the most formalized form includes the definition of problems (threats) to safety, their ranking, and then the actual diagnosis of its condition. Therefore, it is preceded by forecasting and planning for the future, it is the basis for making managerial decisions in management.

The lack of a balanced and consistent security policy at the micro, meso and macro levels of the organization and management of the agrosphere, based on a strategy managed and controlled on the basis of a strong institutional base, allows it to dominate the interests of large private agribusiness in its overall socio-economic security. The imbalance between the interests of agroholdings and agro-corporations, medium and small business entities, and state interests inevitably leads to a decrease in the level of socio-economic security of rural areas, regions, and countries.

The socio-economic security of agribusiness subjects, therefore, should provide for the effective functioning of life support systems for their placement (finance, communications, housing and communal services, logistics, etc.), the uninterrupted production of the necessary material goods, positive demographic changes, creation and reproduction of all the necessary conditions for the activity of the rural population, careful attitude to the resources of the region, production-innovation and information progress, etc. The specified set is also a systemic requires the same systemic exposure.

ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛІНГУ ПЕРСОНАЛУ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

FORMATION AND USING OF A PERSONAL CONTROL SYSTEM FOR INDUSTRIAL ENTERPRISE

Визначено сутність понять «контролінг» та «контролінг персоналу». Сформовано показники контролінгу персоналу за рівнями управління на підприємстві. Проаналізовано напрями усунення проблем формування і використання системи контролінгу персоналу на вітчизняних промислових підприємствах. Виділено напрями формування системи контролінгу персоналу в управлінні підприємством.

Ключові слова: управління персоналом підприємства, контролінг, контролінг персоналу, показники контролінгу, промислове підприємство.

Определена сущность понятий «контролинг» и «контролинг персонала». Сформированы показатели контроллинга персонала по уровням управления на предприятии. Проанализированы направления решения проблем формирования и использования системы контроллинга персонала

на отечественных промышленных предприятиях. Выделены направления формирования системы контроллинга персонала в управлении предприятием.

Ключевые слова: управление персоналом, контролинг, контролинг персонала, показатели контроллинга, промышленное предприятие.

The essence of the concepts of «controlling» and «controlling the personnel» is determined. The indicators of controlling the personnel by levels of management at the enterprise are formed. Directions of elimination of problems of formation and use of personnel control system at domestic industrial enterprises are analyzed. The directions of the formation of the personnel control system in the management of the enterprise are highlighted.

Key words: personnel management of the enterprise, controlling, controlling of personnel, indicators of controlling, industrial enterprise.

УДК 331.101.3:331.108

Базалійська Н.П.

к.е.н., доцент кафедри управління персоналом і економіки праці
Хмельницький національний
університет

Погорілий Б.О.

студент
Хмельницький національний
університет

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин в Україні рівень управління економікою насамперед визначається якістю наявних людських ресурсів та здатністю і готовністю їх до ефективної праці. Ці проблеми повинні вирішуватися на рівні державного управління, вони також є особливо актуальними для великих промислових підприємств зі складною системою управління персоналом. Методи управління персоналом, що застосовуються на вітчизняних підприємствах, потребують удосконалення принципово нових, сучасних технологій, планування, організації, координації, аналізу та інформаційного забезпечення управлінських систем. Водночас традиційні підходи щодо організації систем управління поступово втрачають свою ефективність через нестабільний стан української економіки, політичну невизначеність уряду нашої країни, демографічну і соціальну кризу, неякісний стан нормативно-правового забезпечення і законотворчої діяльності у сфері регулювання зайнятості та основних напрямів управління людськими ресурсами.

У зв'язку з цим важливого значення набуває впровадження контролінгу персоналу як передумови забезпечення досягнення цілей промислового підприємства в довгостроковій перспективі. Однак слід відзначити, що натеper впровадження контролінгу персоналу в практичну діяльність не має достатнього розповсюдження через методологічну невизначеність його сутності та обмежену характеристику переваг та наслідків його застосування на промисловому підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вагомий внесок у становлення концепції контролінгу внесли зарубіжні, російські та вітчизняні економісти, такі як М. Армстронг, Ю. Вебер, А. Дайле, Х. Кюппер, Р. Манн, Е. Майер, Х. Фольмут, Д. Хан, П. Хорват, В.В. Волгін, Н.Г. Данилочкіна, В.О. Дятлов, О.П. Єгоршин, П.В. Журавльов, А.Я. Кібанов, О.Г. Одгов, С.М. Петренко, М.С. Пушкар, Р.М. Пушкар, О.К. Платов, Л.А. Сухарева, В.В. Травін, Д.С. Фалько, С.В. Шекшня, Г.Ф. Шепітько та інші. Однак застосування контролінгу в сфері управління персоналом, на жаль, не наведено у працях науковців, що вимагає його аналізу та вивчення й надалі.

Дослідженням теоретичних засад та методичних підходів до управління персоналом займалися видатні вчені-дослідники, такі як К. Алдерфер, Д. МакГрегор, А. Маслоу, У. Оучі, Т. Пітерс, В.Н. Анісімов, Д.П. Богиня, В.Р. Веснін, В.В. Волгін, М.М. Глазов, О.А. Грішнова, В.С. Джеванс, С.П. Дирін, Г.В. Жаворонкова, А.Я. Кібанов, О.В. Крушельницька, Е.М. Лібанова, В.В. Лукашевич, Л.І. Михайлова, Т.В. Поспелова та інші. Застосування інструментарію контролінгу з метою підвищення ефективності управління персоналу не висвітлено у роботах дослідників.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Отже, у сучасній вітчизняній науці проблеми контролінгу персоналу у всіх сферах економічної діяльності, незважаючи на їх актуальність, залишаються поза увагою науковців. Дослідження проблем управління персоналом та впровадження контролінгу в систему управління

персоналом промислового підприємства мають розрізнений і некомплексний характер, що визначило вибір теми дослідження та зумовило його мету і завдання.

Метою статті є подальший розвиток теоретичних положень та розроблення обґрунтованих практичних рекомендації щодо формування системи контролінгу персоналу на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Діяльність підприємств і організацій в умовах ринкової економіки вимагає нових підходів до управління: на перший план висуваються економічні, ринкові критерії ефективності, підвищуються вимоги до гнучкості управління. Новим явищем в управлінні стала поява контролінгу як функціонально відокремленого напрямку економічної роботи на підприємстві, пов'язаного з реалізацією фінансово-економічної коментуючої функції в менеджменті, що забезпечує прийняття оперативних і стратегічних управлінських рішень. Координуючи, інтегруючи і спрямовуючи діяльність усієї системи управління підприємством на досягнення поставлених цілей, контролінг виконує функцію управління підприємством чи організацією і є одночасно синтезом планування, обліку, контролю, економічного аналізу, організації інформаційних потоків.

Лише комплексний характер спостереження за всіма блоками господарської і фінансової діяльності може забезпечити інформацію про становище підприємства і тенденції, що сприяють зміцненню або послабленню позиції підприємства на ринку. Як система спостереження за діяльністю підприємства у всій його багатогранності виділяється нова наукова дисципліна – контролінг. Як зазначає професор В.Б. Івашкевич, «одним із найновіших напрямів теорії і практики обліку, контролю й аналізу господарської діяльності підприємства за рубежем є контролінг» [1, с. 10].

Контролінг – функціональний відокремлений напрям економічної роботи на підприємстві, який пов'язаний з реалізацією фінансово-економічної функції в менеджменті для прийняття оперативних і стратегічних управлінських рішень [2, с. 6]. Контролінг – концепція ефективного управління економічним об'єктом з метою забезпечення його сталого і тривалого існування в постійно змінюваному середовищі [3, с. 6].

Згідно з думкою О. Гасило, контролінг – це система, що покликана забезпечити інформаційно-методологічну підтримку прийняття управлінських рішень та координацію діяльності різних підрозділів і працівників підприємств для досягнення загальних цілей підприємства, отже, більш доречно замість «контролінгу персоналу» використовувати термін «контролінг управління персоналом». Тому що контролінг управління персоналом як концепція управління, містить у собі не лише функцію аудиту персоналу (під яким біль-

шість учених розуміє контролінг персоналу), але й функції інформаційно-аналітичного забезпечення, планування, аналізу, моніторингу, контролю та регулювання процесів щодо управління персоналом підприємств [4, с. 370].

Контролінг – це один з найновіших напрямів інформаційно-економічного розвитку підприємства. У сучасних умовах господарювання інтерес до нього проявляється все більшою мірою, що зумовлено появою значної кількості перекладених видань із питань обліку, фінансів, ціноутворення тощо.

Система контролінгу – це принципово нова концепція інформації й управління, яку можна визначити як обліково-аналітичну систему, що реалізує синтез елементів обліку, контролю, планування, яка забезпечує як оперативне, так і стратегічне управління процесом досягнення цілей і результатів діяльності підприємства.

Контролінг персоналу є одним із новітніх напрямів підвищення ефективності системи управління людським потенціалом. Для більш чіткого розуміння його сутності розглянемо деякі наявні підходи до цього поняття.

А. Папмел пропонує таке визначення: «Контролінг персоналу базується на ідеї створення ефективної системи управління за допомогою безперервного порівняння планових цілей і фактичної ситуації з метою розпізнавання «вузьких місць» у сфері управління, включаючи розгляд зовнішніх факторів» [5, с. 194].

Е. Потхофф і К. Трешер вважають, що поняття «контролінг персоналу» включає всі завдання контролінгу, такі як планування, контроль і аналіз погрешностей, як на стратегічному, так і на оперативному рівні. При цьому розглядаються не тільки витрати, але і продуктивність (результат) [6, с. 53].

У. Вил приводить таке визначення: «Контролінг персоналу містить у собі систематичне планування, аналіз і контроль роботи з персоналом загалом. Контролінг персоналу, будучи стратегічним інструментом управління, повинен враховувати безліч зовнішніх і внутрішніх факторів, а також їх взаємозв'язки та взаємодії» [7, с. 97].

На думку Р. Брамземанна, у сферу діяльності контролінгу персоналу входить розроблення і надання інструментів для забезпечення стратегічного та оперативного потенціалу продуктивності праці на підприємстві [8, с. 121]. Р. Бюнер під контролінгом персоналу розуміє координацію планування, управління і контролю економічних процесів персоналу на економічний успіх підприємства в довгостроковій перспективі [8, с. 122].

Таким чином, можна дійти висновку, що контролінг персоналу – це інструмент управління, що дає змогу більш ефективно реалізовувати кадрову функцію в менеджменті підприємства для досягнення оперативних і стратегічних цілей

за допомогою забезпечення підтримки, координації і оптимізації як всієї системи управління людськими ресурсами, так і окремих сфер управління (табл. 1.1) [9].

Контролінг персоналу зарекомендував себе як високорезультативний інструмент, що сприяє збільшенню швидкості адаптації до змін, запобігаючи відхиленням та надаючи релевантну інформацію щодо найбільш економічно вигідного альтернативного шляху розвитку підприємства та напрямів використання персоналу на підприємстві. Процеси зростання підприємства і ускладнення його інформаційних мереж повинні супроводжуватися вдосконаленням системи контролінгу персоналу, яка, отримуючи імпульси подальшого розвитку зсередини, повинна функціонувати із випередженням (запасом) на подальший розвиток.

Використання інструментів контролінгу в управлінні персоналом підприємств має базуватися на

системному підході, оскільки цього вимагає сама природа такого явища, як контролінг. Системним підходом передбачається збалансоване використання стратегічних і оперативних інструментів контролінгу.

У таблиці 1.2 наведено основні економічні показники контролінгу персоналу з урахуванням рівнів управління, що розглянуті вище [10, с. 41–42].

Облік і регулювання показників, що характеризують роботу зайнятих на підприємстві та діяльність з управління персоналом, дозволяють встановити вплив цих показників на загальний результат роботи підприємства, а також відображають якість і шляхи вдосконалення системи управління персоналом.

Контролінг персоналу, використовуючи класичні інструменти: обґрунтування, оцінки якісних, кількісних показників, їх планування, облік, управління і контроль, розглядає працівників як найважливіший фактор організації підприємства на всіх

Таблиця 1.1

Трактування поняття «контролінг персоналу» вченими

Зміст визначення поняття «контролінг персоналу»	Автор
Контролінг персоналу містить у собі систематичне планування, аналіз і контроль роботи з персоналом загалом. Контролінг персоналу, будучи стратегічним інструментом управління, повинен враховувати безліч зовнішніх і внутрішніх факторів, а також їх взаємозв'язки та взаємодії	Wiehl U.
Контролінг персоналу — система внутрішньофірмового планування і контролю у сфері персоналу, що допомагає перетворювати стратегії в планові величини й конкретні заходи, а також формувати основні положення з управління персоналом	Weber W.
У сферу діяльності контролінгу персоналу входить розроблення і надання інструментів для забезпечення стратегічного та оперативного потенціалу продуктивності праці на підприємстві	Bramsemann R.
Контролінг персоналу базується на ідеї створення ефективної системи управління за допомогою безперервного порівняння планових цілей і фактичної ситуації з метою розпізнавання «вузьких місць» у сфері управління людськими ресурсами	Papmehl A.
Під контролінгом персоналу розуміють координацію планування, управління і контролю економічних процесів персоналу на економічний успіх підприємства в довгостроковій перспективі	Buehner R.
Контролінг у традиційному розумінні – контроль за встановленням погрішностей плану і на основі цього введення коригувальних заходів у сфері управління персоналом	Witt F.-J., Witt K.
Контролінг персоналу включає всі завдання контролінгу, такі як планування, контроль і аналіз погрішностей як на стратегічному, так і на оперативному рівні. При цьому розглядаються не тільки витрати, але і продуктивність (результат)	Потхофф Е. і Трешер К.
Функція контролінгу персоналу складається з координації основоположності, планування, контролю та інформації. До завдань контролінгу персоналу відноситься створення і координація системи кадрового планування та контролю; створення кадрової інформаційної системи; проведення досліджень ефективності планів; виконання функцій кадрового аудиту; ведення системи кадрової інформації	Кібанов А.Я.
Завданнями контролінгу персоналу є дослідження впливу на розподіл співробітників за робочими місцями на результати праці організації; аналіз соціальної та економічної ефективності застосування тих чи інших методів управління; координація планування персоналу з плануванням інших сфер діяльності організації, особливо у зв'язку з кардинальними перетвореннями в ній; створення інформаційної бази персоналу	Веснін В.Р.
Контролінг персоналу розглядається як важлива функціональна складова частина на рівні підприємства, яка дає змогу впливати на причини, що лежать в основі формування цілей і кадрового процесу загалом	Анісімов В.М.
Контролінг персоналу — це приєднання до системи внутрішнього контролю фірми, планування і регулювання роботи з персоналом	Беляцький Н.П.
Контролінг персоналу – це сучасна концепція управління персоналом, яка спрямована відповідати новій ролі персоналу в організації, враховуючи часові зміни в суспільстві та технології. Основна ідея контролінгу персоналу — у застосуванні концепції контролінгу у сфері управління персоналом, в інтеграції економічного і соціального компонентів ефективності в організації	Одегов Ю. Г., Ніконова Т.В.

Таблиця 1.2

Показники контролінгу персоналу за рівнями управління

Рівні управління	Економічні показники
Стратегічний	Трудовий потенціал і його компоненти. Рентабельність інвестицій у людські ресурси. Структура і тенденції розвитку витрат на людські ресурси.
Тактичний	Рівень плинності кадрів Обсяг інвестування заходів щодо розвитку людських ресурсів. Обсяг інвестування соціальних програм. Показники ефективності соціальних програм. Потреба в кадрах. Показники кадрових пересувань та їх ефективність. Витрати на заробітну плату. Витрати на створення нормальних умов праці.
Оперативний	Показники кадрової структури (чисельність і склад за категоріями і рівнем кваліфікації, статево-вікова структура). Загальні та диференційовані витрати на одного працівника. Рівень абсентеїзму. Рівень захворюваності і травматизму на робочому місці. Показники використання робочого часу. Показники ефективності програм з розвитку персоналу. Показники оцінки ефективності співробітників. Показники ефективності використання людських ресурсів.

Таблиця 1.3

Напрями усунення проблем формування і використання системи контролінгу персоналу на вітчизняних промислових підприємствах

Планування і організація процесів формування системи контролінгу	Прийняття і реалізації рішень у системі контролінгу персоналу	Контроль ефективності системи контролінгу персоналу
<ul style="list-style-type: none"> – розроблення і реалізація стратегії підприємства в сфері управління персо-налом; – організація і введення управлін-ського обліку витрат на персонал; – розроблення методик оцінки доцільності формування системи контролінгу персоналу; – розроблення структури системи контролінгу пер-соналу і реалізація її в межах організаційної структури підприємства; – підвищення рівня обізнаності керівників у ви-користанні контр-олінгу і його інструментів в роботі підприємства; – розроблення положення про від-діл контролінгу підприємства. 	<ul style="list-style-type: none"> – мінімізація впливу людського фак-тора в наданні й обробці інформації в інформаційній системі контролінгу за рахунок використання методу пере-хресної перевірки да-них; – забезпечення проходження співро-бітниками, залученими до виконання функцій у межах системи контролінгу, навчання сучасним методам і засо-бам відбору і підготовки інформації для прийняття управлінських рішень; – забезпечення послідов-ності у прийнятті рішень через дотримання цілей підприємства і зацікавлених сторін; – розроблення чітких процедур координації всередині системи контр-олінгу персоналу; – категоризація рішень з метою визначення рівня регламентації діяльності виконавців. 	<ul style="list-style-type: none"> – розроблення взірцевих критеріїв ефективності системи контролінгу персоналу; – розроблення методів оцінки ефек-тивності функціонування системи контролінгу персоналу та її складо-вих частин; – розроблення методів ком-плексної оцінки зусиль і результату роботи персо-налу; – формування у співпраці із від-ділом управління персоналом методів, спря-мованих на матері-альне стимулювання активності персоналу.

рівнях управління та сприяє підвищенню ефективності виробничих процесів.

Серед проблем формування й організації системи контролінгу персоналу на вітчизняних під-приємствах є відсутність системи управлінського обліку, фінансові обмеження реалізації запропо-нованих рішень, концентрація на контролі замість повноцінного використання спектру функцій контр-олінгу, складність визначення критеріїв ефектив-ності самого контролінгу персоналу.

На основі проведеного аналізу проблем фор-мування і функціонування системи контролінгу персоналу на промислових підприємствах сфор-мульовані основні напрями їх вирішення, які наве-дені у таблиці 1.3 [11, с. 44].

Головною передумовою формування системи контролінгу персоналу на вітчизняних промислових підприємствах має бути попереднє створення узго-

дженої ієрархічної системи стратегій управління пер-соналом промислового сектору, затверджених послі-довно на державному, галузевому й організаційному рівнях, що підвищить якість та ефективність страте-гічного і тактичного управління на підприємстві.

Стратегія розвитку персоналу промислових підприємств як людського капіталу спрямована на досягнення головної мети – створення умов і мож-ливостей для забезпечення продуктивної зайня-тості та розвитку персоналу, на подолання ризиків втрати його якісних і кількісних властивостей, під-вищення ефективності витрат на персонал, трудо-вої та інноваційної активності, сприяння професій-ному та кар'єрному зростанню.

На основі розробленої стратегії з розвитку пер-соналу як людського капіталу уточнюються цілі і пріоритети впровадження контролінгу персоналу на промисловому підприємстві.

Об'єктом контролінгу персоналу в системі виступають витрати на персонал, процеси управління персоналом та людські ресурси безпосередньо. Формування ж та застосування контролінгу персоналу сприяє ефективній реалізації стратегії розвитку персоналу на вітчизняних промислових підприємствах (рисунок 1.1) [11].

Принципи побудови системи контролінгу людських ресурсів – це правила, основні положення і норми, яким повинні слідувати контролери під час формування системи контролінгу людських ресурсів.

Використовуючи результати досліджень, проведених провідними спеціалістами з питань управління персоналом підприємства, а також їхній досвід побудови системи управління персоналом, обґрунтовано в таблиці 1.4 основні принципи побудови і розвитку системи контролінгу персоналу [12, с. 310–312].

Система контролінгу персоналу виконує свої ключові функції з планування, підготовки інформації, контрольної-аналітичної діяльності, управління та координації на основі інформації внутрішнього і зовнішнього походження.

Пропонується упорядкувати інформацію, що походить від зовнішніх і внутрішніх чинників впливу, залежно від можливості чи неможливості прямого регулювання її системою контролінгу персоналу та систематизувати інструментарій і технології в межах роботи із кожною категорією (таблиця 1.5) [13, с. 162–167].

Формування системи багаторівневих стратегій від галузевого та національного рівня до підприємства є найкращим варіантом для формування

умов та реалізації збереження, ефективного використання та розвитку персоналу. Реалізація заходів стратегії має проходити паралельно у всіх її напрямках і бути спрямована на формування умов і можливостей продуктивної зайнятості та розвитку персоналу, підвищення ефективності витрат на персонал, трудової та інноваційної активності, професійного та кар'єрного зростання.

Отже, успішність вирішення проблем запровадження контролінгу в управління персоналом промислових підприємств України полягає у застосуванні системного підходу передусім до формулювання вихідних положень і цільових орієнтирів управління персоналом, що були покладені в основу стратегії розвитку персоналу промислових підприємств як людського капіталу. Структурування системи контролінгу персоналу на основі чотирьох функціональних підсистем зумовлене раціональним характером її ключової мети – максимального охоплення процесів управління персоналом підприємства задля підвищення економічної ефективності управлінських заходів у цій сфері, ефективності використання людських ресурсів, вартості капіталу на одного співробітника та покращення фінансового результату промислового підприємства в довгостроковій перспективі.

Висновки і пропозиції. Таким чином, система контролінгу персоналу є складовою частиною системи стратегічного управління підприємством, що спирається на наскрізну систему державних і галузевих стратегій управління людськими ресурсами, наявність яких сприятиме формуванню послідовних стратегій управління персоналом на вітчизняних промислових підприємствах.



Рис. 1.1. Напрями формування системи контролінгу персоналу в управлінні підприємством

Таблиця 1.4

Принципи побудови системи контролінгу персоналу на підприємстві [11]

Принцип	Зміст
<i>Принципи, що визначають вимоги до формування системи контролінгу персоналу</i>	
Відповідності функцій контролінгу персоналу цілям виробництва	Функції контролінгу людських ресурсів формуються і змінюються не довільно, а відповідно до потреб і цілей підприємства
Первинності функцій управління персоналом	Склад підсистем кадрового контролінгу, організаційна структура залежать від змісту, кількості і трудомісткості функцій управління персоналу
Оптимального співвідношення управлінських орієнтацій	Диктує необхідність випередження орієнтації функцій контролінгу персоналу на розвиток виробництва порівняно з функціями, спрямованими на забезпечення функціонування виробництва
Економічності	Припускає найбільш ефективну та економічну організацію системи контролінгу персоналу за одночасного підвищення економічної та соціальної ефективності
Прогресивності	Відповідність системи контролінгу персоналу передовим зарубіжним аналогам
Перспективності	Система кадрового контролінгу повинна бути організована з урахуванням перспектив розвитку організації
Комплексності	Під час формування системи контролінгу персоналу необхідно враховувати всі зовнішні та внутрішні фактори, що сприяють або перешкоджають організації системи контролінгу на підприємстві
Оперативності	Своєчасне прийняття рішень щодо аналізу та вдосконалення системи контролінгу персоналу, що попереджають або оперативно усувають відхилення, за показниками системи контролінгу
Оптимальності	Різноманітне розроблення пропозицій щодо формування системи кадрового контролінгу і вибір найбільш раціонального варіанту для конкретних умов виробництва
Доступності	Чим доступніша для розуміння система контролінгу персоналу, тим ефективніше вона працює. Система повинна бути адекватною потребам підприємства
Науковості	Розроблення заходів щодо формування системи контролінгу персоналу повинне ґрунтуватися на досягненнях науки у сфері управління та з урахуванням зміни законів розвитку суспільного виробництва в ринкових умовах
Погодженості	Взаємодії всередині системи контролінгу персоналу повинні бути загалом погоджені з основними цілями організації
Стабільності	Для забезпечення стійкого функціонування системи кадрового контролінгу необхідно визначити вузькі і слабкі місця, які за відхилення від заданої мети організації спонукають до регулювання системи управління персоналом
Багатоаспектності	Контролінг персоналу координує різні аспекти управління працівниками: економічний, соціальний, організаційний тощо

Таблиця 1.5

Функції контролінгу персоналу відповідно до ступеня контролюваності зовнішніх впливів на діяльність підприємства [13]

Види впливів	Функції контролінгу персоналу	Результат виконання функцій
Зовнішні некеровані	<i>Моніторинг діяльності персоналу</i> Ціль – одержання інформації про тенденції в зовнішньому середовищі і їх вплив на діяльність авіапідприємства в розрізі ефективності діяльності персоналу. Методи, що використовуються, – соціологічних досліджень. Технології збору й аналізу інформації. Інструмент – статистичний аналіз.	Рекомендації з управління кадровими ресурсами і проведення організаційних змін
Внутрішньо-системні регульовані	<i>Діагностика ефективності діяльності персоналу</i> Ціль – прогноз і попередження конфліктів, згладжування опору. Технології роботи з людьми, обробки та інтерпретації інформації. Інструмент – оперативний контролінг, KPI, виявлення опору змінам, індивідуальна робота зі співробітниками	Оперативне прийняття якісних управлінських рішень і проведення змін

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ивашкевич В.Б. Контроллинг: сущность и назначение / В.Б. Ивашкевич // Бухгалтерский учет и аудит. 2008. № 7. С. 8–12.

2. Ананькина Е.А. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е.А. Ананькина, С.В. Данилочкин, Н.Г. Данилочкина и др.; Под ред. Н.Г. Данилочкиной. Москва: Аудит, ЮНИТИ, 2001. 540 с.

3. Пушкар М.С. Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту: Монографія / М.С. Пушкар, Р.М. Пушкар. Тернопіль: Карт-бланш, 2004. 340 с.

4. Гасило О.О. Контролінг управління персоналом підприємств [Текст] / О.О. Гасило // Торгівля і ринок України : Тем. зб. наук. праць з проблем торгівлі і громадського харчування. Вип. 25. Донецьк : ДонНУЕТ, 2008. Т. 1. С. 369–374.

5. Дегтяр Н.В. Контролінг інформаційної системи управління персоналом підприємства / Г.В. Жаворонкова, Н.В. Дегтяр // Формування ринкової економіки: збірник наук. праць. Київ : КНЕУ, 2008. С. 189–198.

6. Михайлова А. Контроллинг персонала – инновационная модель управления системной управления персоналом / А. Михайлова // Управление персоналом. 2009. № 6. С. 51–57.

7. Прохорова В.В. Контролінг – від теорії до реалізації на практиці / В.В. Прохорова, Л.С. Мартюшева, Н.Ю. Петрусевиц. Харків : ІНЖЕК, 2006. 200 с.

8. Цигилик І.І. Контролінг в системі управління / І.І. Цигилик, О.І. Мозіль, Н.В. Кірдякіна // Актуальні проблеми економіки. 2005. № 3(45). С. 117–123.

9. Дегтяр Н.В. Контролінг системи управління персоналом підприємства / Н.В. Дегтяр // Проблеми системного підходу в економіці: збірник наукових праць. Київ: НАУ, 2009. Випуск 31. С. 173–178.

10. Базалійська Н.П. Особливості застосування контролінгу персоналу на машинобудівних підприємствах Хмельницької області / Н.П. Базалійська // Economy. Panstwo i Prawo. Teoretyczne i praktyczne aspekty rozwoju wspolczesnej nauki : zbior artykulow naukowych. Konferencji Miedzynarodowej Naukowi-Praktycznej (Warszawa, 30.09–01.10.2015), 2015. С. 39–43.

11. Климов С.М. Контроллинг: теория и практика : учеб. пособие / С.М. Климов, А.Н. Костевят. Санкт-Петербург: Знания, ИВЭСЭП, 2005. 64 с.

12. Одегов Ю.Г. Аудит и контроллинг персонала : учебник / Ю.Г. Одегов, Т.В. Никонова. Москва : Альфа-Пресс, 2006. 560 с.

13. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / А.М. Карминский, Н.И. Оленев, А.Г. Примаков, С.Г. Фалько. 2-е изд. Москва : Финансы и статистика, 2002. 56 с.

REFERENCES:

1. Yvashkevych V. B. (2008) Kontrolynh: sushchnost y naznachenye [Controlling: Essence and Purpose]. Bukhhalterskyi uchet y audyt. Accounting and auditing. Vol. № 7, pp. 8–12. (in Russian)

2. Anankyna E.A., Danylochyn E.A., Anankyna S.V., Danylochyna N.H. (2001) Kontrolynh kak ynstrument

upravleniya predpriyatiem [Controlling as an enterprise management tool]. Moscow: Audyt, YUNYTY, p. 540. (in Russian)

3. Pushkar M.S., Pushkar R.M. (2004) Kontrolynh – informatsiina pidsystema stratehichnoho menedzhmentu [Controlling – information subsystem of strategic management]. Ternopil: Kart-blansh, p. 340. (in Ukrainian)

4. Hasylo O.O. (2008) Kontrolynh upravlinnia personalom pidpriemstv [Controlling the information system of personnel management of the enterprise]. Torhivlia i rynek Ukrainy. Formation of a market economy: a collection of sciences. V. 25. Donetsk: DonNUET, pp. 369–374. (in Ukrainian)

5. Dehtiar N.V., Zhavoronkova H.V. (2008) Kontrolynh informatsiinoi systemy upravlinnia personalom pidpriemstva [Controlling the information system of personnel management of the enterprise]. Formuvannia rynkovoї ekonomiky: zbirnyk nauk. prats. Formation of a market economy: a collection of sciences. Kyiv: KNEU, pp. 189–198. (in Ukrainian)

6. Mykhailova A. (2009) Kontrolynh personala – ynnovatsyonnaia model upravleniya systemnoi upravleniya personalom [Personnel Controlling – an innovative model of HR management]. Upravlenye personalom. – Personnel Management, Vol. № 6, pp. 51–57. (in Russian)

7. Prokhorova V. V., Martiusheva L. S., Petrushevych N.Y. (2006) Kontrolynh – vid teorii do realizatsii na praktytsi [Controlling – from theory to practice in practice]. Kharkiv: INZHEK, 200 p. (in Ukrainian)

8. Tsyhylyk I.I., Mozil O.I., Kiridiakina N.V. (2005) Kontrolynh v systemi upravlinnia [Controlling in the control system]. Aktualni problemy ekonomiky. Actual problems of the economy, Vol. № 3(45), pp. 117–123. (in Ukrainian)

9. Dehtiar N.V. (2009) Kontrolynh systemy upravlinnia personalom pidpriemstva [Controlling the personnel management system of the enterprise]. Problemy systemnoho pidkhodu v ekonomitsi: zbirnyk naukovykh prats. – Problems of a systematic approach in the economy: a collection of scientific works. Kyiv: NAU, Vol. 31, pp. 173–178. (in Ukrainian)

10. Bazaliiska N.P. (2015) Osoblyvosti zastosuvannia kontrolynhu personalu na mashynobudivnykh pidpriemstvakh Khmelnytskoi oblasti [Features of application of controlling personnel at machine-building enterprises of Khmelnytsky region]. Economy. Panstwo i Prawo. Teoretyczne i praktyczne aspekty rozwoju wspolczesnej nauki: zbior artykulow naukowych. Konferencji Miedzynarodowej Naukowi-Praktycznej. Warszawa, pp. 39–43. (in Polish)

11. Klymov S.M., Kosteviat A.N. (2005) Kontrolynh: teoriya y praktyka [Controlling: Theory and Practice]. Sankt-Peterburh: Znanyia, 64 p. (in Russian)

12. Odehov Yu.H., Nykonova T.V. (2006) Audyt y kontrolynh personala [Audit and controlling staff]. Moscow: Alfa-Press, 560 p. (in Russian)

13. Karmynskyi A.M., Olenev N.Y., Prymak A.H., Falko S.H. (2002) Kontrolynh v byznese. Metodolohycheskye y praktycheskye osnovy postroeniya kontrolynhha v orhanyzatsyiakh [Controlling in business. Methodological and practical bases of building controlling in organizations]. Moscow: Finance and Statistics, 256 p. (in Russian)

Bazaliyska N.P.

Candidate of Economic Sciences, Senior Lecturer of
Personnel Management and Labour Economics Department
Khmelnytsky National University

Pogoriliy B.O.

Student Khmelnytsky National University

FORMATION AND USING OF A PERSONAL CONTROL SYSTEM FOR INDUSTRIAL ENTERPRISE

Current practice of personnel management is undergoing radical changes due to the transformation of industrial relations, a change of values of employees, increased social responsibility. The low level of efficiency of personnel management is the factor of the lack of efficiency of enterprises and the cause of social and labor sphere deformation. Lack of integrated approaches to complex issues solving regarding the effectiveness of personnel management updates the choice of the topic of our research.

The problem of evaluation of work behavior, has not only not solved, but not even formulated in principle. But the attempts to construct a measuring instrument of labor behavior should not be left as labor behavior of the employee acquires the status of a strategic factor in the viability of the modern enterprise.

In article are formulated peculiarities of the control of labour behavior of personnel. Personnel certification of the evaluation sheet with account the behavioral elements of work are developed. The scale of evaluation characteristics of labour behavior of personnel at an engineering enterprise are formed.

The essence of the concepts of «controlling» and «controlling the personnel» is determined. The indicators of controlling the personnel by levels of management at the enterprise are formed. Directions of elimination of problems of formation and use of personnel control system at domestic industrial enterprises are analyzed. The directions of the formation of the personnel control system in the management of the enterprise are highlighted.

ТВОРЧИЙ ПІДХІД ДО ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ НА ПІДПРИЄМСТВІ CREATIVE APPROACH TO SOLVING PROBLEMS AT THE ENTERPRISE

У статті на основі аналізу науково-популярних, наукових та інших видань сформульовано основні аспекти творчого підходу менеджерів до вирішення проблем. Пояснено сутність креативності та творчості. За сучасних темпів розвитку бізнесу система генерування ідей є одним із ключових факторів успіху. Переможе лише та компанія, що рухається швидше, змушуючи працівників бути сміливими. Успіх компанії насамперед залежить від керівників, які є частиною команди впевнених у собі, креативних, емоційно збалансованих та вмотивованих людей зі спільними цінностями.

Ключові слова: креативність, творчість, проблеми, менеджер, інвентика.

В статье на основе анализа научно-популярных, научных и других изданий сформулированы основные аспекты творческого подхода менеджеров к решению проблем. Объяснена сущность креативности и творчества. При современных темпах развития бизнеса система генерирования идей является одним из ключевых факторов успеха. Победит только та компания, которая

движется быстрее, заставляя работников быть смелыми. Успех компании в первую очередь зависит от руководителей, которые являются частью команды уверенных в себе, креативных, эмоционально сбалансированных и мотивированных людей с общими ценностями.

Ключевые слова: креативность, творчество, проблемы, менеджер, инвентика.

In this article, based on the analysis of scientific, popular, scientific and other publications formulated the main aspects of the creative approach of managers to solve problems. Explanation of the essence of creativity and creativity. At the current pace of business development, the system for generating ideas is one of the key success factors. Only the fast moving company will be winning, forcing employees to be brave. The success of the company, first of all, depends on managers who are part of a team of self-assured, creative, emotionally balanced and motivated people with common values.

Key words: creativity, creativity, problems, manager, inventory.

УДК 331.658.

Бохонко І.В.

к.е.н., асистент кафедри менеджменту організацій
Національний університет
«Львівська політехніка»

Постановка проблеми. У сучасних умовах інтелектуалізації капіталу особливу цінність для підприємства становлять інноваційні працівники, до компетенцій яких належать творчі здібності, оригінальність ідей, креативність, нестандартні підходи до вирішення професійних завдань. Відповідно до цих тенденцій виникають вимоги і до керівників, які повинні спрямовуватися на формування, утримання та розвиток креативних працівників. Упровадження інноваційних технологій і продуктів характеризується скороченням обсягів фізичної і рутинної праці та передаванням нетворчих видів діяльності машинам, автоматам і комп'ютерам. Водночас автоматизація виробничих процесів вивільнює час працівників, який вони можуть витратити на інтелектуальну діяльність і професійний розвиток, тим самим створюючи об'єктивні умови для нових творчих досягнень. Це все передуює розкриттю тематики творчого вирішення проблем на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині питанням розвитку творчості персоналу займається також Р. Ділтс. У своїх працях [6] він розглядає методи управління персоналом через призму нейролінгвістичного програмування. У своїх дослідженнях такі вчені та практики, як Д. Веретенко [7], Г. Прокопенко [8], О. Басков [8] та К. Чинарова [9] аналізують методи розвитку креативу персоналу, підходи до управління таким розвитком та стимулюванням ініціативності персоналу.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розкрити сутність творчого вирішення проблем на підприємстві та перспективи застосування

цього підходу в управлінні вітчизняним підприємством.

Виклад основного матеріалу. Сучасні тенденції господарювання вимагають від підприємств зміни підходів та інструментів розв'язання тих чи інших завдань, оскільки стандартні підходи вже вичерпали свої резерви підвищення ефективності діяльності підприємства. Одним із можливих варіантів успішного вирішення проблем є застосування творчого підходу, який сприяє особистому та професійному саморозвитку та самовдосконаленню, розвитку ініціативності персоналу підприємства. Також успішний керівник дає можливість підприємству сформулювати позитивний імідж, підвищити конкурентоспроможність, ефективніше використовувати обмежені ресурси, збільшити прибуток.

Дослідження інноваційних процесів безпосередньо пов'язане із безперервно здійснюваними у просторі та часі якісно новими та прогресивними змінами. Технічні новинки мають безпосередній вплив на організаційні нововведення, а ті потребують змін у господарському механізмі. Тісний взаємозв'язок між технічними, організаційними та соціально-економічними інноваційними процесами є двостороннім. Тобто економічні нововведення можуть зумовлювати зміни в організації виробництва тощо. Так, упровадження автоматизованої системи управління технологічним процесом як нововведення не тільки істотно змінює організацію виробництва, а й приводить до кардинальних змін у сфері управління. З іншого боку, введення внутрішньовиробничого господарського

розрахунку не лише приведе до чіткішої організаційної структури управління виробництвом і працею, а й може спричинити необхідність технічних нововведень. На основі цього можна виокремити таку галузь знань, як інвентика.

Інвентика займається дослідження інноваційних процесів в організації шляхом творчого вирішення проблем. Інвентика як наука завдячує своєму розвитку професорам Осборну і Гордону. Натепер інвентика це основа методів розв'язання творчих проблем, яка охоплює різноманітні інвентичні методи [1, с. 19–21], що їх використовують науковці і раціоналізатори як інструменти творчих досліджень.

Творчий підхід до вирішення проблем, пов'язаних із виробничо-господарською діяльністю організацій, є головним завданням менеджера.

Творчість як процес і креативність як здатність до варіативності є загальними факторами, що можуть забезпечити безконфліктний, неантагоністичний шлях розвитку не лише конкретної особистості, а й підприємства загалом.

Творче мислення – це вміння пристосовуватися до складних ситуацій, миттєво реагувати на них та бути гнучким у генеруванні ідей під час вирішення проблем у тій чи іншій сфері діяльності.

Місце застосування творчого мислення:

- серед працівників для покращення виконання тих чи інших завдань, які вимагають активної розумової діяльності;
- серед менеджерів як метод покращення роботи всередині команди підлеглих;
- серед вищих рівнів управління підприємства для швидкого вирішення критичних ситуацій та вміння візуалізувати їх вирішення.

Творче мислення керується креативністю як з боку вищого керівництва, так і з боку нижчих ланок.

Кожний працівник має творчі задатки, проте не у всіх вони належно розвинені. А. Маслоу виявив, що усі без винятку люди, які самоактуалізуються, мають здібності до творчості. Однак творчий потенціал його досліджуваних виявляв себе інакше, ніж видатних талантів у поезії, мистецтві, музиці.

Креативне мислення характеризує підхід до вирішення проблем або талант створювати комбінації з наявних ідей. Ця здатність залежить переважно від особистих якостей менеджера, але водночас значний вплив на неї мають його спосіб мислення і виробничі навички.

Розвиток креативності в Україні здійснюється переважно в межах тренінгових компаній. Широке розповсюдження отримали короткострокові тренінги розвитку творчих здібностей керівників, орієнтовані передусім на досвідчених фахівців із закінченою вищою освітою. Однак короткострокові тренінги та курси не вирішують проблему, оскільки розвиток стійких навичок креативності можливий лише на регулярній основі протягом досить тривалого часу [5]. Тому виникає необхідність перегляду сформованої системи підготовки: розвиток креативності як основний професійної компетенції має стати головною метою на протязі всього періоду професійної підготовки.

Для пояснення походження творчих здібностей людини є низка теорій, серед яких привертають увагу такі (рис. 1.1):

До створення інновацій залучається більшість працівників організації. Одним із ефективних механізмів такого залучення є різні неформальні об'єднання працівників, створення яких активно підтримується організацією.

Необхідно максимально задіяти знання і навички співробітників, надати їм можливість саморе-

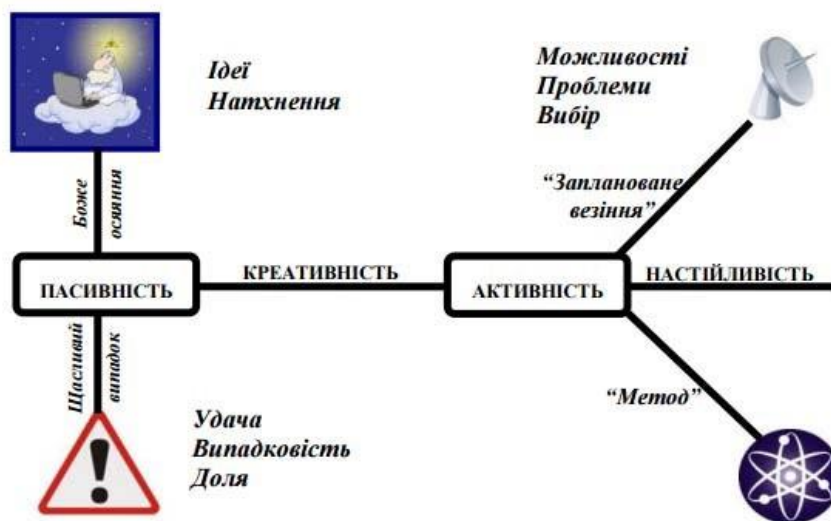


Рис. 1.1. Комплексний підхід до творчого розв'язання проблем [2]

алізації. Особливо важлива мінімізація стресових ситуацій, їх запобігання або швидке вирішення виниклої проблеми. Для розвитку креативності постійно потрібна нова інформація, яку можна отримати на конференціях, тренінгах та семінарах. Вдалі пропозиції та ідеї обов'язково повинні заохочуватися, бо для креативних людей дуже важлива оцінка їхньої праці, іноді навіть важливіша, ніж матеріальні стимули. Роботодавець повинен чітко усвідомлювати, що креативність співробітників багато в чому дає змогу компанії залишатися конкурентоспроможною.

Усвідомлення революційних змін, характерних для сучасного бізнесу, швидко зростає серед провідних компаній світу. Інноваційні організації вже сприйняли нові ідеї як керівництво до дій, і практика повністю виправдовує їхні очікування. Здебільшого креативність організації є результатом постійних незначних зрушень у процесі мислення.

Креативність стає все актуальнішою не тільки для працівників творчих професій, але і для менеджерів. Сьогодні жодна компанія не може дозволити собі розслабитися через надзвичайно жорстку конкуренцію. Саме тому працедавці зацікавлені в людях, які здатні нестандартно мислити, знаходити нові ідеї і підходи до управління. Рівень креативності не визначається спадковими факторами, а формується під впливом середовища, він може змінюватися як в один, так і в інший бік протягом життя. Спади в креативності в основному пов'язані або із зменшенням її затребуваності, або зі стресовими ситуаціями. Саме тому стає актуальним розвиток і стимулювання творчого потенціалу, який дає змогу вирішити проблеми на підприємстві.

Креативність в організаціях традиційно має адаптивний, а не радикальний характер. І це зрозуміло, оскільки більша частка організацій є раціональними установами із чітко визначеними цілями і рівнем прийняття ризику. Проте зі стратегічного погляду стійкі конкурентні переваги можна отримати лише в результаті радикальних змін. Тому радикальні зміни є виправданими в умовах співіснування сукупності рівноцінних і схожих компаній, а також тоді, коли ринок сам по собі чутливий до змін.

Реалії сьогодення такі, що креативне мислення має стати загальним для більшості працівників організації. Це прискорить генерацію нового знання й інноваційні процеси і дасть перевагу організації порівняно з конкурентами. Фактично на цьому етапі йдеться про створення механізму системного оновлення бізнесу, в якому будуть брати участь всі ключові підрозділи. Розширення бази інтелектуальних ресурсів, яке при цьому відбувається, може створити лавиноподібний потік інновацій завдяки інтеграції технологій і ключових компетенцій.

Психологічна система «керівник – підлеглий» формує не лише знання, навички і вміння, а й духовний світ підлеглого, заохочує його до самовдосконалення, пізнання досягнень культури. Формувати особистість підлеглого можна лише в атмосфері творчого пошуку, в процесі розвитку креативної діяльності організації.

Фахова творчість керівника полягає у віднаходженні нових способів індивідуального впливу на підлеглого, нових варіантів вирішення завдань, в аналізі власної діяльності, що розвиває нові можливості для оптимізації роботи.

Творчу роботу менеджера і підлеглого неможливо уявити без їхньої глибокої компетенції у виробничому процесі. Але цього інколи замало для творчості. На всіх етапах віднаходження невідомих шляхів до заданої мети треба повністю використати імпровізацію, уяву і фантазію, інтуїцію і натхнення.

Спонування менеджера і підлеглого до творчості випливають із потреб, переконань, ідеалів, інтересів і настроїв. Постійно підтримуючи і розвиваючи їх, керівник підводитиме своїх підлеглих до розуміння суті тих завдань і мети роботи, які їм треба буде вирішувати сьогодні чи в майбутньому.

Креативність неможлива без бажання продукувати нові ідеї. Працівники повинні прагнути креативності. Вирішення певних проблем може бути мотивацією до креативності. Мотивацією також може бути віра в те, що креативне рішення допоможе їм із більшою легкістю, швидше виконувати повсякденну роботу. Одним із надзвичайно важливих аспектів креативності є простота.

Тоді як у вітчизняних підприємствах менеджери здебільшого мотивують своїх працівників підвищенням зарплатні, можливістю оплачуваних поїздок, корпоративів, закордонні компанії мотивують до роботи можливістю здобувати все нові й нові знання. Наприклад, у місяць працівник має прочитати як мінімум одну книгу, в разі невиконання заробітна плата працівника зменшується згідно з рішенням менеджера. Також часто практикується груповий брейншторм щодо тієї чи іншої критичної ситуації або ж можливість відпочити у вигляді години музики, персонал має свою кімнату для відпочинку. Такі методи допомагають менеджерам більше розуміти працівників та мати з ними більш налагоджену роботу й більшу вірогідність розвитку компанії.

Одним із перших творців теорії вирішення винахідницьких задач був Г.С. Альтшуллер [4]. У сфері науково-технічної творчості є три його рівні: раціоналізація, винахідництво та відкриття. Раціоналізація припускає поліпшення наявних характеристик процесу або об'єкта, винахідництво – створення нового продукту (процесу) на базі наявного знання, відкриття – створення нового знання, невідомого раніше, що дає змогу створю-

вати принципово нові продукти і процеси. Перший рівень пов'язаний з використанням раціонального або конвергентного мислення, другий та третій – із застосуванням конвергентного, дивергентного, а також латерального мислення.

Основою для креативного вирішення проблем вважаються такі якості, як:

- допитливість особистості – бажання щодо вирішення проблем по-новому;
- стійкість до невдач і труднощів;
- розуміння відносин;
- сфокусованість на процесі й управлінні ним.

Як правило, люди, що володіють творчим мисленням, мають відпрацьовані навички і вміння вириватися зі звичного шаблонного режиму мислення. Ліва півкуля в процесі мислення схильна до раціоналізації, аналізу та класифікації, а права півкуля шукає інтуїтивні, нестандартні методи. Методики не є алгоритмами, завдяки яким обов'язково буде знайдено вирішення завдання, зате вони дають напрям, дисциплінують процес мислення і збільшують ймовірність отримання хороших ідей. Методики скорочують час пошуку ідей, організуючи і роблячи більш ефективним сам процес пошуку. Різні методики творчості розраховані на індивідуальну і групову роботу.

Висновок. У сьогоденні без навички креативного мислення починаючому підприємству важко вийти в «блакитний океан» та забезпечити себе довготривалим і стабільним доходом, а менеджеру – налагодити комунікацію та допомогти стимулювати працівників до розвитку. В умовах інтелектуалізації капіталу особливу цінність для підприємства становлять так звані інноваційні працівники, до компетенцій яких належать творчі здібності, оригінальність ідей, креативність, нестандартні підходи до вирішення професійних завдань. Відповідно до цих тенденцій виникла специфічна галузь – інвентика, яка спрямована на формування та вирішення проблем творчими методами. Розвиток творчого потенціалу співробітників підприємства сприяє підвищенню ефективності діяльності підприємства загалом, а використання інструментів креативного менеджменту дає змогу оперативно і творчо вирішувати складні завдання та формувати нові методи управління самим підприємством. Отже, як можна побачити, креативне мислення на підприємствах є багатограним та може застосовуватися у безлічі процесів. Таким чином, для того щоб правильно організувати процес розвитку творчості у персоналу, керівник повинен провести аналіз наявної ситуації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Яковенко В.Б. Введение в инновационные технологии. К.: Изд-во Европ. ун-та финансов, информ. систем, менедж. и бизнеса, 1999. 67 с.
2. Кузьмін О.Є. Креативний менеджмент: Навч. посібник / О.Є. Кузьмін, С.В. Князь, І.В. Литвин, Д.К. Зінкевич Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2010. 124 с.
3. Коноваленко В.А., Коноваленко М.Ю. Управление персоналом креативный менеджмент: в помощь руководителю. М.: ИТК. «Дашков и К», 2010. 224 с.
4. Процак К.В. Креативність персоналу як важливий чинник інноваційного розвитку підприємства / К.В. Процак, О.П. Просович // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2011. № 698. С. 272–276.
5. Дилтс Р. НЛП: управление креативностью / Р. Дилтс. СПб.: Питер, 2003. 416 с.
6. Веретенко Д. Мотивация по-украински. URL: <http://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=910>.
7. Прокопенко Г.И. 100 идей для развития творческого потенциала сотрудников. URL: <http://www.hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=138>.
8. Басков А. Мера креативна. URL: <http://plutin.livejournal.com>.
9. Чинарова К. Коллектив-креатив (Управление творческим коллективом). URL: <http://www.hr-portal.ru>.

REFERENCES:

1. Yakovenko V.B. Vvedenie v innovatsionnye tekhnologii. K.: Izd-vo Evrop. un-ta finansov, inform. sistem, menedzh. i biznesa, 1999. 67 s.
2. Kuzjmin O.Je. Kreatyvnyj menedzhment: Navch. posibnyk / O. Je. Kuzjmin, S.V. Knjazj, I.V. Lytvyn, D. K. Zinkevych – Ljviv: Vyd-vo Ljvivsjoji politekhniky, 2010. 124 s.
3. Konovalenko V.A., Konovalenko M.Yu. Upravlenie personalom kreativnyy menedzhment: v pomoshch' rukovoditelyu. M.: ИТК. "Dashkov i K", 2010. 224 s.
4. Procak K.V. Kreatyvnistj personalu jak vazhlyvyj chynnyk innovacijnogho rozvytku pidprijemstva / K.V. Procak, O.P. Prosovyh // Visnyk Nacionaljnogho universytetu "Ljvivsjska politekhnika". 2011. # 698. S. 272–276.
5. Dilts R. NLP: upravlenie kreativnost'yu / R. Dilts. SPb.: Piter, 2003. 416 s.
6. Veretenko D. Motivatsiya po-ukrainski. URL: <http://hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=910>.
7. Prokopenko G.I. 100 idey dlya razvitiya tvorcheskogo potentsiala sotrudnikov. URL: <http://www.hrliga.com/index.php?module=profession&op=view&id=138>.
8. Baskov A. Mera kreativna. URL: <http://plutin.livejournal.com>.
9. Chinarova K. Kollektiv-kreativ (Upravlenie tvorcheskim kollektivom). URL: <http://www.hr-portal.ru>.

CREATIVE APPROACH TO SOLVING PROBLEMS AT THE ENTERPRISE

The creative approach to solving problems associated with the production and economic activities of organizations is the main task of a creative manager. Creative thinking characterizes the approach to problem solving or the talent to create a combination of existing ideas. This ability depends predominantly on the manager's personal qualities, but at the same time, he has a significant influence on his thinking and production skills.

The glory of creativity is observed where the organization supports the creative activity of subordinates, taking for a rule the exchange of information and active cooperation between employees, and thus prevent the appearance of unhealthy competition.

The idea that the future of enterprises, organizations and individuals depends on the possibility of implementing and implementing creative innovative ideas is the basis for the study of the prospects of development as separate economic systems and individual states. The main task of all commercial enterprises is to ensure competitiveness, and one of the main reasons for the economic crisis in business is the technological aging and the lack of creative ideas for business development, the formation of such a commodity portfolio that is not perceived by the market.

Methods of creativity development are techniques and techniques that contribute to the creative process of generating original ideas, finding new approaches to solving known problems and tasks. The methods of creativity help to formulate the task more clearly, accelerate the process of finding new ideas, and also increase their number, expand the view on the problem and destroy the mental blockades.

The ability to solve complex problems, critical thinking, creativity, decision-making and cooperation with people is the competence, the development of which is the purpose of the main provisions of domestic enterprises.

Creativity is the ability to create and discover new original ideas that deviate from the accepted patterns of thinking, successfully solve the tasks in a non-standard way, as well as the ability to solve problems occurring within static systems. It is a vision of problems at a different angle and their solution in a unique way. Creative thinking is a revolutionary and creative thinking that is constructive in nature.

Creative thinking has value in business, science, culture, art, politics – in short, in all the dynamic areas of life where competition is developed. This is the value of creativity for society.

The creative person intuitively feels what is needed to create a new idea, a solution to a complex task: to add one detail or to turn everything upside down, to think up fundamentally new or to disassemble and compose something different from the usual one, to act contrary to common stereotypes or simply to find a way to look at static systems dynamically.

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНІЗАЦІЇ

MAIN DIRECTIONS OF IMPROVING THE EFFICIENCY OF THE ORGANIZATION PERSONNEL MANAGEMENT PROCESS

УДК 330.3:338.2

Бреус С.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Київський національний університет
технологій та дизайну

Кириленко І.В.

студент
Київський національний університет
технологій та дизайну

У статті досліджено сутність та роль процесу управління персоналом організації в сучасних умовах. Розглянуто основні принципи управління персоналом. Сформовані основні напрями підвищення ефективності системи управління персоналом організації в сучасних умовах.

Ключові слова: персонал, організація, управління персоналом, корпоративна соціальна культура, інноваційна продукція, високотехнологічна продукція.

В статье исследована сущность и роль процесса управления персоналом в современных условиях. Рассмотрены основные принципы управления персоналом. Сформированы основные направления повышения эффективности системы

управления персоналом в современных условиях.

Ключевые слова: персонал, организация, управление персоналом, корпоративная социальная культура, инновационная продукция, высокотехнологичная продукция.

The essence and role of personnel management process in modern conditions has been researched. The basic principles of personnel management has been considered. The basic directions of increase of efficiency of the system of management of personnel of an organization in the modern conditions has been formed.

Key words: personnel, organization, personnel management, personnel management efficiency, corporate social culture, innovative products, high-tech products.

Постановка проблеми. Ефективне функціонування організацій в сучасних умовах певною мірою залежить від забезпечення ресурсами та оптимального їх використання. При цьому основним ресурсом є персонал, його задоволеність своєю роботою, майстерність та кваліфікація – ось основні джерела процвітання будь-якого підприємства. Робота працівників буде злагодженою та стабільною, якщо кожний етап їхньої діяльності досліджується, контролюється та регламентується, у чому й допомагає ефективна система управління персоналом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні теоретико-методичні аспекти управління персоналом розглянуто у працях як закордонних, так і вітчизняних науковців, таких як О.І. Амоша, Дж. Блек, А. Браверман, С.Г. Дзюба, П.В. Журавльов, Дж.М. Іванцевич, В.М. Колпаков, А.А. Лобанов, В.Д. Пагрушев, Ф.Ю. Поклонський, М.Г. Рак, Д.С. Синк, Г.М. Скударь, А.А. Томпсон, С.В. Шекшня. Проте недостатньо висвітленими залишаються аспекти, пов'язані з визначенням основних напрямів підвищення ефективності процесу управління персоналом організації.

Постановка завдання. Мета статті полягає у формуванні основних напрямів підвищення ефективності процесу управління персоналом організації з урахуванням сучасних умов господарювання в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах головним завданням організації є адаптація до швидких змін ринкових умов господарювання. У зв'язку з цим управління персоналом як складник системи управління організацією загалом полягає у поєднанні ефективного навчання персоналу, підвищення кваліфікації та стимулювання його до високоєфективної праці.

Складником системи управління організацією є стратегічне управління, яке дає змогу забезпечити підприємствам ефективне досягнення перспективних цілей на основі отримання конкурентних переваг, відповідного реагування на зміни зовнішнього середовища та сприяє підвищенню якості головного чинника конкурентоспроможності [1].

Нині технології стратегічного управління трудовими ресурсами недостатньо розроблені, що є однією з причин виникнення проблем управління персоналом, до яких можна зарахувати появу дефіцитних видів професій і труднощі з найманням необхідних працівників; зростання цін на послуги освітніх установ; перехід на нові види діяльності, досить швидку зміну технологій виробництва і послуг, необхідність звільнення з цих причин частини персоналу тощо. До найважливіших причин виникнення цих проблем з погляду стратегічного управління можна віднести такі [2, с. 71–72]:

- зміст діяльності деяких підсистем системи управління персоналом не відповідає вимогам зовнішнього середовища (наприклад, підсистем планування і маркетингу персоналу, мотивації поведінки персоналу, розвитку персоналу);
- наявне розуміння ролі і процесів відтворення персоналу не враховує інвестиційного характеру вкладень у персонал;
- відсутні розробки із застосування технологій стратегічного управління у сфері управління персоналом.

Тому стратегія у сфері управління персоналом має відображати загальну концепцію розвитку персоналу і підприємства загалом та сприяти: посиленню можливостей підприємства (в галузі персоналу) протистояти конкурентам на відповідному ринку, ефективно використовувати свої сильні сторони в зовнішньому середовищі; розши-

ренню конкурентних переваг організації за рахунок створення умов для розвитку й ефективного використання трудового потенціалу, формування кваліфікованого, компетентного персоналу; повному розкриттю здібностей персоналу до творчого, інноваційного розвитку для досягнення як цілей підприємства, так і особистих цілей працівників.

Управління персоналом передбачає виконання певних функцій, таких як визначення цілей і основних напрямів роботи з кадрами; удосконалення системи кадрової роботи на підприємстві; визначення заходів, форм і методів здійснення поставлених цілей; організація роботи з виконання прийнятих рішень стосовно управління персоналом; координація і контроль виконання намічених заходів.

До завдань управління персоналом належать: удосконалення кадрової політики; використання і розвиток персоналу; вибір і реалізація стилю управління людьми; організація горизонтальної координації і кооперації; покращення організації робочих місць і умов праці; визнання особистих досягнень у праці; вибір системи оплати і стимулювання [3].

У сучасних умовах господарювання спостерігаються такі негативні тенденції, що формуються під впливом чинників зовнішнього та внутрішнього середовища і знаходять відображення у процесах використання персоналу організаціями:

- наявність політичних, економічних, екологічних негараздів, що позначається на здоров'ї та працездатності персоналу;

- значний рівень безробіття, до того ж офіційні дані щодо нього завжди значно занижені;

- міграційні та демографічні процеси, що впливають на підбір, відбір та використання працівників на підприємствах;

- недостатня гнучкість діяльності підприємства у ринкових умовах, що знижує економічні результати його діяльності і можливість матеріальної мотивації працівників;

- непрофесійне управління персоналом на окремих підприємствах (занижені вимоги, необ'єктивне оцінювання, неефективні мотиваційні важелі, нездатність поставити конкретні досяжні цілі перед працівниками);

- підвищення конкуренції на ринку праці, що знижує ціну та заробітну плату працівників у результаті взаємодії попиту і пропозиції на товар «робоча сила»;

- недостатнє врахування психологічних особливостей діяльності та співпраці окремих працівників, які належать до різних психологічних типів із погляду психології як науки;

- недостатнє врахування особливостей організаційної поведінки окремих категорій працівників, наприклад, талановитих творчих працівників, які є креативним інноваційним двигуном організацій [4].

Максимально ефективне управління персоналом базується на таких принципах:

1. Людина – основа корпоративної культури. Успішні підприємства приділяють велику увагу персоналу; коли людей ставлять на вершину змін, вони стають рушійною силою цих змін.

2. Менеджмент для всіх. Управління має здійснюватися на трьох рівнях: вище керівництво, середнє керівництво («команда») і нижня ланка («співробітники»).

3. Ефективність як критерій успіху підприємства, що полягає в досягненні мети з мінімальним використанням ресурсів і максимальним отриманням прибутку.

4. Взаємини як критерій успіху підприємства.

5. Якість як критерій ефективності. Необхідно працювати з п'ятьма взаємозалежними підсистемами якості: особиста якість; якість команди; якість продукції; якість сервісу і якість організації.

6. Команда як критерій успіху підприємства. Усі команди й окремі співробітники, які входять до єдиної команди, роблять внесок як в успіх, так і в провали організації.

7. Навчання – ключ до розвитку та змін і невід'ємна частина життєво важливого процесу просування підприємства [3].

Основні напрями підвищення ефективності системи управління персоналом організації в сучасних умовах:

1. Удосконалення структури управління, децентралізація більшості функцій, визначення повноважень керівництва з урахуванням кваліфікацій та особистих якостей.

2. Автоматизація та організація робочих місць. Створення умов для високоефективної праці вимагає відповідної організації та обладнання робочих місць працівників, їх планування, забезпечення оптимальних умов праці.

3. Вироблення стратегії розвитку підприємства на основі аналізу її сильних і слабких сторін, розроблення філософії і політики, що охоплює деякі зі сфер функціонування підприємства.

4. Розроблення інформаційної системи підприємства, що забезпечує ефективний комунікаційний зв'язок між співробітниками і підрозділами.

5. Розроблення системи прийняття рішень, правил і процедур управління, системи стимулювання.

6. Розроблення системи підбору, навчання, оцінки і переміщення керівних кадрів, планування кар'єри керівників, застосування стилю керівництва, адекватного внутрішнім і зовнішнім чинникам, що впливають на підприємство.

7. Перехід від системи планування за принципом «зверху вниз» до «зустрічного» чи змішаного планування, за якого цільові завдання спускаються «зверху вниз», а способи їхнього вирішення формуються за принципом «знизу нагору» [3].

8. Поновлення практики проведення семінарів молодих спеціалістів з метою ефективної їх адаптації.

9. Матеріальне стимулювання персоналу та здійснення моніторингу заробітної плати й інших заохочувальних чинників, що дасть змогу оцінювати сучасний стан проблеми, виявляти причини її виникнення, обґрунтовувати в статистичній та динамічній шляхи адаптації системи матеріального стимулювання.

Мотиваційна політика персоналу повинна будуватися відповідно до принципів підтримання й заохочення такої поведінки персоналу, яка найповніше розкриває зміст корпоративної культури. Це пояснюється тим, що корпоративна культура може визначатися через систему нагород та привілеїв, які здебільшого прив'язані до певних стандартів поведінки. Аналогічно сприймається і система статусних позицій на підприємстві, коли розподіл привілеїв віддзеркалює саме ті поведінкові ролі, які найбільше цінуються.

10. Надання соціального захисту та гарантій. Соціально-економічні заходи із соціального захисту, крім матеріального забезпечення та обслуговування, передбачають компенсаційні виплати, відшкодування, поновлення прав та інші соціальні гарантії, які можуть визначатися нормами не тільки права соціального забезпечення, а й інших галузей права – трудового, цивільного, адміністративного, фінансового та ін.

11. Робота зі створення корпоративної соціальної культури (КСК) на підприємстві, вироблення спільних цінностей, визнаних і схвалюваних співробітниками.

До головних завдань, які вирішують під час вибору тактики розвитку корпоративної соціальної культури, належать:

- конкретизація цілей, закладених у стратегії;
- коректування напрямів розвитку КСК відповідно до зміни чинників зовнішнього та внутрішнього середовища;

– використання наявного потенціалу організації для формування й розвитку КСК;

– поетапна реалізація концепції та програми «Формування і розвиток корпоративної культури»;

– моніторинг відхилень, що можуть виникнути під час виконання програми із формування і розвитку КСК;

– забезпечення узгодженої роботи усіх підрозділів організації в процесі формування КСК [5].

На сучасних підприємствах сформована корпоративна культура повинна орієнтувати персонал на постійне навчання, творчі ідеї та інноваційні пропозиції, підвищення кваліфікації, що зумовлюється стрімким зростанням інноваційних процесів та змінами ринкових умов. Це вимагає від служби управління персоналом інноваційної роботи в напрямі організації відповідних курсів, тренінгових програм, семінарів тощо. Крім того, оскільки формування і розвиток корпоративної культури є нововведенням, необхідна відповідна робота з персоналом для швидкої його адаптації до змін.

Для успішного формування корпоративної соціальної культури і зниження опору персоналу бажано створити систему мотивації для працівників кожного рівня, програму формування і розвитку корпоративної культури, формування конкурентних переваг організації [6]. При цьому збільшення кількості соціально відповідальних компаній в Україні – завдання найближчої перспективи [7].

Загалом тактична політика розвитку КСК повинна забезпечувати постійну активність та зацікавленість усього персоналу підприємств процесом формування і розвитку корпоративної культури. Головні зусилля повинні направлятися на цільову орієнтацію в поєднанні тактичних і стратегічних завдань, необхідних для формування корпоративної соціальної культури, сприяти певною мірою розвитку економіки на інноваційних засадах. Адже впровадження інновацій сприяє підвищенню інноваційного розвитку як підприємств, так і держави загалом [9], що є актуальним, зважаючи на те, що

Таблиця 1

Розподіл функціональних обов'язків у процесі розвитку корпоративної соціальної культури [8, с. 18]

Категорія працівників	Функціональні обов'язки
1. Керівник підприємства	Ідеологічне керівництво процесом формування КСК. Розроблення концепції КСК. Формування наказів, розпоряджень із приводу реалізації концепції КСК і її узгодження із загальною стратегією розвитку підприємства
2. Керівники вищої ланки (директори)	Організація тренінгових програм. Мотивація. Формування проект-команди. Розроблення програми формування і розвитку КСК на основі її концепції
3. Керівники середньої ланки (начальники відділів)	Подання ініціатив, заохочення ініціативи з боку нижчої ланки управління. Координування дій. Контроль за дотриманням норм поведінки, стандартів і нових вимог. Стимулювання й організація навчальних семінарів, підвищення кваліфікації
4. Керівники нижчої ланки (начальники бюро, лабораторій тощо)	Дотримання нових норм, правил і вимог. Прояв ініціативи. Проведення робочих нарад. Реалізація програми формування й розвитку КСК. Кар'єрне зростання
5. Виробничий персонал (робітники)	Дотримання нових правил і вимог. Ініціатива знизу. Участь у робочих нарадах, засіданнях. Кар'єрне зростання

питома вага інноваційної в загальному обсязі реалізованої промислової продукції становить лише 3–5%, вітчизняний високотехнологічний експорт становить 4–5 млрд дол. США на рік, при цьому потенційно він оцінюється на рівні 10–15 млрд дол. США (0,3–0,5% світового експорту) [10].

Висновки з проведеного дослідження. Зважаючи на вищевикладене, слід зазначити, що кожне підприємство самостійно обирає свій шлях, який залежить від специфіки діяльності й особливостей вже сформованої системи управління. При цьому важлива роль відводиться формуванню в організації корпоративної соціальної культури та кількості соціально відповідальних компаній в Україні, що позитивно вплине на покращення якості продукції, її конкурентоспроможності, а у результаті – фінансово-економічних показників діяльності підприємства та його конкурентоспроможності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондаренко С.М. Особливості використання соціально-орієнтованої концепції загального управління якістю TQM в Україні / С.М. Бондаренко, І.А. Строкач // Технології та дизайн. 2014. № 1. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/td_2014_1_8.pdf.
2. Тарасюк Г.М. Планування діяльності підприємства. Навчальний посібник. К.: «Каравела», 2012. 432 с.
3. Дідур К.М. Шляхи підвищення ефективності системи управління персоналом на підприємстві // К.М. Дідур // Економічні науки. 2016. URL: www.edu.com.ua.
4. Корсаков Д.О. Організаційна діагностика системи управління персоналом підприємства / Д.О. Корсаков // Економіка та управління виробництвом. 2011. С. 84–87. URL: http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/e113_59/e113kors.pdf.
5. Катихін Є.О. Корпоративна соціальна відповідальність бізнесу та її основні принципи / Є.О. Катихін // Статистика України. 2015. № 3. С. 83–86.
6. Касич А.О. Звіт про стійкий розвиток як аналітичний інструмент формування корпоративної соціальної відповідальності / А.О. Касич, Я.Ю. Яковенко // Ефективна економіка. 2014. № 10. URL: <http://er.knutd.edu.ua/handle/123456789/2609>.
7. Касич А. О. Управління конкурентними перевагами підприємства [Текст] / А.О. Касич, Ж.В. Харькова // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О.В. Ярощук (голов. ред.) та ін. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. Том 25. № 2. С. 79–85. URL: <http://er.knutd.edu.ua/handle/123456789/4524>.
8. Бегма Ю.К. Якісне дослідження методів впровадження соціальної відповідальності бізнесу в Україні. Київ / Ю.К. Бегма, О.Ю. Вінніков, О.І. Редько. К.: 2015. с. 18–26.
9. Бреус С.В. Інноваційні зрушення на сучасному етапі розвитку України / С.В. Бреус // Економіка і управління. 2003. № 4. С. 44–48.
10. Бреус С.В. Аналіз стану і перспективи експорту високотехнологічної продукції промисловості України / С.В. Бреус // Стратегічні пріоритети. 2010. № 1. С. 16–22. URL: <https://invest.kh.ua/images/library/253/eksport-visokotekhnolog-prod-ukrajini-2010.pdf>.

REFERENCES:

1. Bondarenko, S.M. & Strokach, I.A. (2014). Osoblyvosti vykorystannia sotsialno-orientovanoi kontseptsii zahalnoho upravlinnia yakistiu TQM v Ukraini [Osoblyvosti vykorystannia sotsialno-orientovanoi kontseptsii zahalnoho upravlinnia yakistiu TQM v Ukraini]. Tekhnolohii ta dyzain, no. 1. (n.d.). http://nbuv.gov.ua/j-pdf/td_2014_1_8.pdf. (in Ukrainian).
2. Tarasiuk, H.M. & Shvab, L.I. (2012). Planuvannia diialnosti pidpriemstva [Planning of enterprise activity]. Kyiv: Karavela, p. 432. (in Ukrainian).
3. Didur, K.M. (2016). Shliakhy pidvyshchennia efektyvnosti systemy upravlinnia personalom na pidpriemstvi [Ways to improve the effectiveness of the personnel management system at the enterprise]. Ekonomichni nauky. (n.d.). www.edu.com.ua (in Ukrainian).
4. Korsakov, D.O. (2011). Orhanizatsiina diahnostyka systemy upravlinnia personalom pidpriemstva [Organizational diagnostics of enterprise personnel management system]. Ekonomika ta upravlinnia vyrobnytstvom. pp. 84–87. (n.d.). http://www.ed.ksue.edu.ua/ER/knt/e113_59/e113kors.pdf (in Ukrainian).
5. Katykhin, Ye.O. (2015). Korporatyvna sotsialna vidpovidalnist biznesu ta yii osnovni pryntsyipy [Corporate social responsibility of business and its main principles]. Statystyka Ukrainy. no. 3. pp. 83–86. (in Ukrainian).
6. Kasych, A.O. & Yakovenko, Ya.Iu. (2014). Zvit pro stiiky rozvytok yak analitychnyi instrument formuvannia korporatyvnoi sotsialnoi vidpovidalnosti [Sustainability reporting as an analytical tool for corporate social responsibility]. Efektyvna ekonomika. no. 10. (n.d.). <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3400>. (in Ukrainian).
7. Kasych, A.O. & Kharkova, Zh.V. (2016). Upravlinnia konkurentnyimi perevahamy pidpriemstva [Management of enterprise competitive advantages]. Ekonomichniy analiz: zb. nauk. prats. Vol. 25. no. 2. pp. 79–85. (n.d.). <http://er.knutd.edu.ua/handle/123456789/4524>. (in Ukrainian).
8. Behma, Yu.K., Vinnikov, O.Iu. & Redko, O.I. (2015). Yakisne doslidzhennia metodiv vprovadzhennia sotsialnoi vidpovidalnosti biznesu v Ukraini [Qualitative research of methods of implementation of social responsibility of business in Ukraine]. Kyiv. pp. 18–26. (in Ukrainian).
9. Breus, S.V. (2003). Innovatsiini zrushennia na suchasnomu etapi rozvytku Ukrainy [Innovative changes at the present stage of Ukraine of development]. Ekonomika i upravlinnia. no. 4. pp. 44–48. (in Ukrainian).
10. Breus, S.V. (2010). Analiz stanu i perspektyvy eksportu vysokotekhnolohichnoi produktsii promyslovosti Ukrainy [Analysis of the state and prospects of export of high-tech industrial products of Ukraine]. Stratehichni priorytety. no. 1. (n.d.). pp. 16–22. (n.d.). <https://invest.kh.ua/images/library/253/eksport-visokotekhnolog-prod-ukrajini-2010.pdf>. (in Ukrainian).

Breus S.V.

PhD (Econ.), Associate Professor,
Associate Professor of Management Department
Kyiv National University of Technologies and Design

Kyrylenko I.V.

Student
Kyiv National University of Technologies and Design

MAIN DIRECTIONS OF IMPROVING THE EFFICIENCY OF THE ORGANIZATION PERSONNEL MANAGEMENT PROCESS

The essence and role of personnel management process in modern conditions has been researched.

Has been accentuated attention on the fact that the strategic management component of an organization's management system is to enable enterprises to effectively achieve promising goals on the basis of obtaining competitive advantages, responding appropriately to changes in the external environment and enhancing the quality of the main factor of competitiveness.

The most important causes of problems for the problems arising from the use of personnel of the enterprise from the position of strategic management has been considered.

Personality management functions has been considered such as: definition of goals and basic directions of work with personnel are considered; improvement of the personnel work system at the enterprise; definition of measures, forms and methods of realization of the set goals; organization of work on the implementation of decisions on personnel management; coordination and control over the implementation of planned activities.

Has been accentuated attention on the tasks of personnel management such as: improvement of personnel policy; use and development of personnel; the choice and implementation of the style of human management; organization of horizontal coordination and co-operation; improvement of the organization of workplaces and working conditions; recognition of personal achievements in work; choice of payment and incentive system.

The negative tendencies formed under the influence of factors of the external and internal environment and are reflected in the processes of using the personnel of organizations has been outlined.

The principles on which the most effective personnel management is based has been considered.

The basic directions of increase of efficiency of the system of management of personnel of an organization in the modern conditions has been formed.

РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ІННОВАЦІЙ У СТРАТЕГІЧНОМУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

THE ROLE AND SIGNIFICANCE OF INNOVATIONS IN STRATEGIC DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

УДК 330.3:338.2

Бреус С.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Київський національний університет
технологій та дизайну

Семененко А.В.

студент
Київський національний університет
технологій та дизайну

У статті розглянуто роль та значення інновацій у стратегічному розвитку підприємства. Наведено систематизацію підходів до формування та реалізації стратегії інноваційного розвитку підприємства. Окреслено основні етапи, на яких здійснюється розроблення та реалізація стратегії інноваційного розвитку підприємства.

Ключові слова: інновації, інноваційний розвиток, підприємство, стратегія, стратегічний розвиток підприємства, стратегії інноваційного розвитку підприємства.

В статье рассмотрена роль и значение инноваций в стратегическом развитии предприятия. Приведена систематизация подходов к формированию и реализации стратегии инновационного развития предприятия. Очерчены основные этапы, на которых осуществляется разработка и

реализация стратегии инновационного развития предприятия.

Ключевые слова: инновации, инновационное развитие, предприятие, стратегия, стратегическое развитие предприятия, стратегии инновационного развития предприятия.

The role and significance of innovations in the strategic development of the enterprise has been considered in the article. The systematization of approaches to the formation and implementation of the strategy of innovative development of the enterprise has been presented. The main stage at which the review and implementation of the strategy of innovation development of the enterprise is carried out has been outlined.

Key words: innovation, innovation development, enterprise, strategy, strategic development of the enterprise, strategy of innovative development of the enterprise.

Постановка проблеми. У сучасних умовах інновації виступають основною рушійною силою економічного зростання. Для формування конкурентних переваг підприємствам доцільно орієнтуватися на інноваційний вектор стратегічного розвитку, адже в динамічних економічних умовах сьогодні розраховувати на успішний стратегічний розвиток можуть лише ті підприємства, які здатні генерувати та втілювати у практичну діяльність інновації.

Інноваційна діяльність є одним з основних складників процесу забезпечення успішного функціонування підприємств. Тому сучасні економічні умови вимагають інтенсивної інноваційної діяльності, ефективної організації досліджень та розробок, нововведень, зниження інноваційних ризиків, стратегічного управління в інноваційній діяльності кожного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблемам інноваційного розвитку підприємств приділена значна увага в роботах учених: С. Володіна, П. Саблука, М. Корецького, Й. Шумпетера, Е. Менсфілда, Р. Уотермена, Е. Денісона, М. Портера, С. Ілляшенка, Р. Нельсона та інших. Ученими досліджено теоретичні основи інноваційної політики, форм і методів її фінансового забезпечення, визначено взаємозв'язки між інвестиційною діяльністю та макроекономічним розвитком тощо. Проте аспекти дослідження інновацій у стратегічному розвитку підприємства залишаються недостатньо висвітленими в науковій літературі.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні ролі та значення інновацій у стратегічному розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У загальному значенні інновацією є нововведення в сфері техніки, технології, організації праці або управління, засноване на використанні досягнень науки і передового досвіду. Інновація виступає кінцевим результатом інноваційної діяльності, іншими словами – діяльності, пов'язаної з трансформацією наукових досліджень і розробок, інших науково-технологічних досягнень у новий чи покращений продукт, введений на ринок, у новий чи покращений технологічний процес, що використовується в практичній діяльності, чи новий підхід до соціальних послуг [1, с. 334].

Значення інновацій у національній економічній системі обґрунтовується багатьма чинниками, такими як [2, с. 43]:

- 1) необхідність реструктуризації й перепрофілювання підприємств згідно з вимогами ринку;
- 2) застаріла матеріально-технічна база;
- 3) часті і різкі зміни попиту на товар;
- 4) міжнародна конкуренція.

Сучасна світова економіка дедалі більше набуває рис інноваційної, пов'язаної із розробленням, упровадженням і використанням інновацій, а також із перебудовою організаційно-економічного механізму господарювання. У цих умовах основною суперечністю у сфері інноваційного розвитку економіки держави є те, що в наявності, з одного боку, є досить високий інноваційний потенціал, а з іншого – такі механізми господарювання та структура економіки (і на рівні підприємств), які цей потенціал не сприймають і не використовують. Загалом проблема інноваційного розвитку України перебуває у сфері не лише фінансового та

інституціонального забезпечення, але й ефективного менеджменту (насамперед стратегічного) на рівні підприємства, який повинен задавати вектор і визначати загальну програму дій щодо інвестицій в інновації на підприємстві у всіх ланках формування споживної вартості продуктів кожного виду бізнесу підприємства [3, с. 376].

У сучасних умовах актуальним напрямом дослідження системи управління інноваційною діяльністю доцільно вважати її здійснення в контексті стратегічного розвитку підприємства. Ефективне управління інноваційною діяльністю повинно розглядатися як забезпечення виконання поставлених стратегічних цілей, завдань, використання наявних ресурсів задля забезпечення стратегічного розвитку підприємств.

Аналітичний огляд окремих наукових праць [1; 4; 5] свідчить про наявність суттєво різних тлумачень як самого поняття «стратегія інноваційного розвитку підприємства», так і класифікації її видів, що зумовлює значні труднощі для менеджерів підприємств у процесі формування та реалізації інноваційної стратегії.

Підприємство формує власну інноваційну стратегію, орієнтуючись на державну інноваційну політику, яка визначає пріоритетні напрями розвитку НТП й забезпечує їхню підтримку, власні інтереси й ресурсні можливості, потреби ринку. Ідею нового технічного вирішення або шлях до нього на 45% підказують потреби ринку, на 30% – умови виробництва та на 21% – аналіз технічних можливостей [6, с. 332]. Адже впровадження інновацій сприяє підвищенню інноваційного розвитку як підприємств, так і держави загалом [7], що є актуальним, зважаючи на те, що питома вага інноваційної в загальному обсязі реалізованої промислової продукції становить лише 3–5%, вітчизняний високотехнологічний експорт становить 4–5 млрд дол. США на рік, при цьому потенційно він оцінюється на рівні 10–15 млрд дол. США (0,3–0,5% світового експорту) [8].

Інноваційна стратегія передбачає об'єднання мети технічної стратегії та стратегії капіталовкладень (інвестицій) і спрямована на впровадження нових технологій та видів продукції. Вона передбачає вибір визначених об'єктів досліджень, за допомогою яких підприємство намагається сприяти передусім систематичним пошукам нових технологічних можливостей. Її реалізація сприятиме формуванню конкурентних переваг підприємства [9–11].

Головне завдання інноваційної стратегії полягає в тому, щоб перевести виробничо-технічний комплекс підприємства і його продуктовий портфель з його справжнього стану в бажаний керівництвом майбутній стан, який найбільшою мірою відповідає умовам зовнішнього маркетингового середовища [12, с. 111].

Розроблення стратегій інноваційного розвитку на підприємстві є прерогативою найвищих ешелонів управління й базується на вирішенні комплексу завдань [2, с. 45]:

- визначенні стратегічних цілей;
- оцінюванні можливостей і ресурсів підприємства для їхньої реалізації;
- аналізі тенденцій у маркетинговій діяльності і в науково-технічній сфері;
- визначенні інноваційних стратегій із вибором альтернатив;
- підготовці детальних оперативних планів, програм, проектів і бюджетів;
- оцінюванні діяльності підприємства на основі певних критеріїв з урахуванням визначених цілей і завдань.

Єдиної, успішної для всіх підприємств моделі інноваційної стратегії немає, її вибір залежить від великої кількості чинників, зокрема від ринкової позиції підприємства, динаміки її зміни, виробничого й технічного потенціалу підприємства, продукту чи послуг, що виробляються, стану економіки, культурного середовища тощо [4, с. 140].

Нині немає єдиного підходу до формування стратегії інноваційного розвитку підприємства. У табл. 1 наведено систематизацію підходів до формування та реалізації стратегії інноваційного розвитку підприємства.

Враховуючи загальний підхід до розроблення стратегій підприємства, розроблення та реалізацію стратегії інноваційного розвитку доцільно здійснювати за такими етапами [12, с. 441]:

1. Стратегічний аналіз середовища функціонування підприємства, зокрема визначення інноваційної позиції підприємства в конкурентному середовищі, вивчення інноваційного потенціалу та можливостей його зростання.

2. Розроблення довгострокових інноваційних завдань підприємства.

3. Оцінка альтернатив та вибір певної інноваційної стратегії. Вибір тієї чи іншої стратегії залежить від низки чинників, що впливають на діяльність підприємства. При цьому особливу увагу доцільно звернути на такі чинники, як [12, с. 442]:

- стан інноваційного розвитку національної економіки (визначення пріоритетних напрямів інноваційної діяльності на загальнодержавному рівні, моніторинг правового поля);
- можливість виходу організації з інноваційним продуктом на міжнародний ринок;
- структура сектору економіки, в якому функціонує організація, можливість залучення і використання необхідних ресурсів (як матеріальних, так і інтелектуальних);
- ризики (оцінювання реальних та потенційних ризиків, пов'язаних з інноваційною діяльністю конкретного виду, можливості їх зменшення та уникнення).

Систематизація підходів до формування та реалізації стратегії інноваційного розвитку підприємства

Автор	Характеристика підходу до формування та реалізації стратегії інноваційного розвитку підприємства
О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан [3, с. 254]	Виділяє вісім етапів стратегії інноваційного розвитку: – визначення загального періоду формування стратегії інноваційного розвитку; – дослідження факторів середовища; – оцінка сильних і слабких сторін інноваційної діяльності підприємства; – комплексна оцінка стратегічної позиції підприємства; – формування стратегічних цілей інноваційної діяльності; – розроблення цільових стратегічних нормативів інноваційної діяльності; – прийняття основних стратегічних інноваційних рішень; – оцінка розробленої стратегії інноваційного розвитку, а також два етапи реалізації стратегії: забезпечення реалізації стратегії та організація контролю за її реалізацією.
В. Л. Дикань, О.Г. Кірдіна [4, с. 142]	Передбачає оцінку рівня мобілізації можливостей, що реалізується за таким порядком: аналіз окремих факторів, які організують поточний потенціал; визначення потенціалу, необхідного для реалізації «оптимальної» стратегії; розрахунок співвідношення бальних оцінок, які характеризують відповідність наявних можливостей оптимальним.
С.М. Ілляшенко [1, с. 93]	Виділяє комплексну оцінку ефективності стратегії, що складається з оцінки конкурентоспроможності підприємства та оцінки ефективності стратегії інноваційного розвитку.
П.В. Микитюк [6, с. 33]	Вважає, що етапами формування та реалізації стратегії інноваційного розвитку підприємства є: – визначення головної цілі/місії фінансової стратегії підприємства; – аналіз внутрішнього та зовнішнього фінансового середовища; – оцінка конкурентоспроможності підприємства чи продукції; – розроблення варіантів фінансової стратегії; – оцінка та вибір оптимального варіанта фінансової стратегії; – оформлення та затвердження фін. стратегії як документа; – реалізація розробленої стратегії; – оцінка виконання стратегії/місії.
О.І. Шаманська [13, с. 167]	Підкреслює, що етапами формування та реалізації стратегії інноваційного розвитку підприємства є: – визначення періоду реалізації стратегії; – визначення стратегічних цілей інноваційної діяльності; – розроблення інноваційної політики; – уточнення цілей стратегії; – оцінка розробленої стратегії та її виконання.

4. Реалізація та поточне коригування інноваційної стратегії. Вибраний підприємством шлях інноваційного розвитку потребує постійного моніторингу рівня досягнення запланованих цілей та оцінювання ефективності прийнятих стратегічних рішень [12, с. 443].

У сучасних умовах великого значення у процесі оцінювання ефективності інноваційної стратегії набуває вартісний підхід, який передбачає оцінювання результатів прийняття інноваційних рішень з урахуванням динамічних змін зовнішнього середовища. Можливість змінювати управлінські рішення з метою їх оптимізації стала одним із чинників сучасного управління. Зміна управлінських рішень одночасно впливає і на вартість інноваційних проектів і вимагає застосування сучасних підходів до їх реальної оцінки. Ключовим аспектом вирішення цього завдання є дисконтування грошових потоків із використанням

показників оцінювання ефективності інноваційних рішень.

Висновки з проведеного дослідження. З огляду на вищевикладене слід констатувати, що в умовах сучасного нестабільного економічного стану та зростання конкурентоспроможності підприємств особливу увагу потрібно приділити інноваційному розвитку, оскільки він впливає на ефективну діяльність підприємства. Результативність інноваційного процесу показує, якою мірою було досягнуто стратегічної мети за рахунок упровадження інноваційних дій на підприємстві, тобто кількісний рівень упровадженої інновації, а ефективність дає можливість охарактеризувати якісний ступінь задоволення у процесі впровадження інноваційних заходів відповідно до розрахованих кількісних показників інноваційної діяльності на підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: навч. посіб. / С.М. Ілляшенко. Суми: ВТД «Університетська книга», 2014. 581 с.
2. Аптекар С.С. Оцінка ефективності інноваційних стратегій підприємств / С.С. Аптекар // Економіка України. 2017. № 1. С. 42–49.
3. Волков О.І. Економіка та організація інноваційної діяльності: підруч. [3-є вид.] / О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін. К.: Центр учбової літератури, 2007. 662 с.
4. Дикань В.Л. Система інтегрованого управління інвестиційно-інноваційним розвитком підприємств / В.Л. Дикань, О.Г. Кірдіна // Менеджмент і маркетинг інновацій. 2017. № 1. С. 137–144. URL: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2011_1_137_144.pdf.
5. Сич Є.М. Інноваційно-інвестиційний розвиток підприємства : [монографія] / Є.М. Сич, В.П. Ільчук. К. : Логос, 2016. 256 с.
6. Микитюк П.В. Інноваційний менеджмент: навч. посібн. / П.В. Микитюк. К. : Центр навчальної літератури, 2013. – 400 с.
7. Бреус С.В. Аналіз стану і перспективи експорту високотехнологічної продукції промисловості України / С.В. Бреус // Стратегічні пріоритети. 2010. № 1. С. 16–22. URL: <https://invest.kh.ua/images/library/253/eksport-visokotekhnolog-prod-ukrajini-2010.pdf>.
8. Бреус С.В. Інноваційні зрушення на сучасному етапі розвитку України / С.В. Бреус // Економіка і управління. 2003. № 4. С. 44–48.
9. Касич А.О. Управління конкурентними перевагами підприємства [Текст] / А.О. Касич, Ж.В. Харькова // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: О.В. Ярощук (голов. ред.) та ін. Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. Том 25. № 2. С. 79–85. URL: <http://er.knutd.edu.ua/handle/123456789/4524>.
10. Бондаренко С. Задоволеність споживачів як основа успіху в бізнесі / С. Бондаренко // Економіст. 2004. № 12. С. 35–37.
11. Касич А.О. Втілення концепції стратегічного управління в практику вітчизняних підприємств / А.О. Касич // Бізнес-Інформ. 2014. № 11. С. 290–294. URL: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/2623/1/business-inform-2014-11_0-pages-290_294%20%281%29.pdf.
12. Немцов В.Д. Стратегічний менеджмент [Навчальний посібник.] / В.Д. Немцов, Л.Є. Довгань. К.: ТОВ «УВПК «ЕксОб», 2011. 560 с.
13. Шаманська О.І. Довгострокове планування інноваційної діяльності в системі ресурсного потенціалу підприємства / О.І. Шаманська // Актуальні проблеми економіки. № 6 (96). 2014. С. 164–168.
14. Sych, Y. M. & Ilchuk, V. P. (2016). Innovatsiino-investytsiyni rozvytok pidpryemstva [Innovative and investment development of the enterprise]. Kyiv: Lohos. p. 256. (in Ukrainian).
15. Mykytiuk, P. V. (2013). Innovatsiyni menedzhment [Innovation management]. Kyiv: Tsentri navchalnoi literatury. p. 400. (in Ukrainian).
16. Breus, S. V. (2010). Analiz stanu i perspektyvy eksportu vysokotekhnologichnoi produktsii promyslovosti Ukrainy [Analysis of the state and prospects of export of high-tech industrial products of Ukraine]. Stratehichni priorytety. no. 1. pp. 16-22. (n.d.). <https://invest.kh.ua/images/library/253/eksport-visokotekhnolog-prod-ukrajini-2010.pdf>. (in Ukrainian).
17. Breus, S. V. (2003). Innovatsiini zrushennia na suchasnomu etapi rozvytku Ukrainy [Innovative changes at the present stage of Ukraine of development]. Ekonomika i upravlinnia. no. 4. pp. 44-48. (in Ukrainian).
18. Kasych, A. O. & Kharkova, Zh. V. (2016). Upravlinnia konkurentnyimi perevahamy pidpryemstva [Management of enterprise competitive advantages]. Ekonomichnyi analiz: zb. nauk. prats. Vol. 25. no. 2. pp. 79-85. (n.d.). <http://er.knutd.edu.ua/handle/123456789/4524>. (in Ukrainian).
19. Bondarenko, S. (2004). Zadovolenist spozhyvachiv yak osnova uspikhu v biznesi [Customer satisfaction as the basis for success in business]. Ekonomist. no. 12. pp. 35-37. (in Ukrainian).
20. Kasych, A. O. (2014). Vtilennia kontseptsii stratehichnoho upravlinnia v praktyku vitchyznianskykh pidpryemstv [Implementation of the Conception of Strategic Management in the Practice of Domestic Enterprises]. Biznes-Inform. no. 11. pp. 290-294. (n.d.). https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/2623/1/business-inform-2014-11_0-pages-290_294%20%281%29.pdf. (in Ukrainian).
21. Niemtsov, V. D. & Dovhan, L. I. (2011). Stratehichni menedzhment [Strategic management]. Kyiv: TOV "UVPK "EksOb". p. 560. (in Ukrainian).
22. Shamanska, O. I. (2014). Dovhostrokovе planuvannia innovatsiinoi diialnosti v systemi resursnoho potentsialu pidpryemstva [Long-term planning of innovation activity in the system of resource potential of the enterprise]. Aktualni problemy ekonomiky. no. 6 (96). pp. 164-168. (in Ukrainian).

REFERENCES:

1. Illiashenko, S. M. (2014). Upravlinnia innovatsiynym rozvytkom: problemy, kontseptsii, metody [Management of innovative development: problems, concepts, meth-

Breus S.V.Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Management Department
Kyiv National University of Technologies and Design**Semenenko A.V.**Student
Kyiv National University of Technologies and Design**THE ROLE AND SIGNIFICANCE OF INNOVATIONS
IN STRATEGIC DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE**

The role and significance of innovations in the strategic development of the enterprise has been considered. Has been accentuated attention on the fact that innovation activity is one of the main components of the process of ensuring the successful operation of the enterprise.

The factors that underpin the importance of innovations in the national economic system has been presented, in particular, such as:

- 1) the need for restructuring and re-engineering of enterprises in accordance with market requirements;
- 2) outdated material and technical base;
- 3) frequent and sharp changes in demand for goods;
- 4) international competition.

It is noted that in general the problem of Ukraine's innovation development lies only in the sphere of financial and institutional provision, but also in the effective management (first of all strategic) at the level of the enterprise, which should ask the vector and determine the general program of actions on investment in innovation at the enterprise in all levels of the formation of the consumer the value of products of each type of business enterprise.

Has been accentuated attention on the fact that in current conditions the actual direction of research of the management system of innovation activity should be considered its implementation in the context of strategic development of the enterprise.

The essence of innovation strategy, its main tasks has been considered. The systematization of approaches to the formation and implementation of the strategy of innovative development of the enterprise has been presented.

The main stages on which the review and the strategy of innovation development of the enterprise are carried out has been outlined.

It is concluded that in the conditions of the current unstable economic state and increasing competitiveness of enterprises, special attention should be paid to innovative development, since it affects the effective activity of the enterprise.

КОНТРОЛІНГ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА: УПРАВЛІНСЬКИЙ АСПЕКТ

LOGISTICS ACTIVITY CONTROLLING OF AN ENTERPRISE FUNCTIONING IN THE CONTEXT OF ENVIRONMENTAL UNCERTAINTY: MODERN MANAGEMENT ASPECTS

У статті розглянуто економічну сутність контролінгу, його основні напрями і завдання. Визначено, що практичне використання інструментарію контролінгу дає змогу керівникам вищої ланки управління своєчасно отримувати релевантну інформацію, необхідну для формування стратегії розвитку підприємства та її подальшої реалізації в умовах високого рівня невизначеності зовнішнього середовища. Обґрунтовано необхідність інтеграції контролінгу та логістичної діяльності на підприємстві. Зроблено висновок про те, що впровадження контролінгу логістичної діяльності дасть змогу забезпечити координацію основних логістичних процесів підприємства. Встановлено, що контролінг логістичної діяльності завжди спрямований «у майбутнє», а тому цілком здатний забезпечити інструментальну і методичну основу для прийняття обґрунтованих управлінських рішень стосовно подальших напрямів розвитку підприємства.

Ключові слова: контролінг, контролінг логістичної діяльності, логістика, логістичний процес, невизначеність зовнішнього середовища.

В статье рассмотрена экономическая сущность контроллинга, определены его основные направления и задачи. В ходе проведения исследования авторами установлено, что практическое применение инструментария контроллинга позволяет руководителям высшего звена управления своевременно получать релевантную информацию, необходимую для формирования стратегии развития предприятия и ее дальнейшей реализации в условиях высокого уровня неопределенности внешней среды. Обоснована необходимость интеграции

контроллинга и логистической деятельности на предприятии. Сделан вывод о том, что внедрение контроллинга логистической деятельности позволит обеспечить координацию основных логистических процессов предприятия. Определено, что контроллинг логистической деятельности всегда направлен «в будущее», поэтому он вполне способен обеспечить необходимую инструментальную и методическую основу для принятия обоснованных управленческих решений относительно дальнейших направлений развития предприятия.

Ключевые слова: контроллинг, контроллинг логистической деятельности, логистика, логистический процесс, неопределенность внешней среды.

The given paper is dedicated to the determination of the economic essence of controlling, as well as its main areas and objectives. It is revealed that the practical application of controlling tools allows top management representatives to timely receive relevant information necessary to form a strategy of enterprise development and its further implementation in the context of environmental uncertainty. The necessity of integration of controlling and logistics activity at the enterprise is proved by authors. It is concluded that the introduction of logistics activity controlling is able to ensure the coordination of the main logistics processes of the enterprise. It is also determined that the logistics activity controlling is always directed "to the future", therefore, it is fully capable of providing the necessary instrumental and methodological basis for making sound management decisions regarding the future directions of the enterprise.

Key words: controlling, environmental uncertainty, logistics, logistic process, logistics activity controlling.

УДК 334.02:658.7

Васильченко М.І.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
і логістики

Полтавський національний технічний
університет імені Юрія Кондратюка

Коломієць А.І.

студент

Полтавський національний технічний
університет імені Юрія Кондратюка

Красва А.А.

студент

Полтавський національний технічний
університет імені Юрія Кондратюка

Постановка проблеми. У сучасних економічних умовах процес управління підприємством будь-якої сфери діяльності потребує оперативного вирішення проблем, які повсякчас виникають під впливом зовнішніх і внутрішніх чинників. З огляду на це виникає потреба пошуку такого інструменту управління, який дасть змогу не лише своєчасно виявляти несприятливі ситуації в діяльності окремого суб'єкта господарювання, але й забезпечити належну інформаційну підтримку для ефективного управління ключовими бізнес-процесами. Успішне вирішення цих завдань навряд чи можливе без використання такого інструменту, як контролінг.

Поняття контролінгу ще не стало звичним для практики українського підприємництва, тоді як на прикладі значної кількості зарубіжних компаній ця концепція вже давно довела свою ефек-

тивність. Контролінг не можна вважати альтернативою сучасному менеджменту, адже він не вивільняє керівників різних ланок управління від виконання покладених на них функцій. Навпаки, впровадження інструментів контролінгу у сучасну практику ведення бізнесу дає змогу сформувати ефективну систему управління всіма сферами діяльності будь-якого сучасного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню актуальної проблеми впровадження контролінгу в діяльність суб'єктів господарювання різних сфер діяльності присвячено чимало наукових праць провідних учених і науковців, таких як Д.О. Баяра, М.М. Бердар, О.Б. Ватченко, О.В. Загороднюк, З.О. Іванова, Г.Л. Матвієнко-Біляєва, А.С. Прохорова та багато інших. Незважаючи на широкий спектр наукових досліджень,

проблема впровадження контролінгу логістичної діяльності в систему управління підприємством потребує більш глибокого опрацювання, що, зрештою, і зумовило мету цього дослідження.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у розкритті сутності економічної сутності контролінгу та вивченні можливостей його інтеграції з логістичною діяльністю на підприємстві, що здійснює свою діяльність в умовах високого рівня невизначеності зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У процесі своєї еволюції поняття «контролінг» пройшло декілька етапів. Спочатку в тлумаченні сутності цього поняття переважало винятково бухгалтерське бачення, а вже сьогодні необхідність використання контролінгу на підприємствах різних сфер діяльності можна пояснити низкою причин:

- перенесення акценту з контролю явищ і подій, що мали місце в минулому, на аналіз явищ і процесів, що можуть виникнути в майбутньому періоді;
- підвищення рівня стратегічної гнучкості суб'єкта господарювання;
- необхідність проведення безперервного моніторингу тих змін, які відбуваються у внутрішньому середовищі функціонування підприємства та поза його межами;
- необхідність розроблення ретельно продуманої системи заходів, спрямованих на забезпечення можливості підприємства уникати кризових ситуацій у майбутньому;
- необхідність механізму координації у межах сформованої системи управління, що пояснюється ускладненням наявних систем управління на підприємствах виробничої і невиробничої сфери.

Загалом контролінг має здійснюватися з обов'язковим урахуванням внутрішніх і зовнішніх аспектів діяльності підприємства і в жодному разі він не повинен обмежуватися контуром внутрішнього середовища функціонування цього суб'єкта господарювання.

Серед основних завдань контролінгу Н. Данілочкіна [8] пропонує виділяти насамперед такі (рис. 1).

За даними рис. 1 можемо стверджувати, що обсяг завдань, що реалізуються контролінгом на підприємстві, безпосередньо залежить від таких чинників, як: досягнутий фінансовий стан підприємства; розуміння керівниками вищої ланки управління і власниками підприємства важливості впровадження контролінгу; розмір підприємства; рівень диверсифікації виробництва та номенклатури продукції, що виготовляється.

Головна перевага контролінгу полягає в тому, що він дає змогу контролювати процес функціонування підприємства і здійснювати розроблення управлінських рішень з урахуванням широкого спектру параметрів, не лише фінансових і техніч-

них, але й логістичних. З огляду на той факт, що логістична діяльність охоплює майже всі процеси господарської діяльності, вважаємо, що контролінг такої діяльності стає дійсно визначальним у системі управління підприємством, що функціонує в умовах невизначеності зовнішнього середовища.

Представники сучасної наукової спільноти [5; 6; 11] часто ототожнюють логістичну діяльність із сукупністю таких видів діяльності, як обслуговування споживачів, прогнозування попиту на продукцію, що виготовляється, управління запасами незавершеного виробництва, встановлення логістичних комунікацій, переробка вантажів, обробка замовлень, упаковка, поставка запасних частин, вибір місць розміщення виробничих і складських приміщень, логістика зворотних потоків, управління перевезеннями вантажів, їх складування і збереження.

О.М. Сумець [15, с. 63] виділяє дещо інший набір видів логістичної діяльності: поставки чи закупівлі; вхідні транспортні потоки чи вантажні перевезення; прийом, складування, контроль запасів; комплектація замовлень; вантажна переробка матеріалів (переміщення ресурсів у процесі операцій, які виконуються в організації); зовнішні перевезення; управління фізичним розподілом; переробка, повернення продукції та утилізація відходів (логістика зворотних потоків чи зворотна дистрибуція); вибір місць розміщення об'єктів логістичної інфраструктури; комунікації (інформаційні потоки, що супроводжують матеріальні потоки).

Водночас вважаємо, що до логістичної діяльності можуть бути віднесені інші види діяльності залежно від обставин, але при цьому досить важливо усвідомлювати, що всі вони мають виконуватися одночасно для забезпечення ефективного матеріального потоку. Це означає, що логістична діяльність є досить цілеспрямованою, а її основною метою може слугувати так званий «логістичний мікс»: right product – потрібний товар; right quality – необхідної якості; right quantity – у необхідній кількості; right time – у потрібний час; right place – у потрібне місце; right customer – правильному споживачеві; right cost – з потрібним рівнем витрат.

З огляду на специфіку логістичної діяльності будь-якого сучасного підприємства, А. Гукалюк [7, с. 37] зазначає, що вона здатна забезпечити організацію оптимального управління поточними процесами і логістичними операціями, що здійснюються на підприємстві, з метою отримання очікуваних фінансових результатів. Все це вказує на те, що контролінг: по-перше, дає змогу реально оцінити відхилення фактичних показників діяльності підприємства від запланованих з метою своєчасного корегування управлінських рішень та з обов'язковим урахуванням змін середовища

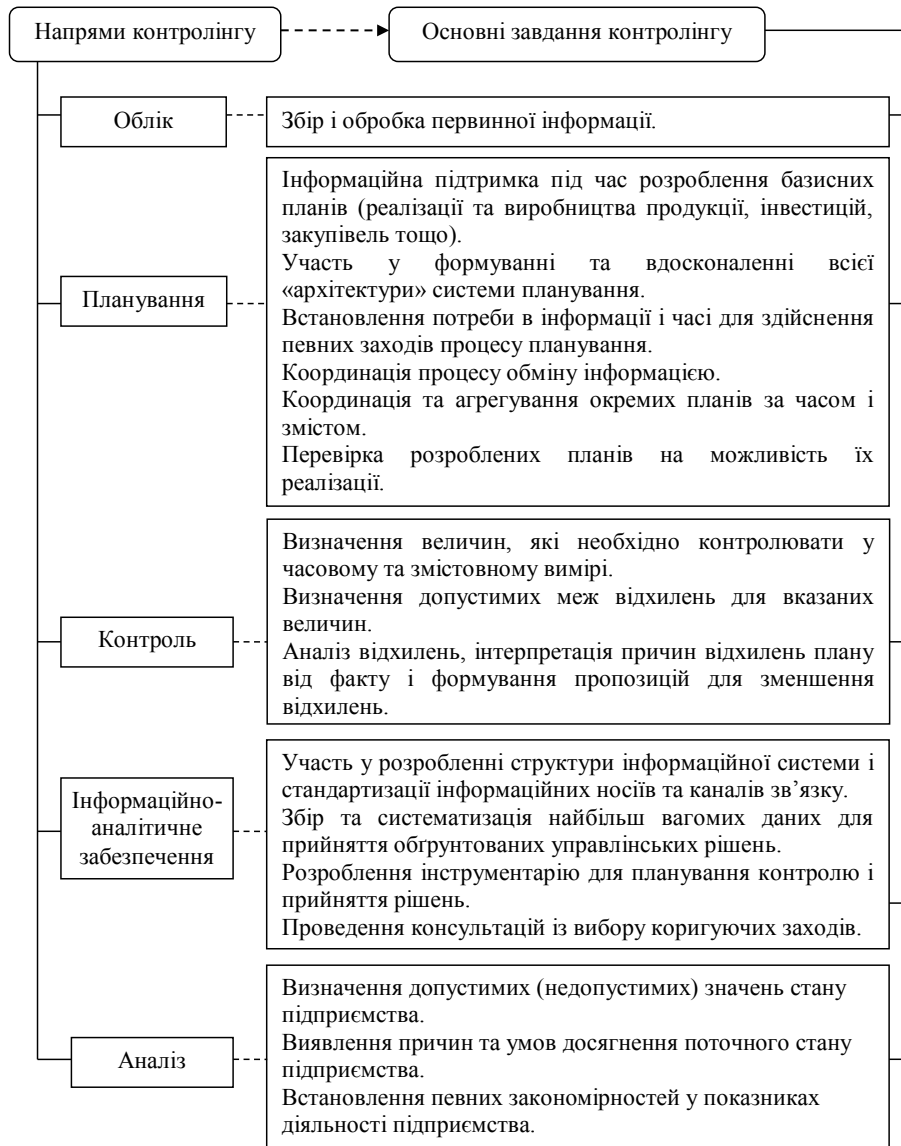


Рис. 1. Основні напрями і завдання контролінгу на підприємстві незалежно від сфери його діяльності

Джерело: розроблено авторами за даними: [8]

підприємства; по-друге, забезпечує керівників різних ланок управління всією необхідною інформацією для прийняття обґрунтованих та послідовних управлінських рішень у сфері логістики, особливо в напрямі синхронізації поточних процесів з іншими бізнес-процесами, які повсякчас здійснюються на підприємстві, незалежно від сфери діяльності останнього.

З огляду на викладене можемо стверджувати, що інтеграція логістики і контролінгу на підприємстві має бути спрямована на: визначення стратегічних і тактичних цілей підприємства, виявлення кризових ситуацій у його діяльності; зменшення тривалості виробничого процесу; оптимізацію роботи транспортного парку підприємства; визначення «вузьких місць» у діяльності цього суб'єкта господарювання; пошук можливостей для скорочення часу доставки матеріальних ресурсів і готової продукції.

Цілком очевидним є той факт, що впровадження контролінгу логістичної діяльності на будь-якому сучасному підприємстві потребує створення ефективної системи взаємозв'язку між процесом управління основними підсистемами цього суб'єкта господарювання і процесом управління його логістичною діяльністю зокрема. З огляду на це, надзвичайно важливого значення набувають такі основні завдання, як:

– організаційний поділ підприємства (як логістичної системи) на окремі функціональні підсистеми з обов'язковим визначенням локальних цілей і кінцевого результату кожної із них;

– формування стійких зв'язків із зовнішнім середовищем з метою забезпечення стійкості під-

приємства і саморегулювання функціональних підсистем логістичної діяльності;

- здійснення функцій обліку, контролю та аналізу не лише на рівні окремого підприємства, але й на рівні його основних функціональних підсистем;
- забезпечення гнучкого реагування функціональних підсистем на ринкові умови;
- забезпечення потрібного резерву ресурсів, достатніх для безперервної діяльності підприємства в умовах невизначеності зовнішнього середовища;
- забезпечення високого рівня інноваційної культури підприємства.

На думку авторського колективу, який очолює Д. Шехтер [16, с. 81], контролінг логістичної діяльності забезпечує керівників різних рівнів управління інформацією тактичного і стратегічного планування, контролю і прийняття рішень щодо оптимізації поточних процесів, що здійснюються в логістичній системі, для забезпечення стійкості функціонування підприємства на ринках виробників, постачальників і споживачів. Поряд із цим контролінг логістичної діяльності здійснює процес управління, координації і контролю за процесом виконання планових завдань і прийому коригуючих рішень у разі відхилень від планових норм за умови обробки достовірної інформації. У стратегічному аспекті контролінг логістичної діяльності сприяє управлінню матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками на підприємстві [14, с. 60].

Сучасна концепція контролінгу логістичної діяльності ґрунтується на таких основних положеннях:

- контролінг логістичної діяльності спрямований «в майбутнє»;
- контролінг логістичної діяльності здатний забезпечити відповідну інструментальну і методичну основу для прийняття рішень;

– контролінг логістичної діяльності є інтегруючою функцією, що спрямована на підвищення ефективності управління підприємством;

– розроблення показників-індикаторів дає змогу забезпечити пошук «вузких місць» та визначення результатів діяльності підприємства загалом.

З огляду на це можемо стверджувати, що об'єктом контролінгу логістичної діяльності може виступати система управління логістичною діяльністю на підприємстві, а предметом – консолідація інформації про функціонування системи управління логістичною діяльністю, яка генерується безпосередньо із системи контролінгу.

У цьому контексті логічно буде припустити, що головна мета контролінгу логістичної діяльності полягає в ефективному управлінні логістичною діяльністю підприємства (рис. 2).

Як бачимо з рис. 2, контролінг логістичної діяльності може забезпечити узгодженість операційних процесів і досягнення стратегічних цілей у напрямі оптимізації логістичних витрат. Тому впровадження логістичного контролінгу має на меті не що інше, як забезпечити координацію логістичних процесів, що здійснюються на підприємстві.

Проведене нами дослідження різних наукових джерел із цієї проблематики дає нам змогу певним чином систематизувати функції контролінгу та логістики і визначити перелік основних функцій контролінгу логістичної діяльності (табл. 1).

За даними табл. 1 можемо дійти висновку про те, що логістичний контролінг є безперервним процесом обробки інформації про матеріальні і супутні потоки з метою виявлення відхилень фактичних результатів від запланованих та їх можливого усунення в режимі реального часу. З огляду на це, основні функції контролінгу логістичної діяльності визначаються ключовими показниками ефективності такої діяльності на підприємстві.



Рис. 2. Мета контролінгу логістичної діяльності підприємства

Джерело: авторське бачення

Таблиця 1

Інтеграція основних функцій контролінгу та логістичної діяльності на підприємстві

Функції контролінгу	Функції логістичного контролінгу	Функції логістичної діяльності
Інформаційна		
Створення і забезпечення функцій інформаційної системи управління підприємством	Раціональна організація руху інформаційних потоків. Інформація для здійснення контролю має бути актуальною і своєчасною, оскільки процес інформаційного забезпечення тісно пов'язаний із процесами прийняття рішень на підприємстві	Забезпечує синхронізацію всіх логістичних процесів на підприємстві та ефективну комунікацію між ключовими учасниками цих процесів
Організаційна		
Розроблення та реалізація заходів із впровадження контролінгу в систему управління	Організація спільної узгодженої діяльності між усіма структурними підрозділами підприємства	Управління матеріальними цінностями у сфері постачання, виробництва та розподілу
Координаційна		
Координація діяльності підприємства для досягнення його місії та цілей.	Створення глибокої і синергетичної взаємодії логістичної системи з усіма функціональними підсистемами.	Забезпечення процесу злагодженої роботи всіх структурних підрозділів підприємства.
Комунікаційна		
Забезпечення комунікаційного зв'язку у внутрішньому середовищі підприємства	Формування ефективних взаємозв'язків між структурними підрозділами підприємства, а також зв'язків із постачальниками і кінцевими споживачами на основі інтеграції основних бізнес-процесів, з обов'язковим використанням сучасних ІТ-рішень.	Формування різноманітних господарських зв'язків, їх розвиток, корегування і раціоналізація
Прогнозна		
Прогнозування найважливіших показників діяльності підприємства	Виявлення об'єктивних тенденцій та станів розвитку логістичної системи підприємства у майбутньому, а також альтернативних шляхів такого розвитку та термінів їх здійснення	Прогнозні оцінки потреби та руху логістичних потоків.
Планування		
Надання інформації для складання планів	Планування логістичного бюджету	Планування процесу руху матеріального потоку як системи.
Контрольна		
Контроль і аналіз показників діяльності підприємства	Визначення рівня реалізації планів та поставлених завдань. Порівняння різних показників, виявлення та аналіз відхилень	Відсутня

Джерело: авторське бачення

Висновки з проведеного дослідження. Узагальнюючи викладене, можемо дійти висновку про те, що сьогодні розвиток будь-якого підприємства передбачає необхідність формування такого механізму управління внутрішніми бізнес-процесами, який здатний забезпечити високий рівень ефективності господарської діяльності і постійну взаємодію із зовнішнім середовищем з урахуванням перспектив динамічного існування у ньому. Одним із основних напрямів, що дозволяють реалізувати такий підхід, є контролінг, впровадження якого має здійснюватися відповідно до індивідуальних особливостей функціонування кожного окремого підприємства. Відсутність достатнього рівня знань про зміст цього інструменту управління є одним із головних стримуючих факторів використання контролінгу на підприємствах нашої держави. Тому сьогодні, як ніколи раніше, керівники вищої ланки управління мають усвідомлювати той факт, що використання інструментів контролінгу логістичної діяльності дасть змогу своєчасно реагувати на тенденції ринку й обирати дійсно ефективні

стратегії розвитку підприємства в умовах високого рівня невизначеності зовнішнього середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баюра Д.О. Концептуальні засади науково-методичного забезпечення контролінгу в управлінні підприємством [Електронний ресурс] / Д.О. Баюра // Ефективна економіка. 2015. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>
2. Бердар М.М. Контролінг як сучасна концепція управління промисловим підприємством / М.М. Бердар // Економіка та держава. 2016. № 11. С. 39–43.
3. Буреніна Н.Б. Концепція контролінгу в умовах глобалізації економічних процесів / Н.Б. Буреніна // Механізм регулювання економіки. 2008. № 3, Т. 1. С. 81–84.
4. Ватченко О.Б. Контролінг у системі управління підприємством / О.Б. Ватченко, А.С. Прохорова // Економічний простір. 2016. № 116. С. 209–219.
5. Гаррисон А. Логистика: стратегия управления и конкурентирования через цепочки поставок: учебник / А. Гаррисон, В. Ремко. М.: Дело и Сервис, 2010. 368 с.

6. Гончаров Ю.В. Оцінювання ефективності функціонування логістичної системи / Ю.В. Гончаров, Г.В. Костюк // Актуальні проблеми економіки. – 2011. № 9. С. 8–15.

7. Гукалюк А. Логістичний контролінг в практиці управління підприємством / А. Гукалюк // Формування ринкової економіки в Україні. – 2014. Вип. 33, Ч. 1. С. 36–40.

8. Данилочкіна Н. Роль и задачи контроллинга в системе управления [Електронний ресурс] / Н. Данилочкіна // Управление предприятием: электронный журнал. 2012. № 06 (17). URL: http://upr.ru/upload/iblock/6b8/danilochkina_Aqde.pdf

9. Загороднюк О.В. Сутність і значення контролінгу в системі управління підприємством / О.В. Загороднюк // Вісник Харківського національного аграрного університету ім. В.В. Докучаєва. Серія: Економічні науки. 2013. № 6. С. 121–127.

10. Іванова З.О. Особливості формування системи контролінгу на підприємствах / З.О. Іванова // Актуальні проблеми економіки. 2012. № 6. С. 136–141.

11. Клімович Т.А. Логістика як основа ефективного управління організацією / Т.А. Клімович, О.Є. Ігнатов // Формування ринкових відносин в Україні. 2012. № 12. С. 128–132.

12. Кузнецова А.І. Модель адаптивної системи контролінгу підприємства / А.І. Кузнецова // Економіка та держава. 2014. № 10. С. 93–96.

13. Матвієнко-Біляєва Г.Л. Контролінг виробничої діяльності сучасних підприємств / Г.Л. Матвієнко-Біляєва // Управління розвитком. 2015. № 4 (182). С. 74–79.

14. Потапова Н.А. Модель контролінгу логістичної системи АПК / Н.А. Потапова // Вісник Хмельницького національного університету. Серія: Економічні науки. 2012. № 3 (19). С. 55–68.

15. Сумець О.М. Логістичні системи і ланцюги поставок: навчальний посібник / О.М. Сумець, Т.Ю. Бабенкова. К.: Хай-Тек Прес, 2012. 220 с.

16. Шехтер Д. Логістика. Искусство управления цепочками поставок: перевод с англ. / Д. Шехтер, Г. Сандер. М.: Претекст, 2011. 230 с.

REFERENCES:

1. Baiura D.O. Kontseptualni zasady naukovometodychnoho zabezpechennia kontrolinhu v upravlinni pidpriemstvom [Elektronnyi resurs] / D.O. Baiura // Efektyvna ekonomika. 2015. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua> (in Ukrainian).

2. Berdar M.M. Kontrolinh yak suchasna kontseptsiia upravlinnia promyslovym pidpriemstvom / M.M. Berdar // Ekonomika ta derzhava. 2016. № 11. S. 39–43 (in Ukrainian).

3. Burenina N.B. Kontseptsiia kontrolinhu v umovakh hlobalizatsii ekonomichnykh protsesiv / N.B. Burenina // Mekhanizm rehulivannia ekonomiky. 2008. № 3, T. 1. S. 81–84. (in Ukrainian).

4. Vatchenko O.B. Kontrolinh u systemi upravlinnia pidpriemstvom / O.B. Vatchenko, A.S. Prokhorova // Ekonomichnyi prostir. 2016. № 116. S. 209–219 (in Ukrainian).

5. Harryson A. Lohystyka: stratehiia upravleniia y konkuryrovaniia cherez tsepochky postavok: uchebnyk / A. Harryson, V. Remko. M.: Delo y Servys, 2010. 368 s. (in Russian).

6. Honcharov Yu.V. Otsiniuvannia efektyvnosti funktsionuvannia lohistychnoi systemy / Yu.V. Honcharov, H.V. Kostyuk // Aktualni problemy ekonomiky. 2011. № 9. S. 8–15 (in Ukrainian).

7. Hukaliuk A. Lohistychni kontrolinh v praktytsi upravlinnia pidpriemstvom / A. Hukaliuk // Formuvannia rynkovoi ekonomiky v Ukraini. 2014. Vyp. 33, Ch. 1. S. 36–40 (in Ukrainian).

8. Danylochkyina N. Rol y zadachy kontrollynha v systeme upravleniia [Elektronnyi resurs] / N. Danylochkyina // Upravlenye predpriatyem: elektronnyi zhurnal. 2012. № 06 (17). URL: http://upr.ru/upload/iblock/6b8/danilochkina_Aqde.pdf (in Russian).

9. Zahorodniuk O.V. Sutnist i znachennia kontrolinhu v systemi upravlinnia pidpriemstvom / O.V. Zahorodniuk // Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu im. V.V. Dokuchaieva. Seriya: Ekonomichni nauky. 2013. № 6. S. 121–127 (in Ukrainian).

10. Ivanova Z.O. Osoblyvosti formuvannia systemy kontrolinhu na pidpriemstvakh / Z.O. Ivanova // Aktualni problemy ekonomiky. 2012. № 6. S. 136–141 (in Ukrainian).

11. Klimovych T.A. Lohystyka yak osnova efektyvnoho upravlinnia orhanizatsiieiu / T.A. Klimovych, O.Ie. Ihnatov // Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini. 2012. № 12. S. 128–132 (in Ukrainian).

12. Kuznetsova A.I. Model adaptivnoi systemy kontrolinhu pidpriemstva / A.I. Kuznetsova // Ekonomika ta derzhava. 2014. № 10. S. 93–96 (in Ukrainian).

13. Matviienko-Biliaieva H.L. Kontrolinh vyrobnychoi diialnosti suchasnykh pidpriemstv / H.L. Matviienko-Biliaieva // Upravlinnia rozvytkom. 2015. № 4 (182). S. 74–79 (in Ukrainian).

14. Potapova N.A. Model kontrolinhu lohistychnoi systemy APK / N.A. Potapova // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Seriya: Ekonomichni nauky. 2012. № 3 (19). S. 55–68 (in Ukrainian).

15. Sumets O.M. Lohistychni systemy i lantsiuihy postavok: navchalnyi posibnyk / O.M. Sumets, T.Iu. Babenkova. K.: Khai-Tek Pres, 2012. 220 s. (in Ukrainian).

16. Shekhter D. Lohystyka. Yskusstvo upravleniia tsepochkami postavok: perevod s anhl. / D. Shekhter, H. Sander. M.: Pretekst, 2011. 230 s. (in Russian).

Vasylchenko M.I.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Associate Professor of the Department of Management and Logistics
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

Kolomiets A.I.

Student

Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

Kraieva A.A.

Student

Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

LOGISTICS ACTIVITY CONTROLLING OF AN ENTERPRISE FUNCTIONING IN THE CONTEXT OF ENVIRONMENTAL UNCERTAINTY: MODERN MANAGEMENT ASPECTS

The given paper is dedicated to the determination of the economic essence of controlling, as well as its main areas and objectives. It is revealed that the practical application of controlling tools allows top management representatives to timely receive relevant information necessary to form a strategy of enterprise development and its further implementation in the context of environmental uncertainty. In addition, it was determined that the volume of tasks that are implemented by controlling at an enterprise directly depends on such factors as: the financial condition of the enterprise; general understanding of the importance of controlling implementation by top management representatives and owners of the enterprise; the size of the enterprise; the level of diversification of production.

The necessity of integration of controlling and logistics activity at the enterprise is proved by authors. Therefore, the following tasks are becoming extremely important: organizational structure of the enterprise as a logistics system into separate functional subsystems, with the obligatory definition of local goals and the final result of each of them; the formation of stable relations with the external environment in order to ensure the sustainability of the enterprise and self-regulation of functional subsystems of logistics activities; implementation of functions of accounting, control and analysis not only at the level of an enterprise, but also at the level of its main functional subsystems; ensuring flexible response of functional subsystems to market conditions; providing the necessary reserve of resources, sufficient for the continuous activity of the enterprise in the conditions of uncertainty of the external environment; ensuring a high level of innovation culture of the enterprise.

Finally, it is concluded that the introduction of logistics activity controlling is able to ensure the coordination of the main logistics processes of the enterprise. It is also determined that the logistics activity controlling is always directed "to the future", therefore, it is fully capable of providing the necessary instrumental and methodological basis for making sound management decisions regarding the future directions of the enterprise.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ КЕРІВНИЦТВОМ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ КОЛЕКТИВОМ ПРАТ «ДОМІНІК»

FACTORS AFFECTING EFFICIENCY OF LABOR

УДК 005.96.005.366]. [669.916(477.53)

Біловол Р.І.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту і логістики

Навчально-науковий інститут фінансів, економіки і менеджменту

Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

Волох Д.В.

студент

Навчально-науковий інститут фінансів, економіки і менеджменту

Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

У статті досліджено й обґрунтовано ефективність використання керівництвом вітчизняних підприємств методів управління трудовим колективом. Відповідно до мотиваційної поведінки особистості в трудовому колективі, її потреб та інтересів керівництво реалізує чотири групи методів управління: економічні, організаційно-розпорядчі, соціальні і психологічні, кожна з яких має свої особливості формування.

Ключові слова: трудовий колектив, особистість, методи управління: економічні, організаційно-розпорядчі, соціальні, психологічні.

В статье исследована и обоснована эффективность использования руководством отечественных предприятия методов управления трудовым коллективом. Соответственно мотивационному поведению личности в трудовом коллективе предприятия, ее потребностям и интересам руководство реализует четыре

группы методов управления: экономические; организационно-распорядительные; социальные и психологические, каждая из которых имеет свои особенности формирования.

Ключевые слова: трудовой коллектив, личность, методы управления: экономические; организационно-распорядительные; социальные; психологические.

In the article researched and substantiated efficiency supervision of domestic enterprises management techniques the labor collective. According to the motivational behavior personality in the labor collective of the enterprise, its needs and interests guide uses four methods of management: economic; the organizational regulations; social and psychological, each of which has its own characteristics.

Key words: employment, identity management techniques: economic; the organizational regulations; social; psychological.

Постановка проблеми. Для того щоб працівників заохотити до роботи, зацікавити нею, недостатньо їх стимулювати матеріально, потрібно турбуватися про них, створювати належні умови праці та відпочинку, формувати сприятливі стосунки між ними, оскільки в умовах надскладного виробництва і стрімкого зростання потреб у кваліфікованій праці турбота про персонал підприємства стає рентабельною з позиції власника чи уповноваженого ним органу управління. Саме соціально-психологічні, економічні, організаційно-розпорядчі методи управління суттєво можуть впливати на якість роботи і згуртованість трудового колективу підприємства, на підвищення продуктивності його праці, а отже, і на підвищення ефективності діяльності підприємства загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зарубіжні вчені мали наукові теорії, що викладені в роботах К. Боумена, Е. Воутелайнен, Дж. Іванцевича, Г. Кунца, М. Мескона, К. О'Дейла, С. О'Доннела, Т. Пітерса, П. Поренне, Г. Реусса, Т. Санталайнена, С.Д. Сінка, Р. Уотермена, Ф. Хедоурі, Х. Хекхаузена, які на вітчизняних підприємствах майже не використовуються, оскільки вони не пристосовані до специфіки поточного етапу розвитку теорії та практики національної економіки України. Серед учених з України та країн СНД, які розглянули проблеми управління трудовим колективом та персоналом зокрема, слід відзначити таких науковців, як: Т. Монстенська, М. Луцький, С.О. Беляєв, В. Новак, Ю. Кузнецов, В. Савченко, А. Кібанов, А. Колот, О. Сердюк, С. Виноградський, О. Новикова, Г. Осовська, Е. Старобінський, Н. Тарнавська, Г. Храмов, Ф. Хміль, М. Чумаченко, А. Шегда та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас у науковій літературі з питань управління трудовим колективом дуже мало уваги приділялося методам оцінки та практичним рекомендаціям щодо застосування методів управління трудовими колективами відповідно до змін у середовищі функціонування підприємств.

Формулювання цілей статті. Трудовий колектив як соціально-психологічна підсистема управління підприємством буде ефективно діяти в цілісній системі, коли керівництво підприємства створить всі можливі умови для формування та подальшого розвитку трудового колективу та кожного окремого працівника. Враховуючи і використовуючи соціальні методи управління на практиці, керівництво підприємства повинно бачити трудовий колектив не загалом як безособове співтовариство, а як людину зі своїм характером, темпераментом, рівновагою, емоціями. Потрібно спробувати керувати окремо кожною людиною, бачити в ній майбутнє свого підприємства. Це трудовий колектив та особистість, що розглядається як основна і рушійна сила всіх ініціатив підприємства, тому що без неї воно помирає. Тому здатність керівництва компанії впроваджувати методи соціально-психологічного впливу – найважливіша передумова ефективного розвитку підприємства як соціально-економічної системи [1, с. 321].

Предметом впливу менеджменту та використання методів соціального управління є керівний персонал, управлінський апарат або окремі керівники підприємства. Метою методів соціального управління є трудовий колектив підприємства загалом та особа в трудовому колективі. Тому

коли справа доходить до підсистеми соціально-психологічного управління, вона насамперед стосується її основних об'єктів: підприємства, трудового колективу та особистості.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Проаналізувавши особливості управління трудовим колективом ПРАТ «Домінік», ми можемо запропонувати низку практичних рекомендацій щодо вдосконалення цього процесу шляхом оптимізації використання систем управління соціально-психологічними, економічними та організаційно-адміністративними методами. Управління трудовим колективом – це поєднання науки та практики. Кожне досягнення працівника та його ініціатива повинні бути негайно повідомлені команді. На нашу думку, здатність лідера захищати інтереси всієї команди та кожного підлеглих є засобом завоювання влади та об'єднання працівників у єдину координовану команду. [2, с. 85].

Пропонуємо керівництву ПРАТ «Домінік» сконцентрувати власні зусилля на таких напрямках роботи з трудовим колективом, як:

- кадрове планування, яке формує політику управління трудовим колективом підприємства, визначає якісні та кількісні потреби працівників, встановлює чіткі керівні принципи щодо професійного навчання, кваліфікації та їх кількості;

- аналіз роботи персоналу, нормування праці й оцінка виконання. Такий напрям дозволяє виробити вимоги і критерії, відповідно до яких будуть відбиратися кандидати на конкретні вакантні посади. Оцінка роботи нових працівників після деякого періоду їхньої роботи на ПРАТ «Домінік» дозволяє визначити ефективність самого процесу добору;

- система стимулювання дає можливість виробити політику стимулювання праці і набір матеріальних, соціальних і моральних стимулів, спрямованих на залучення таких працівників, які відповідають усім необхідним вимогам, а також сприяють утриманню вже працюючих працівників [3, с.].

Порядки, норми поведінки і трудові цінності, що культивуються керівництвом ПРАТ «Домінік», повинні враховуватися під час встановлення критеріїв для пошуку і добору нових працівників. Укомплектувати підприємство працівниками, здатними сприймати чинні норми, цінності, звичаї і правила, не менш важливо, ніж знайти професіоналів, що володіють необхідними знаннями, досвідом, навичками і діловими якостями.

Досвід багатьох всесвітньо відомих компаній, які досягли видатного успіху в бізнесі, показує, що успіх організації залежить від вміння знаходити співробітників з належним умінням, з активним ставленням до справи, готових працювати з повною ефективністю. Організаційні цілі:

- розроблення системи заходів щодо адаптації нових працівників до роботи в трудовому

колективі ПРАТ «Домінік», які повинні бути прямим продовженням процесу пошуку і добору управлінських і виробничих кадрів. Важливо не тільки відібрати кращих працівників, але і забезпечити їхню адаптацію, входження в трудовий колектив і швидкий вихід на необхідний рівень робочих показників;

- підвищення професійного рівня членів трудового колективу ПРАТ «Домінік»;

- продовження процесу добору й адаптації нових працівників, що спрямовано як на освоєння новачками необхідних для успішної роботи знань і навичок, так і на передачу їм установок і пріоритетів, що становлять ядро організаційної культури [4, с. 99].

Визначившись з основними напрямками, пропонуємо керівництву ПРАТ «Домінік» декілька рекомендацій щодо вдосконалення управління трудовим колективом: встановіть ясні цілі; починайте з малого, перш ніж діяти; добийтеся згоди колективу; складіть реальний графік необхідних заходів чи змін; постійно радьтеся із членами трудового колективу; сміливо вирішуйте складні проблеми і прагніть вирішити їх у першу чергу; заохочуйте відвертість і щирість персоналу; не здійснюйте помилкових надій; якщо потрібно, перебудуйте свою роботу; ніколи не пасуйте перед труднощами; краще бути дипломатом, ніж автократом; постійно думайте про кар'єру своїх співробітників; заохочуйте їхню творчу ініціативу; частіше делегуйте повноваження; приймайте допомогу ззовні, якщо це необхідно; навчайтесь на помилках [5, с. 107–109].

Забезпечення трудової дисципліни праці членів трудового колективу ПРАТ «Домінік», на наш погляд, є обов'язковою умовою підвищення ефективності управління. Щоби спільна діяльність здійснювалась успішно, керівництву підприємства потрібно чітко визначити місце кожного працівника в структурі управлінських та виробничих процесів.

Багато факторів можуть вплинути на рівень і стан трудової дисципліни персоналу та формування трудового колективу, а саме: трудові та виробничі організації; система матеріального та морального заохочення; рівень механізації, комп'ютеризація управлінських та виробничих процесів; освітня діяльність; стиль управління; свідомість членів трудового колективу.

Основними порушеннями трудової дисципліни, на які варто звернути увагу керівництву ПРАТ «Домінік», можуть бути: запізнення на роботу; прогули; поява на роботі у нетверезому стані; несвоєчасне чи не повною мірою виконання своїх трудових обов'язків, неповне і нераціональне використання робочого часу.

З метою мінімізації трудових порушень пропонуємо керівництву і працівникам відділу кадрів ПРАТ «Домінік» періодично оцінювати стан тру-

дової дисципліни членів трудового колективу за такою формулою:

$$K_{\text{тд}} = [П + V (О + ПУ)] / Ч_{\text{с}}$$

де: $K_{\text{тд}}$ – коефіцієнт трудової дисципліни; $П$ – кількість прогулів; V – обсяг робіт, продукції; $О$ – втрати від запізнення на роботу, після обідньої перерви, людино/год.; $ПУ$ – передчасне залишення місця роботи або на обідню перерву, людино/год.; $Ч_{\text{с}}$ – середньоспискова кількість працівників за період, що оцінюється.

Важливу роль на ПРАТ «Домінік» повинні відігравати соціально-психологічні методи управління. Натепер кращі компанії світу формування корпоративної моралі і культури визначають як першочергові завдання успішного бізнесу.

Тому, на нашу думку, документом, який би зміг одночасно охопити всі питання морально-етичного кодексу поведінки працівників на підприємстві, могла б стати «Філософія ПРАТ «Домінік» як сукупність внутрішньофірмових принципів і правил стосунків працівників і службовців, своєрідна система їхніх цінностей і потреб. Варто запропонувати такий перелік розділів «Філософії ПРАТ «Домінік»: цілі і завдання підприємства; декларація прав співробітників; ділові і моральні якості; умови праці, робоче місце; оплата й оцінка праці; соціальні пільги та гарантії; розвиток персоналу.

Психологічні методи управління повинні відігравати значну і конкретну роль у роботі з трудовим колективом підприємства. Психологічне планування має формувати новий напрям у роботі з персоналом у формуванні сприятливого соціально-психологічного клімату підприємства через необхідність комплексної концепції розвитку особистості, ліквідації негативних тенденцій у деградації відсталі частини трудового колективу. Психологічне планування припускає постановку цілей розвитку і критеріїв ефективності ПРАТ «Домінік», розроблення психологічних нормативів, формування особистості для досягнення ефективних результатів діяльності.

До найбільш важливих результатів психологічного планування у трудовому колективі ПРАТ «Домінік» можна віднести: формування первинних і основного колективу на основі психологічної сумісності співробітників; підвищення соціально-психологічного клімату в трудовому колективі; формування мотивації особистості; мінімізацію психологічних конфліктів (образ, стресів, подразнень); формування службової кар'єри на основі професійної та психологічної орієнтації працівників; ріст інтелектуальних здібностей членів трудового колективу; формування корпоративної культури на основі норм поведінки персоналу ПРАТ «Домінік» [6, с. 58].

До числа соціально-психологічних параметрів формування злагодженого трудового колективу ПРАТ «Домінік», які необхідно поліпшити, нале-

жать: згуртованість колективу; соціально-психологічна сумісність членів трудового колективу; соціально-психологічний клімат; колективна думка і настрої; звичаї і традиції колективу.

Співдружність членів трудового колективу, їх відносини повинні бути важливою умовою ефективної роботи колективу загалом. У психологічній сумісності учасників спільної діяльності поведінка та дії одного працівника викликають затвердження та позитивні емоції в інших, а у разі психологічної несумісності їхня поведінка призводить до негативних емоцій та недружнього ставлення до інших.

Психологічна сумісність членів трудового колективу ПРАТ «Домінік» багато в чому повинна визначатися єдністю переконань, поглядів, інтересів і мотивів діяльності співробітників. На цьому ґрунті між людьми виникає симпатія, яка з часом переходить в почуття дружби і прихильності.

Тому керівництво ПРАТ «Домінік» повинно формувати єдність у розумінні основних цілей колективу і засобів їх досягнення, підтриманні сприятливого морально-психологічного клімату, який є основою формування сприятливих міжособистісних стосунків.

З цією метою пропонуємо керівництву ПРАТ «Домінік» застосовувати такі засоби психологічного впливу, як: переконання, залучення, спонукання, примус, заборона, осуд, командування, натяк, комплімент, похвала, прохання, оскільки саме вони належать до числа найважливіших елементів психологічних методів управління координації людей в процесі спільної трудової діяльності. Розглянемо їх більш детально:

– метод переконання повинен ґрунтуватися на обґрунтованому та логічному впливі на психіку людини для досягнення поставлених цілей, усунення психологічних бар'єрів, усунення конфліктів у команді;

– метод залучення – це психологічний метод, за допомогою якого працівники стають учасниками трудового або соціального процесу, наприклад, голова виборів, погоджені рішення, змагання в колективі тощо;

– індукція – позитивна форма морального впливу на людину, підкреслюючи позитивні якості роботи, кваліфікацію та досвід, впевненість у успішному виконанні призначеної роботи, що дозволяє підвищити моральну цінність працівника ПРАТ «Домінік»;

– метод примушування – крайня форма морального впливу, коли інші прийоми впливу на особистість не дали результатів і працівника змушують, можливо, навіть проти його волі і бажання, виконувати визначену роботу. Бажано застосовувати примус тільки в надзвичайних (форс-мажорних) обставинах, коли бездіяльність може призвести до жертв, збитку, загибелі майна, людей, нещасних випадків;

– метод осудження – прийом психологічного впливу на особистість, яка припускає великі відхилення від моральних норм у колективі або результатів праці і якості роботи. Такий прийом не може застосовуватися керівництвом для впливу на людей із слабкою психікою і практично марний для впливу на недисциплінованих членів трудового колективу;

– метод заборони припускає гальмуючий вплив на особистість;

– метод командування застосовується тоді, коли потрібно швидко і точно виконання без будь-яких критичних реакцій;

– метод натяку є прийомом непрямого переконання через жарт, іронію та аналогію. У деякому змісті формою натяку може бути порада. Сутність натяку полягає в тому, що він апелює не до свідомості, не до логічного міркування, а до емоцій;

– комплімент нерідко змішують із лестощами. Лестощі приємні далеко не кожному, хоча часто люди не відмахуються від них. Комплімент нікого не кривдить, він усіх піднімає і наштовхує людину на міркування, на догадку;

– позитивним психологічним прийомом впливу на людину може бути похвала, яка є більш дієвою, ніж осуд.

Прохання є дуже поширеною формою спілкування між колегами, молодими і досвідченими робітниками і рідше застосовується у відносинах керівника з підлеглим. Прохання керівника є ефективним методом впливу керівництва, тому що сприймається підлеглим як доброзичливе розпорядження і демонструє повагу до його особистості [7, с. 115–117].

Керівництву ПРАТ «Домінік» слід також більше уваги приділяти такому заходу, як планування кар'єри працівників трудового колективу.

Планування кар'єри повинно бути одним із напрямів кадрової роботи керівництва ПРАТ «Домінік», орієнтованим на визначення стратегії й етапів розвитку і кар'єрного просування фахівців. Це процес зіставлення потенційних можливостей, здібностей і цілей особистості з вимогами підприємства, стратегією і планами його розвитку, що виражається в складанні програми професійного і посадового росту. Перелік професійних і посадових позицій членів колективу, що фіксує оптимальний розвиток професіонала для заняття ними визначеної позиції на підприємстві, являє собою кар'єрограму, формалізоване уявлення про те, який шлях повинний пройти фахівець для того, щоб одержати необхідні знання й опанувати потрібними навичками для ефективної роботи на конкретній посаді.

Плануванням кар'єри персоналу ПРАТ «Домінік» повинен займатися інструктор з кадрової роботи та її керівництво. Просування по службі повинне визначатися не тільки особистими якос-

тями працівника (освіта, кваліфікація, відношення до роботи, система внутрішніх мотивацій), але й об'єктивними. Інструктор з кадрової роботи під час прийому кандидата на певну посаду повинен спроектувати можливу кар'єру й обговорити її з кандидатом, виходячи з індивідуальних особливостей і специфіки його мотивації. Та сама кар'єрна лінія для різних співробітників може бути і привабливою, і нецікавою, що істотно позначиться на ефективності їхньої подальшої діяльності.

Тому керівництву ПРАТ «Домінік» у управлінні трудовим колективом пропонується використовувати такі принципи впливу на особистість, як: сильне переконання; етичні цінності; політика повної зайнятості, яка у світі вважається найважливішим інструментом формування довіри між наймачем і найманими; особисте стимулювання, засноване на справедливому і найбільш доцільному використанні стимулів, оцінці праці кожного, яке виступає найважливішим компонентом (елементом) культури; особиста участь у прийнятті рішень, яка означає, що процес вироблення і прийняття рішень відкритий для всіх працівників, що мають стосунок до їх виконання; розвиток високої культури, який базується на стійких і сильних переконаннях, прийнятих в колективі, а також на довірі, що опирається на принцип повної зайнятості; сильна віра в індивідуалізм, яка заснована на загальноприйнятій політиці максимального делегування працівникам повноважень і відповідальності; єдиний статус усіх працівників; запрошення на роботу фахівців найвищого класу; делегування максимально можливої відповідальності на нижчі рівні управління фірми; заохочення розбіжностей у поглядах [7, с. 207].

Варто зазначити, що будь-які зміни в діяльності керівництва ПРАТ «Домінік», незалежно від ступеня ефективності прийнятих рішень «на папері», не будуть впроваджені в дію без використання економічних методів управління, без відповідної мотивації його персоналу, оскільки мотивація може робити прямо протилежний вплив на членів трудового колективу фірми, тобто мотивуючи і демотивуючи. Неefективна система винагороди може викликати в працівників незадоволеність (як розміром, так і способами визначення і розподілу винагороди), що спричинить зниження продуктивності праці та її якості, порушення дисципліни. Незадоволені компенсацією працівники можуть вступити у відкритий конфлікт із керівництвом, припинити роботу, організувати страйк чи залишити підприємство. З іншого боку, ефективна система компенсації повинна стимулювати продуктивність праці кожного члена трудового колективу ПРАТ «Домінік», спрямовувати їхню діяльність у потрібне для підприємства русло, що підвищує, таким чином, ефективність використання персоналу.

Основне завдання системи компенсації повинно полягати в тому, щоб стимулювати виробничу поведінку кожного члена колективу ПРАТ «Домінік», спрямувавши її на досягнення стратегічних завдань, що стоять перед нею, іншими словами, з'єднати матеріальні інтереси працівників із перспективними планами фірми. Тому система компенсації повинна бути конкурентоздатною стосовно до тієї категорії працівників, що необхідні фірмі. Коли винагорода персоналу в системі управління ПРАТ «Домінік» не відповідає тому, що пропонує ринок праці, працівники можуть залишати її. Щоб уникнути втрат членів трудового колективу, на професійне навчання і розвиток яких було витрачено певні заходи і кошти, керівництво повинно забезпечити конкурентоспроможність системи компенсацій. Винагорода повинна орієнтувати працівників на ті дії, що необхідні для підприємства, а продуктивність, творчість, досвід, відданість справі повинні заохочуватися через систему компенсацій.

Отже, продумана система компенсації дозволить керівництву ПРАТ «Домінік» контролювати й ефективно керувати витратами робочої сили, забезпечуючи при цьому наявність необхідних працівників. Вона повинна бути, з одного боку, добре зрозуміла кожному члену трудового колективу підприємства, а з іншого – проста для адміністрування, тобто не вимагати значних матеріальних і трудових ресурсів для забезпечення її безперебійного функціонування.

Тому на ПРАТ «Домінік», на наш погляд, доцільно застосовувати такі критерії мотивації праці персоналу: будь-які дії повинні бути обміркованими насамперед тими, хто вимагає дій від інших; працівники відповідають за свою роботу, вони особисто причетні до результатів, їхні дії для інших конкретно важливі; кожному члену колективу надається можливість відчувати свою значущість для фірми; працівники, які добре працюють, мають право на моральне та матеріальне визнання, а рішення про зміни в роботі співробітників приймаються за їх участю і з опорою на їхні знання та досвід.

Ми пропонуємо керівництву та відповідальному управлінню та професійному управлінню ПАТ «Домінік» застосовувати такі компоненти системи мотивації та компенсації, як: збільшення змінної частини (бонуси, надбавки) у загальному прибутку робочої групи; запровадження плати за знання та компетенцію; використання системи гнучких привілеїв.

На нашу думку, система гнучких пільг повинна включати: субсидії на збір; виплату 5% пре-

мії за розміром основної міської заробітної плати за відсутності прогулу та пізньої роботи; оплату транспортних витрат; відшкодування витрат на підвищення рівня освіти; організацію перегонів, святкування днів народження та інших свят; страхування від нещасного випадку.

Висновки. Таким чином, врахування пропозицій щодо вдосконалення системного впливу економічних, соціально-психологічних та організаційно-розпорядчих методів управління дасть змогу керівництву підприємства більш гнучко підходити до питань управління трудовим колективом і кожним працівником із метою підвищення результативності його роботи і, як наслідок, підвищення ефективності та конкурентоспроможності ПРАТ «Домінік».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Менеджмент : підручник / Т.Л. Мостенська, М.Г. Луцький, О.В. Ільєнко, В. О. Новак. К. : Кондор, 2012. 758 с.
2. Менеджмент / Под ред. Кузнецова Ю.В. СПб: «Бизнес процесс» 2011. 432 с.
3. Савченко В.А. Управління розвитком персоналу. К.: КНЕУ, 2008. 384 с.
4. Сердук О.Д. Теорія і практика менеджменту: Навч. посібник К.: Професіонал, 2010. 432 с.
5. Управління персоналом: Навч. посібник / М.Д. Виноградський; С.В. Беляєва; А.М. Виноградська; О.М. Шканова. К.: Центр навчальної літератури, 2011. 504 с.
6. Храмов Г.В. Основи управління персоналом: Навчально-методичний посібник. К.: МАУП, 2011. 112 с.
7. Шегда А.В. Менеджмент: Навчальний посібник. К.: Товариство «Знання», КОО, 2012. 583 с.

REFERENCES:

1. Management: Textbook / TL Mosttenskaya, MG Lutskii, O. V. Ilyenko, V.O. Novak. K.: Condor, 2012. 758 p.
2. Management / Ed. Kuznetsova Yu.V. – SPb: “Business Process” 2011. 432 p.
3. Savchenko V. A. Management of personnel development. K.: KNEU, 2008. 384 p.
4. Serduk O.D. Theory and practice of management: Teaching. manual K.: Professional, 2010. 432 pp.
5. Personnel Management: Teaching. manual / M.D. Vinogradsky; SV Belyaev; AM Vinogradsk; OHM. Shkanova – K.: Center for Educational Literature, 2011. 504 p.
6. Khramov G.V. Fundamentals of Human Resources Management: Training Manual. K.: MAUP, 2011. 112 p.
7. Sheda A.V. Management: Tutorial. K.: Society “Knowledge”, KOU, 2012. 583 p.

Bilovol R.I.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
of the Department of Management and Logistics
Educational and Scientific Institute of Finance,
Economics and Management of Poltava National Technical University
named after Yuri Kondratyuk

Volokh D.V.

Student
Educational and Scientific Institute of Finance,
Economics and Management
of Poltava National Technical University named after Yuri Kondratyuk

FACTORS AFFECTING EFFICIENCY OF LABOR

Efficiency of labour is influenced by several factors as mentioned below.

1. Racial qualities: The first and foremost factor which decides the **efficiency of labor** is the racial qualities of the laborer. Normally laborers belonging to certain races, have strong physical strength, good intelligence and hard working nature. They get these qualities through their racial purity. For example, the Jats are described as intelligent and strong persons in the world. Similarly Pathans, the Punjabis and Rajputs are considered strong persons in rendering labor.

2. Factory conditions: The conditions prevailing in the factory also decides the **efficiency of labor**. If the factory is located at a place where fresh air, pure water and good ventilation are available, then the laborers' efficiency increases. The factory location must be free from atmospheric pollution, water pollution and sound pollution.

3. Capital equipment: When laborers are provided with machinery and spare parts of superior quality, then they deliver their labor with great efficiency, For this the employers must introduce latest technology and up-to-date machinery in the factory. Labor efficiency will be less when they are asked to continue work with ancient, old and outdated capital equipment.

4. Personal qualities: *Efficiency of labor* is also affected by the personal qualities of laborers. If laborers have good virtues like devotion to duty, work-mindedness, honesty, sincerity, dynamic attitude, adjustability, intelligence etc., they carry the work efficiently. On the other hand, if laborer are indolent, lazy and corrupt, their efficiency cannot increase.

5. Educational standards: Education increases the knowledge and promotes the mental standards of laborers. Educated laborers, when compared to the uneducated ones, can perform critical and complex duties in factories. Hence, higher the educational standards, higher will be the **efficiency of labor**.

6. Good clothing, food and housing: Efficiency of labor is also decided by the quality of food, type of clothes and house used by the laborers. Balanced diet with rich proteins and vitamins, superior clothes and good housing quarters enable the laborers to perform their responsibility with great efficiency. If laborers take food lacking of vitamins and proteins, they can't perform their duties effectively. Similarly, if they are faced with the problems of ill-clothing and ill-housing, they can't pay attention on work. Hence laborers' efficiency will increase when they are provided with balanced diet, proper clothing and housing facilities.

7. Climate: Climate also decides the **efficiency of labor**. Favorable climate promotes the *efficiency of labor*. On the other hand, an unfavorable climate retards the efficiency of labor. If the climate is neither very cool nor very hot, then the laborers actively render their services. For example laborers in cool and temperate regions are able to do more work when compared to the laborers living in tropical regions.

8. Level of wages: Level of wages have direct impact on **efficiency of labor**. Laborers who receive wages promptly and properly perform their work actively than the ill-paid laborers. So the wages paid to the laborers must be rational, reasonable and sufficient to maintain a minimum standard of living. If laborers are paid less amount of wages, they can't perform duties with full concentration and devotion. Hence labor efficiency is indicated by the level of wages paid to the laborers.

9. Working hours: The duration of working hours prescribed to the laborer's must neither be too short nor too long. The duration of working hours fixed on rational and humanitarian basis helps the laborers to deliver their labor on efficient lines.

10. Trade unions: The nature and aims of trade unions also decide the **efficiency of labor**, If the trade unions are strong and sound, they can fight for the welfare of the laborers. Strong and powerful trade unions increase the bargaining power of the laborers. They can avoid injustice and exploitation of laborers by the management.

11. Entrepreneur's ability: The ability of the entrepreneur decides the labor efficiency. The entrepreneur must take steps for carrying on the production without any interruption. He must act as a friend, guide and team leader of the laborers by mingling with them. Then only **efficiency of labor** increases.

12. Division of labor: Introduction of division of labor promotes efficiency of labor. As laborers perform a particular type of activity in the production of goods, they get familiarity and experience in their work. This increases the quantity and quality of production. Hence efficiency of labor is directly related to the division of labor.

13. Social security measures: Labors must be provided with security and protection against retirement, illness, sickness, accident benefits through sanction of leaves, salaries and other allowances. Then only efficiency of labors increases.

14. Prospects of promotion: Absence of promotion opportunities discourage the laborers to work efficiently. So able, hardworking and industrious laborers must be given promotion in their job. Then only laborers involve in their respective spheres of work.

Advantages of Efficiency of Labor :

There are several advantages of efficiency of labor. They are mentioned as follows :

1. Efficiency of labor increases the quantity and quality of output produced in an industry. As a result, goods and services are available to the people at lower prices.
2. Efficiency in labor brings several external and internal economies of production.
3. Efficiency of labor makes possible introduction of division of labors. It also enables adoption of latest machinery and up-to-date technology.
4. Economic development of a country can be achieved within a short period when efficiency of labor prevails in different sectors of an economy.

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВ: СУТНІСТЬ, ФАКТОРИ ВПЛИВУ ТА МЕТОДИ ЗАХИСТУ

ECONOMIC SAFETY OF ENTERPRISES: ESSENCE, FACTORS OF INFLUENCE AND PROTECTION METHODS

У статті розкрито значення поняття економічної безпеки підприємства, визначено основні загрози, що впливають на його функціонування. Дано оцінку основних властивостей економічної безпеки і факторів, що впливають на економічну безпеку всередині підприємства і ззовні. За підсумками аналізу та оцінки функціональних складників економічної безпеки доведено, що вони повинні бути покладені в основу розроблення комплексу заходів, спрямованих на протидію загрозам, підвищення рівня економічної безпеки підприємства і, відповідно, розширення його адаптаційних можливостей до змін умов здійснення господарської діяльності та створення умов стабільного функціонування і розвитку.

Ключові слова: безпека підприємств, внутрішні загрози, зовнішні загрози, захист, фактори.

В статье раскрыто значение понятия экономической безопасности предприятия, определены основные угрозы, влияющие на его функционирование. Дана оценка основных свойств экономической безопасности и факторов, влияющих на экономическую безопасность предприятия. По итогам анализа и оценки функциональных составляющих экономической безопасно-

сти, доказано, что они должны быть положены в основу разработки комплекса мер, направленных на противодействие угрозам и повышению уровня экономической безопасности предприятия и, соответственно, расширение его адаптационных возможностей к изменениям условий осуществления хозяйственной деятельности и создание условий стабильного функционирования и развития.

Ключевые слова: безопасность предприятий, внутренние угрозы, внешние угрозы, защита, факторы.

The article reveals the meaning of the concept of economic security of an enterprise. Named the main threats to the enterprise. An assessment of the basic properties of economic security is given. And factors that affect the economic security of the enterprise. The analysis and evaluation of parts of economic security. It has been proven that they should be the basis of measures that are aimed at resisting threats. And increasing the economic security of the enterprise. Also, the expansion of its adaptive capacity to changes in the working conditions of the enterprise and the creation of conditions for stable functioning and development.

Key words: enterprise security, internal threats, external threats, protection, factors.

УДК 65.012.8

Вороніна В.Л.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту
Полтавська державна аграрна академія
Онищенко Т.І.
студентка
Полтавська державна аграрна академія

Постановка проблеми. У сучасних кризових умовах державної економіки суб'єкти господарювання змушені адаптуватися до умов політичної та соціально-економічної нестабільності і вести пошук адекватних рішень найскладніших проблем і шляхів зниження загроз своєму функціонуванню. Сьогодні на перший план для українських підприємств виходять питання забезпечення їхньої економічної безпеки; виникає проблема створення і реалізації систем забезпечення економічної безпеки, здатної створити умови для зниження рівня загроз діяльності підприємств.

Забезпечення економічної безпеки сучасного підприємства має бути організовано й оформлено певним чином, завдяки чому досягається взаємодія всіх елементів, засобів і заходів у системі економічної безпеки підприємства. Все це досягається завдяки грамотно збудованому механізму забезпечення економічної безпеки підприємства, якому відводиться пріоритетна роль в управлінні економічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми аналізу та оцінки стану економічної безпеки на різних рівнях економіки останнім часом набули особливої актуальності і розглядаються в роботах багатьох учених, таких як О. Барановський, І. Бінько, І. Бланк, З. Варналій, К. Гора-

чева, Р. Дацків, В. Дикань, М. Єрмошенко, С. Ілляшенко, А. Кірієнко, О. Кириченко, А. Козаченко, І. Назаренко, П. Пригунов, Н. Реверчук, В. Соснін, В. Шлемко, В. Ярочкін та інші. Основні проблеми, які досліджуються в роботах науковців, – комплексне розроблення теоретичних, методологічних і прикладних питань забезпечення економічної безпеки підприємств на основі теоретичного обґрунтування механізму економічної безпеки і рекомендацій з його реалізації.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення поняття економічної безпеки суб'єктів господарювання, визначення основних властивостей економічної безпеки і факторів, що впливають на економічну безпеку всередині підприємства і ззовні. Необхідність дослідження забезпечення економічної безпеки на рівні підприємства зумовлена тим, що саме на рівні суб'єкта господарювання формуються стійкі структурні одиниці економічної системи регіону і держави та забезпечується багато в чому стійкість вищих рівнів економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна безпека підприємства – комплексне поняття, що включає в себе сукупність факторів, пов'язаних не стільки із внутрішнім станом самого підприємства, скільки з впливом зовнішнього

середовища, з її суб'єктами, з якими підприємство вступає у взаємозв'язок [8].

Економічній безпеці підприємства притаманний двоякий характер: з одного боку, вона забезпечує можливість власного функціонування, з іншого – є частиною (елементом) економічної безпеки системи вищого рівня і суб'єктом, що здійснює виконання функцій регіоном, державою [6, с. 654].

Виділяють декілька підходів до визначення сутності поняття «економічна безпека підприємства». Розглянемо деякі з них і дамо їм оцінку (табл. 1).

На нашу думку, в умовах ринкових відносин забезпечення економічної безпеки підприємств полягає у своєчасному виявленні та нейтралізації загроз економічної стабільності. Це дає змогу стверджувати, що економічна безпека підприємств – це система захищеності життєво важливих і законних інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз у різних формах, що забезпечує

його стабільний розвиток в умовах конкуренції і господарського ризику.

Для того щоб зрозуміти й оцінити рівень економічної безпеки підприємства, необхідно своєчасно виявляти фактори, які її визначають. М.Н. Волкова стверджує, що фактори економічної безпеки підприємства – це комплекс навколишніх умов, які впливають на параметри безпеки [2].

Як складна система, система економічної безпеки суб'єкта господарювання має індивідуальні особливості та еволюціонує під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів. Визначення найбільш впливових факторів загроз і небезпек дає змогу виявити найбільш впливові чинники, що зміцнюють або руйнують стійкість соціально-економічної системи підприємства, впливають на стан його економічної безпеки.

Як показали дослідження, факторів небезпек і загроз та інших деструктивних обставин,

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «економічна безпека підприємства»

Автор, джерело	Визначення поняття
Ярочкін В. [12]	організована сукупність спеціальних органів, служб, засобів, методів і заходів, які забезпечують захист життєво важливих інтересів особистості, підприємства, держави від внутрішніх і зовнішніх загроз
Мета – не допустити збитків у діяльності підприємства за рахунок розголошення конфіденційної інформації; розкрадання фінансових і матеріально-технічних коштів; знищення майна і цінностей; порушення роботи технічних засобів виробничої діяльності, включаючи і засоби інформації, а також попередження зниження доходів персоналу	
Оцінка – проблеми економічної безпеки підприємства зведені тільки до захисту комерційної таємниці, що свідчить про спрощений підхід до розгляду суті проблеми. За такого вузького розуміння економічної безпеки не враховується весь спектр впливу на підприємство зовнішнього середовища як основного джерела безпеки для його діяльності	
Зубик В., Зубик Р., Седегов Р., Абдула А. [5]	захищеність життєво важливих інтересів підприємства від внутрішніх і зовнішніх загроз, що організована адміністрацією та колективом підприємства за допомогою реалізації низки заходів правового, економічного, організаційного, інженерно-технічного та соціально-психологічного напрямку
Мета – захист власності підприємств і співробітників від джерел зовнішніх і внутрішніх загроз безпеки, запобігання правопорушенням, причин і умов, що їх породжують, а також запобігання надзвичайним ситуаціям	
Оцінка – втрачається бачення перспектив розвитку підприємства, економічна безпека зводиться до адаптації підприємства	
Козаченко А., Пономарьов В., Ляшенко А. [7]	це міра гармонізації в часі і просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних з ним суб'єктів зовнішнього середовища, що діють поза підприємства
Мета – економічні інтереси гармонізувати з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища: споживачів, постачальників, конкурентів, інвесторів, держави і суспільства загалом	
Оцінка – не враховує вплив внутрішніх загроз, не відображає перспективу розвитку підприємств	
Соснін В. [11]	це ступінь захищеності життєво важливих і законних інтересів підприємства від внутрішніх і зовнішніх ворогів, що виявляються в різних протиправних формах
Мета – запобігання збитків в діяльності організації в наслідок розголошення або втрати інформації, несанкціонованого доступу до джерел конфіденційної інформації; розкрадання фінансових і матеріально-технічних коштів; знищення майна і цінностей; порушення роботи технічних засобів в виробничій діяльності, включаючи і засоби інформації, а також попередження зниження доходів персоналу	
Оцінка – носить декларативний характер, оскільки захист економічних інтересів зводиться до захисту інформації, яка містить комерційну таємницю	
Манохина Н. [4]	це система, яка забезпечує мобілізацію і найбільш оптимальне управління ресурсами підприємства з метою забезпечення його сталого функціонування, активного протистояння всьляким негативним впливам навколишнього середовища
Мета – ефективно використання ресурсів підприємства, що забезпечує запобігання загрозам, які виникають із зовнішнього середовища, і забезпечення стабільного функціонування підприємств як зараз, так і в майбутньому	
Оцінка – не враховує вплив внутрішніх загроз	

які можуть вплинути на фінансово-господарські результати діяльності підприємств, багато. Значущість тих чи інших факторів впливу може з часом змінюватися.

Кожне підприємство, виходячи з конкретної ситуації, повинно визначити (спрогнозувати) найбільш значущі (небезпечні) з факторів зовнішнього та внутрішнього впливу і виробити систему заходів щодо їх своєчасного виявлення, попередження чи послаблення.

До зовнішніх факторів економічної безпеки, можна віднести:

- насиченість ринків факторів виробництва (засобів виробництва, трудових ресурсів, фінансів): впливає на ціноутворення і змінює вартість ресурсів;

- інтенсивність конкуренції в галузі і регіоні: впливає на прибутковість виробництва;

- екологію в регіоні: визначає можливості конкретного виробництва в конкретному регіоні;

- економічну політику держави: впливає на імпорт сировини й експорт продукції, умови існування підприємства;

- фіскальну політику держави: безпосередньо впливає на облікову політику підприємства;

- стан банківської системи: безпосередньо впливає на діяльність підприємства. Банкрутство обслуговуючих банків і зависання грошей на їхніх рахунках негативно позначаються на фінансовому стані підприємства;

- рівень інфляції: викликає коливання заробітної плати, цін на сировину і вироблену продукцію, рентабельність виробництва й ін.

Сукупність внутрішніх факторів економічної безпеки можна розділити на такі рівні [7]:

- рівень захисту інформації: забезпечує захист даних, що становлять комерційну таємницю;

- рівень внутрішнього менеджменту: визначає якість довгострокового, середньострокового й оперативного планування і впливає на всю виробничо-господарську діяльність підприємства та її ефективність;

- управління якістю продукції: дозволяє зберегти конкурентні переваги на ринку збуту, забезпечуючи стабільний рівень обсягів продажів і позитивну динаміку фінансових показників;

- стратегічне планування діяльності та економічна політика підприємства: фактор впливає на фінансову незалежність і стійкість, реалізується через стратегічне і поточне планування, визначення напрямів розвитку, економічність виробництва, вибір ресурсів, прогнозування оптимістичного і песимістичного сценаріїв розвитку підприємства, оцінку змін зовнішнього середовища;

- рівень застосовуваної технології виробництва: забезпечує конкурентоспроможність продукції, положення на ринку збуту, рівень рентабельності виробництва. Застарілі технології

виробництва не дозволяють підприємству досягти зазначених параметрів;

- рівень кваліфікації кадрів: фактор забезпечується сумлінністю співробітників служби персоналу, якістю підбору персоналу підприємства, досить точною оцінкою кваліфікації кадрів, наявністю системи мотивації персоналу, освітнім рівнем керівників. Все це дозволяє попередити впровадження фахівців-шпигунів конкурентних фірм, порушення комерційної таємниці за рахунок високого рівня дисципліни і самосвідомості;

- маркетинг: вивчення ринків збуту і проведення грамотної маркетингової тактики і стратегії дозволяє підвищити обсяг виручки від виробничої діяльності, відповідно підвищити рентабельність і фінансову стійкість;

- інноваційну діяльність: дозволяє використовувати новітні розробки в технології виробництва, підвищуючи конкурентоспроможність продукції і знижуючи витрати на її виготовлення;

- форс-мажорні обставини: аварії, пожежі, вибухи, перебої в енерго-, водо-, тепlopостачанні, вихід з ладу обчислювальної техніки тощо.

Рівень економічної безпеки підприємства залежить від того, наскільки ефективно його керівництво здатне запобігти появі внутрішніх і зовнішніх загроз і ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складників зовнішнього і внутрішнього середовища. За зміни одного з факторів, що піддається коригуванню для мінімізації ризику, в системі забезпечення економічної безпеки виникає ланцюгова реакція, яка зачіпає всі фактори і створює нові механізми взаємодії факторів [1, с. 29–30].

У процесі аналізу факторів економічної безпеки відбувається виявлення потенційних і реальних небезпек і загроз, причин і джерел їх зародження, формулюється проблемна ситуація і відбувається опрацювання попередніх заходів щодо їх усунення. Необхідно з'ясувати можливі наслідки дії факторів впливу, визначити приховані перешкоди під час вирішення завдань бізнесу, передбачити резервні можливості, підстрахуватися на випадок невдалого або небажаного розвитку подій.

Т.Г. Логотова зазначає, що зовнішні і внутрішні чинники можуть нанести шкоду економіці підприємства в чотирьох ситуаціях: система економічної безпеки підприємства побудована таким чином, що не може передбачати загрозу до її виникнення; загроза виникла, але службові особи, відповідальні за економічну безпеку підприємства, неспроможні її побачити; загрозу виявлено, але менеджмент підприємства неспроможний попередити її негативні наслідки; керівництво підприємства намагається вирішити проблему, але його дії не приводять до позитивного результату [9, с. 205].

Виділяють загальні та спеціальні заходи безпеки. Основною метою загальних заходів безпеки є запобігання виникненню можливих загроз,

розроблення і дотримання нормативів безпеки, регламентація й мотивація поведінки працівників організації.

У розробленні й виконанні загальних заходів економічної безпеки бере участь управлінський персонал і рядові працівники, для яких цей вид діяльності передбачений у посадових обов'язках або є складником їхньої роботи, але не є їхньою основною діяльністю.

Основною метою спеціальних заходів є припинення дії загрози на будь-якій стадії її реалізації конфіденційними методами та методами роботи в надзвичайних ситуаціях. Реалізацією спеціальних заходів безпеки займаються працівники, для яких це є предметом діяльності й основною роботою.

Методи захисту від загроз і нейтралізації їх негативних наслідків можна представити декілька напрямками [2, с. 449–450; 10, с. 193–199]:

– методи ухиляння від загроз: відмова від ненадійних партнерів, постачальників; відмова від прийняття ризикованих рішень; зниження частини позикових засобів у господарському обороті; відмова від банківських кредитів, якщо кон'юнктура фінансового ринку несприятлива для підприємства; відмова від будь-якої інвестиційної політики з метою підтримки високого рівня платоспроможності підприємства тощо;

– методи локалізації загроз: виділення «економічно небезпечних» ділянок; послідовне розукрупнення підприємства;

– методи передачі ризиків від загроз: страхування; пошук гарантів; хеджування; фінансові гарантії, доручення; внесення до тексту документів спеціальних умов, що зменшують власну відповідальність підприємства у разі настання непередбачених випадків чи тих, які передають ризик контрагенту;

– методи компенсації: самострахування за рахунок створення системи резервів; розроблення і впровадження системи штрафних санкцій для контрагентів підприємства; стратегічне планування діяльності; прогнозування зовнішньої економічної діяльності; моніторинг соціально-економічної та нормативно-правової бази; активний цілеспрямований маркетинг; боротьба з промисловим шпигунством;

– методи диверсифікації: диверсифікація видів діяльності і зон господарювання; диверсифікація асортименту продукції, що випускається; диверсифікація постачальників основних груп товарів та ін.;

– методи лімітування: встановлення відповідних економічних і фінансових нормативів; встановлення максимального розміру сукупних запасів товарів на підприємстві (запасів поточного поповнення, сезонного збереження, цільового призначення); встановлення граничного розміру використання позикових коштів в обороті (чи їхня питома

вага в загальній сумі використовуваного капіталу); встановлення максимального розміру депозитного внеску, розміщеного в одному комерційному банку та інші [2, с. 449–450; 10, с. 193–199].

Кожен із методів має свої обмеження в застосуванні. Проте їх розумне поєднання сприяє зниженню рівня ймовірності настання загрози та рівня її впливу на об'єкт економічної безпеки. У сучасних умовах для підприємств найбільш дієвими методами захисту від загроз і їх нейтралізації є їх мінімізація, страхування (зовнішнє і внутрішнє) та диверсифікація.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи вищевикладений матеріал, можна зазначити таке.

Рівень економічної безпеки підприємства залежить від того, наскільки ефективно її керівництво та спеціалісти будуть спроможні уникнути можливих загроз та ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних складників зовнішнього та внутрішнього середовища. Тобто необхідно вчасно виявити види загроз, визначити джерела їх виникнення; заздалегідь попіклуватися про вибір заходів та методів, що забезпечать виявлення ризикованої ситуації та ліквідацію її причини на самому початку.

Під час вибору методів та шляхів нейтралізації негативного впливу факторів загроз та небезпек обов'язково треба враховувати багатогранність складників економічної безпеки підприємства і специфіку роботи галузі, в якій працює підприємство.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безуглая Н.С. Совершенствование системы обеспечения экономической безопасности предприятия на основе управления рисками: дис... канд. экон. наук: 08.00.05 / Краснодар, 2012. 176 с.
2. Волкова М. Н. Функциональные направления службы безопасности предприятия / М. Н. Волкова // Социально-экономические науки и гуманитарные исследования, 2015. № 4. С. 144–147.
3. Дуброва О.С. Сучасний погляд на ризик-менеджмент як важливу складову системи управління підприємством / О.С. Дуброва // Стратегія економічного розвитку України : наук. зб., 2002. Вип. 1(8). С. 446–452.
4. Экономическая безопасность: Учебное пособие / Н.В. Манохина, М.В. Попов, Н. П. Колядин, И. Э. Жадан. М.: НИЦ ИНФРА-М, 2014. 320 с.
5. Зубик В.Б. Экономическая безопасность предприятия (фирмы) / В.Б. Зубик, Р.С. Зубик, Р.С. Седегов, А. Абдула. Мн.: Выш. шк., 1998. 391 с.
6. Іванілов О. С. Економіка підприємства: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / О. С. Іванілов. К. : ЦУЛ, 2009. 728 с.
7. Козаченко А.В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм обеспечения / А.В. Козаченко, В.П. Пономарев, А.Н. Ляшенко. Киев: Либра, 2003. 280 с.

8. Козивкин В.В. Экономическая безопасность промышленного предприятия / В.В. Козивкин // Бизнес, менеджмент и право. 2016. URL: http://www.bmpravo.ru/show_stat.php?stat=297

9. Логотова Т.Г. Економічна безпека підприємства: сутність, завдання та методи забезпечення / Т.Г. Логотова, Д.І. Нагаєвський // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності, 2011. Т. 2. С. 204–207.

10. Донець Л.І. Обґрунтування господарських рішень та оцінювання ризиків / Л.І. Донець, О.В. Шепеленко, С. М. Баранцева та ін. К. : ЦУЛ, 2012. 472 с.

11. Соснин В.И. Менеджмент безопасности предприятия / В.И. Соснин. К, 2002. 357 с.

12. Ярочкин В.И. Информационная безопасность. Учебное пособие для студентов непрофильных вузов / В.И. Ярочкин. М.: Междунар. отношения, 2000. 400 с.

REFERENCES:

1. Bezuglaya N.S. (2012) Sovershenstvovanie sistemy obespecheniya ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya na osnove upravleniya riskami [Improving the system of ensuring the economic security of an enterprise based on risk management] (PhD Thesis), Krasnodar.

2. Volkova M.N. (2015) Funktsionalnyie napravleniya sluzhby bezopasnosti predpriyatiya [Functional areas of enterprise security]. Sotsialno-ekonomicheskije nauki i gumanitarnyie issledovaniya, pp. 144–147. (in Russian)

3. Dubrova O.S. (2002) Suchasnyy poglyad na rizik-menedzhment yak vazhlyvu skladovu sistemi upravlinnya pidpriemstvom [Modern view on risk management as an important component of the enterprise management

system]. Strategiya ekonomichnogo rozvitku Ukrayini : nauk. zb., Vip. 1(8), pp. 446–452. (in Ukrainian)

4. Manohina N.V., Popov M.V., Kolyadin N. P., Zhdan I. E. (2014) Ekonomicheskaya bezopasnost [Economic security]. Moscow: NITS INFRA. (in Russian)

5. Zubik V.B. (1998) Ekonomicheskaya bezopasnost predpriyatiya (firmyi) [The economic security of the enterprise (company)]. Mn.: Vyish. shk. (in Russian)

6. Ivanillov O.S. (2009) Ekonomika pidpriemstva [Business Economics]. Kiev: TsUL. (in Ukrainian)

7. Kozachenko A.V. (2003) Ekonomicheskaya bezopasnost predpriyatiya: suschnost i mehanizm obespecheniya [Economic security of an enterprise: the nature and mechanism of ensuring]. Kiev: Libra. (in Russian)

8. Kozivkin V.V. (2016) Ekonomicheskaya bezopasnost promyshlennogo predpriyatiya [Economic security of an industrial enterprise]. Biznes, menedzhment i pravo. URL: http://www.bmpravo.ru/show_stat.php?stat=297. (in Russian)

9. Logotova T.G. (2011) Ekonomichna bezpeka pidpriemstva: sutnist, zavdannya ta metody zabezpechennya [Economic security of an enterprise: the essence, tasks and methods of providing]. Teoretichni i praktichni aspekti ekonomiki ta intelektualnoyi vlasnosti. T. 2, pp. 204–207. (in Ukrainian)

10. Donets L.I. (2012) Obgruntuvannya gospodarskih rishen ta otsinyuvannya rizikiv [Rationale for business decisions and risk assessment]. Kiev: TsUL. (in Ukrainian)

11. Sosnin V.I. (2002) Menedzhment bezopasnosti predprinimatelstva [Enterprise Security Management. Kiev (in Ukrainian)

12. Yarochkin V.I. (2000) Informatsionnaya bezopasnost [Information Security]. Moscow: Mezhdunar. otnosheniya. (in Russian)

Voronina V.L.Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Management
Poltava State Agrarian Academy**Onishchenko T.I.**Student
Poltava State Agrarian Academy**ECONOMIC SAFETY OF ENTERPRISES:
ESSENCE, FACTORS OF INFLUENCE AND PROTECTION METHODS**

In modern conditions of the state economy, enterprises adapt to the conditions of instability. Look for solutions to reduce threats. Today for Ukrainian enterprises there is a question of ensuring their economic security. There is a problem of creating systems for ensuring economic security. Ensuring economic security is achieved with a well-constructed mechanism to ensure the economic security of the enterprise. The main role in the management of economic security.

Problems of analysis and assessment of the state of economic security are relevant. Considered in the works of many scientists. They explore the complex development of theoretical, methodological and applied issues of ensuring the economic security of enterprises.

The aim of the study is to summarize the concept of economic security of business entities. Identify the basic properties of economic security and the factors that influence it. The economic security of an enterprise is a complex concept. Covers a combination of factors.

There are many definitions of the concept of "economic security of the enterprise.» The article reviewed some of them and gave them an estimate.

We assert that the economic security of enterprises is a system of protection of important and legitimate interests of an enterprise against external and internal threats in various forms.

The economic security of an enterprise has its own individual characteristics and changes under the influence of external and internal factors. There are many factors.

Every company must determine the most dangerous factors.

External factors of economic security:

- saturation of markets;
- intensity of competition;
- ecology;
- state economic policy;
- fiscal policy of the state;
- The state of the banking system;
- rate of inflation, etc.

Internal factors of economic security:

- level of information security;
- the level of internal management;
- product quality management;
- strategic planning of activities and economic policy of the enterprise;
- the level of qualification of personnel;
- marketing;
- innovation, etc.

Protection methods:

- methods of evading threats;
- methods of localization of threats;
- methods of risk transfer from threats;
- compensation methods;
- diversification methods;
- limiting methods.

When choosing methods, it is necessary to take into account the components of economic security and the specifics of the enterprise.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА INFORMATION SUPPORT ASSESSING THE ECONOMIC POTENTIAL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

У статті розглянуто підходи до визначення економічного потенціалу підприємства. Побудовано структуру економічного потенціалу підприємства. Виявлено компонентний склад економічного потенціалу підприємства. Наведено визначення інформаційного забезпечення процесу оцінки рівня економічного потенціалу. Визначено перелік джерел інформаційного забезпечення оцінки складників економічного потенціалу.

Ключові слова: потенціал, економічний потенціал, виробничий потенціал, фінансовий потенціал, трудовий потенціал, ринковий потенціал, інформаційне забезпечення.

В статье рассмотрены подходы к определению экономического потенциала предприятия. Построена структура экономического потенциала предприятия. Выявлен компонентный состав экономического потенциала предприятия. Приведены определения информационного обеспечения процесса оценки уровня

экономического потенциала. Определен перечень источников информационного обеспечения оценки составляющих экономического потенциала.

Ключевые слова: потенциал, экономический потенциал, производственный потенциал, финансовый потенциал, трудовой потенциал, рыночный потенциал, информационное обеспечение.

The article deals with approaches to determining the economic potential of the enterprise. The structure of the economic potential of the enterprise is constructed. The component composition of the economic potential of the enterprise is revealed. The definition of information provision of the process of assessing the level of economic potential is given. The list of sources of information support for assessing the components of economic potential is determined.

Key words: potential, economic potential, production potential, financial potential, labor potential, market potential, information provision.

УДК 005.336:658

Гаєвська Л.М.

к.е.н., доцент, доцент кафедри економіки підприємства
Університет державної фіскальної служби України

Постановка проблеми. Розвиток ринкової економіки, реформування відносин власності, нераціональний розподіл та неефективне використання наявних ресурсів, нестабільність зовнішнього середовища, загострення суперечностей розвитку продуктивних сил та виробничих відносин висувають на перший план необхідність підвищення ефективності використання економічного потенціалу підприємства. Однак таке підвищення можливе лише за умов формування потужного інформаційного базису підтримки процесу оцінки рівня економічного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання дослідження сутності категорії «економічний потенціал», проблеми його формування, оцінки та управління розглядаються у працях вітчизняних учених, таких як О.Ф. Балацький, Б.Є. Бачевський, Т.В. Калінеску, Н.С. Краснокутська, І.В. Заблудська, Є.В. Лапін, О.І. Олексюк, О.О. Решетняк, І.М. Репіна, В.Ф. Савченко, М.В. Савченко, Л.В. Скоробогата, О.С. Федонін та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз теоретичних підходів щодо визначення категорії «економічний потенціал підприємства», опис його основних структурних елементів та визначення переліку джерел інформаційного забезпечення оцінки складників економічного потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження питань теорії і практики формування та оцінки економічного потенціалу господарюючих суб'єктів передбачає необхідність звернення до теоретичних основ досліджуваної категорії, більш змістовне розкриття якої зумовлює важ-

ливість, по-перше, дослідження питань сутності економічного потенціалу як економічної категорії, а також його класифікації на окремі види потенціалів, по-друге, структуризації наявних методик оцінки економічного потенціалу з метою виявлення можливостей їх удосконалення та доповнення, а по-третє, застосування цієї категорії як оціночної в контексті діяльності підприємств корпоративного типу.

Таке початкове коло питань може бути окреслене щодо цілеспрямованого пошуку методів та інструментів формування та оцінки економічного потенціалу на вітчизняних підприємствах.

Трактування економічного потенціалу в наукових джерелах є різноплановим, про що свідчить велика кількість публікацій саме з особливостей трактування сутності цієї категорії, тоді як методики його оцінки вбачаються науковцями більш схожими. Тому розбіжності у трактуванні поняття дають змогу послідовно та логічно підійти до систематизації наявних підходів щодо його визначення [5].

Еволюцію наукових поглядів на трактування економічного потенціалу підприємства систематизовано та відображено у табл. 1.

Еволюція наведених вище трактувань категорії економічного потенціалу підприємства до початку XXI ст. відображає еволюцію концепцій цієї категорії від ресурсної, виробничої до стратегічної, а на початку XXI ст. ця категорія вже відображається у логічному поєднанні цих концепцій між собою, що свідчить про системність цього поняття. Зокрема, в економічній літературі присутня низка підходів

Еволюція наукових поглядів на трактування категорії «економічний потенціал підприємства»

Період	Представники-науковці, школи, напрями	Трактування категорії
50-і роки ХХ ст.	Струмлілн С.Г.	максимально можливий обсяг виробництва продукції за умови врахування потужності лише трудових ресурсів
Кінець 70-х – початок 80-х років ХХ ст.	М. Мескон	потенційно можливий випуск продукції на межі виробничих можливостей
	Ф. Котлер	реальний (максимально, потенційно можливий) ринковий попит на продукцію підприємства
	І. Ансофф, П. Друкер, А.Дж. Стрікланд, А. Томпсон, Б. Райан	максимально можливе потенційне використання ресурсів для забезпечення максимально можливого випуску продукції
Кінець 80-х років ХХ ст.	Анчишкін О.І.	загальноекономічним потенціалом є виробничий потенціал – сукупність ресурсів, їх видів, обсягу, структури
1975 р.	Велика Радянська Енциклопедія	кошти, запаси, джерела, які наявні та можуть бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення певних цілей, реалізації плану, вирішення якого-небудь завдання
	Український Радянський Енциклопедичний Словник	сукупність ресурсів та можливостей суспільства, які можуть бути використані для досягнення цілей його соціально-економічного розвитку
1982 р.	Мочалов Б.М.	здатність підприємства здійснювати свою виробничо-господарську діяльність (виробляти продукцію, здійснювати капітальне будівництво, перевозити вантажі)
90-і роки ХХ ст.	Хайниш С.В., Гіттік Ю.Л., Заяшников Е.Н.	наявні в розпорядженні окремого господарюючого суб'єкта або держави засоби і ресурси, що можуть бути використані для досягнення певних цілей та вирішення конкретних задач
	Репіна І.М.	сукупність ресурсів, навичок і можливостей персоналу щодо «виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування і розвитку підприємства»
Початок ХХІ ст.	Добикіна О.К., Рижиков В.С., Кас'янюк С.В.	сукупність економічних ресурсів і виробничих можливостей фірми, що можуть бути використані для досягнення цілей фірми та її розвитку

Джерело: систематизовано за даними [8]

більш вузького напрямку (процесний, структурний, ситуаційний, ціннісний, трендовий тощо). Але, на нашу думку, вони є вузькими та однобічними за змістом, тоді як як вище доведено важливість комплексного та змістовного підходу [2].

Узагальнюючи теоретичні і методологічні підходи, необхідно зазначити, що структура економічного потенціалу може розглядатися з різних позицій залежно від того, які вихідні класифікаційні ознаки покладено в основу виділення його складників.

Запропонуємо у структурі економічного потенціалу підприємств виділяти чотири окремі складники: виробничий, фінансовий, трудовий та ринковий потенціали, які складаються з системи параметричних показників (рис. 1).

Аналіз економічного потенціалу підприємства як вивчення будь-якої економічної категорії передбачає використання різноманітних методів. У межах цього дослідження використовуються різні групи методів: загальнофілософські, загальнонаукові і частково наукові методи. Одним із найпоширеніших і результативних методів, застосовуваних в економіці, є факторний аналіз. Він необхідний для дослідження еко-

номічного потенціалу як складної багатокомпонентної категорії.

Застосування будь-яких методів оцінки як складників економічного потенціалу, так і його загального рівня потребує формування інформаційного забезпечення.

Під інформаційним забезпеченням оцінки економічного потенціалу підприємства та його складників пропонуємо розуміти сукупність фінансової, управлінської та стратегічної форм звітності, які відображатимуть стан окремих показників складників економічного потенціалу підприємства.

У процесі здійснення оцінки економічного потенціалу та його складників у межах стохастичного аналізу складаються функціональні моделі на основі кореляційної (ймовірнісної) залежності між факторами [4]. Здійсненню будь-якого аналізу передують формування інформаційної бази цього аналізу та визначення системи показників оцінки, зокрема, економічного потенціалу підприємства.

Рівень розвитку й ефективність використання коштів праці, предметів праці і якості організації виробничих процесів багато в чому визначають подальші перспективи розвитку та напрями вдосконалення підприємства. Точний і всебічний ана-

ліз виробничого потенціалу необхідний для того, щоб категорія економічного потенціалу могла виступати повноцінним об'єктом для аналізу, а отримані оцінки могли в дійсності використовуватися як інформаційна база для прийняття й обґрунтування управлінських рішень.

З огляду на те, що виробничий потенціал підприємства відображає показники ефективності виробничого процесу, в центрі інформаційного базису його оцінки – фінансова звітність та внутрішня бухгалтерська звітність підприємства.

Неабиякого значення у системі економічного потенціалу набуває трудовий потенціал, який зазвичай інтегрується з виробничим не тільки через трудові ресурси, кількість праці й інші категорії, але і через трансформацію цілей, яких необхідно досягти для підвищення економічного потенціалу, в адекватну систему мотивації персоналу. Це означає, що під час розроблення заходів із підвищення потенціалу, досягнення стратегічних цілей показники, яких необхідно досягти, слід пов'язати з системою оплати праці, з процесом навчання персоналу, підвищенням якості трудових ресурсів. Оцінка рівня трудового потенціалу базується на фінансовій, статистичній та управлінській звітності.

Забезпечувальною ланкою використання економічного потенціалу є фінансовий потенціал – досягнутий рівень накопичення або використання ресурсів і їх максимально можливий перспективний рівень. Оцінка рівня фінансового потенціалу базується винятково на основі форм фінансової звітності.

Результуючою та відносно новою складовою частиною економічного потенціалу підприємства є ринковий потенціал – сукупність засобів і можливостей підприємства в реалізації ринкової діяльності. Оцінку рівня ринкового потенціалу підприємства можливо здійснити за рахунок інформаційних джерел – управлінської внутрішньої звітності відділу маркетингу, більшість із якої є комерційною таємницею підприємства.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, в процесі дослідження було визначено, що основним джерелом інформаційного забезпечення оцінки економічного потенціалу підприємства та його складників виступає фінансова, статистична та управлінська внутрішня звітність підприємства, на основі якої можливо вибудувати стратегію управління економічним потенціалом підприємства.

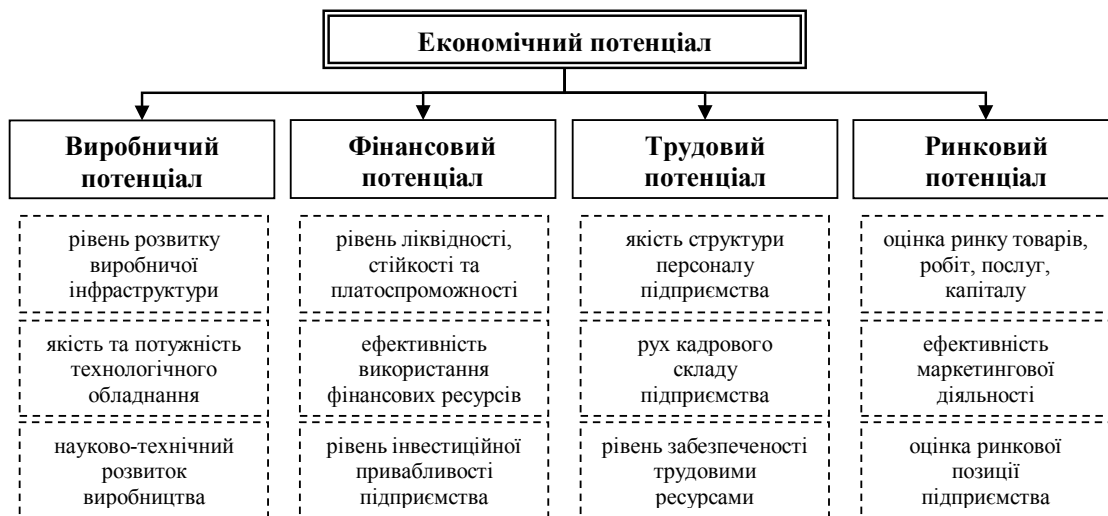


Рис. 1. Структура економічного потенціалу підприємства

Джерело: систематизовано за даними [1]

Таблиця 2

Система показників оцінки складника економічного потенціалу підприємства – виробничого потенціалу

Група факторів	Показники	Джерело
Виробничий потенціал підприємства	Фондовіддача	Звіт про фінансовий стан
	Коефіцієнт оновлення основних засобів	Звіт про фінансовий стан, Примітки до річної фінансової звітності, Звіт про наявність і рух основних засобів
	Коефіцієнт придатності основних засобів	Звіт про фінансовий стан, Примітки до річної фінансової звітності, Звіт про наявність і рух основних засобів
	Матеріаловіддача	Звіт про фінансові результати

Джерело: складено автором

**Система показників оцінки складника
економічного потенціалу підприємства – трудового потенціалу**

Група факторів	Показники	Джерело
Трудовий потенціал підприємства	Фондоозброєність	Звіт про фінансовий стан, Примітки до річної фінансової звітності
	Зарплатовіддача	Звіт про фінансові результати
	Продуктивність праці	Звіт про фінансові результати, внутрішня управлінська звітність
	Коефіцієнт плинності кадрів	Звіт з праці, внутрішня управлінська звітність, інша статистична звітність

Джерело: складено автором

**Система показників оцінки складника
економічного потенціалу підприємства – фінансового потенціалу**

Група факторів	Показники	Джерело
Фінансовий потенціал підприємства	Коефіцієнт ліквідності	Звіт про фінансовий стан, Звіт про фінансові результати, Примітки до річної фінансової звітності
	Рентабельність власного капіталу	
	Коефіцієнт оборотності активів	
	Коефіцієнт фінансової автономії	

Джерело: складено автором

**Система показників оцінки складника
економічного потенціалу підприємства – ринкового потенціалу**

Група факторів	Показники	Джерело
Ринковий потенціал підприємства	Частка продукції підприємства на ринку	внутрішня управлінська звітність відділу маркетингу, яка становить комерційну таємницю підприємства
	Оцінка продукції експертами	
	Частка маркетингових витрат	
	Оцінка продукції споживачами	

Джерело: складено автором

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бачевський Б.Є. Потенціал і розвиток підприємства: навчальний посібник / Б. Є. Бачевський, І. В. Заблудська, О.О. Решетняк. К.: Центр навчальної літератури, 2009. 400 с.
2. Березін О.В. Економічний потенціал підприємств: механізми формування та розвитку / О.В. Березін, О.Д. Плотник. Полтава: Інтер Графіка, 2012. 221 с.
3. Гаєвська Л.М. Виробничий потенціал – основа розвитку підприємства / Л.М. Гаєвська, О.В. Чернова // Вісн. ЖДТУ. 2011. № 1 (55). – С. 184–185.
4. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навчальний посібник / Добикіна О.К., Рижиков В.С., Касьянюк С.В., Кокотько М.Є., Костенко Т. Д. К.: Центр учбової літератури, 2007. 208 с.
5. Бузько І.Р. Стратегічний потенціал і формування пріоритетів у розвитку підприємств: монографія / І.Р. Бузько, І.Є. Дмитренко, О.А. Сущенко. Алчевськ: ДГМІ, 2002. 216 с.
6. Воронкова А.Е. Потенціал підприємства як основа його довгострокового розвитку / А.Е. Воронкова, Ю.С. Погорелов // Актуальні проблеми економіки. 2009. № 4 (94). С. 77–82.

7. Гура В.Л. Аналіз трактувань поняття «потенціал підприємства» / В. Л. Гура // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2007. № 2. С. 49–53.

8. Козловський В.О. Теоретико-методологічні підходи до визначення потенціалу підприємства / В.О. Козловський, І. В. Причепка // Вісник Вінницького політехнічного інституту. 2007. № 3. С. 28–33.

9. Шаманська О.І. Загальна система формування економічного потенціалу / О. І. Шаманська // Актуальні проблеми економіки. 2009. № 2 (92). С. 109–114.

REFERENCES:

1. Bachevskiy B. (2009) Potencial i rozvytok pidpryyemstva: navchalnyj posibnyk. – K.: Centr navchalnoyi literatury. –400 p. (in Ukrainian)
2. Berezin O. (2012) Ekonomichny`j potencial pidpryyemstv: mexanizmy` formuvannya ta rozvy`tku / O.V. Berezin, O.D. Plotny`k. – Poltava: Inter Grafika, 2012. 221 p. (in Ukrainian)
3. Gayevska L. (2011) Vyrobnychyj potencial – osnova rozvytku pidpryyemstva / Visn. ZhDTU. # 1 (55). pp. 184–185. (in Ukrainian)

4. Potencial pidpryyemstva: formuvannya ta ocinka: navchal`ny`j posibnyk (2007) / Doby`kina O.K., Ryzhykov V.S., Kasyanyuk S.V., Kokotko M.Ye., Kostenko T.D. K.: Centr uchbovoyi literatury. 208 p. (in Ukrainian)
5. Buzko I. (2002) Strategichnyj potencial i formuvannya prioritetiv u rozvytku pidpryyemstv : monografiya / I.R. Buz`ko, I.Ye. Dmy`trenko, O.A. Sushhenko. – Alchevsk : DGMI. 216 p. (in Ukrainian)
6. Voronkova A. (2009) Potencial pidpryyemstva yak osnova jogo dovgestrokovogo rozvytku / A. E. Voronkova, Yu. S. Pogorelov // Aktual`ni problemy ekonomiky. # 4 (94). pp. 77–82. (in Ukrainian)
7. Gura V. (2007) Analiz traktuvan ponyattya “potencial pidpryyemstva” / V.L. Gura // Visnyk Xmelnyckogo nacionalnogo universytetu. Ekonomichni nauky. – # 2. pp. 49–53. (in Ukrainian)
8. Kozlovskiy V. (2007) Teoretyko-metodologichni pidhody do vyznachennya potencialu pidpryyemstva / V.O. Kozlovskiy, I. V. Prychepa // Visnyk Vinnyczkogo politexnichnogo instytutu. # 3. pp. 28–33. (in Ukrainian)
9. Shamanska O. (2009) Zagalna systema formuvannya ekonomichnogo potencialu / O. I. Shamanska // Aktualni problemy ekonomiky. # 2 (92). pp. 109–114. (in Ukrainian)

Gaevskaya L.M.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Enterprise Economics
University of the State Fiscal Service of Ukraine

INFORMATION SUPPORT ASSESSING THE ECONOMIC POTENTIAL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

The development of a market economy, the reformation of property relations, inappropriate distribution and inefficient use of available resources, instability of the external environment, aggravation of contradictions in the development of productive forces and industrial relations put forward the need to increase the efficiency of using the economic potential of the enterprise. However, such an increase is possible only in the form of a powerful information base for supporting the process of assessing the level of economic potential.

The study of the theory and practice of the formation and evaluation of economic potential of economic entities involves the need to appeal to the theoretical foundations of the study category, the more meaningful disclosure of which determines the importance, first, the study of the issues of the essence of economic potential as an economic category, as well as its classification into separate species potentials, and secondly, structuring existing methods of assessing economic potential in order to identify opportunities for their improvement and additions, and thirdly, applied This category, as an estimate, in the context of the activities of enterprises of a corporate type.

The application of any methods for assessing both the components of economic potential and its overall level requires the formation of information support.

Under the informational support of the assessment of the economic potential of the enterprise and its components, we propose to understand a set of financial, managerial and strategic forms of reporting that will reflect the state of individual indicators of the components of the economic potential of the enterprise.

Taking into account that the production potential of the enterprise reflects the indicators of the efficiency of the production process, this is why the center of the information basis for its assessment – financial statements and internal accounting reporting of the enterprise. The assessment of labor potential is based on financial, statistical and managerial reporting. The assessment of financial capacity is based solely on forms of financial reporting. The assessment of the level of market potential of the enterprise can be realized at the expense of information sources – the management internal reporting of the marketing department, most of which is a commercial secret of the enterprise.

СУТНІСТЬ ТА СПЕЦИФІЧНІ ОЗНАКИ КОНЦЕПЦІЇ «БУТІК-ГОТЕЛЬ» ESSENCE AND SPECIFIC SIGNS OF THE CONCEPT «BOUTIQUE-HOTEL»

УДК 338.48

Галасюк С.С.

к.е.н., доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу Одеський національний економічний університет

Будніков О.В.

студент Одеський національний економічний університет

У статті розглянуто сутність бутік-готелю як різновиду концептуальних засобів розміщення. Виявлено специфічні ознаки концепції «бутік-готель». Досліджено досвід функціонування бутік-готелів в Україні та світі. Заропоновано визначення терміна «бутік-готель». Зроблено висновки з проведеного дослідження.

Ключові слова: бутік-готель, рівень комфорту, персоніфікація обслуговування, концептуальний готель, типізація засобів розміщення.

В статье рассмотрена сущность бутик-отеля как разновидности концептуальных средств размещения. Выявлены специфические признаки концепции «бутик-отель». Исследован опыт функционирования бутик-отелей в Украине и

мире. Предложено определение термина «бутик-отель». Сделаны выводы о проведенном исследовании.

Ключевые слова: бутик-отель, уровень комфорта, персонификация обслуживания, концептуальный отель, типизация средств размещения.

The article considers the essence of a boutique-hotel as a type of conceptual accommodation. Identified specific signs of the «boutique-hotel» concept. The experience of the functioning of boutique-hotels in Ukraine and the world has been investigated. A definition of the term «boutique-hotel» has been proposed. Conclusions about the study.

Key words: boutique-hotel, level of comfort, personification of service, conceptual hotel, typology of accommodation facilities.

Постановка проблеми. Однією із сучасних тенденцій розвитку сфери гостинності є поглиблення спеціалізації готельної пропозиції. Нині поряд із повносервісними готелями активно створюються різноманітні типи засобів розміщення, які орієнтуються на обслуговування певних сегментів споживачів, наприклад молоді, сімей із дітьми, учасників конференцій, бізнесменів, відпочивальників із метою оздоровлювання, автотуристів. Саме вони формують основні характеристики конкретного типу готельного підприємства: хостелу, курортного готелю, бізнес-готелю, готельно-офісного центру, санаторію, мотелю тощо.

Варто зазначити, що в теорії готельного бізнесу, крім мети відвідування туристичної дестинації, основними визначальними факторами для типізації готельних підприємств є: місцезнаходження, термін перебування гостей, режим експлуатації засобу розміщення, місткість номерного фонду, забезпечення харчуванням, цінова політика.

За ДСТУ 4527:2006 «Послуги туристичні. Засоби розміщення. Терміни та визначення» в Україні є 15 типів готелів (агроготель, акватель, апарт-готель, ботель, готельно-офісний центр, клуб-готель, конгрес-готель, курортний готель, мотель, готель-люкс, готель-резиденція, палас-готель, санаторій, флотель, хостел), кожен із яких можна охарактеризувати за перерахованими вище факторами [1]. Проте, на наш погляд, слід ще звернути увагу на такий важливий показник гостинності, як рівень сервісу та обслуговування.

Для задоволення побажань туристів, які потребують підвищеного рівня комфорту, створюються так звані «бутік-готелі», що здобувають все більшу популярність в Україні та у світі. Однак вітчизняний ринок послуг таких засобів розміщення поки що перебуває у стадії формування. Тому актуальним є виявлення особливостей функціонування бутік-

готелів в умовах сьогодення, а також визначення їх місця серед інших типів засобів розміщення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що вченими не приділяється багато уваги вивченню аспектів, пов'язаних із появою, створенням, розвитком та функціонуванням сегменту бутік-готелів. Окремі наукові праці присвячені дослідженню формату «концептуальний готель» [2; 3; 4], виявленню спільних та відмінних рис різновидів цих готелів [5], розробленню їх класифікації [6], визначенню перспектив розвитку [7]. Проте досліджень про сутність та особливості саме бутік-готелів не вистачає, незважаючи на зростаючу популярність засобів розміщення цієї концепції.

Формулювання цілей статті. Мета статті полягає у визначенні сутності та специфічних ознак засобів розміщення типу «бутік-готель», а також у дослідженні світового досвіду їхнього функціонування на певних прикладах.

Виклад основного матеріалу. Останнім часом у практиці провадження готельної справи почали з'являтися такі заклади розміщення, як бутік-готелі, котрі налаштовані на створення підвищеного комфорту для своїх гостей. Ідея формування справжнього сервісу базується на дослідженнях американських аналітиків, які стверджують, що:

- тільки 14% клієнтів вирішують змінити постачальника, якщо їх не влаштовує якість продукту; решта з них не задоволена саме сервісом;
- практично $\frac{3}{4}$ усіх покупок є повторними;
- витрати на залучення нового клієнта майже у 5 разів перевищують витрати на утримання вже наявного;
- компанії, які пропонують найкращий сервіс, утримують клієнтів на 50% довше, ніж їхні конкуренти [8; 9].

Готелями підвищеної комфортності за українським законодавством можуть вважатися

«клуб-готель», «готель-люкс», «готель-резиденція». Офіційного терміна «бутік-готель» немає, хоча в практичній діяльності він здобуває все більше поширення. Засновниками першого у світі бутік-готелю вважаються Стів Рубелль та Йен Шрагер, які застосували цей модний формат для свого готелю «Морган» у 1984 році. Крім відмінного сервісу, ознаками бутік-готелю є невелика місткість та унікальне оформлення кожного із номерів.

Популярність бутік-готелів спонукає багатьох власників «класичних» закладів розміщення змінювати концепцію та працювати у новому сегменті ринку готельних послуг.

За визначенням О.О. Джанджугазової, бутік-готель – це засіб розміщення, «буквально овіяний міфом, який створює атмосферу причетності до певної епохи» [2]. Н.С. Мартишенко вважає, що складниками статусу бутік-готелю є унікальність та своєрідність внутрішнього оздоблення закладу, над проектом якого має працювати креативний дизайнер [4]. І.В. Степаненко підкреслює, що бутік-готель – це зазвичай невеликий готель, що позиціонується як розкішний та ексклюзивний, часто оформлений в певному тематичному стилі, розрахований на обслуговування бізнес-еліти [7].

За результатами власного дослідження концепції «бутік-готель» вважаємо його специфічними ознаками такі:

- найвищий рівень сервісу – персоналізоване обслуговування, висока якість надання послуг, комфортабельність, створення справжньої гостинності та затишної атмосфери, урахування будь-яких побажань клієнтів та їх передбачення, прагнення досягти перевищення очікувань гостей;

- ексклюзивна розкіш – надання елітних послуг (трансфер на автомобілі престижної марки, сніданок від відомого шеф-кухаря, придбання квитків на концерти популярних виконавців, організація відпочинку на яхті бізнес-класу тощо);

- індивідуальний стиль, креативність та оригінальність, унікальний дизайн, залучення кращих дизайнерів для розроблення концепції майбутнього готелю, неповторність оформлення кожного з номерів та інших приміщень;

- високі ціни на основні та додаткові послуги, які не є причиною для відмови гостей в їх користуванні;

- додержання персоналом правил політики суворої конфіденційності, не розголошування відомостей про гостей, забезпечення їх приватності;

- невелика місткість номерного фонду, обладнання номерів комфортними зручностями;

- контингент – гості із високим достатком (бізнесмени, політичні діячі, «зірки» шоу-бізнесу, спорту тощо), які прагнуть до самотності та уникають відкритої публічності;

- незалежність готелю (не входження його до мережі);

- відповідність меню ресторану загальній тематиці готелю;

- розташування – в будинках-пам'ятках історії та культури, старовинних особняках, які зазвичай мають певну легенду або належали в минулому відомій людині;

- інфраструктура – не досить розвинута (найчастіше може функціонувати фітнес-центр та СПА-салон) через те, що додаткові послуги замовляються для кожного гостя індивідуально у сторонніх організацій на договірній основі (послуги перукаря, косметолога, масажиста, стиліста, модельєра);

- реєстрація готелю в міжнародних системах бронювання та наявність зведеної оцінки за якість обслуговування щонайменше 9 балів із 10 можливих за відгуками гостей.

Таким чином, бутік-готель можна охарактеризувати як готель, що пропонує персоналізоване обслуговування за найвищим розрядом, має певну концепцію в оформленні інтер'єру та екстер'єру, а також невеликий номерний фонд, кожний номер у якому є неповторним.

Зазвичай статус бутік-готелю не потребує додаткового присвоєння йому категорії 5*. Проте наявною тенденцією є зворотна реакція деяких готельєрів, які вважають, що будь-який п'ятизірковий засіб розміщення – це вже бутік-готель. На нашу думку, це твердження не є правильним, оскільки для отримання категорії «5 зірок» у багатьох системах класифікації готель має набрати певну кількість балів, що неможливо без значно розвинутої мережі додаткових послуг – конференц-сервісу, послуг із біологічного відновлювання організму (у фітнес- та тренажерних залах, плавальних басейнах, на спортивних майданчиках, у саунах, лазнях, масажних кабінетах), послуг із догляду за зовнішністю (у перукарнях, салонах краси), торговельних послуг (у магазинах та кіосках із сувенірною продукцією), послуг харчування у численних закладах ресторанного господарства, екскурсійного обслуговування тощо. Для вигідності утримання приміщень із наданнях перерахованих послуг готель повинен мати середній або великий номерний фонд, через що зникає атмосфера персоналізованого обслуговування, яка характерна саме для бутік-готелів.

Одним із факторів розвитку сегменту бутік-готелів є їх малий номерний фонд. Наприклад, у країнах Європи малі готелі не тільки міцно зайняли свою нішу, але й стали одним із ключових елементів сфери гостинності. Еволюція готельного бізнесу в Старому Світі привела до появи емпіричної пропорції 3:2 в обслуговуванні клієнтів великими і малими засобами розміщення, тобто більшу частину (близько 60%) постояльців обслуговують великі готелі, а 40% туристопотоку приходиться на

засоби розміщення малої місткості. Щодо структури засобів розміщення за кількістю готельних підприємств ситуація інша – у країнах Європи великі готелі становлять лише 15–25% загальної кількості готельних підприємств, тоді як 75–85% – малі мотелі [10], серед яких здобувають значного поширення butik-готелі, що пропонують персоналізоване обслуговування.

Для дослідження світового досвіду функціонування butik-готелів були обрані готелі з країн Європи та Північної Америки (тобто з тих регіонів, які є лідерами в розвитку засобів розміщення цього типу), а також з України, ринок butik-готелів в якій тільки починає формуватися. Усі досліджувані готелі розташовані у центрах великих міст та мають значну кількість відгуків гостей, опублікованих у міжнародній системі бронювання «Booking.com», що дає змогу вважати відомості про них достовірними (табл. 1) [11].

Аналіз даних табл. 1 дає змогу встановити, що тільки в трьох готелях (у Монреалі, Німеччині та Польщі) є в наявності всі підрозділи інфраструктури сервісу, обрані для дослідження. Решта готелів не мають у складі або послуг для біологічного відновлення організму (50%), або конференц-сервісу (25%), або розгалуженої структури закладів харчування (ресторанів, барів, кафе тощо). Проте усі butik-готелі пропонують розміщення у номерах підвищеної комфортності з індивідуальним вишуканим інтер'єром. Номери обставлені дизайнерськими меблями, постільна білизна, рушники та набори міні-парфумерії виконані на замовлення, санвузли мають підлогу з підігрівом та оснащені електричними рушникосушарками. У закладах ресторанного господарства подаються ексклюзивні страви. Рецепція працює цілодобово, а персонал має забезпечити виконання побажань гостей щодо надання їм додаткових послуг

на підставі договорів з сервісними організаціями. Середня вартість обслуговування за добу становить 210\$, проте найдешевшим є український готель, а найдорожчим – нідерландський.

У табл. 2 систематизовані відомості про якість обслуговування у досліджуваних butik-готелях на підставі відгуків, оприлюднених на порталі «Booking.com» [11].

Варто зазначити, що всі досліджувані butik-готелі мають зведені оцінки за якість надання послуг, вищі за 9 балів із 10 можливих. Проте безумовним лідером з якості обслуговування є канадський готель «Gault», якому належать найвищі результати за такими показниками, як «чистота» (9,8 балів) та «комфорт» (9,7 балів). На останньому місці в рейтингу знаходиться американський butik-готель «50 Bowery» (9,1 бали), який отримав знижені оцінки (8,6 балів) за показниками «співвідношення ціна/якість» та «місце розташування».

Незважаючи на переважно високі показники якості надання послуг у butik-готелях, відомості табл. 2 дають змогу виявити деякі проблеми, які є в організації обслуговування гостей цими засобами розміщення:

- окремі незручності, зокрема: недосконала звукоізоляція («Casa Camper Berlin», «Milù», «The Toren», «Фредерік Коклен»), недостатня освітленість номерів («Casa Camper Berlin»), маленький зал для сніданків («The Toren», «Milù»); слабо вентилявані санвузли («Фредерік Коклен»), невелика квадратура номерів («50 Bowery»), незначна ємкість паркінгу («H15»), встановлення великого депозиту під час поселення («50 Bowery»);

- невиправдано високі ціни на сніданки («C2», «50 Bowery») та незначний вибір страв із ранкового меню («Фредерік Коклен», «H15»);

- недостатньо якісне обслуговування за індивідуальними проханнями гостей («C2»);

Таблиця 1

Дослідження інфраструктури та комплексу послуг butik-готелів окремих країн світу

Країна, місто	Назва butik-готелів	Інфраструктура та послуги					Вартість проживання у номері «стандарт», \$/доба
		Ресторан	Бар	Фітнес-зал	Паркінг	Конференц-сервіс	
Німеччина, Берлін	«Casa Camper Berlin»	+	+	+	+	+	230
Нідерланди, Амстердам	«The Toren»	-	+	-	+	-	240
Франція, Марсель	«Hotel C2»	+	+	-	+	+	225
США, Нью-Йорк	«Hotel 50 Bowery»	-	+	+	+	+	235
Канада, Монреаль	«Hotel Gault»	+	+	+	+	+	220
Італія, Флоренція	«Hotel Milù»	-	+	-	+	-	200
Польща, Варшава	«H15 Boutique Hotel»	+	+	+	+	+	170
Україна, Одеса	«Фредерік Коклен»	+	-	-	+	+	130

Дослідження якості обслуговування у бутік-готелях окремих країн світу за інформацією порталу «Booking.com»

Назва бутік-готелів	Загальна оцінка якості	Зокрема за складовими						
		Чистота	Комфорт	Зручності	Персонал	Співвідношення ціна/якість	Безкоштовний Wi-Fi	Розташування
«Casa Camper Berlin» (Німеччина)	9,5	9,7	9,5	9,4	9,6	8,9	9,5	9,7
«The Toren» (Нідерланди)	9,2	9,6	9,6	9,3	9,2	9,0	8,3	9,4
«Hotel C2» (Франція)	9,3	9,6	9,6	9,3	9,5	8,6	8,5	9,1
«Hotel 50 Bowery» (США)	9,1	9,6	9,4	9,0	9,5	8,6	9,4	8,6
«Hotel Gault» (Канада)	9,6	9,8	9,7	9,4	9,7	9,1	9,6	9,7
«Hotel Milù» (Італія)	9,4	9,5	9,3	9,1	9,6	8,8	9,4	9,9
«H15 Boutique Hotel» (Польща)	9,3	9,5	9,6	9,3	9,1	9,0	9,4	9,3
«Фредерік Коклен» (Україна)	9,5	9,7	9,6	9,4	9,7	9,3	9,6	9,4

– незадоволення якістю безкоштовного Wi-Fi («The Toren», «C2»);

– невідповідність співвідношення «ціна/якість обслуговування» («Casa Camper Berlin», «C2», «50 Bowery», «H15»).

У табл. 3 проведено дослідження шкали відгуків гостей бутік-готелів на підставі інформації порталу «Booking.com» [11]. Як було зазначено, всі досліджувані бутік-готелі мають достатню кількість справжніх відгуків гостей, які залишили свої коментарі на міжнародному порталі «Booking.com». Так, лідером за оцінкою «відмінно» є канадський готель «Gault», обслуговування в якому на 9–10 балів оцінили 88% гостей.

Найменшу кількість оцінок «відмінно» отримав американський готель «50 Bowery» – тільки 68% клієнтів вважають, що готель по-справжньому пропонує найвищий рівень сервісу. Проте цей готель, на думку гостей, заслуговує оцінки 7–9 балів, що дозволяє йому посісти перше місце серед досліджуваних засобів розміщення за оцінкою «добре» (27% від загальної кількості відгуків).

Серед досліджуваних бутік-готелів оцінка «задовільно» малопоширена. Найбільш розповсюдженою вона є в нідерландському бутік-готелі «The Toren» – 4,2% та у американському «50 Bowery» – 3,96% гостей згодні з нею. Якість обслуговування в 5–7 балів найменш притаманна канадському бутік-готелю «Gault» – 0,29%.

Оцінки «погано» та «дуже погано» у наведених бутік-готелях трапляються дуже рідко та є одиничними, що підтверджує високий рівень обслуговування та комфорту. Загалом майже у

всіх бутік-готелях частка таких оцінок не перевищує 1%.

Підсумовуючи аналіз шкали відгуків клієнтів восьми бутік-готелів, слід зазначити, що найкращий стан інфраструктури та рівень обслуговування має канадський бутік-готель «Gault», а найнижчий – американський бутік-готель «50 Bowery». Проте саме США є засновниками концепції «бутік-готель», тому гості американських готелів є найвимогливішими клієнтами, які звикли до високого рівня надання послуг, тому одразу висловлюють всі власні зауваження.

Висновки. У результаті дослідження визначено сутність та основні ознаки бутік-готелів, вивчено міжнародний досвід розвитку цього типу засобів розміщення. У підсумку варто зазначити, що:

– бутік-готель – це готель з невеликим номерним фондом та підвищеним рівнем комфортності, індивідуальним та ексклюзивним сервісом, вишуканим інтер'єром та престижним (високим) рівнем цін, що, як правило не входить до готельних мереж;

– бутік-готель пропонує доволі широкий спектр додаткових послуг, проте не всі вони надаються на базі самого готелю;

– більшість бутік-готелів мають власний паркінг, конференц-сервіс та пропонують ексклюзивне меню на базі власних засобів харчування;

– бутік-готелі мають дуже високий рівень якості надання послуг, проте не завжди він відповідає вартості обслуговування;

– останнім часом набуває обертів тенденція щодо збільшення кількості та популярності таких засобів розміщення, як бутік-готель.

Дослідження шкали відгуків гостей butik-готелів окремих країн світу за інформацією порталу «Booking.com»

Назва butik-готелів	Кількість відгуків (од. / %)	Зокрема за складниками				
		Відмінно (9+)	Добре (7-9)	Задовільно (5-7)	Погано (3-5)	Дуже погано (1-3)
«Фредерік Коклен» (Україна)	203	171	28	3	1	0
	100	84,24	13,79	1,48	0,49	0,0
«Casa Camper Berlin» (Німеччина)	1301	1063	212	22	1	1
	100	81,85	16,30	1,69	0,08	0,08
«The Toren» (Нідерланди)	1000	733	214	42	7	4
	100	73,30	21,40	4,20	0,70	0,40
«Hotel C2» (Франція)	648	503	116	21	5	3
	100	77,63	17,90	3,24	0,77	0,46
«Hotel 50 Bowery» (США)	2019	1372	549	80	14	3
	100	68,01	27,19	3,96	0,69	0,15
«Hotel Gault» (Канада)	343	302	36	1	0	4
	100	88,04	10,50	0,29	0,0	1,17
«Hotel Milù» (Італія)	522	395	116	9	2	0
	100	75,68	22,22	1,72	0,38	0,0
«H15 Boutique Hotel» (Польща)	872	666	177	25	2	2
	100	76,37	20,30	2,87	0,23	0,23

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Галасюк С.С. Структура закладів готельного господарства України: термінологічні уточнення / С.С. Галасюк // Сучасний стан та перспективи розвитку туризму: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, м. Чернівці, 2-4 травня 2018 р. Чернівці: ПВКФ «Технодрук», 2018. С. 56–59.

2. Джанджугазова Е.А. Философия отелей, или новые концептуальные решения в гостиничном бизнесе / Е.А. Джанджугазова // Туризм: подготовка кадров, проблемы и перспективы развития: сборник материалов Международной научно-практической конференции. М.: Прометей, 2014. 148 с.

3. Казакова С.А. Концептуальные средства размещения как элементы креативных кластеров / С.А. Казакова, Т.М. Кривошеева / Сервис в России и за рубежом. 2015. – № 5 (61) URL: <https://service-rusjournal>.

4. Мартышенко Н.С. Нестандартные средства размещения и их роль в формировании туристских потоков в дестинациях / Н.С. Мартышенко // Концепт. 2013. № 11 (ноябрь) URL: <http://e-koncept.ru/2013/13224.htm>.

5. Степанов И.В. Концептуальные отели: научно-практические основы функционирования / И. В. Степанов // Современные проблемы сервиса и туризма. 2010. № 2.С. 37–44.

6. Шикіна О.В. Теоретичні основи діяльності концептуальних готелів та їх класифікація / О.В. Шикіна, Г. І. Фадєєва // Східна Європа: економіка, бізнес та управління. 2017. № 6 (11). С. 207–214.

7. Коваленко О.В. Концептуальні готельні комплекси України та світу: сучасний стан та перспективи розвитку / О.В. Коваленко // Молодий вчений. 2017. № 1 (41). С. 612–615.

8. Мичелли Дж. А. Ritz-Carlton: Золотой стандарт гостиничного бизнеса нового тысячелетия / Дж. А. Мичелли. М.: Эксмо, 2009. 384 с.

9. Вайнцвейг Ари. Безупречный сервис. Чтобы каждый клиент чувствовал себя королем / Ари Вайнцвейг. М.: Добрая книга, 2006. 152 с.

10. Галасюк С.С. Проблемні питання щодо статусу малих готелів в Україні / С.С. Галасюк // Економіка розвитку. 2009. № 1 (49). С. 50–54.

11. Booking.com. URL: <http://www.booking.com>.

REFERENCES:

1. Galasyuk S. S. (2018) Struktura zakladiv hotel'noho hospodarstva Ukrainy: terminologichni utochnennya [Structure of hotel facilities: terminological clarifications]. Proceedings of the Suchasnyy stan ta perspektyvy rozvytku turyzmu (Ukraine, Chernivtsi, May 2-4, 2018), Chernivtsi: PVKF «Tekhnodruk», pp. 56–59.

2. Dzhandzhugazova Ye.A. (2014) Filosofiya oteley, ili novyye kontseptual'nyye resheniya v gostinichnom biznese [Hotel philosophy, or new conceptual solutions in the hotel business]. Proceedings of the Turizm: podgotovka kadrov, problemy i perspektivy razvitiya (Russia, Moscow, 2014), Moscow: Prometey, pp. 128–133.

3. Kazakova S. A. (2015) Kontseptual'nyye sredstva razmeshcheniya kak elementy kreativnykh klasterov [Conceptual accommodation as elements of creative clusters]. Servis v Rossii i za rubezhom, vol. 5, no 61. Available at: <https://service-rusjournal> (accessed November 2018).

4. Martyschenko N.S. (2013) Nestandardnyye sredstva razmeshcheniya i ikh rol' v formirovanii turistskikh potokov v destinatsii [Non-standard accommodation facilities and their role in the formation of tourist flows in destinations]. Kontsept, vol. 11. Available at: <http://e-koncept.ru/2013/13224.htm> (accessed November 2018).

5. Stepanov I.V. (2010) Kontseptual'nyye oteley: nauchno-prakticheskiye osnovy funktsionirovaniya

[Conceptual hotels: scientific and practical bases of functioning]. *Sovremennyye problemy servisa i turizma*, vol. 2, pp. 37–44.

6. Shykina O.V., H.I. Fadyeyeva (2017) *Teoretychni osnovy diyal'nosti kontseptual'nykh hoteliv ta yikh klasyfikatsiya* [Theoretical foundations of conceptual hotels and their classification]. *Skhidna Yevropa: ekonomika, biznes ta upravlinnya*, vol. 6, no 11, pp. 207–214.

7. Kovalenko O.V. (2017) *Kontseptual'ni hotel'ni komplekxy Ukrainy ta svitu: suchasnyy stan ta perspektyvy rozvytku* [Conceptual hotel complexes of Ukraine and the world: current state and development prospects]. *Molodyy vchenyy*, vol. 1, no 41, pp. 612–615.

8. Michelli Dzh. A. (2009) *Ritz-Carlton: Zolotoy standart gostinichnogo biznesa novogo tysyacheletiya* [The gold standard of the hotel business of the new millennium]. Moscow: Eksmo. (in Russian).

9. Vayntsveyg Ari (2006) *Bezuprechnyy servis. Chtoby kazhdyy kliyent chuvstvoval sebya korolem* [Perfect service. To make every customer feel like a King]. Moscow: Dobraya kniga. (in Russian).

10. Galasyuk S. S. (2009) *Problemni pytannya shchodo statusu malykh hoteliv v Ukraini* [Problem questions about the status of small hotels in Ukraine]. *Ekonomika rozvytku*, vol. 1, no 49, pp. 50–54.

11. Booking.com. Available at: <http://www.booking.com> (accessed November 2018).

Galasyuk S.S.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Tourism and Hotel
and Restaurant Business
Odessa National Economic University

Budnikov O.V.

Student of a magistracy
Odessa National Economic University

ESSENCE AND SPECIFIC SIGNS OF THE CONCEPT «BOUTIQUE-HOTEL»

One of the current trends in the sphere of hospitality is the deepening of the specialization of hotel offer. To satisfy the wishes of tourists who need a high level of comfort, the so-called «boutique-hotels» are becoming more and more popular in Ukraine and in the world.

However, the domestic market for services of such facilities is still in the stage of formation. Therefore, it is relevant to identify features of the operation of boutique-hotels in the present conditions, as well as to determine their location among other types of accommodation facilities. An analysis of recent research and publications shows that scientists are not paying much attention to the study of aspects associated with the emergence, creation, development and functioning of the segment of boutique-hotels.

The purpose of the paper is to determine the essence and specific features of accommodation facilities such as «boutique-hotel», as well as in the study of world experience in their operation on certain examples.

According to the results of the own research of the concept «boutique-hotel» we consider its specific features as follows: the highest level of service; individual style, creativity and originality, unique design; establishment of prestigious prices; staff compliance with the rules of strict confidentiality policy; small capacity of the room fund; contingent – guests with high income; location in buildings of historical and cultural monuments, old mansions, which usually have a certain legend or belonged to a well-known person in the past.

Thus, the boutique-hotel can be characterized as a hotel offering personalized service at the highest level, has a certain concept in the interior and exterior design, as well as a small room suite, each room that is unique.

The article studies the world experience of the operation of boutique-hotels. Selected hotels from Europe and North America (from those regions that are leaders in the development of facilities of this type), as well as from Ukraine, the market of boutique-hotels, which is just beginning to be formed.

All the hotels under study are located in the centers of large cities and have a large number of guest reviews published in the Booking.com reservation system, making it possible to take into account the information about them reliable. The results of the study confirmed the conclusion that there is a tendency to increase the number and popularity of such accommodation facilities as a boutique-hotel.

УПРАВЛІННЯ ТОВАРОПОТОКАМИ У ФАРМАЦЕВТИЧНОМУ ЛОГІСТИЧНОМУ ЛАНЦЮЗІ ПОСТАВОК

GOODS FLOW MANAGEMENT IN THE PHARMACEUTICAL LOGISTICS SUPPLY CHAIN

У статті розкрито сутність логістики та її роль у підвищенні результативності збутової діяльності, що дало змогу визначити комплексний підхід до логістичних операцій. Визначено основні проблеми, з якими доводиться стикатися фармацевтичним дистриб'юторам у проведенні логістичних операцій. Узагальнено основні завдання для інтегрованої фармацевтичної логістики, для ефективнішого здійснення логістичних операцій. Запропоновано з метою підтримки високого рівня обслуговування дистриб'юторами сфокусувати свої зусилля між внутрішньою логістикою і аутсорсингом.

Ключові слова: логістика, рух товару, ланцюг постачання, фармацевтична логістика, фармація, фармацевтичні дистриб'ютори, посередники, аутсорсинг.

В статье раскрыта сущность логистики и ее роль в повышении результативности сбытовой деятельности, что позволило определить комплексный подход к логистическим операциям. Определены основные проблемы, с которыми приходится сталкиваться фармацевтическим дистриб'юторам в проведении логистических операций. Обобщены основные задачи для

интегрированной фармацевтической логистики, для эффективного осуществления логистических операций. Предложено с целью поддержания высокого уровня обслуживания дистриб'юторами сфокусировать свои усилия между внутренней логистикой и аутсорсингом.

Ключевые слова: логистика, товародвижение, цепь поставок, фармацевтическая логистика, фармация, фармацевтические дистриб'юторы, посредники, аутсорсинг.

The article reveals the essence of logistics and its role in increasing the marketing activities effectiveness, which allowed to determine a comprehensive approach to logistics operations. The main problems faced by pharmaceutical distributors in carrying out logistic operations, are determined. The basic tasks for integrated pharmaceutical logistics and more efficient logistics operations are summarized. In order to maintain a high level of service by distributors it was offered to focus on internal logistics and outsourcing.

Key words: ogistics, commodity movement, supply chain, pharmaceutical logistics, pharmacy, pharmaceutical distributors, intermediaries, outsourcing.

УДК 65.012.34

Гарматюк О.В.

викладач кафедри маркетингу,
менеджменту та управління бізнесом
Уманський державний педагогічний
університет імені Павла Тичини

Постановка проблеми. Протягом останнього часу розгалужені мережі аптек в Україні, як і інші системи збутових компаній, почали задумуватися про підвищення конкурентоспроможності та покращення якісних показників внутрішньої організації та управління. І досягнувши консенсусу в питаннях напряму та шляхів розвитку, внутрішньогогалузовим індикатором інтенсивності росту стало покращення управління товаропотоками у логістичному ланцюзі поставок та реорганізація індивідуальних та загальних принципів логістичної мережі країни.

Ситуація, що склалася, вимагає від виробників лікарських засобів і оптово-посередницьких фармацевтичних підприємств освоєння нових напрямів і методів вдосконалення своєї діяльності, найважливішими з яких є методи логістики – науки, що стрімко розвивається, яка охоплює всі сфери застосування.

Забезпечення безперебійних поставок сировини для виготовлення виробів медичного призначення приводить до зменшення простоїв на виробництві. Розвинена транспортно-логістична система гарантує своєчасне виконання замовлень як на регіональному, так і на муніципальному рівні. Застосування стандартних та адаптованих для окремої ситуації вимог в такому разі є необхідною умовою для поліпшення всієї системи загалом, вже не кажучи про впровадження інно-

вацій для попередження розвитку потенційних проблем та конфліктів. Отже, виникає нагальна потреба впровадження інноваційних логістичних моделей і адаптації вже наявних різноманітних зарубіжних концепцій інноваційного розвитку логістичних зв'язків та менеджменту фармацевтичних комунікацій.

Актуальність і практична значущість дослідження зумовлена низкою причин. По-перше, натеper присутнє недостатнє впровадження інтегрованих інформаційних систем обліку переміщення готової продукції від виробника до кінцевого споживача. По-друге, в умовах конкуренції на ринку фармацевтичних послуг відносно невисока розвиненість загальної інфраструктури (недостатня кількість спеціалізованих складів і транспорту).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зважаючи на актуальність, дослідженню проблем логістичного управління у фармації присвячено наукові праці таких авторів, як: Б.П. Громовик [1], О.В. Посилкіна [2] та ін. Проте, незважаючи на повноту проведених досліджень вищезазначеними авторами, залишається маловивченим питання управління проблемними секторами у логістичному ланцюзі поставок лікарських засобів та обладнання.

Постановка завдання. Метою статті є вдосконалення та впровадження загальних інтеграційних

структурних частин системи логістичного забезпечення в складі комплексу корпоративного управління фірмою в розрізі впливу сучасних інноваційних елементів.

Виклад основного матеріалу. У сфері обігу лікарських засобів (ЛЗ) можна прослідкувати шлях переміщення фармацевтичних товарів, починаючи від отримання сировини, субстанції або культивування лікарських рослин до покупки лікарського препарату кінцевим споживачем. Частина шляху від моменту отримання сировини до виробництва готової продукції називається рухом продукції виробничо-технічного призначення. Друга частина шляху пов'язана з просуванням готової продукції від виробника до кінцевого споживача або користувача і називається рухом товарів.

Рух товару – процес фізичного переміщення товару від виробника до місць продажу чи споживання. Не так давно ці два потоки об'єднали в один, який і назвали наскрізним матеріальним потоком. Новий об'єкт, який з'явився в процесі руху продукції, став предметом вивчення науки логістики.

Логістика в сучасному її розумінні – досить нова дисципліна. Можна говорити про її становлення як науки і сфери фактичної діяльності в зарубіжних країнах з початку 70-х рр., а в пострадянських країнах – з кінця 90-х рр. ХХ ст., А точніше, з початку розвитку інтегрованих ринкових відносин. Як наука логістика розробляє нові ефективні методи управління наскрізним матеріальним потоком, як тактична та стратегічна діяльність – забезпечує застосування цих методів в діяльності організацій.

Вчені і практики стверджують, що використання логістики дозволяє скоротити матеріальні запаси на 30–70%, зменшити час на зберігання, прискорити проходження продукції від виробника

до споживача і досягти економічного ефекту в системі руху товарів.

Особливістю логістики є те, що матеріальний потік супроводжують ще кілька потоків: фінансовий, інформаційний, потік сервісних послуг і транспортний. Завданнями логістики є планування, організація і контроль всіх видів діяльності з переміщенням матеріальних, фінансових, інформаційних, сервісних та транспортних потоків від початків виробництва до кінцевого споживача [3].

Залежно від того, на якій ділянці вивчається рух наскрізного матеріального потоку, розрізняють закупівельну логістику (забезпечення організацій матеріальними ресурсами), виробничу логістику (управління матеріальними потоками всередині підприємств, які створюють продукцію або надають послуги зі зберігання), розподільчу логістику (доставка готової продукції до споживача). Графічно система взаємодій структурних елементів логістики наведена на рис. 1.

Бурхливий розвиток оптової ланки на фармацевтичному ринку і використання логістичних підходів у фармації роблять перспективним такий напрям управління та економіки фармації, як фармацевтична логістика.

Фармацевтична логістика – наука та в сукупній системі понять практична діяльність з управління та оптимізації потоків фармацевтичних та інших товарів, а також пов'язаних з ними інформаційних, фінансових і сервісних потоків, що сприяють задоволенню споживачів у фармацевтичній продукції.

Фармацевтичний ланцюг постачання – це складна логістична система з високим рівнем відповідальності кожного учасника процесу, кінцевою метою якої є те, щоб відповідні лікарські засоби в установлені строки з дотриманням обов'язкових умов зберігання і транспортування були отримані покупцями та клієнтами. Через велику кількість

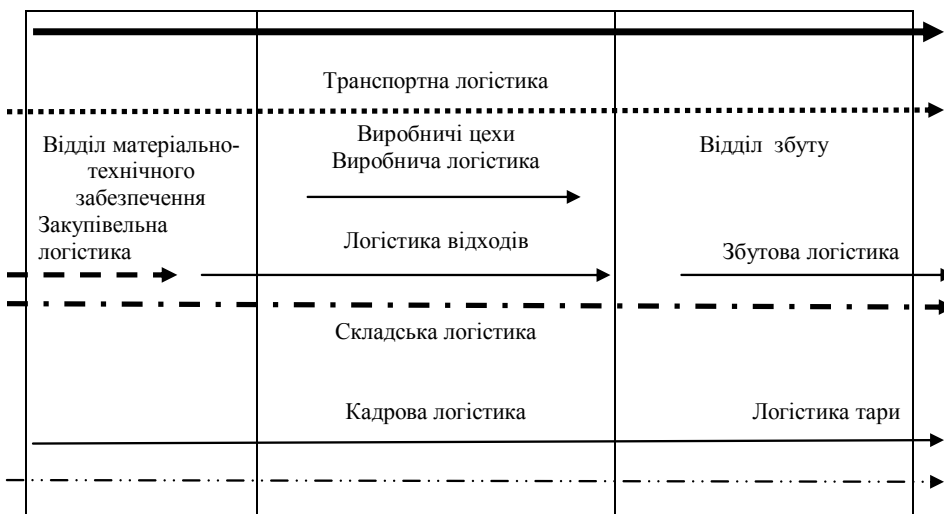


Рис. 1. Схема загальнокорпоративної логістики підприємств

обмежень, пов'язаних не тільки з вимогами до зберігання та переміщення препаратів, але і з їх документальним супроводом, сертифікацією та ліцензуванням відповідного виду діяльності, ланцюг поставок є вразливим до впливу безлічі факторів та являє собою систему операцій, де рівень сервісу, який надає та чи інша компанія, не може бути нижчим за 100% та є недопустимим включення похибки в це відношення, оскільки будь-яке інше значення цього параметру може вплинути на безпеку продукту для здоров'я людини [4].

Для того щоб підвищити рівень сервісу і при цьому знизити витрати в секторі охорони здоров'я, підприємствам слід використовувати інноваційно-логістичний підхід до управління ланцюгами поставок. Основним завданням фарма-логістики є інтеграція логістичних підприємств і логістичної інформації (про транспортні засоби та ситуацію, що склалася на дорогах, транспортування, складування та зберігання медичного обладнання, ліків, медичної техніки) на одній платформі, а потім комплексний централізований аналіз із впровадженням диспетчеризації транспортних засобів, доріг, складів, ліків, медичного обладнання та персоналу, для зменшення витрат на зберігання, зниження вартості логістики та підвищення її ефективності [4].

Виділяють такі основні та ключові сфери в логістиці медичного та фармацевтичного спрямування:

- біомедична інженерія (медична електроніка і моніторинг, медичні зображення, біоматеріали, біомеханіка);
- клінічна інженерія (гігієна, лабораторна і аналітична техніка, безпека і якість медичних технологій);
- фармація (лікарські засоби та їх застосування);
- медичні послуги;
- персонал медичного закладу [5].

Особливе поєднання економічних, соціальних, природних факторів в окремому регіоні визначає своєрідне співвідношення попиту і пропозиції на продукцію, цінову політику, специфіку діяльності логістичних посередників і інші регіональні особливості. Великий вплив на синтез логістичних підрозділів надають регіональні транспортні комунікації, експлуатаційні підприємства транспорту, а також наявність логістичних посередників, стан інфраструктури та виробничо-технічної бази регіональних систем розподілу.

Медицина потребує постійного вдосконалення, як окремих її елементів, так і всієї системи в цілому. Логістика в медицині, а у фармації зокрема, вимагає правильної організації всіх процесів і професійно виконаних логістичних операцій, в процесі здійснення яких, прагнення до постійного поліпшення є обов'язковою умовою для безперебійної поставки лікарських засобів і медичного

обладнання, досягнення ефективності витрат, а в результаті – конкурентних переваг.

Для забезпечення найвищого рівня сервісу, учасники фармацевтичного ринку змушені створювати великі страхові (резервні) запаси на кожному з ланок ланцюжка поставок лікарських засобів – від виробника до кінцевого споживача. Вартість обслуговування запасів препаратів на складах та їх транспортування значно підвищується, оскільки ці процедури жорстко регламентуються законодавством України і до них висуваються додаткові вимоги, пов'язані з дотриманням температурного режиму на складах і при доставці, необхідністю роздільного зберігання різних лікарських засобів, санітарного контролю, розділення потоків вхідної та вихідної продукції і т.д. Все вищенаведене змушує виробників і дистриб'юторів шукати вихід з цієї ситуації, який би дозволив при 100% рівні сервісу знизити витрати на логістику. У контексті вирішення оптимізаційних завдань вкрай важливо охопити весь ланцюжок поставок (в широкому її розумінні) – від науково-дослідних робіт з розроблення препарату до його доставки кінцевому споживачеві. Так як рівень сервісу, зокрема якість, обсяги і терміни поставок лікарських засобів, повинен прагнути найвищого прагматичного рівня, це приводить до того, що витрати на логістику у фармацевтичній галузі є одними з найзначніших.

До 2011 р. більшість представництв іноземних компаній займалося переважно захистом інтересів виробника на українському ринку, не здійснюючи при цьому торгово-господарської діяльності на території України. Криза зробила свій вплив на ринок, підштовхнувши представництва до посилення контролю над продажами і початку повноцінної комерційної діяльності. Це спричинило необхідність самостійної організації міжнародних перевезень препаратів, роботу з митного оформлення товарів, консолідацію продукції на комерційних складах і розподіл товарів власними силами, наприклад, з метою зниження витрат на логістику, що, в свою чергу, призводило до підвищення маргінальності бізнесу.

Нині представництв, керуючих ланцюгами поставок в повному обсязі, не так багато, оскільки повноцінний менеджмент якості, кількості і його вартості – це непростий і дуже капіталомісткий процес, який може дозволити собі компанія лише з великим товарним оборотом. Типова бізнес-модель для резидента, що просуває міжнародні бренди лікарських засобів, включає імпорт товарів і зберігання запасів на складі, іноді – митне оформлення, рідше – самостійну дистрибуцію. Найчастіше за розподіл продукції, що пройшла митне оформлення, відповідають дистриб'ютори.

Натепер на фармацевтичному ринку як синонім поняттю «оптова торгівля» використовується

термін «дистрибуція» (від англ. Distribution – розподіл). У логістиці посередник, що здійснює торговельні операції з товаром на шляху його руху від виробника до кінцевого споживача, визначається як дистриб'ютор. На фармацевтичному ринку організації, які займаються оптовою торгівлею лікарськими засобами називають дистриб'юторами. Але умови взаємодії між замовником та дистриб'ютором щороку стають все суворішими (табл. 1).

Сучасна фармацевтична промисловість в Україні робить вдалі кроки для створення оптимальних умов щодо торгівлі лікарськими засобами.

Певною особливістю діяльності головних фармацевтичних дистриб'юторів країни є те, що ситуація на ринку обігу лікарських засобів прямопропорційно залежна від встановленого авторитарного відношення та сталого іміджу компанії, і становить наступні відсоткові відношення охоплення ринку (табл. 2).

Питома вага топ-5 найбільших дистриб'юторів акумулював 89,8% загального обсягу оптових поставок лікарських засобів в грошовому вираженні. Це компанії «БадМ», «Оптима-Фарм», «Вента», «Фармпланета» і «Фрам КО».

Але для нормальної та функціонально незалежної роботи на фармацевтичному ринку компанії змушені долати низку обмежень, при тому, що задоволеність роботою дистриб'юторів щороку падає.

Тож нині на ринку логістичних послуг у сфері фармації присутня:

- складна дозвільна система;
- висока залежність від виробничих планів і потужностей (лікарські засоби виробляються серіями для конкретного регіону в певній кількості і з обмеженими термінами придатності);
- спеціальні умови зберігання, транспортування (різні температурні режими, показники вологості, тривалість зберігання, товарне сусідство і ін.);
- складний облік товару (обмежений термін придатності та облік по серіях виробництва);
- наявність на ринку контрафактної продукції;

Особливу увагу необхідно приділити питанню дозвільної документації. Ліцензійні умови провадження господарської діяльності з виробництва лікарських засобів, оптової, роздрібною торгівлі лікарськими засобами являють собою список правил і вимог, яких повинна дотримуватися компанія, яка бажає сертифікувати об'єкт (склад), на якому планується організація складських операцій з препаратами, або отримати ліцензію на оптово-роздрібну торгівлю лікарськими засобами.

Останнім часом кількість препаратів, для яких обов'язкове дотримання певних температурних умов, стає дедалі більшою, а це передбачає додаткові вимоги, а також обмеження для процесів транспортування та зберігання. Основна частина таких лікарських засобів складається з

Таблиця 1

Умови обслуговування замовників фармдистрибутором

Показник	Європа	Америка	Україна
Рівень автоматизації складу	Високий	Максимально необхідний	Високий у великих дистриб'юторів
Частота доставки препарату	5–7 разів на день	На наступний день	1–2 рази на місяць
Кількість додаткових видів сервісу	Низька	Середня	Висока
Рівень логістики	Високий	Високий	Залежно від регіону
Вартість послуг	Дуже висока	Середня	Нижча за середню

Таблиця 2

Розподіл часток ринку основних фармацевтичних дистриб'юторів в Україні в 2015 –2017 рр.

Назва фірм	2015 р.	2016 р.	2017 р.
БадМ (Днепр)	32	35	36,5
Оптима-Фарм (Київ)	28	29	31
Вента (Днепр)	11	16	15,3
Фармпланета (Київ)	3	3	3
ФРАМ КО (Київ)	7	6	4
Фито-Лек (Харьков)	2	1	2,3
Центр медичинський Медцентр М.Т.К. (Київ)	1,8	0,9	1,9
Аметрин ФК (Київ)	1,5	1,3	1,2
Фармако (Київ)	0,2	0,23	0,24
Медфарком (Одеса)	0,18	0,19	0,23

Складено автором на основі джерела [6]

діючих речовин, в процесі транспортування і зберігання яких обов'язкове дотримання відповідного температурного режиму, оскільки від цього залежить не тільки ефективність, але і рівень безпеки продукції для кінцевих споживачів.

Особливі умови зберігання і транспортування повинні виконуватися всіма учасниками логістичного ланцюжка – виробниками, перевізниками, складськими операторами, дистриб'юторами, аптеками та лікарнями. Велика кількість посередників між виробником і кінцевим споживачем ускладнює завдання виконання обов'язкових вимог. Управління процесом поставок фармацевтичних товарів з дотриманням температурного режиму в логістичному ланцюзі приводить до необхідності сертифікації транспортних засобів і складів, які повинні бути оснащені спеціальним холодильним обладнанням [7].

Між якістю прогнозування потреб у товарах і рівнем сервісу, що надається клієнтові, є пряма залежність. Зазвичай у базах даних облікових систем підприємств зберігається маса корисної, але не врахованої при прийнятті управлінських рішень інформації, яку слід було б використовувати при розрахунку прогнозів потреб на продукцію. Для побудови прогнозів розроблено низку спеціальних програмних продуктів, в які закладені різні алгоритми, проте всі ці програми об'єднує одне – в якості вихідних даних необхідна детальна статистика про продажі в минулі періоди. Чим краща якість і повнота вихідних даних, тим вища точність прогнозування. Для отримання якісного прогнозу потреби товарів рекомендується накопичувати такі вихідні дані, які повинні містити історію продажів продукції за останні 3 роки, що дозволить відстежити сезонні тренди по товарах і інші чинники, що вплинули на продажі, а також інформацію про терміни та результати проведення маркетингових акцій і інших промо-активностей. Важливим фактором, що впливає на якість прогнозу, є різні ситуації, пов'язані з дефіцитом товарів або недопродаж на ринку через державні обмеження на торгівлю або проблеми з дозвільною документацією. Такі нестандартні ситуації, що позначаються на продажах, повинні фіксуватися і враховуватися при формуванні прогнозів.

В інтегрованому вигляді завдання логістики оптової компанії можна сформулювати наступним чином: планування закупівель на основі прогнозу потреб в готовій продукції; розробка графіка запуску-випуску продукції; оперативне управління збутом і організація виконання збутових завдань; контроль за кількістю і якістю продукції; контроль за собівартістю продукції яка закуповується.

Висновки з проведеного дослідження. У світлі всього вищенаведеного для фармацевтичних дистриб'юторів, які бажають поліпшити біз-

нес, необхідний комплексний підхід до логістичних операцій – погляд на логістику в ширшому контексті, як на управління ланцюгами поставок. Для досягнення бажаного рівня витрат на логістику одночасно з підтримкою високого рівня обслуговування, компаніям слід сфокусуватися на розподілі зусиль між внутрішньою логістикою і аутсорсингом, а також на побудові інтегрованого інформаційного простору, в межах якого виявиться можливим отримувати необхідні дані для підвищення якості прогнозів товарної потреби і поліпшення якості комунікації на різних етапах ланцюжка поставок. Така інформаційна платформа дозволить мінімізувати ризики накопичення товарів на складах або їх нестачі, що в сукупності з аутсорсингом процесів складської обробки і транспортування дасть можливість знизити загальні витрати на логістику за збереження високого рівня сервісу для клієнтів і споживачів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Громовик Б.П. Контрактное производство и услуги / Б.П. Громовик // Фармацевтическая отрасль. 2012. № 1(18). С. 28–29.
2. Посилкіна О.В. Дослідження сучасних трендів дистриб'юції та управління запасами у фармацевції / О.В. Посилкіна, О.Ю. Горбунова, Ю.Є. Новицька // Управління, економіка та забезпечення якості в фармацевції. Х. : НТМТ, 2017. № 5(25). С. 56–61.
3. Топольницькая С.В. Потенциал рынка логистических услуг Украины / С.В. Топольницькая // Логистика: проблемы и решения. 2012. № 4. 92 с
4. Вороніна О.М. Управління збутовою політикою фармацевтичних підприємств-виробників : дис. канд. екон. наук : 08.00.04 / Вороніна Оксана Миколаївна. Х., 2012. 250 с
5. Струтинська І.В. Проблеми логістичного управління підприємствами / І.В. Струтинська // Наука й економіка. Хмельницький : ХЕУ, 2010. Випуск 4 (20). С. 214.
6. Барміна Г. Проблеми та можливості їх вирішення. Організація продажу та логістика роздрібної та оптової торгівлі ЛЗ [Електронний ресурс] / Ганна Барміна // Он-лайн газета «Аптека.ua». URL: <https://www.apteka.ua/article/464478/>
7. Кизим А.А. Инновации как ключевой вектор развития логистических процессов / А.А. Кизим, О.А. Сивушкина // Теория и практика общественного развития. 2013. № 1. С. 312–318.
8. Громовик Б.П. Концептуальні питання фармацевтичної логістики та її взаємозв'язок з фармацевтичним маркетингом // Фармац. журн. 2012. № 1 Логистика / Под ред. Б.А. Аникина. М., 2008;
9. Кирсаров Д. Аптечный рынок Украины по итогам I полугодия 2018 г. [Электронный ресурс] / Денис Кирсаров // Он-лайн газета «Аптека.ua». URL: <https://www.apteka.ua/article/464478/>
10. Мешковский А.П. Место дженериков в лекарственном обеспечении / А.П. Мешковский // Фарма-тека. 2003. № 3.

REFERENCES:

1. Hromovyk B.P. (2012) Kontraktne proizvodstvo i uslugi [Contract manufacturing and services]. Pharmaceutical industry, pp. 22–28. (in Ukrainian).
2. Posylkina O.V. (2017) Doslidzhennia suchasnykh trendiv dystryb'utsii ta upravlinnia zapasamy u farmatsii [Research of modern trends of distribution and inventory management in pharmacy]. Kharkiv: NTMT, pp. 56–61. (in Ukrainian).
3. Topol'nickaja S.V. (2012) Potencial rynku logisticheskikh uslug Ukrainy [Potential of Ukrainian logistics services market]. Logistics: problems and solutions, pp. 92 (in Ukrainian).
4. Voronina O.M. (2012) Upravlinnia zbutovoiou politykoiu farmatsevtichnykh pidpriemstv-vyrobnikiv [Management of sales policy of pharmaceutical enterprises-producers]. Abstract of Ph.D. dissertation, economics and enterprise management, Kharkiv National University of Economics, Kharkiv (in Ukrainian).
5. Strutynska I.V.(2010) Problemy lohystychnoho upravlinnia pidpriemstvamy [Problems of logistic management of enterprises]. Science and Economics. – Khmelnytsky: HEU, pp. 214 (in Ukrainian).
6. Barmina G. (2008) Problemy ta mozhlyvosti yikh vyrishennia. Orhanizatsiia prodazhu ta lohistyka rozdribnoi ta optovoi torhivli LZ [Problems and opportunities for solving them. Organization of sales and logistics of retail and wholesale of medicines] on-lajn gazeta "Apteka.ua", [Online], available at: <https://www.apteka.ua/article/6805> (Accessed 5 November 2018).
7. Kizim A.A. (2013) Innovacii kak kljuchevoj vektor razvitija logisticheskikh processov [Innovations as a key vector for the development of logistics processes]. Theory and practice of social development [Online], no. 1, available at:http://teoria-practica.ru/rus/files/arhiv_zhurnal/2013/1/ekonomika/kizim-sivushkina.pdf (Accessed 3 November 2018).
8. Bushuieva I.V (2015) Optyimizatsiia lohystychnykh pidkhodiv na pidstavi zastosuvannia dobrovilnoho standartu «Pravyla pryznachennia nomeriv GTIN» [Optimization of logistic approaches based on the application of the voluntary standard «Rules for assigning GTIN numbers»]. Kyiv: Center for Scientific Publications, pp. 130–133. (in Ukrainian).
9. Kirsanov D. (2018) Aptechnyj rynek Ukrainy po itogam I polugodija 2018 g. [Pharmaceutical market of Ukraine for the I half of 2018] on-lajn gazeta "Apteka.ua", [Online], available at: <https://www.apteka.ua/article/464478> (Accessed 6 November 2018).
10. Meshkovskij A.P. (2003) Mesto dzhenerikov v lekarstvennom obespechenii [Place of generics in drug supply]. Farmateka, pp. 103–108. (in Russian).

Garmatiuk O.V.

Lecturer of the Department of Marketing,
Management and Business Management
Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University

GOODS FLOW MANAGEMENT IN THE PHARMACEUTICAL LOGISTICS SUPPLY CHAIN

The essence of pharmaceutical logistics and its role in increasing the marketing activities efficiency are revealed. It is noted that the system of uninterrupted supply of products is an important part of the commercial activity of the enterprise. The use of logistics allows you to reduce the material resources by 30-70%, to reduce the storage time, the accelerate the passing of products from the manufacturer to the consumer and to achieve an economic effect in the system of pharmaceutical products movement.

The objectives of logistics is the planning, organization and control of all the types of activities with the movement of material, financial, information, service and transport flows from production to final consumers.

The pharmaceutical supply chain has been analyzed as a complex logistic system with a high level of responsibility of each process participant, which ultimate goal is to ensure that the appropriate medical services have been received by the purchasers within the established time limit, with the observance of mandatory storage and transportation terms and conditions.

The conditions of customer service by the distributors have been considered. The main peculiarity of the national pharmaceutical distributors activities is that the situation at the market of medical products circulation depends on the company's image, that is the more stable is the image, the greater is the part of market coverage.

In order to improve the business of pharmaceutical companies, it was offered to implement an integrated approach to logistics operations, which is to divide the efforts between the internal logistics and outsourcing, to build an integrated information space that will provide the opportunity to obtain the necessary data to improve the quality of pharmaceuticals demand forecasts and the quality of communication at different stages.

AGILE – НОВА МЕТОДОЛОГІЯ МЕНЕДЖМЕНТУ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ

AGILE – A NEW METHODOLOGY OF MANAGEMENT: THEORETICAL ASPECTS

У статті відображено актуальність застосування Agile-менеджменту як сучасного методу управління підприємствами, які функціонують в умовах прискореного економічного розвитку, невизначеності та глобальної конкуренції. Наведено характеристики та риси Agile – гнучкої методології управління. Значну увагу приділено характеристикам принципів та правил використання на практиці Agile-менеджменту. Подано порівняльну характеристику Agile-менеджменту та традиційної моделі управління, виокремлено їхні сильні та слабкі сторони. Охарактеризовано також один із інструментів управління, який заснований на ідеях Agile-менеджменту, – scrum, висвітлено особливості та переваги його застосування. Розкрито переваги використання Agile-менеджменту та відображено межі поширення застосування цієї методології менеджменту на сучасному етапі її розвитку.

Ключові слова: Agile, Agile-менеджмент, команда, проект, scrum.

В статье отражены актуальность применения Agile-менеджмента как современного метода управления предприятиями, функционирующими в условиях ускоренного экономического развития, неопределенности и глобальной конкуренции. Приведены характеристики и черты Agile – гибкой методологии управления. Значительное внимание уделено характеристикам принципов и правил использования на практике Agile-менеджмента. Предоставлено сравнительную характеристику Agile-менеджмента

и традиционной модели управления, выделены их сильные и слабые стороны. Охарактеризован также один из инструментов управления, основанный на идеях Agile-менеджмента, – scrum, освещены особенности и преимущества его применения. Раскрыты преимущества использования Agile-менеджмента и отражены границы распространения применения данной методологии менеджмента на современном этапе ее развития.

Ключевые слова: Agile, Agile-менеджмент, команда, проект, scrum.

This article reflects the relevance of Agile-management as a modern method of managing enterprises that operate in conditions of accelerated economic development, uncertainty and global competition. The characteristics and features of Agile – flexible management methodology are presented. Considerable attention is paid to the description of the principles and rules of use in the practice of Agile-management. A comparative description of Agile-management and traditional management model is presented, their strengths and weaknesses are highlighted. Also, one of the management tools based on the ideas of Agile-management – scrum is also described, the features and advantages of its application are highlighted. The advantages of using Agile-management are revealed and the boundaries of application of this methodology of management at the present stage of its development are shown.

Key words: Agile, Agile-management, team, project, scrum.

УДК 330.3:338.4

Гвоздь М.Я.

к.е.н., старший викладач кафедри менеджменту організацій Національний університет «Львівська політехніка»

Злидник Ю.О.

студент Національний університет «Львівська політехніка»

Постановка проблеми. Сучасні підприємства ведуть свою діяльність в умовах швидких динамічних змін як зовнішніх умов господарювання, так і внутрішніх організаційних процесів. Це зумовлено швидкими темпами розвитку сучасних інформаційних технологій, перенасиченістю ринку товарами та послугами, швидкими змінами у потребах споживачів. У гострій боротьбі з конкурентами ключовим питанням функціонування системи управління підприємством стає максимально можливе пристосування її діяльності, стратегії, тактики до безперервних змін ситуації на ринку. Очевидно, що для ефективного управління підприємствами в умовах сьогодення потрібне застосування сучасних напрямів менеджменту. Саме тому актуальним є розгляд Agile-менеджменту в управлінні підприємствами, застосування якого може забезпечити необхідну гнучкість і адаптивність як продукту, так і підприємства загалом до сучасних динамічних умов ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питаннями розроблення і впровадження Agile-методології займаються зарубіжні фахівці-практики, такі як Роберт Висоцький, Грег Бейлі, Фред Уілсон, Девід Бейкер, Лев Барбаланти, Хізер Мілан

Мінс, Елізабет Ларсон, Сендрі Райдер, Боб Вудс, Роберт Галлен. Також цим питанням цікавляться й окремі організації, а саме Інститут дослідження конкуренції ім. Лі Якокки та Рокфордська консалтингова компанія (Rockford Consulting Group).

Питанням Agile-менеджменту дедалі більше зацікавлюються також і українські фахівці. Консультуванням та практичним впровадженням в діяльність компаній Agile-менеджменту займаються Воронов Сергій, Павленко Андрій, Оксана Рідкоус, Артем Сердюк, Олена Максимова, Микола Бояркін.

Однак варто зазначити, що сьогодні застосування підходів Agile-управління на підприємствах України пов'язано з низкою проблем і суперечливих моментів, що зумовлено насамперед недосконалістю вітчизняної теоретичної бази. У вітчизняній фаховій літературі використанню інструментарію Agile-менеджменту на підприємствах приділяється недостатньо уваги. Серед наукових праць, присвячених цій тематиці, можна виокремити праці І. Якубенка, О. Чайкової, А. Подмокової, П. Губанова, М. Демиденка та ін. Але вчені не досить уваги приділяють саме розкриттю найважливіших принципів, на яких ґрунту-

ється Agile-менеджмент. Також у працях українських науковців не досить висвітлено і специфіку впровадження цього методу управління у компаніях. Саме тому нині принципи, можливості та переваги застосування Agile-менеджменту в різних сферах потребують додаткового вивчення.

Формулювання цілей статті. Мета статті – розкрити важливість та актуальність застосування нової методології менеджменту – Agile, яка дозволить компаніям працювати ефективніше в умовах динамічності внутрішнього та зовнішнього середовища, а також охарактеризувати її сутність, принципи та особливості застосування.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Сьогодні, в умовах глобалізації, керівництво компанії постійно прагне удосконалювати свою діяльність. Для того щоб організація була перспективною, а її діяльність ефективною, вона повинна швидко та гнучко реагувати на зміни, що відбуваються як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі організації. З огляду на це, перехід до інноваційного розвитку та нових методів управління є вже не просто сучасною тенденцією, а життєвою необхідністю. Такі передумови сприяли появі нового напрямку менеджменту – «agile-менеджмент», який в умовах невизначеності та глобальної конкуренції все більше набуває своєї теоретичної та практичної актуальності.

Agile – інноваційний підхід до створення продукту або послуги, який базується на проектному підході до управління та передбачає переосмислення теорії та практики менеджменту. В його основі лежить проста ідея: кожний виконавець повинен усвідомити свою роль у спільній справі, кожен може зупинити систему і внести свої раціональні пропозиції [1]. Ця методологія менеджменту насамперед дає можливість реагувати і враховувати пріоритети у вимогах споживачів, що постійно змінюються в умовах ринку, збільшує наочність і прозорість стану справ в проекті та збільшує продуктивність команди. Внаслідок цього компанія отримує більш якісний результат за рахунок відсутності бюрократичного розподілу ролей, який накладає штучні обмеження на висококваліфікованих фахівців, скорочення терміну виконання проекту та чіткого контролю за якістю виконання завдань.

Для того щоб досягти більшої ефективності від використання Agile-менеджменту, необхідно дотримуватися принципів, які розкривають його особливості як сучасного інструментарію управління. Саме змістове наповнення принципів відображає усю цінність цього засобу менеджменту. Отож, на основі аналізу матеріалу Agile-маніфесту, який у 2001 році підписали 17 незалежних експертів з різних практик програмування в штаті Юта, США [2], ми виокремили такі принципи Agile-менеджменту:

1. Гнучкості. Agile дає можливість постійно реагувати на запити мінливого середовища та адаптуватися до них, змінювати вимоги до кінцевого продукту протягом усього циклу його розроблення (завдяки цьому кінцевий продукт буде більш конкурентоспроможним);

2. Безперервності. Команда повинна виробити оптимальний темп роботи і підтримувати його, оскільки клієнти більш задоволені, якщо вони отримують якісну продукцію саме тоді, коли у ній є необхідність;

3. Єдності. Особливістю Agile є співробітництво між розробниками і замовником протягом усього циклу розроблення, що допомагає ґрунтовно зрозуміти бажання клієнта;

4. Мотивації працівників. Цей підхід до управління передбачає велику увагу до мотивації працівників та корпоративної культури. Цей принцип закладає правила взаємодопомоги, підтримки, чесності між працівниками. Моральне та матеріальне заохочення сприяють бажанню працювати, що впливає на результат кінцевого продукту.

5. Простоти. Потрібно намагатися зробити робочий процес максимально простим, а продукт – простим і зрозумілим.

6. Системності. Цей принцип закладає розуміння того, що від якості та вчасності виконання завдання одного працівника залежить якість виконання іншого завдання та кінцевого результату. Тобто учасники проекту розглядаються як елементи системи, що повинні постійно взаємодіяти між собою у процесі роботи;

7. Автономії. Дозволяти членам команди самостійно приймати рішення. Якщо розробники можуть самі приймати рішення, самоорганізовуватися і спілкуватися з іншими членами колективу, обмінюючись з ними ідеями, ймовірність створення якісного продукту істотно зростає.

8. Відповідальності. Кожен член команди повинен нести відповідальність за свої рішення та якість виконаної роботи.

Щоб успішно реалізувати на практиці методологію Agile, необхідно дотримуватися кількох правил, тільки тоді Agile-менеджмент буде максимально ефективний.

Agile ґрунтується насамперед на візуальному контролі. Найчастіше учасники проекту, працюючи над досягненням результату, користуються спеціальними кольоровими картками. Один колір сигналізує про завершення планування якогось елементу кінцевого продукту, інший – про завершення його розроблення, третій – про готовність тощо. Візуальний контроль дозволяє команді мати наочне уявлення про поточний стан процесу і гарантує однакове бачення проекту всіма її членами.

Члени команди і клієнт здебільшого працюють разом і поруч. Завдяки цьому істотно прискорюються робочі процеси, які пов'язані з інфор-

муванням учасників проекту. Крім того, спільна робота сприяє створенню здорової атмосфери для плідної та ефективної співпраці і якнайшвидшого досягнення результатів. Коли керівник проекту, команда і клієнт діють спільно, виключається небезпека непорозуміння цілей і втрати інформації. Керівник тут виступає скоріше в ролі лідера, який задає напрям і визначає правила співпраці та роботи. Всі робочі процеси стають максимально прозорими, а це означає, що будь-які виникаючі проблеми можна вирішувати практично моментально і знаходити найкращі варіанти їх вирішення.

Важливим моментом Agile-менеджменту є поділ усього обсягу проекту на кілька дрібних складових частин. Такий підхід спрощує процес розроблення, а окремі групи можуть фокусуватися кожна на своєму конкретному завданні. Працюючи над одним циклом, учасники проекту опановують нові навички й отримують нові знання, а також аналізують допущені в процесі помилки. Все це зводить ймовірність здійснення подібних помилок в майбутньому практично до нуля.

Ще один значущий елемент напряму – це спринти і щоденні зустрічі. Спринтом називаються обмежені конкретними термінами (дедлайнами) відрізки часу, протягом яких команда встигає виконати певні завдання. Саме завдяки спринту команда може бачити результати своїх дій [3].

Ці правила та принципи, власне, і забезпечують певні переваги цієї методології управління. Для того щоб краще простежити переваги використання Agile, порівняємо Agile-менеджмент та традиційні методи управління.

Отже, у цій таблиці чітко видно переваги застосування Agile-менеджменту порівняно з традиційними підходами до управління.

Є декілька інструментів, заснованих на ідеях Agile: Lean, Kanban, Extreme Programming, Crystal, Dynamic Systems Development Methodology, але найпопулярнішим з них є метод – Scrum.

Серед усіх інструментаріїв системи Agile, Scrum відрізняється тим, що робить основний акцент на якісному контролі робочого процесу. Вперше його описали японські фахівці зі стратегічного менеджменту Хіротака Такуєті і професор в області нау-

Таблиця 1

Порівняльна характеристика традиційних моделей управління та Agile-менеджменту

	Сильні сторони	Слабкі сторони
Традиційна модель управління	<ol style="list-style-type: none"> 1. Традиційна модель управління забезпечує структурований підхід та надає чіткі критерії у процесах розробки, які розробники можуть легко зрозуміти. 2. Проекти легко контролюються, відслідковуються ресурси, ризики, час. 3. Вся специфіка проектів, вимоги, процеси ретельно документуються. Це не лише полегшує спілкування, але також допомагає не допускати помилок в майбутніх проектах. 4. Модель не має географічних обмежень, і вона легко може використовуватися серед географічно розсіяних команд. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Можливість тестування, оцінювання якості та внесення змін лише після завершення роботи над проектом. 2. Невраховування змінюваних потреб користувачів та змін у зовнішньому середовищі. 3. Обмеження зворотнього зв'язку з замовником до закінчення проекту і, як наслідок, мало можливостей для кінцевого користувача впливати на цілі проекту та вимоги до продукту. 4. Складність планування. Всі вимоги повинні бути визначені та докладно описані до початку роботи. 5. Висока вартість змін, оскільки це означає, що команда повинна проходити знову всі етапи з самого початку і до кінця, на що буде витрачений додатковий час та кошти.
Agile-менеджмент	<ol style="list-style-type: none"> 1. Agile-менеджмент є дуже гнучким, легко підлаштовується під споживача кінцевого продукту або вимоги замовника. 2. Число дефектів у кінцевому продукті значно мінімізується, адже він є результатом ретельної перевірки якості, яка проводиться після закінчення кожного етапу-спринту. 3. Agile дозволяє команді розробників і клієнтів підтримувати постійний зв'язок. 4. Зменшується дефіцит кадрів. Відбувається перерозподіл працівників за проектами та процесами, враховуючи людські природні данні. Як наслідок – збільшується продуктивність. 5. Зменшення втрат робочого часу. 6. Інтелектуальні та досвідчені члени команди мають повноваження приймати рішення, що дає можливість покращувати продукт за рахунок нових ідей та підходів до процесу роботи. 7. Гнучка модель Agile-менеджменту дозволяє застосовувати новітні технології на будь-якому етапі розроблення. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Постійний зворотний зв'язок може приводити до того, що дедлайн проекту буде порушено. 2. Необхідність адаптувати під мінливі умови проекту проектну документацію. 3. Необхідність у частих зустрічах може позначитися на процесі негативно, адже увага людей систематично йде в бік від вирішуваних завдань. 4. Неможливість вибудовувати довгострокові плани. 5. Впровадження Agile в організації вимагає великих організаційних змін, що може викликати опір з боку працівників і, як наслідок, зменшення продуктивності праці або навіть втрата кадрів.

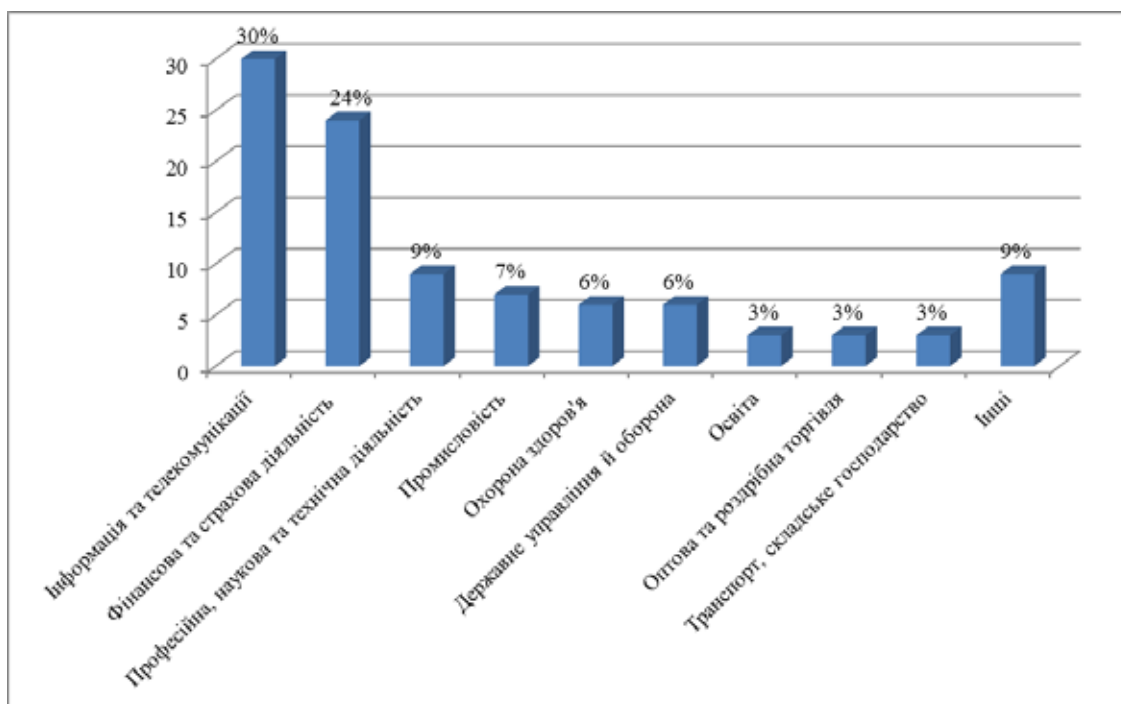


Рис. 1. Частки підприємств різних видів діяльності, що застосовують Agile-менеджмент

ково-технічних знань Ікуджіро Нонака, які назвали цей метод «підходом у регбі», де Scrum є «боротьбою за м'яч» [4, с. 8]. Метод полягає в тому, що розроблення проекту поділяється на спринти, після закінчення яких клієнт отримує покращений продукт. Спринти строго фіксуються в часі і можуть тривати від 2 до 4 тижнів. Робочий процес в одному спринті включає в себе кілька стадій:

1. Планування обсягів роботи для одного спринту.
2. Кожен день проводяться 15-хвилинні зустрічі, щоб члени команди могли скорегувати свою роботу і підвести проміжні підсумки.
3. Демонструються отримані результати.

Здебільшого Scrum застосовується під час розроблення технічно складних продуктів і для розроблення продукту з використанням інкрементних та ітеративних методів. Завдяки йому значно підвищується продуктивність команди і скорочуються час на досягнення мети. Scrum покращує результати, допомагає адаптувати проект до змін, забезпечує більш точну оцінку за менших затрат на аналіз і дозволяє ефективніше контролювати етапи роботи і сценарій проекту [4, с. 9].

Agile-менеджмент виник в IT-сфері як управління розробленням програмного забезпечення в невеликих командах років 10–15 тому. Це пояснюється тим, що в IT-проектах висока ймовірність змін у вимогах до кінцевого продукту, жорсткі терміни, адаптація до потреб користувачів, строго формалізовані процеси. Розробники програмного забезпечення першими відчули необхідність відмовитися від складання планів на тривалий термін, які швидко втрачали актуальність. Так

з'явилися agile-методи, суть яких – зробити розробку гнучкою і змінювати початкові плани, якщо це піде на користь продукту і замовнику. Тому в результаті тривалої еволюції методів управління IT-проектами народився підхід Agile і Маніфест гнучкого управління проектами [5].

Сьогодні цей інструмент стає новою культурою управління як у малих, так і у великих компаніях, які функціонують в абсолютно різних галузях та сферах. Якщо подивитися на темпи розвитку Agile-практики, то можна побачити, що він широко розповсюджується в різних галузях на підприємствах міжнародного бізнесу. В звіті "The 12-th Annual State of Agile Report" (Version ONE) [6], відображена інформація щодо світових тенденцій застосування Agile-методів.

Дослідження показали що практичне використання концептуальних основ Agile-менеджменту спостерігаються в управлінні таких компаній, як Xerox, Honda, Canon, Intel, Philips, Apple, Return Path, Aviasales Oreo. У Google, Toyota, Amazon користуються також методологією scrum [7].

Гнучке управління проектами береться на озброєння не тільки багатьма компаніями, а й державними структурами, такими як уряд Нової Зеландії, уряд Нігерії, Норвезький пенсійний фонд [3]. Також спостерігаються риси Agile-менеджменту в пілотних проектах, які ініціюються органами державної влади та місцевого самоврядування України.

Висновки. Отже, використання Agile-менеджменту в управлінні підприємствами має практичну цінність. Для будь-якої організації буде доцільно впроваджувати принципи Agile, оскільки практичне використання цієї методології допо-

може підприємствам адаптуватися до постійних змін у сучасному середовищі, швидко знаходити оптимальні рішення та здобувати конкурентні позиції на ринку.

Подальші наукові дослідження можуть бути спрямовані на дослідження та розроблення методів і моделей впровадження Agile-менеджменту в організації. Доцільно зосередити увагу на формуванні конкретних етапів впровадження Agile-підходу до управління. Важливо при цьому буде врахування іноземного досвіду і помилок під час застосування Agile-підходу, а також аналіз позитивних та негативних змін в організації в результаті застосування Agile-менеджменту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Agile: как и когда применять этот метод URL: <https://hbr-russia.ru/management/operatsionnoe-upravlenie/p17368/>.
2. Manifesto for Agile Software Development URL: <http://agilemanifesto.org/>.
3. AGILE – гибкая система управления проектами URL: <https://4brain.ru/blog/agile/>.
4. Демиденко М.А. Управление проектами информатизации за методологией SCRUM : навч. посіб. / М.А. Демиденко. Д.: Нац. гірн. ун-т., 2016. – 80 с.
5. Чайкова О.І. Застосування Agile-управління та Agile-маркетингу на підприємствах в міжнародному бізнесі / О.І. Чайкова, А.Ю. Подмокова, П.О. Губанов // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" (економічні науки) : зб. наук. пр. Харків : НТУ "ХПІ", 2018. № 19 (1295). С. 84–88.
6. VersionOne 12th Annual State of Agile Report. URL: <https://explore.versionone.com/state-of-agile/versionone-12th-annual-state-of-agile-report>
7. Agile в действии: для каждой ли компании это пригодится? URL: <https://mind.ua/ru/publications/20178767-agile-v-dejstvii-dlya-kazhdoj-li-kompanii-eto-prigoditsya>.

REFERENCES:

1. Agile: kak i kogda primenyat' etot metod [Agile: how and when to use this method]. URL: <https://hbr-russia.ru/management/operatsionnoe-upravlenie/p17368/> (accessed 18 November 2018).
2. Manifesto for Agile Software Development. URL: <http://agilemanifesto.org/> (accessed 25 October 2018).
3. AGILE – gibkaya sistema upravleniya proektami [AGILE is flexible project management system]. URL: <https://4brain.ru/blog/agile/> (accessed 22 November 2018).
4. Demidenko M.A. (2016) Upravlinnia proektamy informatyzatsii za metodolohiieiu SCRUM: navch. posib. [Management of informatization projects in the SCRUM methodology: student book]. Dnipro: National Mining University. (in Ukrainian)
5. Chaikova O. I. (2018) Zastosuvannia Agile-upravlinnia ta Agile-marketynhu na pidpriemstvakh v mizhnarodnomu biznesi [Using of Agile-Management and Agile-Marketing at the enterprises in International Business]. Bulletin of the National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute", vol. 19, no. 1295, pp. 84–88.
6. VersionOne 12th Annual State of Agile Report. URL: <https://explore.versionone.com/state-of-agile/versionone-12th-annual-state-of-agile-report> (accessed 22 November 2018).
7. Agile v deystvii: dlya kazhdoj li kompanii eto prigoditsya? [Agile in action: is it useful for every company?]. URL: <https://mind.ua/ru/publications/20178767-agile-v-dejstvii-dlya-kazhdoj-li-kompanii-eto-prigoditsya/> (accessed 27 October 2018).

Hvozd M.Ya.

Candidate of Economic Sciences
Senior Instructor of Management of Organizations Department
National University 'Lviv Polytechnic'

Zlydnyk Yu.O.

Student
National University 'Lviv Polytechnic'

AGILE—A NEW METHODOLOGY OF MANAGEMENT: THEORETICAL ASPECTS

Modern domestic enterprises operate in the conditions of rapid dynamic changes, characterized by rapid pace of development of modern information technologies, saturation of goods and service in the market, rapid changes in the needs of consumers and reflected in internal organizational processes. Such preconditions create the need to respond quickly and flexibly to changes occurring both in the internal and external environment, which can be achieved using the Agile methodology.

The transition to innovative development and new management methods is not just a modern trend, but a vital necessity. This is precisely what contributed to the emergence of a new methodology —"agile-management", which, in conditions of uncertainty and global competition, is increasingly gaining its theoretical and practical relevance.

The purpose of this article is, in fact, to reveal the importance and relevance of the application of the new direction of management – Agile and to justify why this methodology will allow companies to work more efficiently.

The article describes Agile as a flexible management methodology. The main principles of Agile are outlined and considered, which, in fact, reflect all the value of this management tool, because they characterize its key features and differences from other management methods.

It is determined that the advantages of using Agile-management in comparison with traditional approaches to management is that it enables the company to adapt easily to the consumer of the product, to take into account and respond to the priorities that are constantly changing in the market conditions. When using Agile-management, defects in the final product are reduced, and the team's productivity increases, as well as the visibility and transparency of the state of affairs in the project. Agile allows to reduce the loss of working time and give broad powers to team members, resulting in a company obtaining a better result.

Today Agile-management is actively developing and widely distributed in various fields. One of the practical tools used by Agile is Scrum, which improves the results, helps to adapt the project to changes, provides a more accurate estimate at a lower cost for analysis, and allows you to monitor the project's work and project scenarios more efficiently.

In conclusion, it is advisable for any company to implement the Agile methodology. Since Agile's flexible management practices are first and foremost approaches that allow you to find solutions quickly, adapt to constant changes in the modern environment and gain competitive positions on the market.

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ

IMPROVEMENT OF THE SYSTEM OF CRISIS MANAGEMENT PERSONNEL OF THE BANK

УДК 331.08

Гончарова А.В.

студентка
Харківський навчально-науковий
інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Хрипко І.С.

студентка
Харківський навчально-науковий
інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

Ковальчук В.Г.

д.н.держ.упр., доцент,
завідувач кафедри менеджменту
та соціально-гуманітарних дисциплін
Харківський навчально-науковий
інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

У статті розглянуто шляхи удосконалення системи антикризового управління персоналом банку. Аби створити дієву систему управління на підприємстві та розробити власну філософію управління персоналом, необхідно брати до уваги досвід провідних світових компаній. Також потрібно накопичувати досвід роботи з українськими працівниками. Проте слід зауважити, що автоматичне впровадження тієї чи іншої системи управління ще не гарантує високої ефективності. Ефективність організації зумовлена тим, як пристосовані її елементи до ринкових та виробничих умов, у яких вона функціонує, а не лише використанням тієї чи іншої системи управління.

Ключові слова: криза, менеджмент, управління персоналом, кадрова політика, антикризове управління підприємством.

В статье рассмотрены пути совершенствования системы антикризисного управления персоналом банка. Чтобы создать действенную систему управления на предприятии и разработать собственную философию управления персоналом, необходимо принимать во внимание опыт ведущих мировых компаний. Также нужно накапливать опыт работы с украинскими работниками. Однако следует заметить, что автоматическое внедрение той или иной системы управления еще не гарантирует высокой эффективности. Эффективность организации обусловлена тем, как приспособлены ее элементы к рыночным и производственным условиям, в которых она функционирует, а не только использо-

ванієм той или иной системы управления.

Ключевые слова: кризис, менеджмент, управление персоналом, кадровая политика, антикризисное управление предприятием.

The article deals with ways of improving the system of crisis management personnel of the bank. In order to create an effective management system at the enterprise and develop its own philosophy of personnel management, it is necessary to take into account the experience of leading world companies. You also need to accumulate experience with Ukrainian workers. However, it should be noted that the automatic implementation of this or that control system does not guarantee high efficiency yet. The effectiveness of an organization is due to its adapted elements to the market and production conditions in which it operates, and not just using one or another management system. The article deals with ways of improving the system of crisis management personnel of the bank. In order to create an effective management system at the enterprise and develop its own philosophy of personnel management, it is necessary to take into account the experience of leading world companies. You also need to accumulate experience with Ukrainian workers. However, it should be noted that the automatic implementation of this or that control system does not guarantee high efficiency yet. The effectiveness of an organization is due to its adapted elements to the market and production conditions in which it operates, and not just using one or another management system.

Key words: crisis, management, personnel management, personnel policy, crisis management of the enterprise.

Постановка проблеми. Трансформаційні перетворення в економічній, політичній та соціальній сферах України актуалізують проблеми антикризового управління персоналом на підприємстві. Технологію управління персоналом підприємства можна вважати ефективною тільки тоді, коли розвинута система адаптації до зовнішнього і внутрішнього ринків праці, налагоджена широка система комунікацій, сформована гармонійна корпоративна культура, підтримується високий рівень участі персоналу в управлінських процесах. Управління персоналом стає фактором перспективного розвитку та підвищення конкурентоспроможності, тому залишається актуальним на всіх етапах роботи організації за будь-яких умов.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

На вирішення проблеми антикризового управління персоналом були спрямовані дослідження І.Б. Андrenко [2], Г.М. Азаренкової [1], О.Б. Афанасьєвої [3], А.Е. Федорової [8], В.К. Данилко [4], Г.М. Захарчина [5], С.Б. Манжос [6], В.В. Храпкіної [7] та інших. Так, наприклад, О.Б. Афанасьєва розглядає концептуальні підходи до трактування

антикризового управління в банках та узагальнює практичний досвід провідних банків промислово розвинутих країн світу щодо антикризового менеджменту [3]. В.В. Храпкіна висвітлює форми антикризового державного управління в країнах із розвинутою ринковою економікою [7]. Незважаючи на широке коло досліджень, ця проблема розкрита поверхово. Саме тому це підштовхує до поглибленого вивчення антикризового управління персоналом підприємства, а саме удосконалення його системи в банківській установі.

Постановка завдання. Мета роботи полягає в узагальненні особливостей антикризового управління персоналом банківської установи та пошуку напрямів його удосконалення на основі систематизації наявних пропозицій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективне управління персоналом підприємства засноване на системі цінностей, що диктується корпорацією, яка визначатиме загальну ідеологію управління. Тому, розглядаючи механізм управління персоналом у сучасних умовах, необхідно починати із системи цінностей, а також підбирати

методи і форми управління персоналом, що співзвучні з цією системою, будувати кадрову політику, враховуючи при цьому вплив внутрішніх і зовнішніх факторів.

Світова практика управління персоналом має два найбільш відомі стилі – американський і японський. Аналізуючи таблицю 1, можна виявити позитивні ознаки систем управління персоналом організації в різних країнах. Спільними є: 1) спеціалісти з персоналу надають підтримку лінійному менеджменту; 2) цілісна корпоративна культура і балансування поточних потреб із зовнішнім середовищем; 3) планування людських ресурсів інтегроване в корпоративне планування; 4) горизонтальне управління і турбота про всі ресурси.

Антикризове управління засноване на такому принципі, що заходи стосовно мінімізації впливу кризи мають виконувати саме банківські установи, що відповідають за свою стабільність і безпеку. Коли банки самостійно вже не можуть запобігти розвитку кризи, антикризові заходи здійснюються відповідальними органами державної влади.

У країнах ЄС, США, Індії та Японії у діяльності банків застосовується управління безперервністю бізнесу (Business Continuity Management). Інститут безперервного планування визначає Business Continuity Management як цілісний управлінський процес, що дає змогу ідентифікувати потенційні загрози та створити основу для забезпечення стійкості та можливості ефективно реагувати на проблеми, що загрожують інтересам головних акціонерів, репутації, бренду та вартості основних активів.

Основні функції безперервної діяльності банку щодо антикризового управління:

- визначення проблем, що можуть спричинити кризу;
- розроблення моделей антикризового управління;

- управління потенційними ризиками;
- мінімізація негативних наслідків криз у діяльності банку;
- формулювання плану дій у разі настання несприятливої ситуації;
- ідентифікація можливих несприятливих ситуацій до їх настання;
- пошук резервів для покриття можливих збитків;
- швидке відновлення фінансової стабільності [1].

Так, наприклад, до настання світової фінансової кризи більшість банків здійснювали активну кредитну діяльність, проте опісля у багатьох банках спостерігалось значне погіршення якості активів. Зокрема, зростання частки непрацюючих активів. Світова практика показує, що для вирішення проблеми неповернення кредитів банки здійснювали реструктуризацію позичок.

Найбільш поширеними явищами реструктуризації кредитів під час кризи в світових банках були викуп проблемних позичок, зниження відсоткових ставок та продовження строків кредитування. Окрім того, з усіх видів кредитних позичок першими реструктуруються іпотечні, скільки саме вони мають найбільш питому вагу у кредитному портфелі банку.

Під час світової фінансової кризи країни створюють спеціальні програми звільнення провідних банків від проблемних активів [7]. Так, наприклад, можна розглянути основні особливості реструктуризації проблемних активів шляхом їх викупу. Можна делегувати функцію з управління проблемними активами спеціально створеному підрозділу у складі самого банку. Але цей захід вважатиметься ефективним лише за невеликої кількості банків у країні. Так, наприклад, у Польщі за вимогою держави всі банківські установи були змушені створити департаменти з управління проблемними активами банку.

Таблиця 1

Порівняння систем управління персоналом у Японії та США з українською

Принцип	Україна	Японія	США
Стимулювання праці	Економічне, соціальне	Економічне, психологічне	Об'єкт стимулювання – рівень кваліфікації
Напрями управління	Орієнтація на окрему особу	Орієнтація на групу, підвищена увага до людини	Орієнтація на окрему особу, увага до людини як до виконавця
Стратегія розвитку	Короткостроковий розвиток	Довгостроковий розвиток	Середньо- такороткостроковий розвиток
Мобільність кадрів	Нормальне ставлення	Не допускається	Вважається позитивним явищем
Оплата праці	За особисті досягнення	Залежно від стажу роботи, від життєвих досягнень, від результатів праці	За особисті досягнення
Ставлення до людини	Робоча сила	Центр діяльності	Засіб досягнення мети
Відносини з підлеглими	Субординація	Особисті неформальні	Формальні
Підвищення кваліфікації	За спеціальними програмами	Без відриву від виробництва	За спеціальними програмами

Масові випадки погіршення платоспроможності банків у світовій практиці роблять досить поширеним явище створення корпорацій з управління проблемними активами. Основна мета таких організацій – викуп проблемних кредитів у банків, діяльність яких є неплатоспроможною, для того, аби відновити її ефективність шляхом продажу таких активів за максимальною ціною. Як приклад – створення корпорацій з управління проблемними активами пі час банківських криз у США, Чехії, Швеції, Японії, Китаї тощо.

Створення корпорацій з управління проблемними активами банків, незважаючи на значні затрати та тривалість, мають низку позитивних сторін, серед яких: прозорість оцінки діючих активів, що залишилися в розпорядженні банку; надання доступу банкам до державних коштів; активізація розвитку банківських установ; відновлення ефективного співвідношення між робочими та неробочими активами банку; зосередження функції управління на виході з кризи замість витрачання часу та ресурсів на управління проблемними позичками [3].

Досвід зарубіжних країн свідчить, що наявні моделі антикризового управління в світі забезпечують різні можливості для прогресивних економічних зрушень. Проте жодна з цих моделей не може бути повністю використана під час формування антикризової програми управління персоналом в Україні. Це зумовлено умовами накопичення цього досвіду країнами, розбіжностями в побудові фінансово-кредитних механізмів тощо. Першим кроком на шляху до реформування системи антикризового управління є використання позитивного світового досвіду.

Кризове становище організації і розроблення та реалізація антикризової програми значно змінюють методичні засади управління персоналом, що і зумовлює доцільність виокремлення цих завдань в окрему підсистему – антикризове управління персоналом. Серед методів подолання кризи на підприємствах визначено такі: зменшення витрат; збільшення надходження коштів; реорганізація та реструктуризація підприємства, вдосконалення його організаційної структури; проведення реструктуризації кредиторської заборгованості. Також можна доповнити перелік цих методів диверсифікацією продукції, ринків збуту і загалом діяльності підприємства. Основою коригування менеджменту персоналу повинні стати необхідні напрями диверсифікації.

Антикризове управління персоналом в цих умовах має враховувати цілий спектр питань адаптації працівника до внутрішніх і зовнішніх умов функціонування і розвитку організації [4]. Антикризове управління персоналом підприємства передбачає не лише формальну організацію роботи з персоналом, але і сукупність чинників – демократичний

стиль управління, дбайливе відношення до потреб особистості, врахування її індивідуальних особливостей. Особлива увага має приділятися аналізу мотиваційних установок, умінню формувати їх та спрямовувати відповідно до завдань, що стоять перед організацією. Також сюди слід віднести проблеми взаємодії управлінців організації з профспілками і центрами зайнятості, забезпечення безпеки персоналу, розроблення нових підходів до пріоритету цінностей.

Актуальним для українських організацій є розгляд можливих видів кадрової політики в умовах кризи розвитку. Підприємство може виявитися в кризовому стані, тобто в стані банкрутства та неплатоспроможності, з різних причин. За таких умов має змінитися і кадрова політика підприємства, в тому числі й визначення потреби в кадрах.

Можна виділити такі заходи з підвищення ефективності антикризового управління персоналом організації:

- планування заходів антистресової підготовки кадрів та подолання паніки. Позитивний ефект дає максимальне інформування усіх підлеглих щодо діяльності суб'єкта антикризового менеджменту організації, результатів проведеної діагностики і переговорів, що були проведені з інвесторами, кредиторами тощо. Адже персонал буде готовий до непередбачуваних ситуацій, скоротить час паніки в майбутньому;

- проведення кадрового аудиту вчасно, метою якого має бути аналіз та оцінка якості наявного кадрового потенціалу. Під час оцінки окремого працівника особливе значення мають його індивідуальні характеристики, що є актуальними у кризових ситуаціях: організаційні та виконавчі якості, цілеспрямованість, вік та стан здоров'я, інтелектуальні здібності, освіта та професійна підготовка, досвід роботи та практичні навички. Також не менш важливими є наявність специфічних здібностей до розв'язання тактичних та стратегічних завдань підприємства та конкурентоспроможність працівника на ринку праці;

- раціоналізація наявної чисельності персоналу в організації. Чисельність персоналу визначається відповідно до змін в організаційній структурі управління підприємством, що передбачається антикризовою програмою;

- забезпечення соціального захисту та працевлаштування для працівників, що звільняються [8]. Для співробітників підприємства, що звільняються за ініціативою керівництва у разі його неплатоспроможності чи ліквідації, необхідно застосувати будь-які заходи відповідно до нормативних актів, що регламентують права працівників не лише на рівні українського законодавства, а й у світовій спільноті. У процесі антикризового управління персоналом організації потрібно насамперед своєчасно інформувати колектив і окремо

кожного працівника щодо їхніх прав на виплату нарахованої заробітної плати, про розміри та порядок виплати вихідної допомоги. Необхідно також передбачити комплекс заходів, спрямований на працевлаштування персоналу, що вивільняється, сприяння адаптаційній перепідготовці тощо;

- визначення методу керівництва персоналом у кризовій ситуації;

- пошук та залучення нових співробітників, характеристики яких відповідатимуть завданням антикризової програми підприємства;

- формування сильної команди менеджерів, що здатні розробити та ефективно реалізувати антикризову програму підприємства;

- організація підвищення кваліфікації персоналу підприємства. Сучасний фахівець має постійно оновлювати та поповнювати свої знання та навички, адже процес морального старіння знань останнім часом дуже прискорився. Тому необхідними умовами антикризового управління персоналом підприємства є підтримка необхідного професійного рівня працівника, формування оптимального психологічного клімату в колективі, випереджувальне навчання та адаптаційна підготовка;

- спрямування кадрового потенціалу на розв'язання завдань антикризової програми управління персоналом.

Натепер, враховуючи особливості кризи, працівники гостро потребують збереження особистого спокою та емоційної підтримки. Люди потребують допомоги і розуміння, аби відключитися від негативу та спрямувати свої сили на вирішення першочергових завдань. Для того щоби впоратися з таким викликом, керівникові підприємства чи фахівцеві з персоналу необхідні спеціальні знання з психології та інструменти, а саме: підвищення ефективності використання робочого часу, формування корпоративної культури, підвищення колективного духу, оптимізація потоків інформації на підприємстві.

Використання механізмів та засобів антикризового управління як альтернативи банкрутству забезпечить перехід підприємств від захисної до наступальної стратегії діяльності. Програма антикризового управління персоналом спонукає керівників підприємства зосереджуватися на перспективних, стратегічних напрямках роботи з персоналом [5].

Отже, реалізація антикризового управління персоналом підприємства має здійснюватися системно. Сюди мають враховуватися стан та тенденції розвитку ринку праці, а також внутрішні потреби роботи та розвитку підприємства. Поєднати це дозволяє розроблення антикризової програми управління персоналом організації, яка має забезпечити ефективну реалізацію усіх напрямів антикризового управління персоналом. На основі

запропонованої системної концепції та методів антикризового управління персоналом керівники мають розглядати працівників організації як цілісну, взаємозалежну систему, що тісно пов'язана із зовнішнім середовищем.

Висновки з проведеного дослідження.

Необхідною умовою функціонування ринкового механізму та водночас завданням антикризового управління є уникнення банкрутства та сприяння процвітанню підприємницьких структур.

Аби вийти з кризового стану, необхідні новаторські, нестандартні рішення, посилення уваги до споживачів і підвищення якості продукції. Водночас викликаний кризою стрес знижує працездатність співробітників, погіршує їх самопочуття і блокує творчі здібності.

Отже, реалізація зазначених рекомендацій дасть змогу отримати відчутний ефективний результат, що буде включати такі зміни: забезпечення узгодженості цілей керівництва та персоналу, підвищення змістовності праці, формування сприятливого соціально-психологічного клімату в колективі, забезпечення особистого розвитку працівників, встановлення зв'язку між винагородою та результативністю праці. Тож розроблення та реалізація програми антикризового управління персоналом має відбуватися систематично, виважено, з урахуванням зарубіжного досвіду, з використанням нових технологій та, найголовніше, найменшими втратами кадрів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Азаренкова Г.М. Антикризисные инновации в управлении предприятием / Г.М. Азаренкова, Б.В. Самородов, А.Н. Бондарюк // Бізнесінформ, 2011. № 2(1). С. 71–74.
2. Андренко І.Б. Управління персоналом: підручник / І.Б. Андренко, О.М. Кравець, І.М. Писаревський // Харк. нац. ун-т міськ. госп-ва ім. О.М. Бекедова. Х.: ХНУМГ, 2014. 431 с.
3. Афанасьєва О.Б. Зарубіжний досвід антикризового управління в банках / О.Б. Афанасьєва // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць. Суми: УАБС НБУ, 2010. Вип. 29. С. 159–167.
4. Данилко В.К. Концепція управління персоналом в умовах подолання кризи/ В.К. Данилко, О.І. Гриценко // Вісник ЖДТУ. 2013. № 2(64) С. 167–173.
5. Захарчин Г.М. Управління персоналом в умовах кризи / Г.М. Захарчин, Л.Р. Струтинська // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. 2013. Т. 18. Вип.4/1. С. 195–198.
6. Манжос С.Б. Державне антикризове управління банківською діяльністю / С.Б. Маржос // Міжнародний науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки»: Фінансово-кредитна система. 2014. № 24. С. 211–218.
7. Храпкіна В. В. Адаптація світового досвіду антикризового управління в Україні/ В.В. Храпкіна, О.П. Чучко // Технологический аудит и резервы производства. 2015. № 1/7(21). С. 42–48.

8. Федорова А.Э. Антикризисное управление : Учебное пособие / А.Э. Федорова, Ю.А. Токарева. Екатеринбург : Изд-во Урал. ун-та, 2017. 164 с.

REFERENCES:

1. Azarenkova G.M. (2011) Antikrizisnye innovatsii v upravlenii predpriyatiem [Anti-crisis innovations in enterprise management]. Biznesinform, pp. 71–74. (in Russian)

2. Andrenko I.B. (2014) Upravlinnia personalom: pidruchnyk [Personnel Management: Textbook]. Kharkiv: KhNUMH, 431 pp. (in Ukrainian)

3. Afanansieva O.B. (2010) Zarubizhnyi dosvid antykrizovoho upravlinnia v bankakh [Foreign experience of crisis management in banks]. Sumy: UABS NBU, pp. 159-167. (in Ukrainian)

4. Danylo V.K. (2013) Kontseptsiiia upravlinnia personalom v umovakh podolannia kryzy [Concept of

personnel management in the conditions of overcoming the crisis]. Visnyk ZhDTU, pp.167–173. (in Ukrainian)

5. Zakharchin G.M. (2013) Upravlinnia personalom v umovah kryzy [Personnel management in crisis]. Visnyk ONU imeni I.I. Mechnykova, pp. 95–198. (in Ukrainian)

6. Manzhos S.B. (2014) Derzhavne antykrizove upravlinnia bankivskoiu diialnistiu [State Crisis Management of Banking Activities]. Mizhnarodnyi naukovo-vyrobnychiy zhurnal «Stalyi rozvytok ekonomiky»: Finansovo-kredytna systema, pp. 211–218.

7. Hrapkina V.V. (2015) Adaptaziiasvitovogodos viduankyryzovougoupravlinniavUkrayini[Adaptation of the world experience of crisis management in Ukraine]. Technologicheskyy audit i rezervy proizvodstva, pp. 42–28. (in Ukrainian)

8. Fedorova A.E. (2017) Antikrizisnoeupravlenie: Uchebnoeposobie [AnticrisisManagement: Tutorial]. Ekaterinburg: Izd-voUral. un-ta, 164 pp. (in Russian)

Honcharova A.V.

Student

Kharkiv Educational and Scientific Institute
SHEI «University of Banking»

Khrypko I.S.

Student

Kharkiv Educational and Scientific Institute
SHEI «University of Banking»

Kovalchuk V.G.

Doctor of Science in Public Administration, Senior Lecturer,
Head of the Department of Management
and Socio-Humanitarian Disciplines
Kharkiv Educational and Scientific Institute
SHEI «University of Banking»

IMPROVEMENT OF THE SYSTEM OF CRISIS MANAGEMENT PERSONNEL OF THE BANK

Transformational transformations in the economic, political and social spheres of Ukraine actualize the problems of crisis management personnel at the enterprise. The technology of personnel management of an enterprise can be considered effective only when the system of adaptation to the external and internal labor markets is developed, a wide system of communications is established, a harmonious corporate culture is formed, and a high level of participation of personnel in management processes is maintained. Human resources management is a factor in long-term development and competitiveness, and therefore remains relevant at all stages of the organization's work under all conditions.

Effective management of the personnel of the company is based on a system of values dictated by the corporation and which determines the overall management ideology. Therefore, considering the mechanism of personnel management in modern conditions, it is necessary to start with a system of values, as well as to select methods and forms of personnel management that are consistent with this system, to build personnel policy, while taking into account the influence of internal and external factors.

Anticrisis management is based on the principle that measures aimed at minimizing the impact of the crisis must be carried out precisely by the banking institutions responsible for their stability and security. When banks themselves can no longer prevent the development of the crisis, anti-crisis measures are carried out by responsible state authorities.

Among the main functions of the Bank's continuing operations in relation to crisis management are the following:

- identification of problems that may lead to a crisis;
- development of models of crisis management;
- management of potential risks;
- minimization of negative consequences of crisis in the activities of the bank;
- formulation of a plan of action in the event of an adverse situation;
- Identification of possible adverse situations prior to their occurrence;
- search for reserves to cover possible losses;
- rapid recovery of financial stability.

The implementation of these recommendations will provide a tangible effective result that will include the following changes: ensuring consistency between the goals of management and staff, increasing the content of work, creating a favorable social and psychological climate in the team, ensuring personal development of employees, establishing a link between reward and labor productivity. Therefore, the development and implementation of the program of crisis management of personnel should be systematic, balanced on the basis of foreign experience, using new technologies, and, most importantly, the least personnel losses.

МОТИВАЦІЯ ЯК ЧИННИК ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

MOTIVATION AS A FACTOR OF EFFECTIVE PERSONNEL MANAGEMENT

УДК 349.2:341

Мальчикова О.О.

студентка

Миколаївський національний аграрний університет

Горобченко О.А.

к.е.н., доцент кафедри економіки

підприємств

Миколаївський національний аграрний університет

У статті розглянуто сутність, умови формування, види та напрями мотивації праці. Визначено основні завдання мотивації у сфері управління, проаналізовані різні її методи, досліджено сучасні форми і методи стимулювання персоналу. Висвітлено сучасні проблеми у процесі реалізації механізму стимулювання. Запропоновано заходи розвитку системи мотивації як чинника ефективного управління персоналом.

Ключові слова: мотивація, персонал, управління, керівник, система, стимулювання, ефективність.

В статье рассмотрены сущность, условия формирования, виды и направления мотивации труда. Определены основные задачи мотивации в сфере управления, проанализированы различные ее методы, исследованы современные формы и методы стимулирования персонала. Отражены современные

проблемы в процессе реализации механизма стимулирования. Предложены мероприятия развития системы мотивации как фактора эффективного управления персоналом.

Ключевые слова: мотивация, персонал, управление, руководитель, система, стимулирование, эффективность.

In the article the essence, conditions of formation, types and directions of motivation of labor are considered. The main tasks of motivation in the field of personnel management are defined, various methods are highlighted, modern forms and methods of personnel stimulation are revealed. The modern problems in the process of implementation of the mechanism of incentives for employees are mentioned. The measures of the system of motivation as a factor of effective personnel management are offered.

Key words: motivation, personnel, management, manager, system, stimulation, efficiency.

Постановка проблеми. Готовність і бажання людини виконувати свою роботу є одним із першочергових факторів успіхів функціонування будь-якої організації, фірми чи підприємства. Маючи певне розташування, бажання і настроїв, враховуючи певну систему цінностей, дотримуючись певних норм і правил поведінки, людина кожному конкретну роботу персоніфікує, надаючи їй ознак унікальності. Натепер під впливом неефективної системи мотивації та інших суб'єктивних факторів значно знизилася ефективність діяльності працівників, їхня соціальна та творча активність. Тому ефективно управління неможливе без розуміння мотивів і потреб працівників і правильного використання стимулів до праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням мотивації праці персоналу присвячено досить широке коло праць зарубіжних і вітчизняних учених та науковців: Дж. Мургеда, С. Ареф'єва, Ч. Йіфань, Н. Артеменко, Н. Гончарука, С. Гайдученка, В. Гончарова, А. Єгоршина, О. Єськова, С. Занюк, Л. Кичі, А. Колота, О. Крушельницької, Д. Мельничука, О. Мітрофанова, М. Ловчева, В. Лукашевича, О. Озірської, О. Турчинова, М. Іншина та інших. Однак деякі питання щодо визначення мотивації як важливого фактора ефективного управління в сучасних умовах ведення діяльності потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Управління та мотивація праці персоналу є нині найбільш важливою темою в українському менеджменті. У багатьох підприємствах, фірмах чи компаніях і досі не розроблена до кінця система мотивацій та стимулювання персоналу. Метою нашого дослідження є визначення сутності, видів, умов формування та напрямів мотивації як чинника ефективного управління персоналом.

Виклад основного матеріалу дослідження.

В умовах, що склалися в Україні на сучасному етапі її розвитку, проблема мотивації особистості набула важливого значення, оскільки вирішення завдань, які стоять перед суспільством, можливе лише за умови створення належної мотиваційної основи, здатної спонукати персонал у всіх сферах до ефективної діяльності. Доцільно застосовувати такі форми і методи стимулювання особистості, які би сприяли високій результативності його роботи. Отже, вирішальним чинником результативності будь-якої діяльності є мотивація праці.

Мотивація в загальному розумінні – це сукупність рушійних сил, що спонукають людину до виконання певних дій; залежно від поведінки людини – це процес свідомого вибору нею того або іншого типу дій, зумовлених комплексним впливом зовнішніх і внутрішніх факторів (відповідно стимулів і мотивів); в управлінні – це функція керівництва, що полягає у формуванні в працівників стимулів до праці (спонукати їх працювати з повною віддачею), а також у довгостроковому впливі на працівника з метою зміни за заданими параметрами структури його ціннісних орієнтацій та інтересів, формування відповідного мотиваційного ядра і розвитку на цій основі трудового потенціалу [1, с. 40; 9, с. 21–22].

Мотивація є тією рушійною силою, яка базується на задоволенні певних потреб, примушує діяти з максимальним зусиллям для досягнення певних цілей. Вона формується до початку професійної трудової діяльності шляхом засвоєння цінностей і норм трудової моралі та етики, а також через особисту участь у трудовій діяльності, в сім'ї та школі. У цей час закладаються основи ставлення до праці як цінності і формується система цінностей самої праці, розвиваються трудові

якості особистості: працелюбство, відповідальність, дисциплінованість, ініціативність.

Залежно від основних груп потреб розрізняють мотивацію матеріальну, трудову і статусну. Матеріальна мотивація – це прагнення певного рівня добробуту, певного матеріального стандарту життя. Матеріальна мотивація трудової діяльності залежить від цілої низки чинників, а саме: рівня і структури особистого доходу; матеріального забезпечення, наявних грошових доходів; дієвості системи стимулів, що застосовуються в організації. Активізація лише матеріальної мотивації приводить до збільшення інтенсивності праці і тривалості робочого часу, внаслідок чого багато працівників трудяться із почуттям хронічної втоми, відчують постійні нервово-емоційні навантаження [5, с. 82].

Трудова мотивація породжується безпосередньо роботою, її змістом, умовами, організацією трудового процесу, режимом праці. Це внутрішня мотивація людини, сукупність її внутрішніх рушійних сил поведінки, пов'язаних із роботою. Безумовно, кожний працівник відчуває потребу в змістовній, цікавій, корисній роботі, зацікавлений у визначеності перспектив посадового зростання, почуває самоповагу, якщо результати його праці оцінюються високо. Загалом трудова мотивація пов'язана, з одного боку, зі змістовністю, корисністю безпосередньо праці, а з іншого боку – із самовираженням, самореалізацією працівника. Трудова мотивація пов'язана із змістовністю, корисністю праці, самовираженням, самореалізацією працівника. Для її формування найбільшу значущість має характер засвоєння трудових норм і цінностей, які в майбутньому визначають спосіб життя. Система стимулювання трудової активності передбачає оптимальне співвідношення робочого і вільного часу, праці і відпочинку [2, с. 95].

Велику роль у практиці управління персоналом відіграє і статусна мотивація. Вона є внутрішньою рушійною силою поведінки людини, пов'язаною з її прагненням зайняти більш високу посаду, виконувати більш складну й відповідальну роботу, працювати в престижних, соціально значущих сферах діяльності. Крім того, людині може бути властиво прагнення до лідерства в колективі, більш високого неофіційного статусу, а також прагнення стати визнаним фахівцем, мати авторитет. У процесі мотивації відбувається, з одного боку, досягнення організаційної мети, а з другого – задоволення індивідуальних потреб. Процес керівництва, в кінцевому підсумку, зводиться до найбільш повного задоволення цих потреб [10, с. 210].

Основні завдання мотивації у сфері управління зводяться до формування в кожного співробітника розуміння сутності і значення мотивації в процесі праці; навчання персоналу і керівного складу психологічним основам внутрішньоорганізаційного

спілкування; формування в кожного керівника демократичних підходів до керування персоналом із використанням сучасних методів мотивації.

Для рішення зайдань застосовуються різні методи мотивації. Найпершим і найбільш поширеним методом був метод покарання і заохочення, який використовувався для досягнення бажаних результатів і проіснував досить довго в умовах планової економічної системи. Поступово він трансформувався в систему адміністративних і економічних санкцій та стимулів [3, с. 87].

З підвищенням ролі людського чинника з'явилися психологічні методи мотивації. В основі цих методів лежить твердження, що основним модифікуючим чинником є не тільки матеріальні стимули, але і нематеріальні мотиви, такі як самоповага, визнання з боку навколишніх членів колективу, моральне задоволення роботою і гордість своєю організацією. Такі методи мотивації базуються на вивченні потреб людини, а саме усвідомленого відчуття нестачі в чому-небудь [6, с. 36].

У сучасних умовах ведення діяльності системи мотивації праці, які необхідно розробляти, повинні бути багатофакторними; мати конкретну спрямованість на групу працівників або на окремого працівника; постійно вдосконалюватися та доповнюватися; бути важливими для підприємства, організації чи фірми. Саме це дасть можливість враховувати такі фактори мотивації праці персоналу, які займають пріоритетне місце на сучасному етапі розвитку організації, забезпечують індивідуальний підхід до працівників, що вкрай важливо для творчого ставлення до праці та розвитку інноваційних процесів.

Мотивація персоналу ні за яких обставин не повинна стати самоціллю підприємства чи фірми. Якщо керівник прагне отримати максимальну віддачу від своїх підлеглих у досягненні певної мети чи під час виконання певного завдання, він повинен зрозуміти, які цілі має кожен із них на робочому місці, щоб забезпечити їм мотиваційні стимули. Оцінка керівником процесу виконання персоналом поставленого завдання також робить на людей мотивуючий вплив. Інтерес керівника до того, що робить працівник, похвала, зауваження, допомога й інші форми управлінського впливу стимулюють підлеглому до кращого виконання своїх обов'язків [8, с. 73].

Мотивація трудової діяльності не може бути дієвою без застосування сучасних форм і методів стимулювання персоналу, яке повинно відповідати потребам, інтересам і здібностям працівників. Система нематеріального і матеріального стимулювання праці припускає комплекс заходів, спрямованих на підвищення трудової активності працюючих і, як наслідок, підвищення ефективності праці, її якості. Але при цьому працівник повинен знати, які вимоги до нього пред'являються, яку винагороду він отримує за їхнього неухильного

дотримання, які санкції будуть у разі їх порушення. Тому система стимулів праці має опиратися на певну базу [2, с. 54–58].

Матеріальне стимулювання реалізується через низку каналів: систему оплати праці, систему диференційованого обліку видів та результативності праці, систему реалізації отриманих за працю грошових коштів (розвиток сфери витрачання отриманих доходів). До додаткових стимулів, що практично також є матеріальними, світова практика (про це свідчить політика фірм у країнах з розвиненою ринковою економікою) відносить: оплату за рахунок фірми транспортних витрат, субсидії на харчування, допомогу в оплаті витрат на освіту, оплачуване за рахунок фірми медичне обслуговування, поїздки туристичного характеру у вихідні дні та під час відпустки, витрати роботодавця на страхування життя працівників та їхніх утриманців, страхування від нещасних випадків тощо. Нематеріальні стимули засновані на моральних цінностях людини, усвідомленні працівником своєї праці як обов'язку перед суспільством, цінуванні і користності. До цієї категорії відносять також спонукальні мотиви, пов'язані з творчою насиченістю і змістовністю праці, відносно сприятливими її умовами, відносинами в трудовому колективі, відносинами між працівником і його керівником, можливістю професійно-кваліфікаційного зростання, самовдосконалення та самовираження [9, с. 64–72].

Працівник із сильною мотивацією праці має самодисципліну, звичку сумлінно виконувати

вимоги і ставитися до них як до власних норм поведінки. На підприємствах стимулювання праці повинно виражатися передусім у соціальному захисті персоналу. Наприклад, у компанії «Danone» соціальний захист персоналу включає [7, с. 142]: індивідуальний план розвитку для співробітників, що включає тренінги, семінари та інші способи розвитку; перегляд заробітної плати згідно з індивідуальними результатами, річний бонус за підсумками роботи; страхування від нещасних випадків, добровільне медичне страхування, страхування виїжджаючих за кордон, дитячу медичну страховку; можливість професійного розвитку на підприємствах групи «Danone» у всьому світі.

Основними проблемами у процесі реалізації механізму стимулювання працівників на вітчизняних підприємствах сьогодні є: недостатня гнучкість механізму формування оплати праці, його нездатність реагувати на зміни в ефективності та якості праці окремого працівника; необ'єктивна оцінка керівниками індивідуальних трудових показників діяльності працівників; відсутність справедливої оплати праці, яка б забезпечувала належний рівень життя працівника; негативне ставлення персоналу до розміру оплати їхньої праці та до системи оплати праці взагалі.

Дослідивши вітчизняний і закордонний досвід стимулювання працівників, нами було з'ясовано, що є ціла низка винагород, котрі відіграють велику роль у підвищенні мотивації праці на підприємствах у сучасних умовах ведення бізнесу (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація винагород як основного стимулу мотивації праці

Назва групи	Види винагород
Широко поширені	премії, система участі у прибутках, володіння різними видами цінних паперів; розміщення різних записів про досягнення працівника в його особистий файл; усна подяка; подарункові сертифікати; додаткове навчання за рахунок роботодавця; звання «кращий працівник» місяця, року; направлення на семінари, конференції; листи-запрошення на обід із членами сім'ї або друзями у кращих ресторанах міста; випуск меморандуму з висловленням подяки від імені керівництва; надання більших повноважень; гнучкий графік робочого часу тощо.
Візуальні	табличка з гравіюванням імені працівника або почесний трофей; надання спеціального місця для паркування автомобіля; канцелярські засоби високої якості; більш висока якість декоративної обробки або оснащення робочого місця; розміщення фотографій або спеціальна публікація в корпоративній газеті; згадка імені на продукті, назві послуги чи обладнанні як авторів; сорочка, куртка і т.д. зі спеціальною позначкою; пріоритет під час планування графіків робочого часу і часу відпочинку; відвідування керівниками верхньої ланки управління зустрічей всередині відділів; пріоритети в отриманні нового обладнання та інструментів; винагороди за тривалість роботи в компанії (прямі матеріальні винагороди, подарунки, урочисті вечори) тощо.
Ті, що виражають підтримку керівника	матеріальні винагороди, спрямовані на інтереси сім'ї співробітника; виявлення номінантів конкурсів всередині компанії за спеціальними проектами, напрямками; обіди кращих працівників з керівниками компанії; урочисті проводи найкращих працівників, що переходять з одного в інший відділ компанії або на інше місце роботи тощо.
Креативні	альбом, відеоролик з описом робочого місця працівника, де сам він є головною дійовою особою; більш ранній старт відпустки, ніж належить за графіком; благодійні пожертви від імені працівника, що покривається компанією, в сфері за вибором працівника; додатковий час відпочинку; передплата на дорогі журнали, оплата членства в клубах, асоціаціях за вибором працівника; подарунки співробітникам, виходячи зі специфічних інтересів; присвоєння частини будівель або окремих приміщень імені кращого працівника тощо.

Джерело: узагальнено автором на основі [3; 4; 5; 7; 8; 10]

Стимулювання праці ефективне лише в тому разі, коли керівництво компанії, фірми чи підприємства вміє добиватися і підтримувати той рівень роботи, за який платить. Мета стимулювання – не взагалі спонукати персонал працювати, а спонукати його краще (більше того), ніж це зумовлено трудовими відносинами. Як свідчить зарубіжний досвід, злагоджене поєднання зі стимулювання праці та соціальних гарантій, врахування професійної майстерності, віку і стажу роботи, за якими і визначається оклад, є однією з найбільш оптимальних моделей мотивації праці. Головне місце серед матеріальних стимулів праці посідає заробітна плата, оскільки вона найповніше відображає залежність між результатами праці працівника та його матеріальною винагородою. Рівень життя населення значною мірою визначається заробітною платою, яка є необхідною умовою розвитку всієї економіки [9, с. 59–68].

Безперечно, засоби матеріальної мотивації – найбільш впливові та широковживані. Але не менш важливими є й нематеріальні методи. Нематеріальне стимулювання праці персоналу спрямовано насамперед на задоволення потреби збереження соціального статусу працівника в трудовому колективі внаслідок залишення за ним його робочого місця або посади, одержання ним вищої посади; зростання заінтересованості працівника процесом освоєння нових знань, умінь та навичок.

Матеріальні і нематеріальні стимули повинні доповнювати один одного, оскільки їх взаємодія є найбільш ефективним методом мотивації працівників. Отже, під час розроблення та впровадження системи мотивації персоналу підприємства необхідно враховувати його особливості для здійснення ефективної діяльності і розвитку бізнесу.

Висновки з проведеного дослідження.

Ефективне управління персоналом є основою стабільності держави, тому необхідно стимулювати робітників до відповідального ставлення та виконання своїх обов'язків, а для цього необхідно розробити чітку систему мотивації праці та постійно її удосконалювати. Проблема мотивації постійна і до кінця не вирішена, оскільки доводиться застосовувати все нові й нові методи стимулювання працівників, враховуючи як сучасні складні умови господарювання, так і специфіку національно-культурних особливостей. Це постійний обов'язок менеджменту – викликати у найнятих робітників відчуття того, що вони мають на меті свої власні, а не чужі цілі. Сьогодні, в умовах значної мобільності працівників, часті зміни їх робочих місць та високої конкуренції на ринку праці за кваліфікованих фахівців зростає значення нематеріального складника мотивації. Підприємство може досить легко використати схему матеріальної мотивації успішних конкурентів та дізнатися про рівень зарп-

лат у цих підприємствах, але створити аналогічну сприятливу і комфортну атмосферу в колективі під силу не кожній фірмі чи підприємству.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Артеменко Н.Ф. Особливості мотивації персоналу у сфері державної служби / Н.Ф. Артеменко // *Аспекти публічного управління*. 2016. № 4–5 (30-31). – С. 37–47.
2. Гайдученко С.О. Тексти лекцій з навчальної дисципліни «Мотивація персоналу» (для студентів 5 курсу спеціальності 7.03060101, 8.03060101 «Менеджмент організацій і адміністрування») / С.О. Гайдученко; Хар. нац. ун-т. міськ. госп-ва. ім. О. М. Бекетова Х. : ХНУМГ, 2013. 111 с.
3. Гончаров В. М. Формирование системы мотивации труда на предприятии в условиях перехода к рыночной экономике / Под ред. В. М. Гончарова. К. : Техника, 2001. 112 с.
4. Егоршин А.И. Основы управления персоналом: учеб. пособие для вузов / А. И. Егоршин. 2-е изд., перераб. и доп. М. : ИНФРА-М, 2006. 356 с.
5. Єськов О. Мотивація і стимулювання праці / О. Єськов // *Економіка України*. 2008. № 2. С. 82–83.
6. Занюк С. Психологія мотивації / С. Занюк. К. : Либідь, 2002. 86 с.
7. Іншин М.І. Особливості мотивації працівників в ЄС / М.І. Іншин // *Часопис Київського університету права*. 2015. № 2. С. 140–143.
8. Кича Л.М. Особливості закордонного досвіду мотивації праці / Л.М. Кича // *Вісник Приазовського державного технічного університету*. 2013. № 26. С. 72–76.
9. Колот А.М. Мотивація персоналу: підруч. / А.М. Колот, С.О. Цимбалюк. К. : КНЕУ, 2011. 397 с.
10. Крушельницька О.В. Управління персоналом: навчальний посібник / О.В. Крушельницька, Д.П. Мельничук. К. : Кондор. 2006. 308 с.

REFERENCES:

1. Artemenko, N. F. (2016) *Osoblyvosti motyvatsiya personalu u sferi derzhavnoyi sluzhby. Aspekty publichnogo upravleniya*. № 4-5 (30-31). pp. 37–47. (in Ukrainian)
2. Gayduchenko, S.O. (2013) «*Motyvatsiya personalu» (dlya studentiv 5 kursu spetsialnosti 7.03060101, 8.03060101 «Menedzhment orhanizatsiy i administruvannya»)* [Texts of lectures on discipline «Motivation of personnel» (for the 5th year specialty 7.03060101, 8.03060101 «Management of organization and administration»)]. Khar. nats. un-t. misk. gosp-va. im. O.M. Beke-tova, Kharkiv, 111 p.(in Ukrainian)
3. Goncharov, V.M. (ed.) (2001) *Formirovaniye sistemy motivatsii truda na predpriyatii v uslovii perekhoda k rynochnoy ekonomike* [Formation of work motivation at the enterprise in the conditions of transition to market economy]. Kyiv, 112 p. (in Russian)
4. Yegorshin, A.I. (2006) *Osnovy upravleniya personalom: ucheb. posobiye dlya vuzov* [HR basics: training manual for higher education institutions]. Moskva: INFRA-M, 356 p. (in Russian)

5. Yeskov O. (2008) Motyvatsiya i stymulyuvannya pratsi [Motivation and stimulation of work]. *Ekonomika Ukrainy*. № 2, pp. 82–83. (in Ukrainian)
6. Zanyuk, S. (2002) *Psykholohiya motyvatsiyi* [Motivational psychology]. Kyiv: Lybid, 86 p. (in Ukrainian)
7. Inshyn, M.I. (2015) *Osoblyvosti motyvatsiyi pratsivnykiv v YeS* [Features of work motivation in the EU]. *Chasopys Kyivskogo universytetu prava – Bulletin of Kyiv University of Law*, № 2. pp. 140–143. (in Ukrainian)
8. Kycha, L.M. (2013) *Osoblyvosti zakordonnogo dosvidu motyvatsiyi pratsi*. *Visnyk Pryazovskogo derzhavnogo universytetu*. № 26. pp. 72–76. (in Ukrainian)
9. Kolot, A.M., Tymbalyuk, S.O. (2011) *Motyvatsiya personalu: pidruchnyk* [Personnel Motivation: a study guide]. Kyiv: KNEU, 397 p. (in Ukrainian)
10. Krushelnytska, O.V., Melnychuk, D.P. (2006) *Upravlinnya personalom: navchalnyy posibnyk* [Personnel management: training manual]. Kondor, Kyiv, 308 p. (in Ukrainian)

Horobchenko O.A.

Candidate of Economics Sciences,
Associate Professor of Business Economics
Mykolayiv National Agrarian University

Malchykova O.O.

Student
Mykolayiv National Agrarian University

MOTIVATION AS A FACTOR OF EFFECTIVE PERSONNEL MANAGEMENT

In the current conditions in Ukraine at the present stage of its development, the problem of personality motivation has become important, since solving the problems facing the society is possible only with the creation of a proper motivational basis that can motivate staff in all areas to effectively work.

Motivation is the driving force behind certain needs, which forces you to act with maximum effort to achieve certain goals. It is formed before the beginning of professional work, through the assimilation of values and norms of labor morals and ethics, as well as through personal involvement in work, family and school.

Main objectives of motivation in management are reduced to the formation of each employee's understanding of the nature and significance of motivation at work; staff training and leadership of the psychological basis for inner-organizational communication; the formation of each of the head of democratic approaches to managing employees with use of modern methods of motivation.

Various methods of motivation are used to solve problems: administrative and economic sanctions and incentives, psychological methods, which now take a prominent part.

Systems of motivation of labor, which need to be developed in our time, should be multifactorial; have a specific focus on a group of employees or on an individual employee; continually improve and supplement; be meaningful for a company, organization or firm. This will allow taking into account such factors of personnel motivation as employees who at the given stage of development of the organization take a priority place, provide an individual approach to employees, which is extremely important for creative attitude to work and development of innovative processes.

The system of non-material and material labor stimulation involves a set of measures aimed at increasing the labor activity of the workers and, as a consequence, improving the efficiency of labor, its quality.

The main problems in implementing the mechanism of stimulation of workers at domestic enterprises today are: insufficient flexibility of the mechanism of wage formation, its inability to respond to changes in the efficiency and quality of work of an individual employee; biased assessment by managers of individual labor indicators of employees; lack of fair wages that would ensure an adequate standard of living for an employee; the negative attitude of the staff towards the size of their labor remuneration and the existing system of remuneration in general.

After examining the domestic and foreign experience of stimulating employees, we found that there are a number of rewards that play a major role in increasing the motivation of labor in enterprises in the current business environment: widespread; well visible; those who express the support of the head; creative. According to foreign experience, a coherent combination of incentives for work and social guarantees, taking into account professional skills, age and length of service, on which salary is determined, is one of the most optimal models of motivation for work.

Material and non-material incentives should complement each other, since it is impossible to identify the most effective method of motivating employees. When designing and implementing the system of motivation of the personnel of an enterprise it is necessary to take into account the features of the enterprise for the effective activity and business development.

Consequently, the problem of motivation is constant and is still not solved, as it is necessary to apply more and more new methods of stimulation of workers, taking into account both modern complex economic conditions, and the specificity of national and cultural peculiarities. It is a constant responsibility of management – to make the hired workers feel that they have the purpose of their own, and not alien goals.

РОЗРОБЛЕННЯ СТРАТЕГІЙ DIGITAL-ТРАНСФОРМАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ

DEVELOPING STRATEGIES OF DIGITAL-TRANSFORMATION OF COMPANIES

Уточнено сутність та особливості розроблення стратегій digital-трансформації підприємств. Окреслено передумови, можливості, виклики та проблеми розроблення стратегій. Обґрунтовано завдання й заходи щодо digital-трансформації підприємств на основі сучасних цифрових технологій, що передбачає перетворення форм і методів інформаційного менеджменту, переорієнтацію цінностей та пріоритетів функціонування підприємств в умовах загострення конкурентної боротьби й поглиблення глобалізаційних та інтеграційних бізнесових процесів.

Ключові слова: стратегія, digital-трансформація, підприємства, цифрові технології, нові бізнес-моделі.

Уточнены сущность и особенности разработки стратегий digital-трансформации предприятий. Определены предпосылки, возможности, вызовы и проблемы разработки стратегий. Обоснованно задачи и мероприятия по digital-трансформации предприятий на основе современных цифровых технологий, что предполагает пре-

образование форм и методов информационного менеджмента, переориентацию ценностей и приоритетов функционирования предприятий в условиях обострения конкурентной борьбы и углубление глобализационных и интеграционных бизнес-процессов.

Ключевые слова: стратегия, digital-трансформация, предприятия, цифровые технологии, новые бизнес-модели.

Clarified the nature and characteristics of the development of strategies of digital-transformation of companies. Identified the prerequisites, opportunities, challenges and problems of strategy development. Justified tasks and activities on digital-transformation of companies based on modern digital technologies, involves the transformation of forms and methods of information management, the reorientation of values and priorities of companies in the conditions of increasing competition and deepening globalization and integration of business processes.

Key words: strategy, digital-transformation, company, digital technologies, new business models.

УДК 65.012.45

Гудзь О.Є.

д.е.н., професор

Державний університет телекомунікацій

Маковій В.В.

аспірант

Державний університет телекомунікацій

Постановка проблеми. Сьогодні все більше керівників і менеджерів підприємств усвідомлюють необхідність змін у своєму бізнесі. Розвиток сучасних інформаційних технологій змінює способи взаємодії кінцевих споживачів із підприємствами. Нині клієнт, який хоче взаємодіяти з підприємством усіма доступними каналами у зручний для нього час, пов'язаний із підприємством безліччю digital-каналів, серед яких – сайт, мобільні додатки, онлайн-консультанти та багато іншого. Найбільшого значення під час адаптації підприємств до сучасних тенденцій розвитку набуває питання їх digital-трансформації, оскільки колишні моделі і бізнес-процеси стають неефективними, старі методи комунікацій не працюють. Бурхливий розвиток інформаційних технологій, доступний Інтернет, мобільні додатки – все це змінює способи комунікації всіх контактних груп із підприємством. Багато підприємств прагнуть увійти у цифровий світ, але лише мала частина має чіткі орієнтири для розроблення стратегій digital-трансформації через брак обґрунтованих теоретико-методичних та практичних рекомендацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Цифровізація, діджиталізація, digital-transformation – цей тренд уже міцно закріпився у програмах найбільших панельних дискусій на економічних форумах і профільних конференціях. Різні аспекти розроблення стратегій digital-трансформації підприємств знаходимо у наукових розробках таких учених, як: Д. Бон-

нет, О. Гусєва, А. МакАфі, А. Ману, Д. Ніл, М. Уейд, Г. Уестерман, С. Хаузер. Водночас слід відзначити недостатність наукових розробок щодо цієї проблематики.

Постановка завдання. Метою статті є уточнення сутності та особливостей розроблення стратегій digital-трансформації підприємств, окреслення передумов, можливостей, викликів та проблем розроблення стратегій, обґрунтування завдань і заходів щодо digital-трансформації підприємств на основі сучасних цифрових технологій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Поняття стратегії знайшло широке відображення у багатьох наукових працях. Його родовід розпочинається з військової сфери (з грец. «стратос» – військо, ago – веду), де він визначався як «найважливіший складник військового мистецтва, який опікується питаннями підготовки, планування і ведення війни, воєнних кампаній та операцій, які вирішують результат війни» [12, с. 616]. В. Даль теж тлумачив стратегію як «учення про найкраще розміщення й використання усіх військових сил і засобів».

Конверсія поняття «стратегія» спостерігалася з розвитком менеджменту, який запозичив цей військовий термін, адаптувавши його до широкого спектру економічних умов і реалій функціонування підприємств.

Його часто трактують як план дій, що розрахований на довгостроковий період. Г. Мінцберг ствер-

джує, що стратегія – це «уніфікований, вичерпний, цілісний план, який забезпечує виконання основних завдань підприємства» [10, с. 34]. С. Єрохін, теж обґрунтовує, що стратегія – це «комплексний план, спрямований на досягнення довготермінової мети, що включає напрями, завдання та пріоритети економічного розвитку суб'єкта і комплекс відповідних заходів, дій та рішень» [5, с. 18]. Цікаво, що в теорії гри стратегія теж визначається як «складний план, що визначає вибір у будь-якій імовірнісній ситуації» [10, с. 34] або «множина виборів, які можуть бути вибрані в ситуації, коли результат залежить не лише від власних дій, а й від дій інших» [23], при цьому передбачається, що стратегія формується гравцем заздалегідь та не змінюється у процесі «гри».

Дж.Б. Куїнн теж переконував, що стратегія – це «план, який інтегрує головні цілі організації, її політику та дії у певне узгоджене ціле» [10, с. 231]. А тактика, за його баченням, – це «короткострокові, адаптивні, активно-інтерактивні дії, які використовуються для досягнення цілей» [10, с. 24]. Тобто адаптивність вважається ключовою ознакою та головною характеристикою тактики. А пріоритетне завдання стратегії полягає у тому, щоб окреслити контури та маркери цієї адаптивності, «вибудувати концепцію, достатньо сильну та потенційно гнучку для того, щоб організація досягла поставлених цілей наперекір усім непередбачуваним утручанням зовнішніх сил» [10, с. 31]. Але на противагу плану, де чітко визначається перелік обов'язкових заходів та дій, стратегія має розглядатися як логіка поведінки, яка може (і повинна) модифікуватися залежно від змін зовнішнього середовища та дій конкурентів і партнерів. Г. Мольтке окреслював стратегію як «еволюцію первинної керівної ідеї згідно з обставинами, які постійно змінюються» [26, с. 36]. Тобто у стратегії мають максимум враховуватися закономірності розвитку економічної системи, взаємовідносини з різними контактними аудиторіями, різноманітні бізнесові ланцюги, комунікації, коливання умов зовнішнього середовища тощо.

Таку позицію підтримує й А. Роув, обґрунтовуючи стратегічний менеджмент як «процес прийняття рішень, який об'єднує внутрішні організаційні можливості із загрозами та сприятливими можливостями, які надає зовнішнє середовище» [24]. Це, своєю чергою, потребує якнайповнішого врахування усього комплексу впливів та включення реакції на нього до програми дій. Власне, якби такі впливи були повною мірою передбачуваними, це дало б можливість звести стратегію до функціонального плану, тобто безпосередньої послідовності наперед визначених дій.

А. Чандлер визначає стратегію як «визначення основних довгострокових цілей та завдань організації, прийняття курсу дій та розміщення ресурсів, необхідне для виконання цих цілей» [16, с. 13].

З часом еволюція розуміння стратегії від плану до гнучкого управління за цілями прискорюється [8, с. 30]. Так, Ф. Котлер тлумачить стратегічне планування як «управлінський процес створення і підтримки стратегічної відповідності між метою і потенційними можливостями» [7, с. 538]. О. Шубін трактує стратегію як «напрямок діяльності підприємства, заснований на сполученні ресурсів і компетенції організації, що має на меті одержання конкурентних переваг на ринку» [15, с. 470]. О. Гончаренко та Є. Лисичин переконують, що стратегія «встановлює співвідношення між цілями політики і засобами їх досягнення» [3, с. 26]. В. Манов визначає стратегію як «генератор можливостей розвитку» [9, с. 297]. На його думку, цільовою функцією стратегії є створення передумов для досягнення певних цілей. Підтримує такий підхід і Г. Почепцов, стверджуючи, що «стратегія структурує майбутнє, у такий спосіб здійснюючи оптимальний перехід до нього» [11, с. 4–5].

Водночас розглянуті підходи до поняття стратегії видаються непродуктивними, коли підприємство прагне здійснити певний інноваційний прорив, освоюючи нові ринки, продукти, організаційні, виробничі чи інформаційні технології. За таких умов невизначеність реакції зовнішнього середовища сильно зростає й унеможливорює врахування априорі різноманітного спектру можливих дій підприємства на ці реакції. Тому й «стратегічне планування відрізняється від звичайного врахуванням нестабільності середовища існування» [6]. Б. Будзан стверджує, що стратегія – це «набір правил, якими керуються в ухваленні управлінських рішень, щоб забезпечити здійснення місії і досягнення цілей організацій» [1, с. 71]. В. Соловйов обґрунтовує, що стратегія – це «генеральний напрям руху, генеральна лінія поетапного досягнення мети, провідний напрям руху для поетапного досягнення певних цілей» [13, с. 66–67]. Подібне тлумачення знаходимо й у С. Мочерного: «Стратегія – це довгостроковий курс економічної політики, який передбачає вирішення великомасштабних економічних і соціальних завдань» [4, с. 88]. Г. Мінцберг теж окреслює стратегію за принципом «п'яти П»: план, прийом (способи реалізації плану), поведінка, позиція стосовно інших суб'єктів та перспектива (plan, ploy, pattern of behaviour, position in respect to others, perspective) [14, с. 11]. Саме ґрунтуючись на такому підході, ми й будемо розглядати стратегії digital-трансформації підприємств.

Дефініція digital походить від латинського digitalis – цифри. Своєю чергою, поняття трансформації (transformation) – може бути розділене на trans, тобто «перетнути» або «змінити», а також form, яку можна розглядати як «форму» [18]. У наукових колах ведуться жваві дискусії щодо розуміння поняття digital-трансформації. Інколи

його ототожнюють із цифровим перетворенням, що передбачає «безпаперовий офіс» та досягнення «цифрової зрілості бізнесу» [20], що впливає як на окремі підприємства [22], так і на цілі сегменти економіки. Іноді digital-трансформації ототожнюють з оцифровуванням (процес перетворення паперової інформації в електронну). Але оцифрування не тотожне digital-трансформації. Тут важлива комбінація стратегічних та пріоритетних взаємозв'язків, ланцюгів, дій, комунікацій, які формуються для досягнення бізнес-цілей шляхом створення нових бізнес-ланцюгів та оцифрування й об'єднання інформаційних масивів. Гален Груман [2] окреслює digital-трансформацію як застосування цифрових технологій, що суттєво впливає на всі аспекти бізнесу та суспільства [8]. Інші дослідники визначають digital-трансформацію як процес переходу підприємства до нових способів мислення і роботи на базі використання соціальних, мобільних та інших цифрових технологій. Ми підтримуємо позицію, що «digital-transformation – це трансформація бізнесу шляхом перегляду бізнес-стратегії або цифрової стратегії, моделей, операцій, продуктів, маркетингового підходу, цілей тощо шляхом прийняття цифрових технологій. Це прискорить продаж і зростання бізнесу [25].

Здебільшого digital-трансформація передбачає кардинальну зміну організаційного дизайну, моделей та методів менеджменту, центрів відповідальності. Тобто digital-трансформація – це не лише використання цифрових технологій, а й передусім зміни в мисленні, стилі керівництва, системі заохочення і в прийнятті нових бізнес-моделей. Водночас акцентуємо, що digital-трансформація передбачає інтеграцію цифрових технологій у всі сфери бізнесу, що призводить до якісних докорінних змін функціонування та поведінки підприємства. По суті, digital-трансформація – це зміна підходу до ведення бізнесу. Для того щоб бути комерційно успішними в нових умовах загальної цифровізації, підприємству необхідно розробляти нові продукти з використанням digital-каналів підприємства. Тобто digital-трансформація за своїм призначенням забезпечує нові види інновацій та креативність у певній галузі, а не просто вдосконалення чи підтримку традиційних методів [21].

Нині, за оцінками експертів, більше 60% найбільших світових корпорацій уже працюють над своєю стратегією digital-трансформації.

Відповідно до індексу галузевого шифрування McKinsey Global Institute [17], Європа нині працює на 12% свого цифрового потенціалу, а США – на 18%. Німеччина працює на рівні 10% від свого цифрового потенціалу, тоді як Велика Британія – на рівні 17% (майже як США). Це наочно демонструє, що підприємства навіть розвинених країн, прикладаючи багато зусиль, не можуть використати весь свій потенціал цифрування.

Україна використовує менше 1% свого цифрового потенціалу. Вітчизняні підприємства неналежно оцінюють такий показник, як вартість життєвого циклу закупівель і обладнання. Їх часто лякає сама перспектива ІТ- та digital-трансформації, що вимагає вкладень в оновлення інфраструктури, технологічного парку, навчання і зарплат персоналу. Водночас альтернативи digital-трансформації немає. Технології стрімко прогресують, набагато вищими темпами, ніж це було 30–40 років тому. Світ прискорюється, і встигнути за змінами може лише той, хто готовий уже зараз адаптуватися й перетворюватися.

Провідні світові компанії чудово усвідомлюють цей факт, про що свідчать результати недавнього дослідження «ESG 2018: Крива зрілості ІТ-трансформації» (ESG 2018 IT Transformation Maturity Curve), проведеного компанією Compañiestrategy Group (ESG) за підтримки Dell EMC та Intel. Так, 96% учасників опитування, що лягло в основу цього дослідження, вже почали впроваджувати заходи з digital-трансформації, і вони відзначають тісний взаємозв'язок цих заходів з ІТ-трансформацією. При цьому 81% респондентів визнають, що без упровадження digital-трансформації вони були б менш конкурентоспроможними.

Звичайно, що стратегія digital-трансформації буде різнитися для кожного підприємства.

Основою digital-трансформації мають бути технології так званої третьої платформи: хмари, мобільні сервіси, аналітика великих даних і соцмережі, що збільшує кількість каналів для комунікацій із контактними аудиторіями та переводить бізнес в online-режим. Окрім цих технологій, підприємство має перейти до нових методів імплементації проектів. Передусім це гнучка розробка agile, яка підвищує клієнтоорієнтованість та дає змогу бізнесу і ІТ спільно управляти проектом ще на стадії ухвалення рішень.

Перед формуванням стратегії digital-трансформації менеджмент підприємства має з'ясувати декілька питань: чи потрібні підприємству зміни зараз; хто споживач; які точки взаємодії з клієнтами, партнерами, постачальниками; які дані про взаємодії потрібно збирати, як їх зберігати і аналізувати; яка потрібна бізнес-модель для успішної діяльності; скільки підприємство може і готове інвестувати у зміни; чи готовий персонал до змін; хто буде проводити необхідні зміни.

Розроблення стратегії digital-трансформації здійснюється за такими етапами:

– формування бачення (передусім топ-менеджерам необхідно сформулювати спільне бачення всього процесу digital-трансформації і донести важливість перетворень до співробітників, розробити нову систему оцінки та мотивації їх роботи);

– визначення мети, цілей та завдань (необхідно розуміти, що мета успішної digital-трансформації – це не створення нового підприємства, а його реструктуризація, щоб по-новому скористатися перевагами всіх наявних цінних активів і компетентностей, мають змінитися не тільки технології, а й управління та цілі і завдання, які стоять перед колективом);

– проведення ретельної ревізії та аналізу стратегічних активів і компетентностей підприємства (такими активами можуть бути: кваліфікація персоналу, канали дистрибуції, продукти, партнерська мережа, дані про клієнтів тощо);

– оцінка можливостей, часових обмежень, загроз та ризиків (так, часто підприємства, які роблять спробу використати можливості Інтернет-маркетингу і нові бізнесові ланцюги та інформаційно-комунікаційні технології, заходять у глухий кут через компетентнісні чи операційні дисбаланси; проблеми починаються, коли концентруються на технологіях і забувають про можливості персоналу та операційні процеси);

– розроблення нових схем бізнес-процесів та комунікацій (грамотна настройка всіх бізнес-процесів та комунікацій уважається надзвичайно важливою, для цього потрібно відійти від традиційної каскадної моделі поширення інформації зверху вниз і розширювати горизонтальні комунікації з використанням усіх можливих digital-каналів: електронної пошти, веб-подкастів, CRM, відеоконференцій тощо);

– оцінка інвестиційних можливостей, пошук мультиканального фінансування (digital-трансформація, як будь-який процес зміни, не може проходити без інвестицій, іноді їх обсяги мають бути суттєвими, а на ринку аналогічні бізнес-кейси просто відсутні, тому потрібно проводити такі зміни, які зможуть окупитися у майбутньому);

– зміни в роботі з персоналом (для проведення трансформації необхідно вміти управляти новими ініціативами і процесами, для цього доводиться повністю міняти традиційні способи роботи з персоналом, деяким керівникам вдається перебудувати існуючий колектив, іншим же необхідно шукати потрібні компетенції за межами підприємства, вводяться нові посади, наприклад Chief Digital Officer, Chief Data Officer, Data Scientist, директор із трансформації тощо, чи створюються нові підрозділи, наприклад Transformation Team, в яку входять фахівці з різних сфер діяльності підприємства);

– своєчасне коректування стратегії (після того як дорожня карта трансформації складена і процес запущений, топ-менеджеру потрібно дуже тонко відчувати ситуацію й оцінювати зміни, що відбуваються; співробітники теж переосмислюють свою роботу, важливо бути відкритим до пропозицій персоналу, які можуть допомогти скорегувати

процес перетворень і зробити його більш ефективним).

Окрім того, розроблення стратегії digital-трансформації передбачає формування кількох модулів:

– клієнтський сервіс (Customer Centricity) – для підвищення клієнтоорієнтованості доцільно впроваджувати інструменти: аналітики, варіативності, скоринг, адаптивності і прогнозування;

– партнерство та колаборації (Partner Centricity) – розвиток інфраструктури як платформи або цілої екосистеми підприємства за принципом відкритого API і гнучкої інтеграції, що дасть змогу знаходити нові нестандартні проливні рішення в розвитку своїх продуктів і послуг шляхом колаборацій та інтеграцій з іншими сервісами і партнерами; цифрове партнерство стає одним із важливих чинників масштабування, що дає змогу підприємству незалежно від географії вести бізнес будь-де;

– робота з даними (Data Governance) – Big Data, штучний інтелект, нейромережі мають стати робочими інструментами, з їх допомогою моделюється клієнтська поведінка, прогнозується попит, формуються переваги й адаптуються продукти і послуги;

– впровадження інноваційних технологій (R&D) – необхідно формувати центри інновацій (research & development), завданням яких має бути регулярна робота над пошуком і тестуванням нових напрямів розвитку бізнесу, продуктів і рішень;

– цінність (Value) – використання digital дасть змогу підвищити цінність продуктів і послуг для клієнтів, яким стає принципово важливо купувати продукти та послуги повноцінно й дистанційно, отримувати оперативну підтримку цілодобово і без відвідування офісів, водночас змінюється економічна модель, організаційний дизайн бізнесу та модель масштабування, стають доступні нові можливості у швидкому розвитку без регіональної експансії у вигляді будівництва офісів і точок продажів;

– HR-стратегія і цифрова культура інновацій (Digital culture) – у процесі перетворень підприємство переходить до клієнтоцентричної моделі, з'являється необхідність безперервного розвитку, освіти і підвищення кваліфікації всього персоналу, змінюється організаційна структура тощо.

Акцентуємо, що digital-трансформація генерує як великі можливості, так і проблеми, перешкоди та виклики. Унікальними викликами та можливостями є те що підприємства повинні боротися гнучкими інструментами з конкурентами, які користуються перевагами низьких бар'єрів входження в бізнес, які забезпечує така технологія. Крім того, завдяки високій важливості, наданій сьогодні технологіям та їх широкому використанню, наслідки

оцифрування доходів, прибутку та можливостей мають значний потенціал зростання [19]. Основною перешкодою стає неготовність команди – відсутність розуміння і недостатність експертизи, крім того:

- на початковому етапі: брак мотивації, репутаційні ризики, відсутність перевірених бізнес-кейсів;
- на етапі виконання: відсутність необхідних навичок, культурні відмінності та неефективні ІТ;
- на рівні управління: нечіткість цілей, труднощі координації бізнес-процесів.

Водночас digital-трансформація дає можливість заощадити. Ті підприємства, які її пройшли, витрачають на 31% менше на критично важливі для бізнесу додатки, у них на 14% більше ІТ-проектів, які вони виконали, витративши менше запланованого бюджету. Можна відзначити чотири ключові переваги, які дає підприємству digital-трансформація, згідно з даними дослідження ESG: інноваційність, прибутковість, конкурентоспроможність, економія. Шлях перетворень важко назвати легким. Однак дослідження ESG показують, що ті компанії, які вже вийшли на стадію трансформування, зуміли домогтися вагомих бізнес-результатів, зазначає віце-президент із досліджень ESG Джон МакНайт. За його словами, ідея ІТ-трансформації все частіше знаходить відгук у бізнесу. І вже не тільки ІТ-фахівці, а й керівництво підприємств визнає її критичне і стратегічне значення.

Опитування, проведене Cisco в рамках Форуму «Інтуїтивна мережа», що відбувся у 2017 р., підтвердило важливість digital-трансформації для вітчизняних підприємств: 38% респондентів зазначили, що спостерігають істотний вплив цього тренду на бізнес-стратегію їхніх підприємств, який триватиме протягом одного-трьох років, а 50% – вплив до певної міри. Крім того, більше половини опитаних – 56% – стурбовані проблемами кібербезпеки, 39% – дуже стурбовані і лише 5% не переймаються ними зовсім. Показово, що за останні два роки тільки 3% респондентів не стикалися з інцидентами в галузі ІТ-безпеки. За цей період серед таких інцидентів частіше за інші називали віруси, поштовий спам і фішингову пошту, трояни, DDoS-атаки і програми-вимагачі. Ці атаки призводили до відмови систем (31% відповідей) та знищення даних (20%). Щодо основної перешкоди для забезпечення захисту від кіберзагроз, то тут із великим відривом серед відповідей лідирували бюджетні обмеження. На думку респондентів, вони ж посідають чільне місце в переліку перешкод на шляху digital-трансформації їхніх підприємств (49%). За ними йдуть небачення керівництвом взаємозв'язку цього тренду з бізнесом (14%), а також недостатнє розуміння того, що таке digital-трансформація й які переваги вона може принести підприємству (13%).

Підсумовуючи, відзначимо, що стратегія digital-трансформації передбачає здійснення перетворень у:

- бізнесовій діяльності: управління, маркетинг, персонал, комунікації, обслуговування клієнтів тощо;
- бізнес-процесах та бізнес-ланцюгах: оптимізація та автоматизація бізнес-процесів та бізнес-ланцюгів для досягнення конкретної бізнес-цілі;
- бізнес-моделі: підходи до розроблення продуктів, цінової пропозиції, відношення та взаємозв'язки з клієнтами та партнерами, використання нових джерел доходів та технології, іноді зменшуючи традиційний основний бізнес;
- бізнес-екосистемі: мережі партнерів та зацікавлених сторін, а також контекстні чинники, що впливають на бізнес, такі як регуляторні та економічні пріоритети й еволюція, нові екосистеми будуються між підприємствами з різним інформативним та інноваційним фоном, завдяки яким дані та дієздатний інтелект стають інноваційними активами;
- управлінні стратегічними активами: основна увага зосереджена на традиційних матеріальних активах, але все більше на нематеріальних активах, таких як інформація, компетенції та клієнти;
- організаційному дизайні та культурі: гнучкість, адаптивність, клієнтоорієнтованість, ціннісний підхід, що досягається завдяки досягненню основних компетенцій у всіх сферах, таких як цифрова зрілість, лідерство, зростання інтелектуального капіталу, креативності тощо.

Можна константувати, що digital-трансформація – це один із найважливіших напрямів успішного функціонування підприємства, який допоможе зробити новий бізнесовий та технологічний ривок, при цьому істотно скоротивши витрати й оптимізуючи процеси виробництва для збереження екології. Підприємства, які сьогодні не будуть розробляти та реалізовувати свої стратегії digital-трансформації, завтра будуть неефективними і просто зникнуть під тиском нових ринкових реалій і більш прагматичних і успішних конкурентів.

Висновки з проведеного дослідження. У статті уточнено сутність та особливості розроблення стратегій digital-трансформації підприємств, окреслено передумови, можливості, виклики та проблеми розроблення стратегій, обґрунтовано завдання й заходи щодо digital-трансформації підприємств на основі сучасних цифрових технологій, що передбачає перетворення форм і методів інформаційного менеджменту, переорієнтацію цінностей і пріоритетів функціонування підприємств в умовах загострення конкурентної боротьби й поглиблення глобалізаційних та інтеграційних бізнесових процесів. Зокрема, наголошено, що digital-трансформація – це осмислений стратегічний процес зміни бізнесу в умовах викликів нової цифрової економіки, що передба-

чає сукупність перетворень через упровадження інноваційної культури, адаптацію бізнес-моделей, широке використання даних, клієнтоцентричність і управління цінністю. Всі підприємства мають розробити та реалізувати свої власні стратегії digital-трансформації, для того не тільки продемонструвати кращі результати сьогодні, а й щоб забезпечити зростання завтра. Сьогодні digital-трансформація не просто потрібна бізнесу для виживання, вона необхідна для побудови гнучкої бізнес-моделі, яка допоможе бути успішним у постійно мінливому світі майбутнього.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Будзан Б. Менеджмент в Україні: сучасність і перспективи. К.: Основи, 2001. 349 с.
2. Грумен Г. What digital transformation really means. URL: <https://www.infoworld.com/article/3080644/it-management/what-digital-transformation-really-means.html>.
3. Гончаренко О.М., Лисицин Є.М. Методологічні засади розробки нової редакції Концепції національної безпеки України. К.: Нац. ін-т стратег, досл., 2001. 154 с.
4. Економічний словник-довідник / за ред. С.В. Мочерного. К.: Femina, 1995. 368 с.
5. Єрохін С.А. Основні засади формування стратегій соціально-економічного розвитку України. Актуальні проблеми економіки. 2004. № 12. С. 17–23.
6. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: основные понятия и принципы. М.: Университетский гуманитарный лицей, 2001. 315 с.
7. Котлер Ф. Основы маркетинга. СПб.: Корунс, 1994.
8. Кредісов А., Літовченко Б. Стратегічний менеджмент на початку XXI ст.: зміна парадигми. Економіка України. 2011. № 2. С. 28–37.
9. Манов В. Реформы в постсоциалистическом государстве: опыт Болгарии. М.: Экономика, 2000. 354 с.
10. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж.Б. Куинн, С. Гошал. СПб.: Питер, 2001.
11. Почепцов Г. Стратегія як мистецтво і особливий вид політики. Політичний менеджмент. 2004. № 2. 250 с.
12. Словарь иностранных слов / под ред. Ф.Н. Петрова и др. М.: Советская энциклопедия, 1964. 548 с.
13. Соловьев В.С. Стратегический менеджмент. Ростов-на-Дону: Феникс, 2002. 448 с.
14. Стратегический менеджмент / Д. Стоунхаус, Д. Кэмпбел, Б. Хьюстон. М.: Прометей, 2003. 336 с.
15. Шубін О. Стратегічне управління як основна частина системи менеджменту підприємства. Журнал європейської економіки. 2003. № 4. С. 470.
16. Chandler A. Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise. Cambridge, MA: MIT Press, 1962. 466 p.
17. Baker M. Digital Transformation. 2014. 226 с.
18. Digital / Oxford dictionaries. URL: <https://en.oxforddictionaries.com/definition/digital>.
19. Digital Europe: Realizing the continent's potential / McKinsey&Company. 2016. URL: <https://www.mckinsey.com/business-functions/digital-mckinsey/our-insights/digital-europe-realizing-the-continent-potential>.
20. Heinze A., Griffiths M., Fenton A., Fletcher G. Knowledge exchange partnership leads to digital transformation at Hydro-X Water Treatment. Global Business and Organizational Excellence, 2018. P. 6–13.
21. Lankshear C., Knobel M. Digital literacies: concepts, policies and practices. 2008. 173 p.
22. Patel K., McCarthy M. Digital transformation: the essentials of e-business leadership. 2000. 134 p.
23. Polak B. ECON 159: Game Theory. Lecture 1 Transcript. Open Yale Courses. 2007. URL: <http://oyc.yale.edu/economics/econ-159>.
24. Rowe A., Mason R., Dickel K. Strategic Management. N.Y., 1996. 953 p.
25. Stolterman E., Croon A. Information systems research: relevant theory and informed practice. 2004. 689 p.
26. Thompson J.L. Strategic Management: Awareness and Change. Cengage Learning EMEA, 2001. 1141 p.

REFERENCES:

1. Budzan B. (2001) Menedzhment v Ukrayini: suchasnist iperspektyvy [Management in Ukraine: Present and Future] K.: «Osnovy», 349 p. [In Ukrainian].
2. Grumen G. What digital transformation really means. URL <https://www.infoworld.com/article/3080644/it-management/what-digital-transformation-really-means.html>. (04.11.2018).
3. Goncharenko O., Lysycyn Ye. (2001) Metodologichni zasady rozrobky novoyi redakciyi Konceptiyyi Nacionalnoyi bezpeky Ukrayiny [Methodological Principles for the Development of a New Revision of the Concept of the National Security of Ukraine] K.: Nacz. in-tstrateg, dosl., 154 p. [In Ukrainian].
4. Mochernyi S. (1995) Ekonomichnyj slovnyk-dovidnyk [Economic Dictionary – Directory]. K.: Femina, 368 p. [In Ukrainian].
5. Yeroxin S.A. (2004) Osnovni zasady formuvannya strategij socialno-ekonomichnogo rozvytku Ukrayiny [Basic principles of formation of strategies of social and economic development of Ukraine]. Aktualni problem ekonomiky. № 12. – P.17 – 23. [In Ukrainian].
6. Zub A.T. (2001) Strategicheskij menedzhment: osnovnye ponjatija i principy [Strategic management: basic concepts and principles] M.: Universitetskij humanitarnyj licej, 315 p. [In Russian].
7. Kotler F. (1994) Osnovy marketinga [Marketing basics] SpB.: AO «Koruns». [In Russian].
8. Kredisov A., Litovchenko B. (2011) Strategichnyj menedzhment na pochatku XXI st.: zmina paradygmy [Strategic management at the beginning of the XXI century: a paradigm shift] Ekonomika Ukrayiny. № 2. p. 28-37. [In Ukrainian].
9. Manov V. (2000) Reformy v postsocialisticheskom gosudarstve: opyt Bolgarii [Reforms in the post-socialist state: the experience of Bulgaria] M.: OAO «Izdatel'stvo «Jekonomika». 354 p. [In Russian].

10. Mincberg G., Kuinn B., Goshal S. (2001) Strategicheskij process [Strategic process] SPb.,Piter. [In Russian].
11. Pohepczov G. (2004) Strategiya yak mystecztvo i osoblyvyj vyd polityky [Strategy as an art and a special kind of politics] Polity`chny`jmenedzhment. № 2. 250 p. [In Ukrainian].
12. Slovar inostrannyh slov. Sovetskaja jenciklopedija (1964) [Dictionary of foreign words. Soviet encyclopedia] F. Petrova (Ed). 548 p. [In Russian].
13. Solovev B. (2002) Strategicheskij menedzhment [Strategic management] Rostov-na-Donu: Feniks. 448 p. [In Russian].
14. Stounhaus D., Kjempbel D., H'juston B. (2003) Strategicheskij menedzhment [Strategic management] M.: «Prometej».336p. [In Russian].
15. Shubin O. (2003) Strategichne upravlinnya yak osnovna chastyna systemy menedzhmentu pidpryyemstva [Strategic management as the main part of the enterprise management system] Zhurnal yevropejs`koyi ekonomiky. № 4. – 470 p. [In Ukrainian].
16. Chandler A. (1962) Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise. Cambridge, MA: MIT Press.466 p.
17. Baker M. (2014) Digital Transformation. 226 p.
18. Digital. Oxford dictionaries. Available at: <https://en.oxforddictionaries.com/definition/digital>. (29.10.2018)
19. Digital Europe: Realizing the continent's potential (2016) McKinsey&Company. Available at: <https://www.mckinsey.com/business-functions/digital-mckinsey/our-insights/digital-europe-realizing-the-continent-potential>. (29.10.2018)
20. Heinze A., Griffiths M., Fenton A., Fletcher G. (2018) Knowledge exchange partnership leads to digital transformation at Hydro-X Water Treatment. Global Business and Organizational Excellence. p. 6–13.
21. Lankshear C., Knobel M.(2008) Digital literacies: concepts, policies and practices. 173 p.
22. Patel K., McCarthy M.(2000) Digital transformation: the essentials of e-business leadership. 134 p.
23. Polak B. (2007) ECON 159: Game Theory. Lecture 1 Transcript. Open Yale Courses. Available at: <http://oyc.yale.edu/economics/econ-159> (30.10.2018)
24. Rowe A., Mason R., Dickel K. (1996) Strategic Management. N.Y., 953 p.
25. Stolterman E.,Croon A. (2004) Information systems research: relevant theory and informed practice. 689 p.
26. Thompson J. (2001) Strategic Management: Awareness and Change. Cengage Learning EMEA, 1141 p.

Gudz O.E.

Doctor of Economics, Professor
State University of Telecommunications

Makovii V.V.

Postgraduate Student
State University of Telecommunications

DEVELOPING STRATEGIES OF DIGITAL – TRANSFORMATION OF COMPANIES

The development of modern information technology changes the ways of end-user's interaction with companies. Today, a user is connected with them by various digital-channels: sites, mobile applications, online-consultants and etc. The user is located in the center of this system who wants to interact with the company through all available channels in any time. The question of strategies' development of their digital-transformation becomes the most important at the adaptation of their companies according to modern trends.

According to our research we analyzed the concept, essence and peculiarity of strategies' development of digital-transformations of companies.

We understood, that we should use not only digital technology for providing commercial success of management company, but above all we should change our thinking, style of leadership, system of encouragement and process of adopting new business-models.

We substantiated tasks and ways about digital-transformations of companies based on modern digital technologies, which provides changes of forms and methods of information management, reorientation of values and priorities of companies' functioning under conditions of competition aggravation and intensification of global and integrational business processes.

In addition, we designated the four main advantages, which digital-transformation gives the company: innovation, profitability, competition aggravation and economy. According to this research we found that such companies which have already come to the stage of transformation, they could achieve essential business results. The idea of IT-transformation is used in business more frequently. And now, not only IT-specialists but even the leadership of companies accepts its critical and strategical value.

Digital transformation – is the strategical process of changing business under condition of new digital economy, which provides complex of changes through the introduction of innovative culture, adaptation of business-model, widely using of data, customer centricity and value's management. All companies have to develop and implement their own strategies of digital-transformations, in order to show the best results not only now, but to provide the growth in future. Today, digital-transformation is needed not only for business's survival, but for building a flexible business-model, which will help to be successful in this constantly changeable world of future.

ПОШУК УПРАВЛІНСЬКИХ ТАЛАНТІВ – РЕАЛЬНА ПРОБЛЕМА СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

SEARCH FOR MANAGEMENT TALENT IS A REAL PROBLEM OF MODERN MANAGEMENT

УДК 005.562

Гуляс Я.Ю.

студент

Індустріальний інститут

ДВНЗ «Донецький національний
технічний університет»

Лизунова О.М.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту

Індустріальний інститут

ДВНЗ «Донецький національний
технічний університет»

У статті розглянуто проблеми пошуку управлінських талантів як напрям сучасного менеджменту. Охарактеризовано особливості відносин «керівник – підлеглий». Проаналізовано вимоги до менеджерів, за якими компанія Google приймає на роботу. Визначено основні якості успішного та талановитого менеджера. Розроблено пропозиції, які допоможуть компаніям у пошуку талановитих менеджерів.

Ключові слова: талант, управлінський талант, менеджер, підлеглий, пошук талантів, «менеджерська рука», ефективне управління.

В статье рассмотрены проблемы поиска управленческих талантов как направление современного менеджмента. Охарактеризованы особенности отношений «руководитель – подчиненный». Проанализированы требования к менеджерам, по которым компания Google принимает на

работу. Определены основные качества успешного и талантливого менеджера. Разработаны предложения, которые помогут компаниям в поиске талантливых менеджеров.

Ключевые слова: талант, управленческий талант, менеджер, подчиненный, поиск талантов, «менеджерская рука», эффективное управление.

The article discusses the problems of finding managerial talent as the direction of modern management. Describes the problems of the relationship "Manager-subordinate". Analyzed the requirements for managers on which company Google takes on the job. The main qualities of a successful and talented Manager are defined. Developed proposals that will help companies in finding talented managers.

Key words: talent, talent management, manager, subordinate, talent search, the "management arm", effective management.

Постановка проблеми. Дефіцит управлінських талантів величезний. Система розширеного відтворення сучасних менеджерів не побудована. Майже немає якісної бізнес-освіти. У найзагальнішому значенні талант – сукупність здібностей людини, властивих йому обдарувань, умінь, знань, досвіду, інтелекту, розважливості, характеру та енергії. Сюди ж відноситься його здатність до навчання і зростання. Знайти визначення управлінському таланту трохи складніше. Певну частину таланту не можна описати, а можна тільки розпізнати. Не існує універсального визначення видатного управлінця, тому що вимоги в різних компаніях відрізняються. Зараз саме талант – головний чинник, що визначає успіх компаній, здатність компанії залучати, розвивати та утримувати таланти буде головною конкурентною перевагою ще багато років. Здавалося б, цю думку легко зрозуміти, але багато компаній так і не усвідомили її до кінця і продовжують дотримуватися старих поглядів. Таким чином, проблема пошуку управлінських талантів є досить актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні напрями наукових досліджень у галузі управління талантами походять від зарубіжних дослідників, а тому першими вони мали місце практичного застосування в міжнародних компаніях. Базові основи управління талантами були досліджені в роботах таких відомих іноземців, як Е. Майклз, А. Робертсон, Х. Хендфілд-Джонс, Е. Екселрод, Т.Дж. Пітерс, Дж. Біллсберрі, Б. Аксельрод та ін. Питанням управління талантами в останні роки приділяється багато уваги вченими (розроблення теоретичних основ такого управління) і практиками (впрова-

дження різних моделей управління талантами та оцінка їх ефективності для бізнесу). Дослідженнями в галузі управління персоналом займалися вітчизняні вчені: В.М. Данюк, А.М. Колот, О.М. Левченко, В.Г. Никифорова та ін. Також питанням управління талантами присвячено чимало праць практиків у сфері HR, особливо у США, звідки й походить термін «управління талантами».

Постановка завдання. Основною метою дослідження є розроблення пропозицій, які допоможуть компаніям у пошуку талановитих менеджерів, яких передусім будуть потребувати підлеглі; розгляд управлінських талантів як реальної проблеми, що існує в сучасному менеджменті; аналіз вимог до менеджерів, за якими компанія Google приймає на роботу; визначення основних якостей успішного та талановитого менеджера.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управлінський талант – це поєднання гострого стратегічного розуму, лідерських здібностей, емоційної зрілості, навичок спілкування, підприємницьких інстинктів, функціональних навичок, уміння досягати результатів, а також здатності залучати і надихати інші таланти. Керувати людьми завжди було важко [1]. Менеджери завжди були затиснутими між роботодавцем і працівником, намагаючись знайти компроміс між їх суперечливими бажаннями й очікуваннями. Більшість керівників, як це взагалі властиво людській природі, найчастіше просто усувалися, щоб не виявитися залученими у цей конфлікт. У пошуку талантів є три основні рушійні сили:

– незворотний перехід від індустріального століття до інформаційного;

– активізація попиту на управлінські таланти високого класу;

– зростаюча схильність людей змінювати місце роботи [2].

Оскільки ці структурні сили не виявляють ознак ослаблення, активний пошук талановитих управлінців буде визначальною рисою ділового світу ще багато років.

Старомодне робоче місце (породило післявоєнний міф про службові сходи, що забезпечують гарантію збереження роботи) залишило в спадщину загальне лідерство, що ґрунтується на підлеглих, діючих за принципом «порятунок потопаючих – справа рук самих потопаючих». У старій ієрархічній моделі (пірамідальній організаційній структурі) підлеглі приймали як належне авторитет менеджера і роботодавця. У результаті вони самі намагалися зрозуміти, що повинні робити, і робили це, безсумнівно, здійснюючи безліч помилок. Сучасний світ тісно взаємопов'язаний, надзвичайно конкурентний, заснований на знаннях. Ринки хаотичні, попит на ресурси непередбачуваний, роботодавці знаходяться в умовах постійних змін. Щоб вижити, вони змушені залишатися гнучкими і мати низькі витрати, а окремим людям потрібно проявляти все більше енергії для того, щоб забезпечити своє існування і своєї сім'ї. Традиційні джерела авторитету теж поступово поступаються місцем новим. Значення старшинства, віку, посади, встановленої практики зменшується. Організаційні структури стають менш ієрархічними, зникають цілі управлінські шари.

Відносини «керівник – підлеглий» стали короткостроковими; багатьма працівниками керують тимчасові менеджери проектів, а не керівники, що знаходяться сходиною вище в ієрархії. Більше того, обсяг відповідальності керівника – кількість співробітників, офіційно підпорядкованих одному керівнику – збільшився. Все частіше менеджери керують співробітниками, що працюють віддалено. До того ж збільшилися обсяг і складність роботи, виконуваної їхніми підлеглими. Лідери компаній часто повідомляють у приватних розмовах, що сподіваються вирішити проблему менеджменту за допомогою технологій («комп'ютери не сперечаються, не скаржаться і не висуюють вимог!»). Інші кажуть, що сподіваються на аутсорсинг та імміграцію («працівники з більш традиційних культур ще не позбулися старої робочої етики») [3]. Звичайно, у технологічного, аутсорсингового та імміграційного рішень є певні обмеження, але ці стратегії популярні саме тому, що надають можливість обійти стороною завдання, як зробити так, щоб менеджери дійсно управляли підлеглими. Які основні тренди в управлінні людським капіталом? Це – «управління за допомогою постановки мети», примусовий розподіл оцінок продуктивності, система оплати праці за результатами. Це три найбільш

значущих тренди в менеджменті характерні для сучасних організацій, що допускають тільки високу продуктивність праці [4]. Але тут є проблема «воза попереду коня». Іронія полягає у тому, що всі ці стратегії застосовуються для того, щоб компенсувати відсутність твердої менеджерської руки. Але ефективність кожної з них залежить саме від наявності такої руки, і вони покірно зазнають невдачі, якщо менеджери слабкі. Ось чому у цих стратегіях така неоднозначна репутація.

На стадії ідентифікації та залучення талантів важливу роль відіграє оцінка привабливості підприємства або організації потенційними майбутніми талановитими співробітниками. Сьогодні у світі спостерігається тенденція зростання частоти зміни місць роботи талантами, оскільки попит на них збільшився. Імідж компанії, матеріальні заохочення, соціальний пакет мають значний вплив на вибір компанії талантами. Сама стадія управління талантом включає у себе зміст талантів в організації, інвестиції в менеджмент, лідерство, створення таких умов, за яких співробітники розвивають власні навички і несуть відповідальність за поліпшення організації бізнес-процесів. Успіх на етапі оцінки управління талантами в першу чергу залежить від того, що саме та чи інша організація вкладає у поняття «талант-менеджмент» і «талант», які є базовими для побудови єдиної стратегії управління талантами. Ефективне управління ними сприяє підвищенню іміджу компанії як роботодавця і допомагає зберегти існуючі та залучити нових. Велика кількість керівників знаходиться під неймовірним тиском. Багато людей отримують посаду керівника, тому що вони добре виконують якусь роботу, але зазвичай не тому, що добре вміють керувати людьми. Приступивши до посади, більшість менеджерів-новачків не отримує практично ніякої ефективної підготовки.

Компанія Google – одна з найбільш незвичайних і нестандартних у корпоративному світі. Після випуску своїх акцій у публічний обіг посіла перше місце в рейтингу найдорожчих представників медіаіндустрії. «Наші співробітники, які називають себе «гуглерами», – це наше все. Google створений саме на здатності залучати і ростити таланти виняткових технічних фахівців і менеджерів. Нам пощастило працювати з безліччю дійсно креативних і захоплених своєю роботою зірок. І в майбутньому ми сподіваємося побачити у своїй команді багато нових блискучих професіоналів. Ми робимо все можливе для створення атмосфери, в якій талановиті люди винагороджуються за свій внесок у розвиток Google і за те, що вони допомагають зробити цей світ краще» [5]. Такий рецепт успіху Google, успіху Ларрі Пейджа і Сергія Бріна як підприємців, успіху менеджерів Google, багато з яких стали мільйонерами. Він може стати ключем до успіху вашого бізнесу або кар'єри. Все залежить від вашого вибору.

Тож як все-таки компанія вибирає собі менеджерів? Згідно з дослідженням Інституту Геллапа, компанії у 82% випадків вибирають менеджерів помилково. Хороший та професійний менеджер – рідкісна удача, але в Google не покладаються неї. Там було запущено програму Project Oхуген – пошук ідеальних керівників за допомогою великих даних. Результати досліджень лягли в основу навчальних програм для менеджерів. Ось найцінніші якості керівника в порядку значимості. Команда Project Oхуген виявила вісім якостей успішних менеджерів (за спаданням важливості):

1. Вони хороші ментори.
2. Вони делегують повноваження і не контролюють дрібниці.
3. Їм цікаві успіх і благополуччя підлеглих.
4. Вони продуктивні й орієнтовані на результат.
5. Вони відкриті і чують підлеглих.
6. Вони допомагають співробітникам у кар'єрі.
7. У них завжди є чіткий план і стратегія для команди.
8. Вони мають ключові технічні навички і дають поради команді [6].

Google підтримує регулярні співбесіди «віч-на-віч» із керівником і рекомендує методи коучингу: не пропонувати відповіді, а задавати питання. Крім того, зворотний зв'язок має бути конструктивним, негативні коментарі повинні врівноважуватися позитивними.

Навіть в Інтернет-гіганті Google технічні навички – на останньому місці за значимістю. Зв'язок із командою куди важливіше. Але так само компанія виділяє три найголовніші помилки менеджерів:

1. Невміння вписатися в команду. Нездібний керівник або найнятий зі сторони менеджер не завжди розуміє унікальні особливості управлінської роботи в Google.

2. Непослідовність в управлінні. Менеджер, який не використовує коучинг, не дає співробітникам рости і розвиватися. Він чекає запитів від співробітників і не стимулює їх.

3. Небажання приділяти час спілкуванню. Такий менеджер сконцентрований на технічних завданнях і нехтує особистими контактами з командою.

Висновки з проведеного дослідження. Нині у світі дуже мало талановитих керівників. Насправді дуже важко вміти вести себе так, щоб підлеглі відчували себе комфортно і стали однією командою. Але ще важче надихати людей, викликати в них бажання йти за вами, особливо коли вони вам не підкоряються безпосередньо. Талановиті менеджери не втомлюються задавати питання, щоб перевірити правильність вибраної стратегії. Вони відстоюють іншу думку виключно для того, щоб «витягнути» зі своїх підлеглих максимум ідей. Будь-яка прихована думка може негативно позначитися на проекті. Талановитий керівник за необхідності бере відповідальність і навіть провини на

себе. Тільки за таким керівником люди готові йти. Талановиті керівники не дають скривдити своїх підлеглих і не хизуються своїми досягненнями. Чим частіше ви говорите: «Ніхто так раніше не робив», тим сильніше ваші підлеглі хочуть це зробити. І команду набирають відповідну – з людей, які ніколи не скажуть «ні», яким би складним не здавалося завдання. Звичайно, непросто керувати командою бунтарів, але тільки так можна кинути виклик стереотипам і придумати щось нове. Треба пам'ятати, що обставини змінюють людей. «Мистецтво розмови – в умінні слухати». Керівники повинні слухати, нікого не перебиваючи і, якщо треба, погоджуватися із тими чи іншими пропозиціями. Варто розуміти, що стримуватися дуже непросто, але все ж ця модель поведінки дає хороший результат. «Якщо всі думають однаково, то хтось не думає». Саме цього прагнуть не допустити справжні талановиті керівники, збираючи свою команду. Талановиті керівники намагаються постійно говорити «чому» і «чому б і ні», вони легко відмовляються від менторського тону в спілкуванні з молоддю. Вони розуміють, що є речі, про які молоді професіонали знають більше. Справжні керівники розуміють, як важливо іноді відключитися від усіх справ і просто подумати. Тому на якийсь час вони зникають. Це дає можливість вирватися з повсякденної рутини, почути щось абсолютно нове, що не має ніякого відношення до їхньої професії. Талановиті керівники – майстри створення творчої атмосфери. Крім того, вони чітко знають межі своїх можливостей і відчувають, коли їхня енергія вичерпується і коли їм необхідна підзарядка.

Людина, що володіє управлінським талантом, – це перш за все кваліфікований фахівець і досвідчений управлінець, який:

- здатний аналізувати рішення і документи центрального офісу;
- може замінювати керівні посади та посади профільних фахівців;
- може бути наставниками для нових керівників;
- може виконувати роль кризових менеджерів і врятувати ситуацію в інших підрозділах;
- здатний розробити нові рішення;
- може впроваджувати інновації, враховуючи особливості компанії.

Найкращий варіант пошуку талановитих керівників – виховати свого експерта в управлінні ефективністю компанії співробітників, які добре себе зарекомендували і знають усе зсередини. Звичайно, на сучасному етапі розвитку ринку праці знайти такого співробітника з раніше названими навичками досить складно, тому компанії можуть розробляти спеціальні програми, методики, які допоможуть розвивати управлінські таланти. Людина-керівник – це найважливіша людина на робочому місці. І для того щоб стати дійсно хоро-

шим і талановитим менеджером, потрібно битися з епідемією недоменеджменту. Створіть справжню систему відповідальності. Зробіть усе, щоб робота йшла добре. Допоможіть іншим працювати дуже добре, швидко і весь день. Готуйте всіх до успіху на кожному кроці. Якщо комусь щось знадобиться, допоможіть досягти цього. Прийміть свою владу, станьте сильним лідером і менеджером. Ви повинні зробити це заради свого роботодавця. Ви повинні зробити це заради своїх підлеглих. Ви повинні зробити це заради себе самого.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Управління талантами – що це? URL: <http://www.upsteem.com/novosti/upravleniie-talantami-ctoeto#.UWVfWle3SB4>.
2. Talent Management. URL: <https://www.talent-management.com.ua/upravlenie-talantami/>.
3. Война за таланты / Е. Майклз, Х. Хэндфилд-Джонс, Е. Экселрод. М.: Фербер, 2015. 272 с.
4. Броунінг Г. управління талантами / Г. Броунінг.– М: Академія, 2011. – 236с.
5. Как в Google нанимают и оценивают сотрудников: 10 откровенных HR-директора. URL:

<https://ain.ua/2016/03/22/kak-v-google-nanimayut-i-ocenivayut-sotrudnikov-10-otkrovenij-hr-direktora/>.

6. Harvard Business Review. URL: <http://hbr-russia.ru/management/upravlenie-personalom/p18102/>.

REFERENCES:

1. Upravlinnja talantamy – shho ce? // [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.upsteem.com/novosti/upravleniie-talantami-ctoeto#.UWVfWle3SB4>
2. Talent Management [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <https://www.talent-management.com.ua/upravlenie-talantami/>
3. Majklz E. Vijna za talanty / E. Majklz, Kh. Khəndfyld-Dzhons, E. Ekselrod. – M.: Ferber, 2015. – 272 p.
4. Brouningh Gh. upravlinnja talantamy / Gh.Brouningh.– M: Akademija, 2011. – 236
5. Kak v Google nanymajut y ocenivajut sotrudnykov: 10 otkrovenyj HR-dyrektora [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <https://ain.ua/2016/03/22/kak-v-google-nanimayut-i-ocenivayut-sotrudnikov-10-otkrovenij-hr-direktora/>
6. Harvard Business Review [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://hbr-russia.ru/management/upravlenie-personalom/p18102/>

Gulyas Y.Y.

Student

Industrial Institute of State Higher educational institution
Donetsk National Technical University

Lyzunova O.M.

Candidate of Economic Sciences,

Associate Professor of the Department of Management
Industrial Institute of State Higher educational institution
Donetsk National Technical University

SEARCH FOR MANAGEMENT TALENT IS A REAL PROBLEM OF MODERN MANAGEMENT

The article considers with the problem of finding managerial talents as a direction of modern management. Characterized particular relationship “Manager-subordinate”. Analyzed the requirements for managers on which Google takes on the job. The main qualities of a successful and talented manager are determined. Developed proposals that will help companies in finding talented managers.

The question for finding managerial talents by modern companies is very important today. The deficit of managerial talent is enormous. The system of expanded reproduction of modern managers is not built. There is no universal definition of a talented manager, because requirements in companies different. Today, talent is the main factor determining the success of companies, and the company's ability to attract, develop and retain talent will be the main competitive advantage for many years.

Managers have always been clamped between the employer and employee, trying to find a compromise between them contrary to each other's desires and expectations. The modern world is closely interconnected, extremely competitive, based on knowledge. Markets are chaotic, demand for resources unpredictable, employers are in constant change. To survive, they have to remain flexible and have low costs, and individuals need to show more energy to ensure their existence and their families. Success at the stage of talent management evaluation primarily depends on what exactly this or that organization puts into the concept of “talent management” and “talent”, which are the basis for building a unified talent management strategy. Effective management helps to improve the company's image as an employer and helps to maintain existing and attract new ones.

The current requirements for managers when they are hired by Google are investigated. According to a study by the Gallup Institute, 82% of companies choose managers by mistake. Therefore, the project Oxygen program was launched – search for ideal managers with the help of big data.

The best option of finding talented leaders it is educate your expert in the management effectiveness of the company employees.

СИСТЕМА МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ БАНКУ

MOTIVATION OF LABOR PERSONNEL

УДК 33.2964

Ізюмцева Н.В.

к.е.н.,

доцент кафедри менеджменту та соціально-гуманітарних дисциплін Харківський навчально-науковий інститут

Державного вищого навчального закладу

«Університет банківської справи»

Данильченко І.А.

студентка

Харківський навчально-науковий інститут

Державного вищого навчального закладу «Університет банківської справи»

У статті встановлено велике значення мотивації праці персоналу банківських установ. Визначено поняття «мотивація» та його сутність. Розглянуто один із найвідоміших підходів до визначення потреб людини та пояснено його особливості. Досліджено актуальні проблеми управління персоналом банківських установ у сучасних умовах та запропоновано методи для створення більш ефективної та збалансованої системи мотивації професійної діяльності банківського персоналу.

Ключові слова: персонал, мотивація, банк, стимулювання, продуктивність праці, потреби, заохочення.

В статье показано большое значение мотивации труда персонала банковских учреждений. Определено понятие «мотивация» и его сущность. Рассмотрен один из самых известных подходов к определению потребностей человека и объяснены его особенности. Исследованы актуальные проблемы

управления персоналом банковских учреждений в современных условиях и предложены методы для создания более эффективной и сбалансированной системы мотивации профессиональной деятельности банковского персонала.

Ключевые слова: персонал, мотивация, банк, стимулирование, производительность труда, потребности, поощрения.

The article describes the importance of the motivation of the work of staff of banking institutions. The concept of "motivation" and its essence are defined. One of the most well-known approaches to the definition of human needs is considered and its features are explained. The current problems of personnel management of banking institutions in modern conditions were investigated and methods for creating a more efficient and balanced system of motivation for professional activity of banking personnel were proposed.

Key words: staff, motivation, the bank, promotion, labor productivity, needs, rewards.

Постановка проблеми. Реалії нашого життя є дуже швидкоплинними і легко піддаються змінам. Розвиток науково-технічного прогресу, економічні, політичні та соціальні зміни зачіпають усе без винятку. Не стала винятком і банківська сфера. Успішне функціонування банків, їх надійність, репутація та здатність адаптуватися до будь-яких обставин залежать насамперед від якості та оперативності роботи банківських працівників, рівня їхньої освіти, компетенції, особистих якостей, умінь працювати в умовах конкуренції та постійно вдосконалюватися.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вагомий внесок у теоретичне розроблення проблем трудової мотивації зробили такі вітчизняні та російські вчені, як О. Амоша, Д. Богиня, В. Глущенко, М. Долішній, А. Здравомислов, Г. Одинцова, В. Сай, І. Сорока, М. Чумаченко, а також зарубіжні економісти, філософи та соціологи: Ш. Річі, П. Мартін, П. Армстронг, А. Маслоу, Ф. Херцберг, Б. Моснер, Б. Снідерман та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення особливостей системи мотивації персоналу у фінансовій установі (на прикладі ПАТ «КБ «ПриватБанк»).

Виклад основного матеріалу дослідження.

Успіх будь-якої організації, будь то виробнича сфера чи фінансова, майже на 70% залежить від уміло підібраних кадрів. Під це правило підпадає й банківська установа. Саме трудові ресурси, що працюють як єдиний злагоджений механізм з однією чітко визначеною метою, є запорукою успішного існування та процвітання банківської установи [1, с. 848]. Як іноді видно на практиці, вкладання значних фінансових ресурсів у рекламу,

відкриття нових філіалів може дати лише тимчасові переваги перед конкурентами. Відсутність мотивованого та зацікавленого в досягненні успіху й процвітання банківської установи персоналу може звести всі зусилля нанівець. Отже, можна сказати, що якщо в банку є ефективно працюючий персонал, то він здатен залучити як усю необхідну інформацію, так і фінансові ресурси, а кінцевим результатом будуть перші позиції в рейтингу найбільш успішних банків України. Як показує статистика, у 2018 р. найбільш успішні банки України займають такі місця: на 1-му місці – «ПриватБанк» (активи зросли на 40,5 млрд. грн., або +18,5% на тлі торішньої докапіталізації за рахунок держави на 48,4 млрд. грн.); на 2-й позиції – «Ощадбанк» (+23 млрд. грн., або +10,9% на тлі докапіталізації урядом на 14,7 млрд. грн.); на 3-й сходинці – «Укрексімбанк» (+10,7 млрд. грн., або +6,6% на тлі докапіталізації Кабміном на 7,7 млрд. грн.).

Вважаємо, що ставлення працівника до виконання своїх обов'язків майже напряду залежить від рівня його вмотивованості. Чим більше стимулів у працівника, тим у нього більше зацікавленості в продовженні своєї діяльності у банківській установі, не звертаючи уваги на конкурентів, готовність викладатися на всі сто відсотків, адже він упевнений у тому, що його цінують, це буде давати поштовх робити свій внесок у спільну мету.

Слід відзначити, що мотивація в загальному розумінні – це сукупність рушійних сил, які спонукають людину до виконання певних дій [2].

Також варто відзначити, що мотивація, яка досить часто розглядається як процес, теоретично може бути представлена у вигляді шести стадій: виникнення потреб; пошук засобів задоволення

цих потреб; визначення напрямів дій; виконання конкретних дій; отримання винагороди за дії; відчуття задоволення потреб.

Проте слід сказати, що шлях до задоволення потреб людини може містити не всі шість стадій, але даний перелік найбільш об'єктивно дає уяву про особливості кожної.

Намагатимемося дослідити поняття «мотивація» на прикладі теорії потреб А. Маслоу. Зауважимо, що за десятиріччя існування теорії її вивченням займалися численні дослідники, тому постало досить нелегке завдання знайти щось нове та поєднати з банківською установою.

Ключова теза Маслоу про те, що будь-яка (психологічно здорова) людина, врешті-решт, на певному етапі життя починає прагнути до самореалізації, особливо справедлива для сучасного так званого постіндустріального суспільства [3, с. 478].

Певно, найбільш несподіване відкриття сьогоденної психології менеджменту – це те, що гроші (або пряник) чи страх (або батіг) є досить обмеженими засобами мотивації. Шляхом численних досліджень було з'ясовано: гроші сприймаються як компенсація за щось, що здійснюється в рамках обговорених і закріплених посадових обов'язків. Вони рідко спроможні спонукати людину творчо осмислити свої завдання й отримати задоволення від роботи.

Вчений зробив припущення, що в середньому людина задовольняє свої потреби приблизно так: на 85% – фізіологічні, на 70% – безпеки і захисту, на 50% – в любові і приналежності, на 40% – самоповаги і на 10% – самоактуалізації, але сьогодні досить часто керівництво банківської установи не враховує значення чинників впливу на формування системи мотивації працівників банківської установи. Так, не до кінця враховуються сама структура наявного персоналу (категорії працівників, їх рівень кваліфікації та кадровий потенціал, інтереси та потреби працівників); організаційні чинники прямої дії (споживачі (клієнти), конкуренція на ринку банківських послуг; робота здебільшого з юридичними чи фізичними особами) та ін.

Найбільш актуальні проблеми управління персоналом, з якими стикаються керівники банківських установ: занепад мотивації працівників (як правило, спричинений незадовільним рівнем оплати праці, але роботою у понаднормований час); персонал усіяко чинить опір змінам (як правило, питання ентузіазму персоналу під час нововведень безпосередньо залежить від ступеня їх втоми); небажання співробітників навчатися в принципі, що можна віднести до однієї з найактуальніших проблем із персоналом (як правило, у них уже був досвід безрезультатного навчання).

Сучасні системи мотивації досить ефективно розробляють і впроваджують провідні банківські установи, що є наслідком забезпечення високок-

валіфікованими ТОП-менеджментом і працівниками – від касира до начальника відділу.

Водночас досить корисним буде досвід мотивації банківського персоналу найбільш успішних закордонних компаній, які працюють в Україні, зокрема це Citibank, Lloyds TSB, BT Payphones, Glaxo Wellcome, Kraft Jacob Suchard, Philip Morris, Hewlett-Packard та ін. [4].

Оплата праці має найвищий ступінь впливу на трудову мотивацію. У цих установах уже давно діє система грейдів в оплаті праці, прогресивна шкала винагород за працю. Щодо комісійних, то це може бути навіть отримання відсотка від суми угод (відноситься передусім до кредитних менеджерів). Також широко діють спеціальні індивідуальні винагороди як визнання цінності того чи іншого працівника. Наприклад, премії за відданість банківській установі, якими нагороджують працівників, що працювали в банку певну кількість часу.

На превеликий жаль, нині працівникам українських банків дуже бракує мотивації, щоб ефективно працювати. Насамперед це пов'язано з відсутністю стабільності в країні: політична, економічна ситуація є нестабільною, законодавство весь час зазнає змін, рівень безробіття збільшується з кожним днем, спостерігається відтік депозитів, банкрутство банків, недовіра населення тощо. Люди почувають себе в постійній напрузі, незначеності, не відчувають упевненості у завтрашньому дні, що, відповідно, й відображається на їх роботі. Тобто, згідно з підходом Маслоу, потреби в безпеці (потреби нижчого рівня), не можуть бути задоволеними.

Зазначимо, що саме на керівництво українських банків покладено величезне завдання: не тільки будувати свою діяльність обмірковано та раціонально, а й сприяти тому, щоб персонал працював у заданому напрямі з найбільшою ефективністю. Вважаємо, що система мотивації професійної діяльності банківського персоналу повинна ґрунтуватися на чинниках, які включають мотивацію як матеріальну, так і нематеріальну.

Зокрема, слід також звернути увагу на те, що праця в банках носить колективний характер. Результат окремо взятих працівників формує загальну картину. Тому мотивація кожного працівника повинна відбуватися так, щоб він усвідомлював, що його власне благополуччя та впевненість у завтрашньому дні залежать від фінансового стану банку, клієнтів та іміджу. Чим кращою буде робота персоналу, тим кращими будуть відгуки клієнтів та й довіра до банку в цілому. І це призведе до збільшення клієнтської бази з відповідним фінансовим зростанням, яке за правильних рішень керівництва має бути відчутним для працівників.

Велика кількість соціальних досліджень показала, що матеріальне стимулювання є одним із найдієвіших напрямів мотивації працівників банків-

ських установ. Мотивація банківських працівників є не до кінця вивченим питанням. Для підвищення конкурентоспроможності банківської установи, збільшення продуктивності праці її співробітників керівництво банку повинно впровадити в практичну діяльність стабільне і своєчасне матеріальне стимулювання; заохочення вдосконалення майстерності, кваліфікації працівників. Широке розповсюдження отримала система заохочення у вигляді участі в прибутках організації, що передбачає встановлення частки прибутку, з якої формується заохочувальний фонд. Розмір виплати залежить від обсягів прибутку та загальних результатів фінансової діяльності банку. Така система, як правило, розповсюджується на управлінські кадри, які здатні реально впливати на прибутки. Участь в акціонерному капіталі передбачає придбання акцій і, відповідно, отримання дивідендів. Матеріальна мотивація включає у себе посадові оклади, премії й матеріальні заохочення співробітників, соціальний пакет та ін. [5]. Приклад матеріальної мотивації банківських працівників наведено в табл. 1.

У процесі соціологічного дослідження загальна кількість респондентів (працівників банківських установ) становила 220 осіб у віці від 25 до 59 років. Досліджувані за віковими групами розділилися так: 25–29 років – 40 осіб (8,3%), 29–35 років – 62 особи (28,3%), 36–45 років – 55 осіб (25%), 46–55 років – 55 осіб (25%), 55 і більше – 8 осіб (3,3%). Тобто найбільша кількість учасників опитування перебуває у віковій групі 25–55 років – 212 осіб (86,6%). За статтю учасники дослідження розподілилися так: 154 жінки (70%) і 66 чоловіків (30%). Аналіз соціологічних даних свідчить, що задоволених розміром свого заробітку дуже мало – 15 осіб (7% від загальної сукупності). Невелика частина працівників частково задоволена – 33 особи (15% від загальної кількості). Більше половини – 172 особи (78%) – повністю або частково незадоволені роботою і бажають поліпшення матеріального стимулювання своїх посад у банківських установах. Результати соціологічного дослідження, що проводилося пізніше, засвідчують, що 60% опитаних заробітна платня не задовольняє повністю. Крім

того, 80% респондентів зазначили, що змушені шукати додаткових джерел прибутку [6]. Це окреслює основну проблему: людина не може ефективно виконувати інтелектуальну роботу, коли її думки зайняті роздумами про те, як забезпечити собі та своїй родині гідне існування.

Розглянемо мотивацію праці персоналу на прикладі ПАТ «КБ «ПриватБанк» (далі – «ПриватБанк»). Основна мета «ПриватБанку» – підвищення ефективності і продуктивності персоналу. У зв'язку із цим в організації побудована система мотивації, ведеться точний і прозорий облік продуктивності кожного співробітника. Мотивація у «ПриватБанку» проявляється у вигляді матеріального і нематеріального стимулювання. Матеріальне стимулювання – це компенсаційний пакет, який складається з постійної та змінної частин і соціального пакету. Нематеріальне стимулювання – це забезпечення мотиваційного клімату в колективі, організація робочого оточення і нематеріального стимулювання.

Для досягнення високих результатів у своїй діяльності банку слід використовувати систему ефективної мотивації працівників як комплекс заходів, що стимулюють персонал не лише до роботи, за яку платять гроші, а й до особливої старанності та активного бажання працювати саме у цій установі. Методи і форми мотивації персоналу, що входять до загальної системи мотивації в банку, необхідно постійно розвивати й удосконалювати незалежно від певних звичаїв або встановлених моделей. Саме тому пропонуємо додати методи як матеріального, так і нематеріального стимулювання до вже існуючої моделі мотивації в «ПриватБанку», що представлено на рис. 1.

У «ПриватБанку» заробітна плата складається зі ставки і бонусів, використовується відрядно-преміальна система оплати праці. Працівникові понад основного заробітку за прямими відрядними розцінками нараховується премія за виконання і перевиконання встановлених конкретних кількісних та якісних показників роботи. Для різних категорій працівників існує певна ставка, але основний наголос банк робить на бонусну частину заробіт-

Таблиця 1

Характеристика матеріальних заохочень банківських працівників

Назва заохочення	Характеристика
Результативна надбавка	Сума витрат на результативну надбавку щомісячно визначається Головним банком. Включає у себе персональну бюджетну надбавку
Персональна надбавка	Встановлюється з урахуванням професійної компетентності, рівня виконання покладених обов'язків, ініціативності, творчого характеру роботи, який визначається вимогами виконуючих функцій та ін.
Бюджетна надбавка	Філії банку самостійно визначають суму витрат на бюджетну надбавку як різницю між затвердженою сумою витрат на результативну надбавку та сумою витрат на персональну надбавку
Щоквартальна винагорода керівників, заступників директорів	Визначається як відсоток до посадового окладу, встановлений залежно від групи, до якої віднесено регіональний підрозділ (РП), який визначається за рейтинговою оцінкою та коригується на коефіцієнт особистих продажів керівника РП

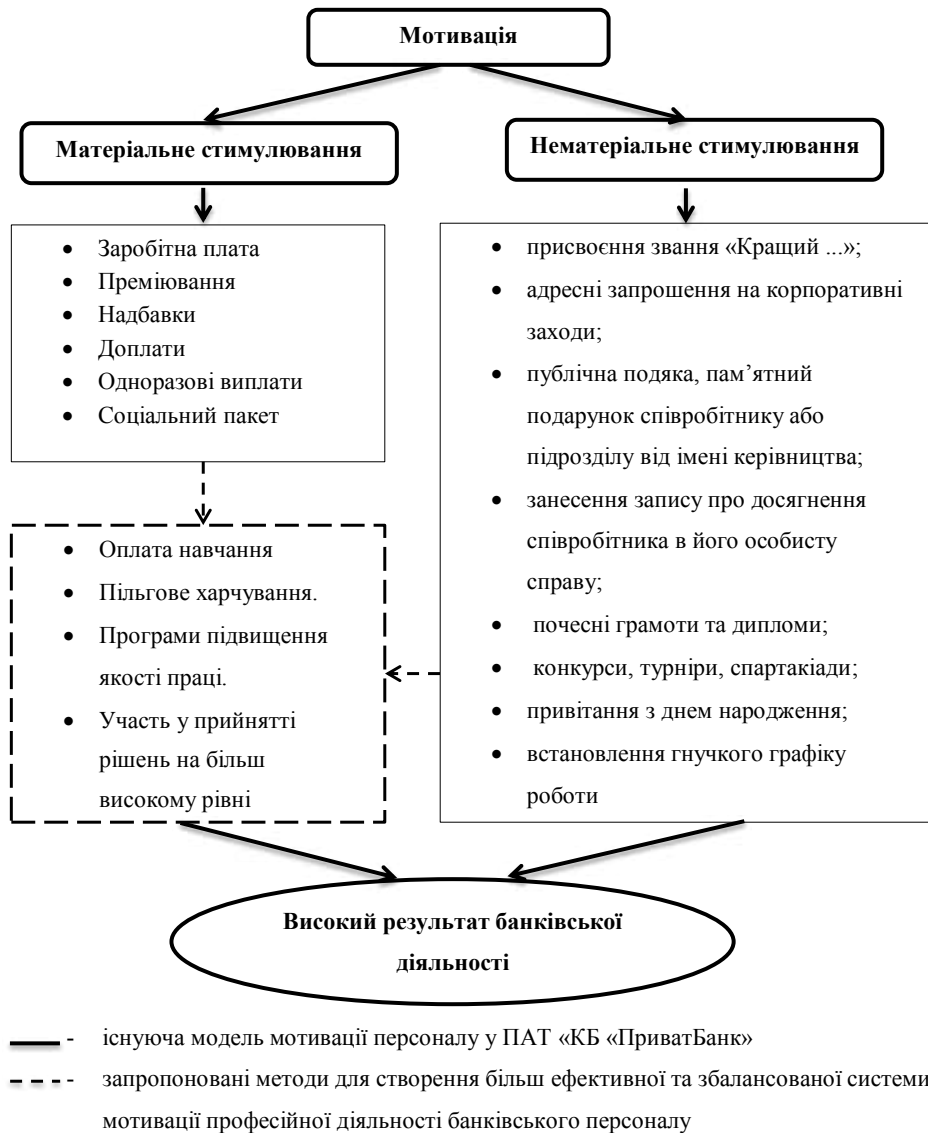


Рис. 1. Система мотивації праці персоналу у ПАТ «КБ «ПриватБанк»

ної плати. Такою політикою нарахування заробітної плати «ПриватБанк» прагне, щоб персонал був зацікавлений у досягненні високих результатів роботи, оскільки успіх банку залежить від того, як ефективно працюють працівники. Преміювання спрямоване на підвищення ефективності і результативності роботи як співробітника, так і банку в цілому. Премія не виплачується співробітникам банку, які показали у звітному періоді незадовільні результати роботи нижче встановленого рівня, у період випробувального строку, а також звільнення. Надбавки встановлюються окремим співробітникам банку за: високі трудові успіхи; виконання унікальних обов'язків; ключові компетенції; вислугу років; матеріальну відповідальність. Доплати встановлюються співробітникам банку за: виконання обов'язків тимчасово відсутнього працівника; понаднормові роботи; поєднання посад; наставництво; виконання обов'язків, які потребу-

ють великої відповідальності. Одноразові виплати фінансуються з різних джерел і встановлюються окремим співробітникам банку за внесення раціональних пропозицій, значну економію коштів банку, успішне завершення програми. Також важливою частиною матеріального стимулювання є соціальний пакет, який надає підприємство своїм працівникам. Соціальний пакет – сукупність благ, привілеїв, пільг і заохочень, що надаються банком його співробітникам.

Сьогодні «ПриватБанк» забезпечує всіх співробітників стандартним соціальним пакетом, це: пільги на надання банком послуг (пільгове кредитування); надання послуг корпоративного мобільного зв'язку; консультаційні послуги (юридичні, психологічні, фінансові); організація корпоративних заходів; забезпечення безпеки співробітників і членів їх сімей; організація літнього відпочинку дітей співробітників; надання матеріальної допо-

моги; новорічні подарунки дітям; обов'язкове медичне страхування співробітників.

Матеріальний складник мотивації персоналу в «ПриватБанку» демонструє, що заробітна плата, яка складається зі ставки і бонусів, є досить ефективною (як для самого працівника, так і для банку в цілому).

Що ж стосується нематеріальної мотивації у «ПриватБанку», то вона являє собою створення мотиваційного клімату в колективі, умови роботи та нематеріальне стимулювання. Ефективність нематеріальної мотивації в колективі залежить, насамперед, від керівника. Так, робочий клімат у колективі створюється керівниками банку шляхом: надання можливості професійного і кар'єрного зростання, ротатії персоналу; інформування співробітників про цілі, завдання банку, про оцінку роботи співробітників (як позитивної, так і негативної); надання можливості працівникові самостійно приймати рішення в межах своїх повноважень; створення умов «занурення» в роботу; забезпечення сприятливого психологічного клімату в колективі; забезпечення відкритого заохочення співробітника за досягнуті результати; надання співробітнику можливості участі в процесі прийняття рішень; надання можливості підтримки ініціативних співробітників; організації наставництва; делегування відповідальності та повноважень [7].

Також ми вважаємо, що за включення додаткових методів (оплата навчання, пільгове харчування, програми підвищення якості праці, участь у прийнятті рішень на більш високому рівні та ін.) система мотивації професійної діяльності банківського персоналу зазнає змін, які вплинуть на її збалансованість та підвищення ефективності.

Висновки з проведеного дослідження. У ході дослідження ми вивчили особливості системи мотивації персоналу у фінансовій установі та бачимо, що мотивація є дуже важливим складником ефективної роботи «ПриватБанку». Ефективна діяльність банку прямо залежить від професійних компетенцій його працівників. Для досягнення високого рівня мотивації працівників необхідно застосовувати різні форми мотивації та балансувати їх між собою, звертаючи увагу на потреби працівника та на цілі організації. Мотивація праці банківських працівників є вагомим чинником підвищення ефективності функціонування банків і їхньої конкурентоспроможності. Велику увагу необхідно приділяти навчанню працівників, залученню до участі у тренінгах та круглих столах, відрядженню

для обміну досвідом в інші країни. Це сприятиме поліпшенню знань та вдосконаленню кваліфікації працівників, а отже, успіх діяльності банку на пряму залежить від мудрості керівництва та прийнятих ним рішень, адже його особистий приклад є свого роду мотивацією.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Армстронг П. Практика управління людськими ресурсами. М.: Питер, 2012. 848 с.
2. Богацька Н.М., Демчук І.О. Значення мотивації праці персоналу для досягнення цілей підприємства. URL: http://www.rusnauka.com/7_NMIW_2009/Economics/37742.doc.htm.
3. Маслоу А. Мотивация и личность. СПб.: Евразия, 1999. 478 с.
4. Гончарова М.Л., Гордієнко В.П. Науково-методичні підходи до мотивації персоналу комерційного банку. URL: <http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/6711/1/motav.pdf>.
5. Особливості управління персоналом в банках. URL: <http://kerivnyk.info/2012/05/mycak.html>.
6. Показники банківської системи. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442.
7. Кар'єра в «ПриватБанке». URL: <http://privatbank.ua/work/>.

REFERENCES:

1. Armstrong P. Praktyka upravleniya chelovecheskymy resursamy / P. Armstrongh. – M.: Pyter, 2012. – 848 s.
2. Boghacjka N. M., Demchuk I. O. Znachennja motyvaciji praci personalu dlja dosjaghnennja cilej pidpryjemstva. [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu do dokumentu: – http://www.rusnauka.com/7_NMIW_2009/Economics/37742.doc.htm
3. Maslou A. Motyvacyja y lychnostj / A. Maslou. – SPb.: Evrazyja, 1999. – 478 s.
4. Ghoncharova M. L., Ghordijenko V. P. Naukovo-metodychni pidkhody do motyvaciji personalu komercijnogho banku. [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu do dokumentu: <http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/6711/1/motav.pdf>
5. Osoblyvosti upravlinnja personalom v bankakh [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <http://kerivnyk.info/2012/05/mycak.html>.
6. Pokaznyky bankivskoj systemy [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442
7. Kar'jera v PryvatBanke [Elektronnyj resurs] / Ofycyjnyj sajт PryvatBanka. – Rezhym dostupa: <http://privatbank.ua/work/>.

Izyumtseva N.

Ph. D. in Economic, Associate Professor,
Kharkiv Educational and Scientific Institute
of the State Higher Educational Institution
“University of Banking”

Danilchenko I.

Student
Kharkiv Educational and Scientific Institute
of the State Higher Educational Institution
“University of Banking”

MOTIVATION OF LABOR PERSONNEL

Currently, the issue of personnel management in banking institutions is becoming increasingly important. Taking all this into account, there is an acute question of the motivation of the personnel's professional activities and the ways in which it will be carried out. At the same time, the approach to creating an effective system of motivation must include many factors, much of which are constantly changing – that is, this system must be very flexible. All this gives an explanation of the relevance of the study of this issue and its importance for the development of both the entire banking system and, for a start, individual banking structures.

Proper management of human resources leads to the effective functioning of any enterprise. However, since at the moment the economic situation in the country is extremely unfavorable, it can be seen how difficult it is to find the right personnel management strategy in this area in modern conditions. The manager should possess not only professional qualities, but also be able to think creatively, as well as increase their competencies; take risks, taking all responsibility on yourself.

In relation to the Ukrainian banking system, most Ukrainian banks pay great attention directly to improving financial management, while the staff goes to the background. But it is important to understand that the staff is a significant factor in the survival and competitiveness of the bank. The most important business task and strategy of banking institutions is the selection of the best personnel management system.

Thus, the article reveals the essence of the current problems of personnel management in financial and credit institutions and gives examples of their possible solutions. Summing up, it is important to note that the effective activity of banks directly depends on the professional competencies of its employees. Top management should include in their responsibilities the creation and development of an organizational structure. The tasks of the HR manager should be: improving the quality of personnel work, improving the level of the personnel management system, as well as increasing the level of employee motivation. All employees should be interested in their activities and set to achieve their objectives, while managers should determine the degree of responsibility of each employee.

ОСОБЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВFEATURES ENSURING THE COMPETITIVENESS
OF TRADING COMPANIES

Статтю присвячено вирішенню теоретичних і методологічних питань щодо особливостей забезпечення конкурентоспроможності торговельних підприємств в умовах загострення конкурентної боротьби й активізації глобальних трансформаційних процесів. Досліджено та проаналізовано авторські трактування конкурентоспроможності. Висвітлено та згруповано основні чинники впливу на забезпечення конкурентоспроможності торговельних підприємств. Наведено процес забезпечення конкурентоспроможності торговельних підприємств. Охарактеризовано основні підходи до формування конкурентних переваг торговельних підприємств.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентні переваги, торговельні підприємства, чинники, зовнішні чинники, внутрішні чинники.

Статья посвящена решению теоретических и методологических вопросов об особенностях обеспечения конкурентоспособности торговых предприятий в условиях обострения конкурентной борьбы и активизации глобальных трансформационных процессов. Исследованы и проанализированы авторские трактовки конкурентос-

способности. Освещены и сгруппированы основные факторы влияния на обеспечение конкурентоспособности торговых предприятий. Приведен процесс обеспечения конкурентоспособности торговых предприятий. Охарактеризованы основные подходы к формированию конкурентных преимуществ торговых предприятий.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентные преимущества, торговые предприятия, факторы, внешние факторы, внутренние факторы.

The article is devoted to the solution of theoretical and methodological questions about the features of ensuring the competitiveness of trading enterprises in the conditions of intensified competitive struggle and the intensification of global transformation processes. Investigated and analyzed the author's interpretations of competitiveness. Covered and grouped the main factors influencing the competitiveness of commercial enterprises. This study presents the process of ensuring the competitiveness of trade enterprises. The main approaches to the formation of competitive advantages of trading enterprises are characterized.

Key words: competitiveness, competitive advantages, trade enterprises, factors, external factors, internal factors.

УДК 339.137

Данько Т.І.

к.е.н., доцент кафедри підприємництва та екологічної експертизи товарів
Національний університет
«Львівська політехніка»

Яворська Н.П.

к.е.н., доцент кафедри підприємництва та екологічної експертизи товарів
Національний університет
«Львівська політехніка»

Постановка проблеми. Сьогодні в умовах ринкової економіки рушійною силою для успішної діяльності торговельних підприємств є їхня конкурентоспроможність. Досягти у своїй діяльності конкурентних переваг та забезпечити високий рівень конкурентоспроможності торговельні підприємства можуть завдяки реалізації конкурентоспроможної продукції (надання послуг чи виконання робіт) з урахуванням низки чинників, які на них впливають.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковий доробок вітчизняних і зарубіжних учених в окресленому колі питань свідчить про різноплановість досліджень, що пов'язані з конкуренцією та конкурентоспроможністю підприємств. На сучасному етапі вагомий внесок у розроблення теоретико-методологічних засад конкурентоспроможності підприємства зробили праці таких вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких: І. Ансофф, Г. Азоев, Ф. Котлер, М. Портер, А. Томпсон, В. Герасимчук, І. Должанський, Т. Загорна, П. Завьялов, Б. Карлофф, Р. Камишніков, А. Мазаракі, Р. Фатхутдінов. Проте дослідження низки авторів не адаптовані до наявних умов функціонування вітчизняних торговельних підприємств, а стан внутрішнього торговельного ринку викликає необхідність поглиблення теоретичних положень щодо відображення особливостей забезпечення

конкурентоспроможності торговельних підприємств відповідно до вимог ринку.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей забезпечення конкурентоспроможності торговельних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринкові умови господарювання вимагають підтримки високого рівня конкурентоспроможності, що є одним із головних складників успіху діяльності будь-якого підприємства на внутрішніх і зовнішніх ринках [5, с. 99].

Дослідження особливостей забезпечення конкурентоспроможності торговельних підприємств необхідно починати з аналізу наукових тлумачень поняття «конкурентоспроможність». У сучасних наукових працях, як вітчизняних, так і зарубіжних, існує безліч визначень цього поняття, це пояснюється тим, що за час свого існування людство пройшло кілька етапів розвитку і трактування одного й того ж самого явища чи процесу було різним. Якщо на початку згадувалося лише про окремі чинники конкурентоспроможності, то згодом економісти об'єднали їх за низкою ознак у класи і почали розглядати інструменти впливу на них у межах отриманих груп. Таким чином, конкурентоспроможність є однією з основних категорій, що широко використовується в теорії та практиці економічних наук.

Конкурентоспроможність, на думку М. Портера, – це зумовлений економічними, соціальними та політичними чинниками стан країни або окремого товаровиробника на внутрішньому та зовнішньому ринках [6; 7].

Р. Фатхутдінов охарактеризував конкурентоспроможність як властивість об'єкта, що визначає ступінь реального чи потенційного задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, представленими на конкретному ринку [6; 7].

У працях І. Должанського та Т. Загорної висвітлено конкурентоспроможність як здатність виробляти й реалізовувати продукцію швидко, у достатній кількості, за високого технологічного рівня обслуговування та як можливість ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку [3; 6; 7].

Б. Карлофф розглядав конкурентоспроможність як здатність забезпечити кращу позицію порівняно з конкуруючим підприємством [7].

Г. Азоєв стверджує, що «конкурентоспроможність – здатність ефективно розпоряджатися власними й позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку, це результат його конкурентних переваг у всьому спектрі проблем управління підприємством» [2].

На думку Ф. Зав'ялова та Б. Райзберга, конкурентоспроможність – це здатність фірми, компанії конкурувати на ринках із виробниками й продавцями аналогічних товарів за допомогою забезпечення більш високої якості, доступних цін, створення зручних умов для покупців, споживачів [3; 6; 7].

На думку П. Беленького, конкурентоспроможність підприємства є узагальнюючим показником, який відображає дієвість усього комплексу механізмів господарювання, а до дослідження проблем його забезпечення потрібно підходити комплексно з урахуванням усіх чинників і механізмів [3; 6, с. 10].

Р. Камишніков вважає, що «конкурентоспроможність – це здатність використовувати власний потенціал та ресурси, що надаються навколишнім маркетинговим середовищем для досягнення порівняно вищої міри задоволення потреб споживачів свого цільового ринку, а також суспільних потреб» [3; 6; 7].

В. Шинкаренко та А. Бондаренко вважають, що конкурентоспроможність підприємства – це динамічна характеристика здібності підприємства адаптуватися до змін зовнішнього середовища і забезпечувати при цьому визначений рівень конкурентних переваг [3; 6; 7].

На основі проведеного критичного аналізу напрацювань вітчизняних і зарубіжних учених [1–10] визначено, що у сучасній економічній літературі не існує однозначного тлумачення поняття

«конкурентоспроможність». Різні автори мають різне бачення та наводять власні трактування цього поняття, що спричиняє невідповідність: деякі ототожнюють конкурентоспроможність підприємства з конкурентоспроможністю товарів, конкурентним статусом; деякі розглядають конкурентоспроможність на мега-, макро-, мезо- та мікрорівні.

Досліджуючи поняття конкурентоспроможності, необхідно відзначити, що вона часто прирівнюється до ціни, якості продукції, продуктивності активів, виробничих витрат або конкурентних переваг. Також конкурентоспроможність відображає потенціал торговельного підприємства – ресурси, навички та вміння, що надають йому конкурентних переваг перед іншими підприємствами-конкурентами. Конкурентоспроможність торговельних підприємств можна трактувати як багатовимірну характеристику надання торговельних послуг, що поєднує внутрішні переваги та здатність адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі.

Таким чином, конкурентоспроможність торговельних підприємств проявляється відносно порівняння з підприємствами-конкурентами за конкретних умов ринку і за певний період часу та характеризується ієрархічністю конкурентних рівнів, тимчасовістю і мінливістю. А рівень та характер конкурентоспроможності торговельного підприємства залежать від низки різних чинників, що на нього впливають у певний момент часу [1, с. 269].

Дослідження та аналіз цих чинників допоможе торговельним підприємствам виявити сильні й слабкі сторони у своїй діяльності та в діяльності своїх конкурентів, а також дасть можливість розробити певні заходи, за рахунок яких вони змогли б підвищити конкурентоспроможність та забезпечити свій успіх, збільшити свою частку в продажах на конкретному ринку. Тобто висока довгострокова конкурентоспроможність зумовлюється набуттям конкурентних переваг на ринку у визначений час, які забезпечуються ефективним використанням ресурсів, стратегічною маркетинговою спрямованістю і високим стратегічним потенціалом торговельних підприємств.

Аналіз наукових праць вітчизняних і зарубіжних учених засвідчує, що автори по-різному визначають та обґрунтовують групи чинників, що впливають на конкурентоспроможність торговельних підприємств. Деякі вчені-економісти розподіляють їх за рівнем спеціалізації на інтегральні та специфічні. До інтегральних чинників, які впливають як на зовнішнє, так і на внутрішнє середовище підприємницьких структур, належать інноваційні, інвестиційні, фінансові, соціальні й економічні. А до групи специфічних чинників, характерних для зовнішнього середовища, належать законодавчі, правові, транспортні, а для внутрішнього середо-

вища – нормативні, науково-технічні та виробничі. Інші науковці поділяють чинники за рівнем керованості на контрольовані (керовані) та неконтрольовані (некеровані). До керованих належать ті чинники, на які підприємницькі структури впливають і можуть контролювати. До некерованих відносяться ті чинники, на які в підприємницьких структурах відсутні засоби і способи впливу. Саме тому науковці відзначають, що зовнішні чинники зазвичай і є некерованими (неконтрольованими), а внутрішні – це найчастіше контрольовані (керовані) [1–3; 9; 10].

На нашу думку, попри розмаїття тверджень у теорії і практиці поширеною та узагальнюючою класифікацією чинників впливу на конкурентоспроможність торговельних підприємств є поділ на зовнішні та внутрішні, тобто екзогенні та ендогенні. Щодо внутрішніх чинників, то вони безпосередньо впливають на конкурентоспроможність торговельних підприємств. Зовнішні ж чинники не залежать від діяльності торговельних підприємств, а зумовлюються станом зовнішнього середовища, тобто відображають вплив умов функціонування національної та міжнародної економіки. Під впливом внутрішніх та зовнішніх чинників здійснюється і сам процес формування конкурентних переваг торговельних підприємств, який починається з ідеї її створення шляхом визначення відповідного джерела, тобто між чинниками, джерелами та самими конкурентними перевагами існує тісний взаємозв'язок, що призводить до забезпечення високого рівня конкурентоспроможності торговельних підприємств (рис. 1).

Отже, вибравши джерело конкурентної переваги, необхідно провести дослідження внутрішніх та зовнішніх чинників для можливості використання їхнього впливу на створення конкурентної переваги торговельного підприємства на конкурентному ринку. Такі зовнішні чинники, як загальноекономічний стан ринків, на яких діє торговельне підприємство, політика уряду у сфері

обсягів інвестицій, кредитних, податкових і митних ставок, рівень розвитку інфраструктури ринку та ін., можуть здійснювати як позитивний, так і негативний вплив на процес формування конкурентних переваг з урахуванням джерела, яке вибрано за основу цього процесу. Щодо внутрішніх чинників впливу, то керівництво торговельного підприємства вже на початковому етапі створення конкурентних переваг має можливість визначити, що вибрати за основу конкурентної переваги і який результат має бути досягнутий для забезпечення високого рівня конкурентоспроможності.

Особливістю формування конкурентних переваг торговельного підприємства є врахування думки кінцевого споживача, адже саме торгівля є посередником між виробником та споживачем. Таким чином, конкурентоспроможність торговельних підприємств залежить від ступеня задоволеності потреб споживачів та визначається можливістю підприємства отримати певні переваги в конкурентній боротьбі саме за споживача.

Отже, саме кінцевий споживач виступає ключовим показником – індикатором конкурентоспроможності торговельних підприємств. Адже лише кінцевий споживач із використанням засобів оцінює співвідношення ціни, якості та рівня обслуговування під час придбання товару, роботи чи послуги та забезпечує ефективність діяльності торговельного підприємства, що оцінюється фінансовими результатами торговельної діяльності.

Доцільно зазначити, що попит кінцевого споживача ґрунтується на важливості потреби та наявності більш доступних товарів-аналогів. Якщо споживачу доступний вибір товарів-аналогів без зайвих затрат, то споживчий попит є еластичним, що означає залежність від цінового чинника. Так, збільшення ціни певного товару спричинить покупку аналогічного товару або ж відтермінування купівлі взагалі. А за зменшення ціни попит зростає, як наслідок, зростає й оборотність товарів торговельних підприємств із високим рівнем кон-



Рис. 1. Процес забезпечення конкурентоспроможності торговельних підприємств

курентоспроможності. Таким чином, саме споживач регулює та встановлює правила конкурентної боротьби торговельних підприємств шляхом задоволення його потреб, а цінова конкуренція стає ефективною за умов переважання товарної пропозиції над його попитом.

Отже, можна виділити два підходи до формування конкурентних переваг торговельного підприємства:

1. Підхід, орієнтований на споживача.
2. Підхід, орієнтований на підприємства-конкуренти.

На нашу думку, під час формування конкурентних переваг для забезпечення конкурентоспроможності торговельних підприємств необхідним є використання саме системного підходу, який поєднуватиме підхід, орієнтований на споживача, та підхід, орієнтований на підприємства-конкуренти, що зумовлюватиме системне бачення основних напрямів роботи та управління конкурентними перевагами.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, із вище викладеного матеріалу можна зробити висновок, що значний рівень конкурентоспроможності торговельних підприємств забезпечується під впливом різних чинників та за рахунок створення конкурентних переваг, адже правильно вибрана стратегія управління торговельним підприємством, постійний контроль зовнішніх чинників впливу та оцінка можливості конкурентів у досягненні поставлених цілей є основою забезпечення конкурентоспроможності торговельних підприємств.

Конкурентоспроможність торговельного підприємства доцільно розглядати у системному взаємозв'язку процесу формування, забезпечення та ефективності використання конкурентних переваг. Зокрема, максимізацію прибутку доцільно розглядати як цільову функцію розвитку конкурентоспроможності та ефективності господарсько-фінансової діяльності у цілому. Перспективи подальших розвідок у цьому напрямі доцільно спрямувати на вдосконалення підходів до оцінки конкурентоспроможності торговельних підприємств, які б урахували особливості їхньої діяльності на споживчому ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Азарян О.М., Загорна Т.О. Специфіка конкурентоспроможності у роздрібній торгівлі: термінологія і процедура оцінки. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2013. № 1(56). С. 266–270.
2. Азоев Г.Л., Челенков А.П. Конкурентные преимущества фирмы. М.: Новости, 2000. 256 с.
3. Торговельне підприємство: стратегія, політика, конкурентоспроможність: монографія / А.А. Мазаракі, Д.М. Пшеслінський, І.В. Смолін. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. 384 с.

4. Пермінова С.О., Романко Є.В. Управління міжнародною конкурентоспроможністю як фактор успіху сучасного підприємства. Молодий вчений. 2016. № 2(29). URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/2/18.pdf>.

5. Вплив міжнародних інтеграційних процесів на підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств / О.М. Савицька, С.О. Пермінова, Я.В. Омельченко. Матеріали VII Міжнародної наукової конференції «Актуальні питання забезпечення стійкого розвитку національного господарства» (24–25 листопада 2017 р.). Кременчук: Пресс-Лайн, 2017. С. 99–101.

6. Хрущ Н.А., Желіховська М.В. Конкурентні стратегії: процеси створення та реалізації: монографія; за наук. ред. д.е.н., проф. Н.А. Хрущ. К.: Освіта України, 2010. 316 с.

7. Чорна М.В. Управління конкурентоспроможністю підприємств роздрібною торгівлі: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій: монографія. Харків: ХДУХТ, 2010. 426 с.

8. Шарко В.В. Конкурентоспроможність підприємства: методи оцінки, стратегії підвищення. Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія «Економіка». 2015. Вип. 2(4). Ч. 2. С. 120–125. URL: <http://www.msu.edu.ua/visn/wp-content/uploads/2015/12/2-4-2-2015-22.pdf>.

9. Шимко О.В. Розвиток конкуренції у сфері торгівлі як необхідна умова ефективного функціонування споживчого ринку. Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». 2012. Вип. 9(33). Ч. 3. С. 461–470.

10. Якименко Н.В., Федорова В. Конкурентні переваги підприємств торгівлі. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2014. № 47. С. 116–121.

REFERENCES:

1. Azarian, O. M., and Zahorna, T. O. "Spetsyfyka konkurentospromozhnosti u rozdribnii torhivli: terminologhiia i protsedura otsinky" [Specificity competitiveness in retail trade, terminology and procedure evaluation]. *Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli*, no. 1 (56) (2013): 266-270.
2. Azoev, G. L., and Chelenkov, A. P. *Konkurentnye preimushchestva firmy* [Competitive advantages of the company]. Moscow: Novosti, 2000.
3. Mazaraki, A. A., Psheslinskyi, D. M., and Smolin, I. V. *Torhovelne pidpriemstvo: stratehiia, polityka, konkurentospromozhnist* [Merchant: strategy, policy, competitiveness]. Kyiv: KNTEU, 2010.
4. Perminova, S. O.; Romanko, Ye. V. "Management international competitiveness as a factor in the success of a modern enterprise", *Scientific magazine "Young scientist"*, [Online], vol. 29, no. 2, 2016, available at: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/2/18.pdf>.], (Accessed 17 November 2018).
5. Savyts'ka, O. M.; Liziahina, D. S. "Prerequisites for forming a strategy of marketing communications on the basis of a systematic approach to assessing the level of competitiveness and the state of resource support of the enterprise", *Efektivna ekonomika*, [Online], vol. 1, 2017, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5378>, (Accessed 18 November 2018)

6. Khrusch, N. A.; Zhelikhovs'ka, M. V. Konkurentni stratehii: protsesy stvorennia ta realizatsii : monohrafiia [Competitive strategies: processes of creation and implementation], Osvita Ukrainy, Ukraine, 2010.

7. Chorna, M. V. Upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidpriemstv rozdribnoi torhivli: teoretyko-metodolohichni zasady ta praktychnyi instrumentarii [Managing competitiveness retailers: theoretical and methodological principles and practical tools]. Kharkiv: KhDUKht, 2010

8. Sharko, V. V. "Competitiveness of the enterprise: methods of evaluation, strategy of improvement", Scientific herald of Mukachevo state university, [Online],

vol. 2, no. 4, 2015, available at: <http://www.msu.edu.ua/visn/wp-content/uploads/2015/12/2-4-2-2015-22.pdf>, (Accessed 17 November 2018)

9. Shymko, O. V. "Rozvytok konkurentsii u sferi torhivli iak neobkhidna umova efektyvnoho funktsionuvannia spozhyvchoho rynku" [Development of competition in the trade as a prerequisite for the effective functioning of the consumer market]. Ekonomichni nauky. Seriia "Oblik i finansy", vol. 3, no. 9 (33) (2012): 461-470

10. Yakymenko, N. V., and Fedorova, V. "Konkurentni perevahy pidpriemstv torhivli" [Competitive advantages of trading companies]. Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti, no. 47 (2014): 116-121.

Danko T.I.

PhD in Economics, Associate Professor at the Department of
Entrepreneurship and Environmental Examination of Goods
Lviv Polytechnic National University

Yavorska N.P.

PhD in Economics, Associate Professor at the Department of
Entrepreneurship and Environmental Examination of Goods
Lviv Polytechnic National University

FEATURES ENSURING THE COMPETITIVENESS OF TRADING COMPANIES

The article is devoted to the solution of theoretical and methodological questions about the features of ensuring the competitiveness of trading enterprises in the conditions of intensified competitive struggle and the intensification of global transformation processes.

In modern scientific works of both domestic and foreign, there are many definitions of the concept of “competitiveness”, this is due to the fact that during its existence, mankind has gone through several stages of development and interpretation of the same phenomenon or process was different. If at the beginning only individual factors of competitiveness were mentioned, then later economists combined them for a number of signs into classes and began to consider instruments of influence on them within the obtained groups. However, the refinements of a number of authors are not adapted to the existing conditions for the functioning of domestic trade enterprises.

Exploring the concept of competitiveness, it should be noted that it is often equated with price, product quality, asset productivity, production costs or competitive advantages. Also, competitiveness reflects the potential of a commercial enterprise – the resources, skills and abilities that give it a competitive advantage over other competing enterprises. In particular, the competitiveness of trading enterprises can be interpreted as a multidimensional characteristic of the provision of trading services, combining internal advantages and the ability to adapt to changes in the external environment.

It is revealed that the competitiveness of trade enterprises is manifested relative to comparison with competing enterprises in specific market conditions and for a certain period of time and is characterized by hierarchical competitive levels, temporality and variability. And the level and nature of the competitiveness of trade enterprises depends on a number of different factors affecting it at a certain point in time.

It is proved that despite the variety of statements in the theory and practice of the common and generalizing classification of factors influencing the competitiveness of trading enterprises is the division into external and internal, that is, exogenous and endogenous. Under the influence of internal and external factors, the process of formation of competitive advantages of trading enterprises also takes place, which begins with the idea of creating it by identifying the appropriate source, that is, there is a close relationship between the factors, sources and the most competitive advantages, resulting in a high level of trade competitiveness.

It is substantiated that the peculiarity of the formation of competitive advantages of a trading enterprise is taking into account the views of the final consumer, because trade is an intermediary between the producer and the consumer. Competitiveness of trade enterprises depends on the degree of satisfaction of consumer needs and is determined by the ability of the enterprise to obtain certain advantages in the competitive struggle for the consumer.

It has been proved that when forming competitive advantages in order to ensure the competitiveness of trade enterprises, it is necessary to use a system approach that combines an approach oriented to the consumer and competing enterprises, predetermines the systemic vision of the main areas of work and managing competitive advantages.

ТРАНСФОРМАЦІЯ СТРАХОВОГО РИНКУ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

TRANSFORMATION OF THE INSURANCE MARKET IN THE CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF DIGITAL TECHNOLOGIES

Цифрова трансформація економіки є ключовим напрямом розвитку у XXI ст., що супроводжується постійно зростаючими обсягами кіберризиків, які призводять до фінансових утрат, знищення або погіршення репутації суб'єктів господарювання в результаті виходу з ладу ІТ-систем та систем інформаційної безпеки. У цих умовах усе більшої уваги заслуговує сфера страхування. Метою роботи є дослідження впливу цифровізації на страховий ринок та цифрову трансформацію страхових компаній. У процесі дослідження встановлено, що основними напрямками цифровізації страхового ринку виступають інтернетизація, індивідуалізація і діджиталізація страхової діяльності. Сьогодні страхові компанії знаходяться в активній фазі процесу цифрових трансформацій. Для його успішної реалізації провідну роль має взяти на себе блок ІТ, оскільки цифрова трансформація можлива лише за наявності потужної, ініціативної та ефективної ІТ-служби. Процес цифрової трансформації сприятиме підвищенню ефективності та рентабельності страхової діяльності.

Ключові слова: цифрова трансформація, цифровізація, страховий ринок, кіберризик, інтернетизація, індивідуалізація, діджиталізація, страхова компанія.

Цифровая трансформация экономики является ключевым направлением развития в XXI веке, которое сопровождается постоянно растущими объемами киберрисков, приводящим к финансовым потерям, уничтожению или ухудшению репутации субъектов хозяйствования в результате выхода из строя ИТ-систем и систем информационной безопасности. В этих условиях все большего внимания заслуживает сфера страхования. Целью работы является исследование влияния цифровизации на страховой рынок и цифровую трансформацию страховых компаний. В процессе исследования установлено, что основными

направлениями цифровизации страхового рынка выступают интернетизация, индивидуализация и диджитализация страховой деятельности. Сегодня страховые компании находятся в активной фазе процесса цифровых трансформаций. Для его успешной реализации ведущую роль должен взять на себя блок ИТ, поскольку цифровая трансформация возможна только при наличии мощной, инициативной и эффективной ИТ-службы. Процесс цифровой трансформации будет способствовать повышению эффективности и рентабельности страховой деятельности.

Ключевые слова: цифровая трансформация, цифровизация, страхового рынок, киберриски, интернетизация, индивидуализация, диджитализация, страховая компания.

Digital transformation of the economy is a key direction of development in the 21st century, accompanied by ever-increasing volumes of cyber risks, which lead to financial losses, destruction or deterioration of the reputation of business entities because of failure of IT systems and information security systems. Under these conditions, the insurance industry deserves more and more attention. The aim of the work is to study the impact of digitalization on the insurance market and the digital transformation of insurance companies. In the course of the research, it was established that the main areas of digitalization of the insurance market are internetization, individualization and digitalization of insurance activities. Today, insurance companies are in the active phase of the digital transformation process. For its successful implementation, the IT unit should take the lead, since digital transformation is possible only with a powerful, initiative and effective IT service. The digital transformation process will enhance the efficiency and profitability of the insurance business.

Key words: digital transformation, digitalization, insurance market, cyber risks, internet, individualization, digitalization, insurance company.

УДК 368:004

Дем'янюк М.А.

к.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Одеський національний університет
імені І.І. Мечникова

Гуржий К.С.

студентка
Одеський національний університет
імені І.І. Мечникова

Постановка проблеми. Цифрова трансформація економіки є ключовим напрямом розвитку у XXI ст. Впровадження цифрових технологій інтенсивно відбувається в усіх сферах, а цифровізація різних галузей економіки та її вплив на розвиток є на даний час однією з найбільш обговорюваних тем у сфері економіки.

Урядом нашої країни схвалено Концепцію розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 рр. [1], основною метою якої є реалізація ініціатив «Цифрового порядку денного України 2020» (цифрова стратегія) для усунення бар'єрів на шляху цифрової трансформації країни у найбільш перспективних сферах, що планується досягти шляхом стимулювання економіки та залучення інвестицій, подолання цифрової нерівності,

поглиблення співпраці з ЄС у цифровій сфері та розбудови інноваційної інфраструктури країни та цифрових перетворень. Реалізація заходів Концепції має забезпечити: стимулювання економіки та залучення інвестицій; основу для трансформації вітчизняних індустрій у конкурентоспроможні та ефективні за рахунок їх цифровізації; вирішення проблеми «цифрового розриву», наближення цифрових технологій до громадян, у тому числі шляхом забезпечення доступу громадян до широкопasmового Інтернету, особливо у селищах та невеликих містах; створення нових можливостей для реалізації людського капіталу, розвитку інноваційних, креативних і цифрових індустрій та бізнесу; розвиток експорту цифрової продукції та послуг (ІТ-аутсорсинг).

У сучасних умовах, де широкого розповсюдження та постійного зростання досягли ІТ та кіберризиками, що призводять до фінансових утрат, знищення або погіршення репутації суб'єктів господарювання у результаті виходу з ладу ІТ-систем та систем інформаційної безпеки, все більшої уваги заслуговує сфера страхування, оскільки вона є важливим елементом ринкових відносин та чинником стимулювання розвитку економіки. Процес цифровізації економіки здійснює вплив і на діяльність страхових компаній, оскільки нині страхування є одним із важливих чинників соціально-економічного розвитку нашої країни, а цифрові технології у страхуванні є важливим показником ефективних фінансової та маркетингової систем. Цифрова трансформація – це перехід до цифрового бізнесу за допомогою зміни організаційної культури, впровадження сучасних інформаційних технологій, що розширюють межі організації. Будь-яка компанія, здійснюючи свою діяльність, стикається з постійно зростаючим потоком даних, який стає основою економічного аналізу і дає змогу досліджувати закономірності функціонування сучасних соціально-економічних систем. Тому будь-якій страховій компанії, орієнтованій на розвиток і зміцнення своїх позицій на ринку, необхідно досліджувати сферу цифрової економіки, особливо такі рушійні вузли, як крос-карти й алгоритми імітації штучного інтелекту для розпізнавання людських переваг. У зв'язку з тим, що більшу частину контенту, що становить мережу, створюють саме Інтернет-користувачі, великі корпорації приділяють велику увагу перегляду і відстеженню даних Інтернет-користувачів для аналізу та прогнозування споживчих інтересів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблеми створення ефективної економічної системи країни в умовах цифровізації розглядаються у наукових працях, практичних дослідженнях і розробках таких закордонних учених, як: В. Айзексон, С. Бранд, Дж. Вейлз, Е. Вільямс, Б. Гейтс, Б. Елбрехт, Д. Енгельбарт, О. Криворучко [2], Дж. Ліклайдер, Дж. Фон Нейман, Е. Петерс, Е. Стародубцева [3], С. Хантінгтон тощо. Серед українських економістів, які займаються дослідженнями творення понятійного апарату інституціональної палітри системних досліджень цифрової економіки, можна відзначити таких учених, як: В. Гройсман [4], В. Геєць, А. Гриценко, Ю. Зайцев, Н. Краус [5], С. Кубів, О. Москаленко, Т. Єфименко тощо. Дослідження комерційного страхування як інноваційного розширення сфери страхування, Blockchain-ініціативи страхової промисловості, огляд переліку глобальних системно важливих страховиків представлені у [6–9], а теоретико-методологічним основам функціонування ринку страхових послуг й організації діяльності страхових компаній на ньому присвячено праці таких учених і практиків, як:

В. Базилевич, А. Бойко, В. Борисова, Н. Внукова, Т. Гаманкова, Т. Говорушко, М. Жилкіна, К. Карл, М. Клапків, О. Кнейслер, В. Кравченко, Г. Кулина [10], П. Мюллер, І. Ненно, С. Осадець, І. Попова, Л. Рейтман, Н. Ткаченко, Д. Фролова, І. Юргенс та ін. Окремі питання розроблення новітніх страхових продуктів в умовах зміни парадигми розвитку страхового ринку досліджують Л. Захаркіна, А. Єрмошенко, І. Кондрат, Д. Кондратенко, Т. Монашко, Н. Пантелєєва, Х. Попович, Н. Приказюк та ін. Разом із тим, не зменшуючи вагомість наявних напрацювань, слід акцентувати увагу на необхідності визначення основних напрямів цифровізації страхового ринку та основ цифрової трансформації страхових компаній.

Постановка завдання. Метою роботи є дослідження впливу цифровізації на страховий ринок та цифрову трансформацію страхових компаній.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для визначення місця і ролі страхування у цифровій економіці [11–15] необхідне теоретичне обґрунтування поняття «цифрове страхування», яке може розглядатися з двох боків.

По-перше, під цифровим страхуванням може матися на увазі частина економічних відносин, зумовлених наявністю страхових інтересів у організацій і громадян та їх задоволенням за допомогою цифрових технологій. Іншими словами, цифрове страхування – це спосіб реалізації страхового захисту на основі цифрових технологій.

По-друге, активний розвиток цифрових технологій в умовах цифрової економіки, що формується, стає причиною появи нових ризиків – кіберризиків, а також інших ризиків, які можуть виникати в ході наукових досліджень. Частина ризиків цифрової економіки мінімізується завдяки використанню механізмів страхування (кіберстрахування). Тому під кіберстрахуванням розуміється спосіб задоволення потреб страхувальників у специфічному страховому захисті, зумовленого випадковими несприятливими подіями: витоком даних, що відбувається у середовищі цифрової економіки, і супутнім застосуванням технологічного устаткування.

Основними напрямками цифровізації страхового ринку нині виступають кілька феноменів: інтернетизація, індивідуалізація і діджиталізація страхової діяльності (табл. 1).

Інтернетизація як напрям цифровізації страхового ринку здійснюється за допомогою використання мережі Інтернет, нових виробничих технологій, технологій бездротового зв'язку та хмарних технологій у бізнес-процесах страхової компанії як із зовнішньою аудиторією – страхувальниками, так і з працівниками та страховими агентами. Найбільш поширений нині термін «Інтернет-страхування», який має більш вузький зміст і має на увазі продаж страхових послуг через Інтернет.

Характеристика основних напрямів цифровізації страхового ринку

Напрямок	Характеристика
Інтернетизація	Використання мережі Інтернет, нових виробничих технологій, технологій бездротового зв'язку та хмарних технологій у бізнес-процесах страхової компанії як із зовнішньою аудиторією – страхувальниками, так і з працівниками та страховими агентами
Індивідуалізація	Розроблення індивідуальної пропозиції щодо страхування (за тарифами, ризиками й іншим умовами) за допомогою використання великих баз даних, нових виробничих технологій та технологій бездротового зв'язку на основі отримання максимально широкого набору даних про страхувальника (у тому числі потенційного) і об'єкт страхування
Діджиталізація	Використання цифрових технологій (оцифрування) у внутрішніх і зовнішніх бізнес-процесах страхової компанії

Джерело: сформовано авторами

Технології індивідуалізації страхової пропозиції

Технологія індивідуалізації	Опис технології та її застосування
Big Data	Технологія обробки великих масивів даних із метою збору, аналізу, систематизації та використання для розроблення індивідуальних пропозицій страхувальникам
Інтернет-пристрої	Збір додаткової інформації про пристрої, що мають вихід в Інтернет та які виступають потенційними об'єктами страхування, для створення максимально безпечних умов життєдіяльності страхувальника
Пристрої збору показників (телематика, дистанційний збір показників життя та здоров'я)	Цілеспрямований віддалений збір додаткової інформації про об'єкти страхування для максимального зниження ризику під час страхування
Технології бездротового зв'язку	Використання системи online-позиціонування для отримання додаткових даних про страхувальника (застрахованого) для надання найбільш якісних послуг у галузі страхування
Збір інформації у віртуальній реальності	Аналіз інформації, яку страхувальник (застрахований) розміщує у мережі Інтернет та соціальних мережах, із метою виявлення потенційних загроз для надання найбільш якісних послуг у галузі страхування

Джерело: сформовано авторами

Інтернетизація страхової діяльності реалізується у страхових компаніях за допомогою не тільки Інтернет-продажу страхових послуг, а й збором інформації про страхувальників через Інтернет, а також врегулювання страхових випадків через Інтернет.

Чинниками, що сприяють розвитку інтернетизації страхового ринку, є:

- збільшення кількості користувачів Інтернету й осіб, які здійснюють операції Інтернет-комерції;
- поява законодавчих норм, що регулюють взаємодію страховика і страхувальника через Інтернет;
- більш висока рентабельність Інтернет-продажів страхових послуг і врегулювання страхових випадків через Інтернет;
- більш активне використання страховиками технологій Big Data, спрямованих на персоналізацію страхових послуг, їх пропозиція і врегулювання збитків.

Індивідуалізація економічних відносин (табл. 2), тобто відхід від масових стандартизованих продуктів на страховому ринку, проявляється в розробленні індивідуальної пропозиції щодо страхування (за тарифами, ризиками й іншим умовами)

за допомогою використання великих баз даних, нових виробничих технологій та технологій бездротового зв'язку на основі отримання максимально широкого набору даних про страхувальника (у тому числі потенційного) й об'єкт страхування

Індивідуалізація страхової пропозиції має на увазі індивідуальну оцінку ризику за рахунок збільшення кількості інформації, яка збирається про страхувальника й об'єкт страхування, а також підготовку індивідуальної пропозиції на страхування за запитом страхувальника.

Різні автоматизовані пристрої збору інформації про страхувальника (застрахованого) або об'єкт страхування, такі як телематика і телемедицина, дають змогу отримувати розширений список показників, необхідних для передконтрактної оцінки ризику [16; 17]. Після отримання необхідних показників страховик має можливість формувати індивідуальні умови за програмою страхування.

Основними проблемами індивідуалізації на страховому ринку є:

- недостатнє опрацювання ступеня впливу зібраних показників на ризик;
- надмірна мінімізація ризику внаслідок більш точної оцінки, зниження розміру нетто-ставки

істотно нижче рівня витрат страховика на укладення договору страхування;

– наближення до неризикового договору страхування;

– законність використання зібраних даних про страхувальника.

Усвідомлення цієї проблематики стало причиною розроблення технологій страхування, що не припускають використання або значного обмеження участі комерційного страховика в процесі страхування.

Під діджиталізацією на страховому ринку мається на увазі використання цифрових технологій (оцифровування) у внутрішніх і зовнішніх бізнес-процесах страхової компанії. Поряд із цим поняттям може застосовуватися термін «оцифровування бізнес-процесів». Найбільш часто в процесі діджиталізації можуть використовуватися нові виробничі технології і технології бездротового зв'язку. Нині до діджиталізації схильні в страхових компаніях такі бізнес-процеси, як бухгалтерський облік і звітність, оцінка ризиків страхувальника в процесі предстрахової дисципліни, продаж страхових послуг та врегулювання суперечок (табл. 3). Багато в чому інтерес страхових компаній до діджиталізації страхового бізнесу буде визначатися ступенем розвитку блокчейн-технологій і можливістю їх використання в різних бізнес-процесах.

Розподільні бази даних у поєднанні зі смарт-договорами (договорами у «цифрі» в комп'ютерному виконанні) можуть використовуватися страховиками на етапі укладення договорів страхування, у тому числі під час продажу полісів, пов'язаних з іншими страховими послугами, а також на етапі врегулювання страхового випадку.

Однак діджиталізації притаманні й деякі проблеми, а саме:

– обмеженість і труднощі з масштабністю застосування цифрових технологій у зв'язку з необхідністю несення витрат на переоснащення ІТ-забезпечення страхової діяльності та перенавчання співробітників;

– безпека, у тому числі щодо доступу до особистих даних;

– конкуренція цифрових каналів з іншими каналами послуг страхових компаній;

– необхідність перестроювання внутрішніх бізнес-процесів страхової компанії;

– недостатня кількість кваліфікованих фахівців.

Слід зазначити, що існує Мережа керівників страхових організацій (Insurance Governance Leadership Network (IGLN)) – глобальна організація, що об'єднує невиконавчих директорів низки найбільших страхових компаній Європи, Північної Америки та Азії. Завдяки цій Мережі у керівників страхових компаній по всьому світу є можливість обговорювати найважливіші питання, з якими стикається галузь. Цільовими користувачами Мережі є невиконавчі директори, однак до неї також входять вище керівництво компаній (особливо керівники, відповідальні за управління ризиками) і представники регулюючих органів, що здійснюють керівництво та нагляд за створенням надійних інститутів страхування.

Тобто в українських страхових компаніях відбувається процес цифрового перетворення, який включає в себе: електронне страхування, Інтернет- і direct-продаж страхових послуг, Cybersecurity, мобільні сервіси й обслуговування online, авто-

Таблиця 3

Діджиталізація бізнес-процесів у страхових організаціях

Бізнес-процес	Реалізація
Бухгалтерський облік	Програми автоматизації бухгалтерського обліку за допомогою використання нових виробничих технологій
Податкова та бухгалтерська звітність	Здача звітності без надання до відповідних органів влади паперових звітних форм за допомогою використання нових виробничих технологій і технологій бездротового зв'язку
Оцінка ризиків страхувальника	Використання телематики (попередня оцінка стилю водіння), датчиків здоров'я (попередня оцінка артеріального тиску, пульсу й інших показників) за допомогою використання нових виробничих технологій і технологій бездротового зв'язку
Продажі	Застосування блокчейна (включення страхових послуг у комплексні програми, розроблені на основі технології блокчейн); смарт-контракти (контракти укладені за допомогою технологій бездротового зв'язку); блокчейн-підключення до систем мікрострахування та/або взаємного страхування; мобільні додатки для смартфонів на основі використання нових виробничих технологій
Врегулювання суперечок	Використання мобільних додатків для смартфонів для подачі заяви про настання страхового випадку, фото пошкоджень, фото документів і т. д.; створення історії врегулювання на основі технології блокчейн; технологічні онлайн-комунікації із суміжними ринками для підтвердження страхових випадків; врегулювання страхових випадків із застосуванням цифрових технологій
Документообіг	Захист особистої інформації за технологією блокчейн; створення профілю клієнта для подальших угод на технології блокчейн; переклад документообігу, у тому числі зі страхувальником, в електронну форму; віддалений доступ страхових агентів

Джерело: сформовано авторами

матизація процесу виплат, технологія Blockchain, перетворення сайту страхової компанії на інструмент для комунікацій та продажів. Відбувається перехід на здачу звітності в режимі online перед регулятором Нацкомфінпослуг і в перспективі Національним банком України.

Зауважено, що в умовах цифровізації економіки змінилися й потреби страхувальників, тому мета діяльності страхових компаній повинна бути спрямована на задоволення цих потреб. Сучасні клієнти страхових компаній стали більш вимогливими: вони запитують більш детальну інформацію про страхові компанії і звикли, як і під час роботи з банками, очікувати online-послуги від страхових компаній.

Сьогодні страхові компанії знаходяться в активній фазі процесу цифрових трансформацій. Для його успішної реалізації провідну роль має взяти на себе блок ІТ, оскільки цифрова трансформація можлива лише за наявності потужної, ініціативної та ефективної ІТ-служби.

Блок ІТ може стати головним чинником та інструментом для вирішення завдань, що стоять сьогодні перед страховими компаніями, пов'язаних із переходом на цифрові технології. Для цього необхідний комплексний підхід до організації його діяльності.

Для ефективної організації діяльності блоку ІТ недостатньо прийняття розрізаних заходів реактивного характеру. Розроблення цільової операційної моделі взаємодії між бізнес-підрозділами та ІТ-службою, що дає змогу сформувати гнучке інноваційне робоче середовище, вимагає комплексного підходу. Стратегія діяльності та організаційна структура блоку ІТ – це формування правильної організаційної структури та цільової операційної моделі блоку ІТ. Також слід зазначити про необхідність використання автоматизованих інформаційних системах для страхових компаній для більш ефективного впровадження змін; створення оптимальної ІТ-архітектури, що забезпечує розроблення ефективних рішень для підтримки бізнес-процесів страхової компанії.

Таким чином, здійснення реорганізації і модифікації бізнес-процесів для інтеграції в них ІТ-інфраструктури дасть змогу збільшити швидкість господарських операцій, створити нові інформаційні канали, спростити процедури впровадження і розроблення нових продуктів. Розвиток нових технологій, стрімке збільшення кількості користувачів Інтернету сигналізують страховому бізнесу про можливість для розширення клієнтської аудиторії і побудови нового каналу – онлайн-продажів.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, у процесі дослідження визначено, що розвиток цифрового ринку все більше залежить від впровадження нових технологій цифрової економіки, а основними напрямками цифровізації

страхового ринку є інтернетизація, індивідуалізація і діджиталізація страхової діяльності. Все це, своєю чергою, спричиняє цифрову трансформацію діяльності страхових компаній.

Процес цифрової трансформації сприятиме підвищенню ефективності та рентабельності страхової діяльності шляхом розвитку внутрішнього ринку на базі конвергенції взаємного та комерційного страхування; економії часу та витрат; розробленню та впровадженню нових страхових продуктів та послуг за допомогою соціалізації страхових відносин; упровадженню конкурентних переваг за допомогою інноваційних бізнес-моделей, продуктів та послуг, забезпечуваних технологією.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Концепція розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки: Розпорядження Кабінету міністрів України від 17.01.2018 № 67-р. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/pro-shvalennya-konceptsiyi-rozvitku-cifrovoyi-ekonomiki-ta-suspilstva-ukrayini-na-20182020-roki-ta-zatverdzhennya-planu-zahodiv-shodo-yiyi-realizaciyi> (дата звернення: 25.11.2018).
2. Криворучко О.С., Краус Н.М. Імперативи формування та доміанти розвитку цифрової економіки у сучасному парадигмальному контексті. Парадигмальні зрушення в економічній теорії XIX ст.: зб. наук. пр. за матеріалами III міжнар. наук.-практ. конф. (Київ, 2–3 листопада 2017 р.). Київ, 2017. С. 681–685.
3. Стародубцева Е.Б., Маркова О.М. Цифровая трансформация мировой экономики. Вестник АГТУ. Серия «Экономика». 2018. № 2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovaya-transformatsiya-mirovoy-ekonomiki> (дата звернення: 25.11.2018).
4. Гройсман В. Цифрова економіка здатна стрімко підвищити ВВП. Новини економіки. 2017. 8 вересня. URL: <https://news.finance.ua/ua/news/-/410078/tsyfrova-ekonomika-zdatna-strimko-pidvyshhyty-vvp-grojsman> (дата звернення: 25.11.2018).
5. Краус Н.М. Інституціоналізація інноваційної економіки: глобальні та національні тенденції: автореф. дис. ... докт. економ. наук: 08.00.01. Київ, 2017. 40 с.
6. Commercial insurance: innovating to expand the scope of insurability. Sigma, Swiss Re Institute. 2017. № 5. URL: http://media.swissre.com/documents/sigma_5_2017_en.pdf. (дата звернення: 25.11.2018).
7. Blockchain insurance industry initiative. B3i founders form blockchain startup. URL: <https://b3i.tech/single-news-reader/b3i-incorporation.html> (дата звернення: 25.11.2018).
8. FSB. Review of the list of global systemically important insurers (G-SIIs). 21.11.2017. URL: <http://www.fsb.org/wp-content/uploads/P211117-2.pdf> (дата звернення: 25.11.2018).
9. Digital disruption in insurance: cutting through the noise. Digital/McKinsey, Compendium, March 2017. URL: <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Industries/Financial%20Services/Our%20Insights/Time%20for%20insurance%20companies%20>

to%20face%20digital%20reality/Digital-disruption-in-Insurance.ashx (дата звернення: 25.11.2018).

10. Кулина Г., Фаріон Я. Світовий ринок страхових послуг в умовах зміни парадигми глобального економічного розвитку. Світ фінансів. 2017. № 3(52). С. 48–59.

11. Цыганов А.А., Брызгалов Д.В. Цифровизация страхового рынка: задачи, проблемы, перспективы. Экономика, налоги и право. 2018. № 2. С. 111–120. DOI: 10.26794/1999-849X-2018-11-2-111-120.

12. Василенко Н.В., Линьков А.Я. Цифровая экономика: потребитель vs наемный работник. Цифровая экономика и «Индустрия 4.0»: проблемы и перспективы: труды научно-практической конференции с международным участием. Санкт-Петербург, 2017. С. 34–40.

13. Добрынин А.П., Черных К.Ю. Куприяновский В.П. и др. Цифровая экономика – различные пути к эффективному применению технологий (BIM, PLM, CAD, ЮТ, Smart City, BIG DATA и другие). International Journal of Open Information Technologies scholar. 2016. № 1, vol. 4. P. 4–10.

14. Катасонов В. Цифровая экономика – светлое будущее человечества или биржевой пузырь? Фонд стратегической культуры. URL: <http://www.fondsk.ru/news/2017/01/08/cifrovaja-ekonomika-svetloebuduschee-chelovechestva-ili-birzhevoj-puzyr-43346.html> (дата обращения: 25.11.2018).

15. Юдина Т.Н. Осмысление цифровой экономики. Теоретическая экономика. 2016. № 3. С. 12–16.

16. Болдырев Б.М. Телемедицина в страховании. Страховое дело. 2017. № 6(291). С. 35–45.

17. Якушин А.Б. Страховая телематика и ее роль в развитии рынка добровольного страхования Российской Федерации. Страховое дело. 2016. № 5. С. 25–29.

REFERENCES:

1. Order of the Cabinet of Ministers of Ukraine The Concept of the Development of the Digital Economy and Society of Ukraine for 2018-2020 № 67-p. (2018, January 17). Available at: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npras/pro-shvalennya-koncepciyi-rozvitku-cifrovoyi-ekonomiki-ta-suspilstva-ukrayini-na-20182020-roki-ta-zatverdzhennya-planu-zahodiv-shodo-yiyi-realizaciyi> (accessed 25 November 2018) [in Ukrainian].

2. Kryvoruchko O. S., Kraus N. M. (2017) Imperatyvy formuvannia ta dominanty rozvytku tsyfrovoy ekonomiky u suchasnomu paradyhmalnomu konteksti [Imperatives of formation and dominant of development of digital economy in the modern paradigmatic context]. Paradyhmalni zrushennia v ekonomichnii teorii XIX st. (Ukraine, Kiev, November 2–3, 2017), Kiev: KNU im. T. Shevchenka, pp. 681–685. [in Ukrainian].

3. Starodubtseva E. B., Markova O. M. (2018) Tsifrovaya transformatsiya mirovoy ekonomiki [Digital Transformation of the World Economy]. Bulletin of ASTU. Series: Economy. 2018. no. 2. Available at: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsifrovaya-transformatsiya-mirovoy-ekonomiki> (accessed 25 November 2018). [in Russian].

4. Hroisman V. (2017) Tsyfrova ekonomika zdatna strimko pidvyshchyty VVP. Novyny ekonomiky [The

digital economy is capable of rapidly increasing GDP]. News of the economy. 8 September. Available at: <https://news.finance.ua/ua/news/-/410078/tsyfrova-ekonomika-zdatna-strimko-pidvyshchyty-vvp-grojsman> (accessed 25 November 2018). [in Ukrainian].

5. Kraus N. M. (2017). Institutionalization of the Innovation Economy: Global and National Trends. Doctor's thesis. Kiev: Znannia [in Ukrainian].

6. Commercial insurance: innovating to expand the scope of insurability (2017). Sigma, Swiss Re Institute. 2017. № 5. Available at: http://media.swissre.com/documents/sigma_5_2017_en.pdf. (accessed 25 November 2018). [in English].

7. Blockchain insurance industry initiative (2018). B3i founders form blockchain startup. Available at: <https://b3i.tech/single-news-reader/b3i-incorporation.html> (accessed 25 November 2018). [in English].

8. FSB. Review of the list of global systemically important insurers (G-SIIs) (2017). Available at: <http://www.fsb.org/wp-content/uploads/P211117-2.pdf> (accessed 25 November 2018). [in English].

9. Digital disruption in insurance: cutting through the noise (2017). Digital/McKinsey, Compendium. Available at: <https://www.mckinsey.com/~media/McKinsey/Industries/Financial%20Services/Our%20Insights/Time%20for%20insurance%20companies%20to%20face%20digital%20reality/Digital-disruption-in-Insurance.ashx> (accessed 25 November 2018). [in English].

10. Kulyna H., Farion Ya. (2017) Cvitovyi rynek strakhovykh posluh v umovakh zminy paradyhmy hlobalnoho ekonomichnoho rozvytku [World market of insurance services in the context of changing the paradigm of global economic development]. The world of finance, no. 3 (52), pp. 48–59. [in Ukrainian].

11. Tsyganov A. A., Bryzgalov D. V. (2018) Tsifrovizatsiya strakhovogo rynku: zadachi, problemy, perspektivy [Digitalization of the insurance market: tasks, problems, prospects]. Economy, taxes and law, no. 2, pp. 111–120. DOI: 10.26794/1999-849X-2018-11-2-111-120. [in Russian].

12. Vasilenko N. V., Lin'kov A. Ya. (2017) Tsifrovaya ekonomika: potrebitel' vs naemnyy rabotnik / Tsifrovaya ekonomika i "Industriya 4.0": problemy i perspektivy. Trudy nauchno-prakticheskoy konferentsii s mezhdunarodnym uchastiem. Proceedings of the [Digital Economy: Consumer vs Wage Worker / Digital Economy and Industry 4.0: Problems and Prospects.]. Works of the scientific-practical conference with international participation. pp. 34–40. [in Russian].

13. Dobrynin A. P., Chernykh K. Yu. Kupriyanovskiy V. P. (ed.) (2016) Tsifrovaya ekonomika – razlichnye puti k effektivnomu primeneniyu tekhnologiy (BIM, PLM, CAD, YuT, Smart City, BIG DATA i drugie) [Digital economy – various ways to efficiently apply technologies (BIM, PLM, CAD, UT, Smart City, BIG DATA and others)]. International Journal of Open Information Technologies scholar. 2016. No. 1, vol. 4, pp. 4–10. [in Russian].

14. Katasonov V. Tsifrovaya ekonomika – svetloe budushchee chelovechestva ili birzhevoj puzyr? [Is digital economy a bright future for humanity or a stock bubble?]. Foundation of strategic culture. Available at: <http://www.fondsk.ru/news/2017/01/08/cifrovaja-ekonomika-svetloebuduschee-chelovechestva-ili-birzhevoj-puzyr-43346.html> (accessed 25 November 2018). [in Russian].

15. Yudina T. N. (2016) Osmyslenie tsifrovoy ekonomiki [Understanding the digital economy]. Theoretical economics, no. 3, pp. 12–16. [in Russian].

16. Boldyrev B. M. (2017) Telemeditsina v strakhovanii. Strakhovoe delo [Telemedicine in insurance]. Insurance business, no. 6 (291), pp. 35–45. [in Russian].

17. Yakushin A. B. (2016) Strakhovaya telematika i ee rol' v razvitiy rynka dobrovol'nogo strakhovaniya Rossiyskoy Federatsii. Strakhovoe delo [Insurance telematics and its role in the development of the voluntary insurance market in the Russian Federation]. Insurance business, no. 5, pp. 25–29. [in Russian].

Demyanchuk M.A.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
at Department Finance, Banking and Insurance
Odessa I.I. Mechnikov National University

Hurzhyi K.S.

Student
Odessa I.I. Mechnikov National University

TRANSFORMATION OF THE INSURANCE MARKET IN THE CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF DIGITAL TECHNOLOGIES

The digital transformation of the economy is a key development trend in the 21st century, which is accompanied by ever-increasing cyber-risk, which leads to financial losses, the destruction or deterioration of the reputation of business entities because of the failure of IT systems and information security systems. In these conditions, the sphere of insurance deserves more attention. The purpose of the work is to study the impact of digitalization on the insurance market and the digital transformation of insurance companies. In the course of the research it was established that the main areas of digitalization of the insurance market are: internetization (use of the Internet, new industrial technologies, wireless technologies and cloud technologies in the business processes of the insurance company: both with the external audience – insurers, and with employees and insurance agents), individualization (the development of an individual proposal for insurance (for tariffs, risks and other conditions) through the use of large databases, new production technologies and technologies of wireless communication on the basis of obtaining the widest range of data on the insured (including the potential) and the object of insurance) and digitalization (use of digital technologies (digitization) in the internal and external business processes of the insurance company) of insurance activity, which indicates the process of digital conversion in Ukrainian insurance companies. In these conditions, the needs of policyholders have changed – they became more demanding and ask for more detailed information about insurance companies and are accustomed, as when working with banks to expect Online services from insurance companies, so the purpose of the activity of insurance companies should be aimed at satisfaction of these needs. Today, insurance companies are in the active phase of the digital transformation process. For its successful realization, the IT department must take on the leading role, since digital transformation is possible only with the presence of a powerful, proactive and efficient IT service. The process of digital transformation will enhance the efficiency and profitability of insurance activities through the development of an internal market based on the convergence of mutual and commercial insurance; saving time and expenses; development and introduction of new insurance products and services through the socialization of insurance relations; introduction of competitive advantages with the help of innovative business models, products and services provided by the technology.

ТЕНДЕНЦІЇ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

THE TENDENCIES OF RESOURCE PROVISION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES OF UKRAINE

У статті розглянуто тенденції ресурсного забезпечення сільськогосподарських підприємств України. Досліджено функціональний стан основних засобів сільського господарства та забезпеченість підприємств технікою. Проаналізовано розподіл підприємств за розміром земельних угідь та напрямом використання ріллі. Здійснено порівняльний аналіз темпів зміни продуктивності праці та заробітної плати. З'ясовано, що підвищення результативності сільського господарства відбувається за рахунок підвищення інтенсивності використання ресурсів, а не за рахунок кількісного розширення.

Ключові слова: основні засоби, оборотний капітал, сільськогосподарські угіддя, посівна площа, продуктивність праці, заробітна плата.

В статье рассмотрены тенденции ресурсного обеспечения сельскохозяйственных предприятий Украины. Исследованы функциональное состояние основных средств сельского хозяйства и обеспеченность предприятий техникой. Проанализированы распределение предприятий по размеру земельных угодий и направления использования пашни. Проведен сравнительный

анализ темпов изменения производительности труда и заработной платы. Установлено, что повышение результативности сельского хозяйства происходит за счет повышения интенсивности использования ресурсов, а не за счет количественного расширения.

Ключевые слова: основные средства, оборотный капитал, сельскохозяйственные угодья, посевная площадь, производительность труда, заработная плата.

The article reviews the tendencies of resource provision of agricultural enterprises of Ukraine. The author investigates the functional state of sonorous means of agriculture and the provision of enterprises with equipment. The distribution of enterprises according to the size of land and the use of arable land is also analyzed. A comparative analysis between the rate of change in labor productivity and the level of salary was conducted. It was determined that the efficiency of agriculture increases due to intensity of the use of resources, but not due to the quantitative expansion.

Key words: fixed assets, operating capital, agricultural land (farmland), sown area, labor productivity, salary.

УДК 631.11:330.111.4

Дивнич О.Д.

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства
Полтавська державна аграрна академія

Постановка проблеми. Ресурсне забезпечення є основою розвитку будь-якого виробництва чи галузі. Диспропорції в розвитку сільського господарства, наявний диспаритет цін, стрімке зростання вартості матеріально-технічних ресурсів, низький рівень кредитування аграрної сфери здійснюють вплив на формування ресурсної бази, а також на виробничий потенціал галузі. Сільськогосподарські підприємства є основними суб'єктами виробничо-господарських відносин у сільському господарстві, на їхню частку припадає 56,4% виробництва валової продукції сільського господарства. З огляду на зазначене, визначення особливостей формування та використання виробничих ресурсів сільськогосподарських підприємств України є основою оцінки конкурентоспроможності галузі та визначення резервів її підвищення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідженню теоретико-методологічних питань формування, оцінки та віддачі ресурсів сільськогосподарських підприємств присвятили свої праці вітчизняні вчені: В.Г. Андрійчук, М.В. Гладій, І.І. Лукінов, О.М. Онищенко, Б.Й. Пасхавер, В.М. Трегобчук, А.Е. Юзефович. Проблеми ефективного використання та відтворення ресурсів в аграрному секторі досліджували О.А. Бугуцький, В.С. Дієсперов, В.Я. Месель-Веселяк, Г.М. Підлісецький, П.Т. Саблук, А.М. Третяк, М.М. Федоров, А.Г. Фонотов, В.Й. Шиян, В.В. Юрчишин та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є діагностика тенденцій забезпеченості та використання основних засобів, земельних ресурсів та найманих працівників у сільському господарстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ресурсне забезпечення сільськогосподарських підприємств включає основні засоби, оборотний капітал, персонал та земельні ресурси. При цьому, земельні ресурси у сільському господарстві виступають не лише базисом для розміщення виробництва, а й предметом та знаряддям праці.

У структурі активів сільського, лісового та рибного господарства спостерігається стійке переважаювання оборотних активів над необоротними. Зокрема, у 2017 р. на частку оборотних активів припадає 70% сукупних активів, що на 7,6 в. п. більше порівняно з 2013 р., відповідно на необоротні активи – лише 30% [7, с. 486; 8, 458].

Процес виробництва сільськогосподарської продукції здійснюється за умови взаємодії робочої сили і засобів виробництва, які представлені основними та оборотними засобами.

Статистична інформація дає змогу проаналізувати вартість та структуру основних засобів сільськогосподарських підприємств за 2013–2016 рр. (табл. 1).

Незважаючи на зменшення вартості основних засобів в Україні за всіма видами економічної діяльності на 21,4%, вартість основних засобів

сільського, лісового та рибного господарства збільшилася на 73,4%, у тому числі сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг – на 74,4% і становить 264 859 млн. грн. Питома вага основних засобів сільського, лісового та рибного господарства в 2016 р. порівняно з 2013 р. збільшилася на 1,8%, до 3,3%.

Ступінь зносу основних засобів у сільському господарстві, мисливстві та пов'язаних із ними послуг у 2016 р. порівняно з 2013 р. збільшився на 1,5 в. п. і дорівнює 36,9%, що свідчить про задо-

вільний функціональний стан основних засобів (рис. 1).

Складником основних засобів сільського господарства є техніко-технологічна база, що характеризується наявністю та забезпеченістю сільськогосподарською технікою (табл. 2).

Як свідчать дані табл. 2, кількість тракторів у сільськогосподарських підприємствах України за досліджуваний період зменшилася на 11,4%, однак середня потужність двигуна трактора збільшилася на 10,1%, до 97,3 кВт.

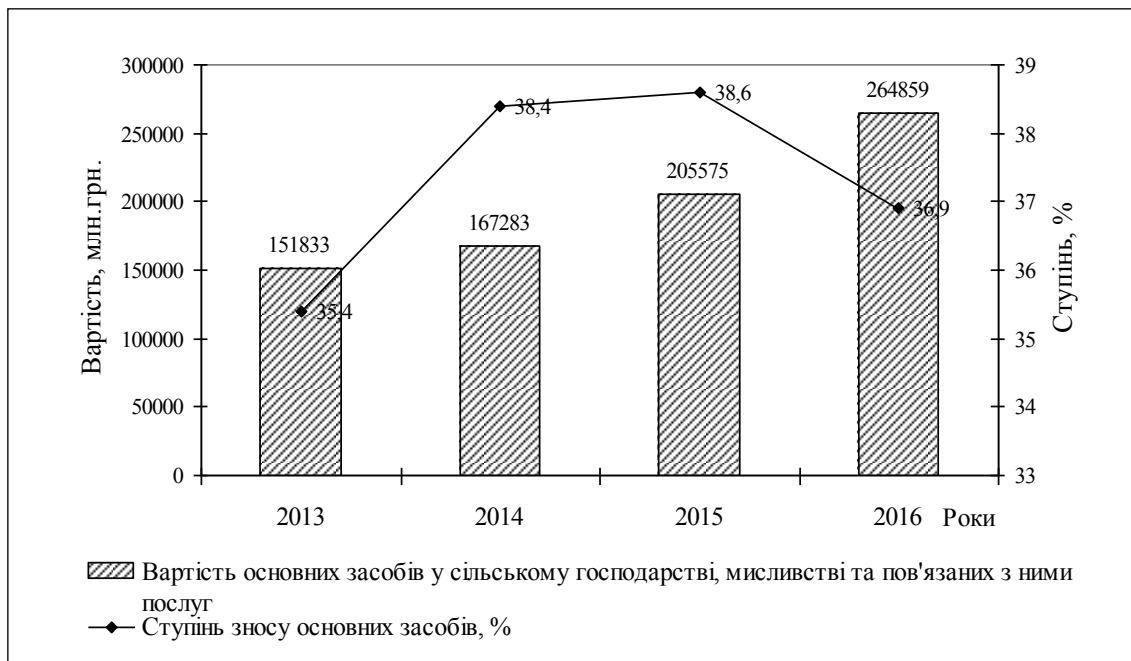


Рис. 1. Динаміка вартості основних засобів у сільському господарстві України та ступінь їх зносу, 2013–2016 рр.

Джерело: розраховано автором за [1–4]

Таблиця 1

Вартість основних засобів за видами економічної діяльності в Україні, 2013–2016 рр.

Показники	Роки				2016 р., у % до 2013 р. абсолютне відхилення, в.п. (+,-)
	2013	2014	2015	2016	
Усього, млн. грн.	10401324	13752117	7641357	8177408	78,6
Сільське, лісове та рибне господарство, млн. грн.	156013	171392	210169	270467	173,4
у т. ч. сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	151833	167283	205575	264859	174,4
У відсотках до загального підсумку					
Усього	100,0	100,0	100,0	100,0	x
Сільське, лісове та рибне господарство	1,5	1,2	2,8	3,3	+1,8
у т. ч. сільське господарство, мисливство та надання пов'язаних із ними послуг	1,5	1,2	2,7	3,2	+1,7

Джерело: розраховано автором за [6, с. 24]

Наявність та забезпеченість сільськогосподарською технікою у підприємствах України, 2013–2017 рр.

Показники	Роки					2017 р. у % до 2013 р.
	2013	2014	2015	2016	2017	
Трактори						
тис. од.	146,0	130,8	127,9	132,7	129,3	88,6
Потужність двигунів тракторів, тис. кВт	12908	11826	12033	12615	12582	97,5
Середня потужність двигуна трактора, кВт	88,4	90,4	94,1	95,1	97,3	110,1
Зернозбиральні комбайни						
тис. од.	30,0	27,2	26,7	27,4	26,8	89,3
у розрахунку на 10 тис. га посівної площі культур зернових (без кукурудзи), од.	37	39	35	38	38	102,7
Кукурудзозбиральні комбайни						
тис. од.	2,0	1,8	1,6	1,5	1,5	75,0
у розрахунку на 10 тис. га посівної площі кукурудзи, од.	5	5	5	5	4	80,0
Бурякозбиральні машини						
тис. од.	3,0	2,7	2,4	2,3	2,0	66,7
у розрахунку на 10 тис. га посівної площі буряків цукрових фабричних, од.	134	92	114	84	68	50,7
Установки та агрегати для доїння корів, тис. од.	11,2	10,5	10,2	10,3	9,5	84,8

Джерело: розраховано автором за [6, с. 71–72]

Незважаючи на зменшення кількості зернозбиральних комбайнів на 10,7%, рівень забезпеченості ними збільшився на 2,7% і становить 38 од. на 10 тис. га посівної площі культур зернових. При цьому забезпеченість кукурудзозбиральними комбайнами зменшилася на 20%, до 4 од. на 10 тис. га посівної площі кукурудзи. У зв'язку зі скороченням галузі буряківництва забезпеченість бурякозбиральними комбайнами зменшилася вдвічі і знаходиться на рівні 68 од.

Інвестиції у відтворення основних засобів і на приріст матеріально-виробничих запасів здійснюються у формі капітальних вкладень.

В Україні капітальні інвестиції у сільське господарство за досліджуваний період зросли у 3,4 рази, питома вага сільського господарства у капітальних інвестиціях в економіку збільшилася на 7,2 в. п. і становить 14,3%, що свідчить про похвалення інвестиційної діяльності в галузі (рис. 2). При цьому слід відзначити переважання вітчизняних інвестицій. Прямі інвестиції у сільське господарство зменшилися на 19,5%, а їхня частка у прямих інвестиціях в економіку не перевищувала 1,6%.

У різних галузях національної економіки співвідношення оборотних коштів має свою специфіку. Це пояснюється особливостями організації виробництва, постачання, збуту та системи розрахунків. Для забезпечення безперервності процесу виробництва і реалізації виробленої продукції необхідно досягти оптимального співвідношення

оборотних коштів у сфері виробництва й обігу. За 2013–2017 рр. забезпеченість оборотними активами сільського господарства зросла у 3,6 рази і знаходиться на рівні 15,84 тис. грн. на 1 га сільськогосподарських угідь, однак оборотність оборотних активів збільшилася на 81 день, що свідчить про зниження рівня ефективності використання активів [7, с. 466, с. 486; 8, с. 444, с. 458].

У сільському господарстві земля – головний засіб виробництва, що функціонує одночасно як предмет та засіб праці. Земля з її механічними, фізичними, хімічними та біологічними властивостями впливає на рослини і виступає засобом праці, водночас цілеспрямований вплив людини на землю для одержання запланованого врожаю є особливістю предмету праці.

Як свідчать дані табл. 3, 24,7% сільськогосподарських підприємств мають у своєму розпорядженні сільськогосподарські угіддя площею 20–50 га, 16,2 % підприємств – 100–500 га, 6,9% підприємств – до 5 га. При цьому 2,9% підприємств мають у своєму розпорядженні 46% сільськогосподарських угідь.

Таким чином, 78,7% підприємств України мають сільськогосподарські угіддя до 1 000 га і ведуть дрібнотоварне виробництво, що зумовлює зниження ефективності сільськогосподарського виробництва, оскільки не використовують ефект масштабу.

У структурі посівних площ сільськогосподарських культур в Україні у 2017 р. найбільшу питому

вагу займають культури зернові та зернобобові – 53%, що на 4,2 в. п. менше порівняно з 2013 р. (рис. 3). При цьому питома вага технічних культур збільшилася з 27,8% до 33,6%. Частка картоплі, культур овочевих та баштанних продовольчих практично не змінилася – 6,7%, а частка кормових культур зменшилася на 1,4 в. п., до 6,7 %.

Праця в сільському господарстві, як і в інших галузях національної економіки, – це цілеспрямована діяльність людини, спрямована на видозміну і пристосування предметів природи для задоволення своїх потреб.

Чисельність постійного населення України має тенденцію до зменшення як за кількісними, так і за

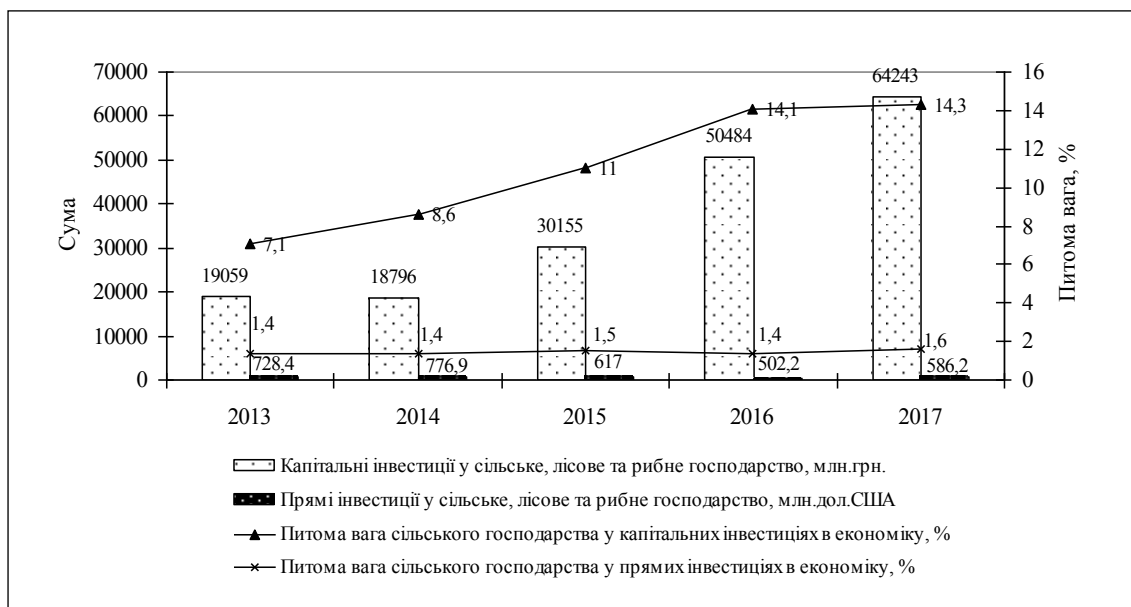


Рис. 2. Динаміка капітальних та прямих інвестицій у сільське, лісове та рибне господарство України, 2013–2017 рр.

Джерело: побудовано автором за [6, с. 23]

Таблиця 3

Розподіл сільськогосподарських підприємств України за розміром сільськогосподарських угідь на 1 листопада 2017 р.

Показники	Кількість підприємств		Площа сільськогосподарських угідь	
	од.	питома вага, %	тис. га	питома вага, %
Підприємства, що мали сільськогосподарські угіддя	40735	89,4	19960,2	100,0
у т. ч. площею, га				
до 5,0	3138	6,9	10,1	0,1
5,1 – 10,0	2594	5,7	20,3	0,1
10,1 – 20,0	3937	8,6	61,0	0,3
20,1 – 50,0	11263	24,7	424,9	2,1
50,1 – 100,0	4903	10,8	354,3	1,8
100,1 – 500,0	7372	16,2	1797,1	9,0
500,1 – 1000,0	2651	5,8	1891,4	9,5
1000,1 – 2000,0	2481	5,4	3570,9	17,8
2000,1 – 3000,0	1084	2,4	2649,2	13,3
3000,1 – 4000,0	471	1,0	1635,4	8,2
4000,1 – 5000,0	276	0,6	1236,1	6,2
5000,1 – 7000,0	261	0,6	1526,3	7,6
7000,1 – 10000,0	138	0,3	1140,1	5,7
більше 10000,0	166	0,4	3643,1	18,3
Підприємства, що не мали сільськогосподарських угідь	4823	10,6	x	x

Джерело: розраховано автором за даними [6, с. 173]

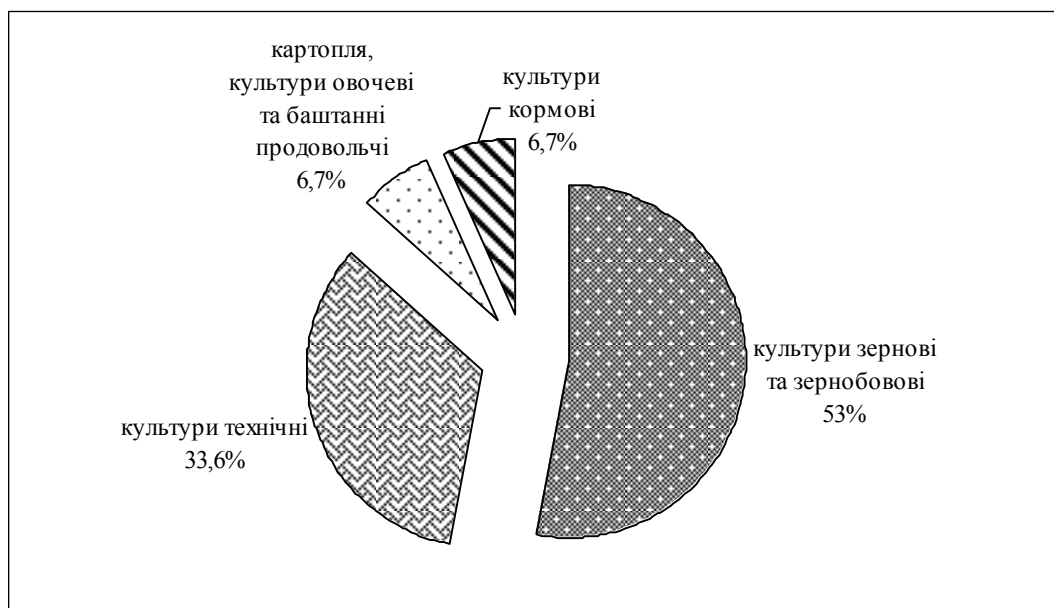


Рис. 3. Структура посівних площ сільськогосподарських культур в Україні, 2017 р., %

Джерело: побудовано автором за даними [6, с. 90]

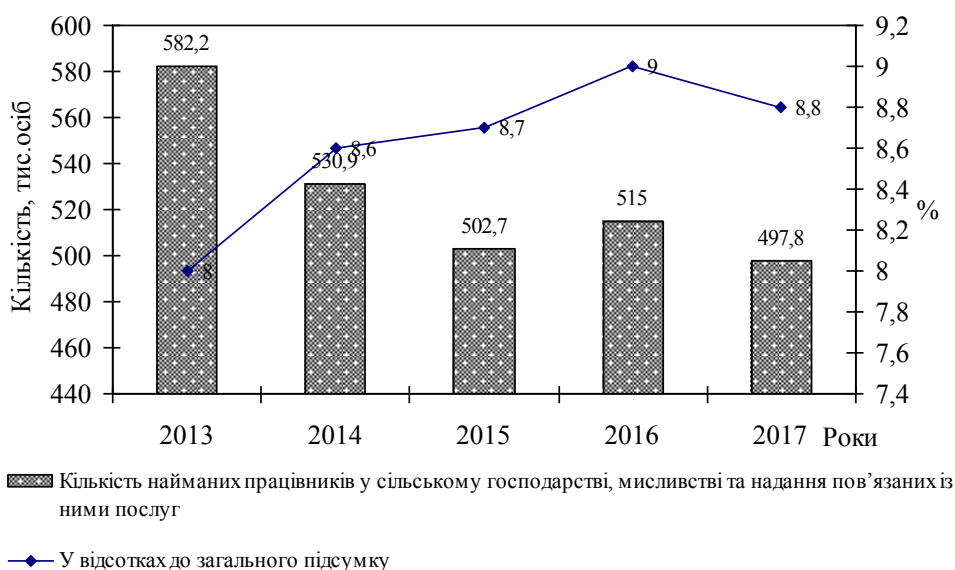


Рис. 4. Кількість найманих працівників у сільському господарстві, мисливстві та надання пов'язаних із ними послуг в Україні, 2013–2017 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [6, с. 21]

якісними показниками. Зокрема, чисельність сільського населення за 2013–2017 рр. зменшилася на 1 165,1 тис. осіб (8,2%) і становить 13 084,6 тис. осіб, або 31% постійного населення. Частка сільського населення у віці 16–59 років знаходиться на рівні 30%, у тому числі чоловіків – 31,1%, жінок – 29,0%.

Кількість найманих працівників у сільському господарстві, мисливстві та надання пов'язаних із

ними послуг в Україні за 2013–2017 рр. зменшилася на 14,5% і становить 497,8 тис. осіб, або 8,8% загальної кількості найманих працівників (рис. 4).

Середньомісячна номінальна заробітна плата штатних працівників України за досліджуваний період збільшилася на 3 839 грн. (у 2,2 рази) і дорівнює 7 104 грн., у тому числі у сільському господарстві – 5 761 грн., або 81,1% від середнього рівня по країні (табл. 4).

**Динаміка продуктивності та оплати праці
у сільськогосподарських підприємствах України, 2013–2017 рр., грн./особу**

Показники	Роки					2017 р. у % до 2013 р.
	2013	2014	2015	2016	2017	
Сільське господарство	201216,9	227753,4	223309,9	275317,8	271491,4	134,9
у тому числі						
рослинництво	202220,5	228884,7	218768,0	270863,2	260793,7	129,0
тваринництво	198185,6	224105,1	237990,0	292511,2	315503,8	159,2
Середньомісячна номінальна заробітна плата у сільському господарстві, грн.	2269	2476	3140	3916	5761	253,9
Індекс інфляції	1,055	1,249	1,433	1,124	1,137	x
Середньомісячна реальна заробітна плата у сільському господарстві, грн.	2150,71	1982,39	2191,21	3483,99	5066,84	235,6

Джерело: розраховано автором за [5, с. 112; 6, с. 58]

Виходячи з даних, наведених у табл. 4, можна відзначити, що продуктивність праці у сільськогосподарських підприємствах України в 2017 р. порівняно з 2013 р. збільшилася на 70,3 тис. грн. (34,9%) і становить 271,5 тис. грн., у тому числі у рослинництві – на 29%, до 260,8 тис. грн., у тваринництві – на 59,2%, до 315,5 тис. грн. При цьому реальна середньомісячна заробітна плата одного працівника зросла у 2,4 рази і дорівнює 5 067 грн. Непропорційність у зростанні продуктивності праці та заробітної плати негативно впливає на ефективність діяльності підприємств, оскільки спостерігається, з одного боку, перевищення фонду заробітної плати, а з іншого – оплата праці не задовольняє фізичні потреби працівника і членів його сім'ї, тобто втрачає стимулюючу роль.

Висновки з проведеного дослідження. За 2013–2017 рр. чистий прибуток сільськогосподарських підприємств України зріс у 5,3 рази, а частка підприємств, що отримали прибуток, збільшилася на 6,4 в. п., до 86,7%, що свідчить про збільшення абсолютного ефекту від використання виробничих ресурсів. Рівень господарської діяльності збільшився на 10,4 в. п., до 18,7 %, рентабельність активів сільськогосподарських підприємств – на 3,3 в. п., до 8,4 %, що свідчить про зростання ефективності використання ресурсів за рахунок більш інтенсивного їх використання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Основні засоби України. 2013: стат. бюл. / Держ. служба статистики України. Київ, 2014. 19 с.
2. Основні засоби України. 2014: стат. бюл. / Держ. служба статистики України. Київ, 2015. 19 с.
3. Основні засоби України. 2015: стат. бюл. / Держ. служба статистики України. Київ, 2016. 19 с.

4. Основні засоби України. 2016: стат. бюл. / Держ. служба статистики України. Київ, 2017. 17 с.

5. Праця України. 2017: стат. зб. / Держ. служба статистики України. Київ: Август Трейд, 2018. 282 с.

6. Сільське господарство України. 2017: стат. зб. / Держ. служба статистики України. Київ, 2018. 245 с.

7. Статистичний щорічник України. 2016: стат. щорічник / Держ. служба статистики України. Київ, 2017. 611 с.

8. Статистичний щорічник України. 2017: стат. щорічник / Держ. служба статистики України. Київ, 2018. 541 с.

REFERENCES:

1. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2014) Osnovni zasoby Ukrainy [The basic assets of Ukraine], Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.

2. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2015) Osnovni zasoby Ukrainy [The basic assets of Ukraine], Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.

3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2016) Osnovni zasoby Ukrainy [The basic assets of Ukraine], Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.

4. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017) Osnovni zasoby Ukrainy [The basic assets of Ukraine], Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.

5. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018) Pratsia Ukrainy [The work of Ukraine], Kyiv: Avghust Trejd.

6. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018) Silske hospodarstvo Ukrainy [Agriculture of Ukraine], Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.

7. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2017) Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy [Statistical Yearbook of Ukraine], Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.

8. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018) Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy [Statistical Yearbook of Ukraine], Kyiv: Informatsiino-analitychne ahentstvo.

Dyvnych O.D.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics of Enterprise
Poltava State Agrarian Academy

THE TENDENCIES OF RESOURCE PROVISION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES OF UKRAINE

Resource provision is the basis for the development of any industry or production. Disproportions in agricultural development, a price disparity, rapid increase in the cost of material and technical resources, the low level of crediting of the agrarian sphere has an impact on the forming the resource base, and also on the production potential of the industry.

Agricultural enterprises' resource provision includes fixed assets, operating capital, hired labor, and land resources. Herewith, the land resources in agriculture act not only as a basis for production placement, but also as an object, and a tool of labor.

Despite the decrease in the cost of fixed assets in Ukraine by 21,4% in all types of economic activity, the cost of fixed assets in agriculture, forestry and fish industry increased by 73,4%. The share of fixed assets in agriculture, forestry and fish industry increased in 2016 by 1,8% (to 3,3%), comparing to 2013, and their functional state is satisfying.

Direct investment in agriculture decreased by 19,5%, and their share in direct investments into the national economy did not exceed 1,6%.

78,7% of enterprises in Ukraine own agricultural land up to 1000 hectares and produce small-scale production, which leads to a decrease in the efficiency of agricultural production, as the scale effect is not used.

There are disproportions in the structure of the sown area in favor of technical crops, while the proportion of forage crops is constantly decreasing.

The number of hired labor in agriculture, hunting and related spheres, decreased in Ukraine by 14,5% during 2013–2017, and amounts to 497,8 thousand people, or 8,8% of the total number of employees. Average monthly nominal wages of full-time employees in Ukraine increased by 2,2 times for investigated period, and equals 7104 UAH, including agriculture – 6057 UAH, or 81,1% of the country's average. Labor productivity in agricultural enterprises increased by 34,9%, herewith its level in the field of animal husbandry is higher in comparison with horticulture or crop production.

The net profit of agricultural enterprises in Ukraine increased by 5,3 times during 2013–2017, and the share of profit-making enterprises increased by 6,4 percentage points, to 86,7 %, which evidences of increase in the absolute effect from the use of productive resources. Consequently, the level of economic activity increased by 10,4 percentage points, to 18,7%, return on assets of agricultural enterprises – by 3,3 percentage points, to 8,4 %, which evidences of an increase in resource use efficiency, due to its more intensive use.

УПРАВЛІННЯ МОТИВАЦІЄЮ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ
НА ПІДПРИЄМСТВАХ У СУЧАСНИХ УМОВАХMANAGEMENT OF THE EMPLOYEES MOTIVATION
ON MODERN ENTERPRISES

УДК 334.027

Дикань В.В.

д.е.н., професор кафедри управління
і адміністрування
Харківський національний університет
імені В.Н. Каразіна

Дячек В.В.

к.е.н., доцент кафедри управління
і адміністрування
Харківський національний університет
імені В.Н. Каразіна

Єр'оміна Д.Ю.

студентка
Харківський національний університет
імені В.Н. Каразіна

У статті розглянуто роль мотивації праці персоналу у системі ефективного функціонування підприємства, виявлено та проаналізовано моделі мотивації через потреби та винагороди. Досліджено та проаналізовано характерні риси різних теорій мотивації для використання їх основних положень у процесі надання дії на працівників сучасних організацій. Визначено переваги і недоліки основних теорій мотивації. Доведено, що багато рис мотивації збереглися на сучасних підприємствах ще з радянських часів, проте домінуючий характер має матеріальна винагорода. Проаналізовано чинники забезпечення ефективності діяльності сучасних підприємств через мотивацію персоналу.

Ключові слова: мотивація, персонал, моделі мотивації, потреби персоналу, теорії мотивації.

В статье рассмотрена роль мотивации труда персонала в системе эффективного функционирования предприятия, выявлены и проанализированы модели мотивации через потребности и вознаграждения. Исследованы и проанализированы характерные черты различных теорий мотивации для использования их основных положений в процессе воздействия на работников современных организаций. Определены преимущества и недостатки основных теорий

мотивации. Доказано, что многие черты мотивации сохранились на современных предприятиях еще с советских времен, однако доминирующий характер имеет все-таки материальное вознаграждение. Проанализированы факторы обеспечения эффективности деятельности современных предприятий через мотивацию персонала.

Ключевые слова: мотивация, персонал, модели мотивации, потребности персонала, теории мотивации.

The article considers the role of employees motivation in the system of effective functioning of the enterprise, identified and analyzed models of motivation through needs and rewards. The characteristic features of various theories of motivation are explored and analyzed in order to use their main provisions in the process of influencing the workers on modern organizations. The advantages and disadvantages of the main theories of motivation are defined. It has been proved that many features of motivation have been preserved in modern enterprises since the Soviet times, but the material reward has a dominant character. The factors that ensure the efficiency of modern enterprises through the motivation of staff are analyzed.

Key words: motivation, employees, models of motivation; employees' needs, theories of motivation

Постановка проблеми. У сучасних умовах ринкової економіки необхідне отримання максимальної віддачі від усіх наявних в організації ресурсів, у тому числі трудових. Ефективність трудових ресурсів організації значною мірою визначається використовуваними в ній механізмами в управлінні стимулюванням працівників. Формування системи стимулювання, за якої людина, що працює в будь-якій сфері діяльності, відчуває себе самодостатньою (що можливо тільки за реалізації працівником своїх внутрішніх потреб), є пріоритетом концепції управління людськими ресурсами. Для досягнення даної мети виникає необхідність у розробленні раціональної системи мотивації праці персоналу, у тому числі його стимулюючого складника, що має забезпечити умови для вирішення певного кола соціально-економічних проблем не тільки підприємств, а й держави, що зумовлює актуальність теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Науковою основою досліджень поняття, моделей та теорій мотивації праці персоналу підприємств займалися українські та зарубіжні вчені, серед яких: А. Маслоу, Д. Мак-Грегор, П. Армстронг, А. Кібанов, І. Баткаєва, О. Митрофанова, М. Ловчева, Ф. Херцберг, Б. Моснер, Б. Снідерман та ін.

Суттєві наукові здобутки щодо проблем матеріального стимулювання здійснили І.В. Мишурова, Н.В. Пошерстник, С.А. Шапиро, Р.А. Яковлев та ін.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження проблем управління мотивацією праці персоналу на підприємствах у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Аналізуючи роботу сучасних підприємств, стає зрозуміло, що керівники фірм почали приділяти більше уваги мотивації свого персоналу. Отже, якщо на фірмі впроваджена діюча та ефективна система мотивації, то, по-перше, це приваблює більше нового кваліфікованого персоналу, а по-друге, стабільніше утримує робітників, які вже мають певний досвід роботи на даному підприємстві, на своїх місцях та посадах. Звичайно, для керівників більш доцільніший другий варіант, адже це менш витратно та більш ефективно.

Нині в країні спостерігається криза праці. Праця перестала бути для багатьох людей сенсом життя і перетворилася на засіб виживання. У таких умовах не може йтися ні про високопродуктивну й ефективну працю, ні про зростання кваліфікації працівників та розвиток їхньої ініціативи, ні про формування трудової мотивації. Головне завдання з погляду мотиваційного процесу працівників – це зробити їх не стільки володарями засобів вироб-

ництва, скільки власниками своєї робочої сили [3, с. 524].

Сучасні підходи до мотивації праці персоналу пройшли довгий путь формування через питання, що описані в класичних роботах видатних учених, та роботу підприємств через їхні досвід, зміни в обсязі доходів та виробництва. Це спонукало до формування теорій мотивації персоналу, аналізу поведінки та потреб співробітників.

Позначимо характерні риси різних теорій мотивації для використання їх основних положень у процесі надання дії на працівників сучасних організацій. У теорії потреб М. Туган-Барановського їх виділено п'ять груп:

- альтруїстичні (у безкорисливій турботі про інших);
 - практичні (у житлі, авто, грошах тощо);
 - симптоматичні інстинкти і потреби (інстинкти самозбереження);
 - статеві (у намаганні сподобатися представнику протилежної статі);
 - фізіологічні (у їжі, воді, повітрі, сні) [2, с. 483].
- Теорія А. Маслоу, за якою було сформульовано ієрархію потреб, ґрунтується на біхевіористичній доктрині – вивченні поведінки людей. А. Маслоу виділяє такі групи потреб:
- безпеку і захищеність (у захисті від фізичної та психологічної небезпеки);
 - повагу (у повазі з боку оточення, визначенні, самоповазі);
 - самовираження (у реалізації власних можливостей);
 - соціальні (у відчутті причетності до подій);
 - фізіологічні (в їжі, воді, одязі, повітрі теплі, тощо).

Згідно з теорією А. Маслоу, перші дві групи потреб є первинними (вимагають першочергового задоволення), три інші – вторинними [5, с. 77].

Д. Мак-Клелланд рекомендує під час стимулювання працівників урахувати вторинні потреби влади, успіху та причетності [8].

У двофакторній теорії Ф. Герцберга усі чинники поділено на гігієнічні (політика фірми й адміністрації, умови роботи, заробітна плата, стосунки з начальником, колегами, підлеглими) та мотиваційні (успіх, визнання і схвалення результатів роботи, високий ступінь відповідальності, можливості творчого і ділового зростання) [2, с. 429; 3, с. 532].

За теорією К. Альдерфера ERG (existence, relatedness, growth) до основних груп потреб, мотивуючих поведінку людей, належать (рис. 2):

- життєві (пов'язані з потребами фізіології та безпеки);
- комунікаційні (що виникають із соціальної природи людини, друзі, сім'я, хороші стосунки з колегами та лідерами, що належать до певних неформальних груп, партій та громадських організацій);

– потреби у зростанні (у поєднанні з прагненням людей виражати себе).

На відміну від теорії А. Маслоу ієрархія потреб в К. Альдерфера засвідчує рух не лише від нижчих потреб до вищих, а й у зворотному напрямі, який демонструє посилення мотивуючої дії нижчих потреб за неможливістю задоволення вищих. Наявність прямого та зворотного рухів щодо задоволення потреб створює ширші можливості для стимулювання праці в організації [2, с. 485].

У теорії Х і Y Д. МакГрегора розглянуто потреби різних напрямів. Згідно з теорією Х, люди уникають, за найменшої можливості, роботи та відповідальності. Водночас вони мають потребу в безпеці. За таких умов лише контроль та загроза можуть надихати людей на роботу. Відповідно до теорії Y, люди шукають відповідальність та продуктивність за певних умов. У цій ситуації увага зосереджена на вимогах вищого порядку: включення у процес, високі цілі, автономія та самовираження.

Теорія очікування В. Врума базується на очікуванні певної події. Наприклад, випускник чекає на диплом після закінчення навчання. Аналізуючи мотивацію роботи, теорія очікування підкреслює важливість трьох відносин: витрати на робочу силу – результати, результати – оплата та вартість (задоволення від винагороди).

Згідно з теорією справедливості С. Адамса, працівники суб'єктивно зіставляють свої винагороди із затраченими зусиллями та з винагородами інших працівників, які виконують аналогічну роботу [1, с. 848].

Комплексна теорія Л. Портера і Е. Лоулера ґрунтується на моделі, що враховує цінність винагород, зв'язки «зусилля – винагорода», здібності, характер, роль працівника.

Теорія ефективної валентності Дж. Аткинсон стверджує, що успіх, досягнення та мотивація діяльності залежать від бажання людини досягти успіху або уникнути негативної оцінки.

Метою теорії є підвищення рівня задоволення працівників своєю роботою, внаслідок чого досягається інша ціль – зростання ефективності функціонування організації. Ця теорія орієнтується на досягнення вторинних потреб працівників. Для її застосування не потрібно значних ресурсів, а необхідна лише відповідна організація роботи підлеглих [7, с. 399]. Після проведеного аналізу визначимо переваги і недоліки основних теорій мотивації (табл. 1).

Сьогодні увага менеджерів зосереджена на потребах робітників. Таким чином, спираючись на аналіз потреб людини, можна сформулювати більш чіткі та ефективні методи мотивації: матеріальні або нематеріальні (залежно від вимог персоналу).

Мотивацію, своєю чергою, можна розділити на дві категорії: потреби та винагороди. Перші

Переваги та недоліки теорій мотивації

Теорія	Переваги	Недоліки
1	2	3
двофакторна теорія Ф. Герцберга	– мотиваційні чинники у недостатньому вигляді не викликають незадоволення; – трудові успіхи, визнання заслуг, службове та професійне зростання посилюють позитивні мотиви поведінки	– суб'єктивні методи дослідження; – наявність двох груп чинників не завжди можлива
ієрархія потреб А. Маслоу	– процес мотивації нескінченний; – розвиток системи мотивації відповідно до зміни потреб; – створення ситуації в ході якої працівник задовольняє свої потреби в інтересах організації.	– не враховано індивідуальні риси людей; – ідея переходу з рівня на рівень ланцюга потреб не підтверджується практикою управління; – модель насилу піддається адаптації в практиці управління в малому та середньому бізнесі
комплексна теорія Л. Портера і Е. Лоулера	– результативна праця призводить до задоволення; – рівень докладання зусиль визначається цінністю винагороди і ступенем упевненості в належній винагороді	– точне визначення цінностей винагороди – основна проблема і для керівника, і для працівника; – оцінка здібностей і рис характеру суб'єктивна і може не відповідати дійсності
теорія справедливості С. Адамса	– роз'яснення перспектив (зусилля– винагорода); – пояснення працівникам залежності винагороди від результатів праці	– модель спирається на задоволення потреб за допомогою грошей; – визначення справедливості винагороди суб'єктивно і з боку працівника, і з боку керівника
теорія очікувань В. Врума	– встановлення чіткого співвідношення між результатами та нагородою тільки за ефективну роботу; – формування високого але реалістичного рівня результатів підлеглих	– не цілком враховано індивідуальні особливості людей і самої організації; – недостатньо опрацьовано методологічні заходи та технічний бік застосування моделі в практиці управління
теорія потреб Д. Мак-Клелланда	– люди із сильною потребою у владі придатні до керівних посад, мають організаторські здібності, впевнені в собі; – люди із сильною потребою в причетності швидко налагоджують доброзичливі відносини в колективі, успішно вирішують спори і конфлікти, надають емоційну підтримку	– недостатньо враховані індивідуальні особливості кожного; – не показано механізм задоволення потреб нижчого рівня, які в нестійкій українській економіці не менш активні, ніж вищі; – використання моделі на практиці викликає значні організаційні труднощі

говорять про фізичні або психологічні дефіцити людини, а винагороди дають людині можливість почуватися поважною. Потреби, своєю чергою, діляться на первинні (фізіологічні) та вторинні (психологічні); нагороди – на внутрішні та зовнішні.

Потреби понукають людину до дії, до формування цілей, мотивів. Це визначає поведінку працівника, спрямовує його на діяльність на досягнення цілей.

Здебільшого працівники самі вибирають ті причини, які спонукають їх працювати в організації. Вони визначають свої потреби, мотиви, побажання щодо посад і організації робочих місць. Через це дуже важко знайти до кожного правильний підхід і визначити індивідуальну ефективну систему мотивації персоналу в організації.

Система винагород виходить зі стратегії і цілей компанії, які передбачають заходи щодо матеріального стимулювання працівників у довгостроковій перспективі, оскільки роботодавець не може підняти один раз заробітну плату і тримати цей рівень кілька років, тому що така мотивація не спрацює. Потрібно час від часу регулювати рівень

заробітної плати і премій, щоб не було звикання з боку працівників і сприйняття цього як належне.

Також постійне підвищення адміністрацією матеріальних стимулів не призводить до гарних результатів, адже мотивація не може постійно зростати. Вона доходить до певного рівня, починає спадати, а потім її рівень знову підвищується.

Мотивування персоналу відбувалося завжди, але залежно від певних чинників, економічного становища підприємства та країни у цілому змінювалося. Слід зазначити, що мотивація працівників базується як на менталітеті народу, так і на індивідуальних характеристиках кожної особистості. Виділимо деякі особливості характеру українського народу, щоб визначити напрями розвитку мотивації сучасного персоналу. Керівники структурних підрозділів застосовували лише ті методи мотивації, які спускалися згори. Багато рис мотивації збереглися і на сучасних підприємствах, проте домінуючий характер все-таки має матеріальну винагороду [6, с. 41].

Доцільно дослідити найбільш важливі мотиватори періоду соціалізму і сучасного періоду

розвитку. Необхідно відзначити, що найбільш дієвими сьогодні є процесуальні теорія очікування й теорія справедливості. Відповідно до теорії очікування (В. Врум), співробітник лише тоді докладатиме певні зусилля, якщо він буде впевнений, що досягнутий ним результат буде відповідним чином винагороджений. Також керівник мусить розуміти, що в межах теорії справедливості (А. Адамс) співробітникові завжди здаватиметься, що його внесок у загальну справу підприємства більший, аніж внесок співробітників, що виконують аналогічну роботу, проте отримувана ним винагорода менша [7, с. 401].

Мотиватори праці сучасного періоду:

- відпустка;
 - відрахування в пенсійний фонд;
 - гарантії пенсійного забезпечення;
 - гарантії соціального характеру;
 - заробітна плата номінальна – оплата праці (основна, премії, надбавки);
 - заробітна плата реальна;
 - значні соціальні пільги – програми з пільг та компенсацій;
 - мотивування вільним часом;
 - мотивування, що засноване на суспільному визнанні;
 - навчання за рахунок підприємств, програми навчання персоналу, самоповага і самовираження (не мали великого значення);
 - оплата тимчасової непрацездатності;
 - підвищення тарифних ставок, компенсаційні виплати;
 - премії, бонуси, пільги під час отриманні житла, консультативні служби;
 - програми житлового обслуговування;
 - програми, пов'язані з вихованням і навчанням дітей;
 - соціальні потреби (задовольнялися не за ініціативою працівників, а організувалися зверху, задоволення потреби в безпеці і захищеності);
 - страхування життя.
- Мотиватори праці періоду соціалізму
- надання дачних ділянок;
 - надання пільгових путівок;
 - оплата тимчасової непрацездатності;
 - оплата транспортних витрат або обслуговування у разі використання власного транспорту;
 - отримання звання «ветеран праці» – плани додаткових виплат;
 - почесні грамоти, відзнаки, ордени і медалі (трудова або організаційна мотивація);
 - принципи стимулювання праці, які спиралися на тарифні ставки і розряди;
 - програми медичного обслуговування;
 - суботники, походи на овочеві бази з відривом від виробництва, демонстрації (мали державний характер, але згуртовували працівників в єдиний трудовий колектив);

- фотографії на дошці пошани;
- участь в акціонерному капіталі;
- колективна відповідальність;
- організація харчування.

Важливо зазначити, що матеріальна мотивація дещо поступається нематеріальній. Працівники вважають наявність матеріальної мотивації як таке, що повинно бути, і звертають усе більшу увагу на додаткові бонуси, які їм пропонує роботодавець.

Щоб усунути відчуття несправедливості, система мотивації співробітників має бути прозорою. Кожен працівник повинен знати, що за виконання роботи з високим рівнем якості, за виявлену ініціативу, за творчий підхід до рішення завдань він отримає відповідну винагороду у вигляді премії, посадової надбавки, додаткового дня до відпустки, а також визнання з боку керівника і колег [3, с. 524].

Висновки з проведеного дослідження.

Менеджери ХХІ ст. повинні брати до уваги всі чинники, що можуть впливати на ефективність роботи підприємства. Мотивація – один із найголовніших чинників, тому що працівники створюють продукт роботи фірми. Також менеджерам потрібно звертати увагу на потреби персоналу, на менталітет країни, де живуть працівники та працює підприємство. Після аналізу потреб співробітників стає зрозуміло, що матеріальна мотивація як монопольна відходить на другий план. Усе частіше люди потребують визнання, поваги, кар'єрного зросту. Звичайно, матеріальні питання також важливі, але все ж не займають перші позиції. Україна поки що лише стає на путь удосконалення, але сучасні системи мотивації вже впроваджуються на підприємствах і починають приносити більше прибутку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Армстронг П. Практика управління людськими ресурсами. М.: Питер, 2012. 848 с.
2. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации; под ред. А.Я. Кибанова. М.: ИНФРА-М, 2003. 483 с.
3. Мотивация и стимулирование трудовой деятельности / А.Я. Кибанов, И.А. Баткаева, Е.А. Митрофанова, М.В. Ловчева. М.: ИНФРА-М, 2009 р. 524 с.
4. Маслоу А. Мотивация и личность. СПб.: Евразия, 1999. С. 77–105.
5. Палеха Ю.І. Менеджмент для початківців; навч. посіб.; 2-е видання. К.: Європейський університет, 2001. С 41–45.
6. Ричи Ш., Мартин П.М. Управление мотивацией. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. 399 с.
7. Мотивация к работе / Ф. Херцберг, Б. Моснер, Б.Б. Снидерман. М.: Вершина, 2007. 238 с.

REFERENCES:

1. Armstrong P. (2012) *Praktyka upravlinnya lyudskymu resursamy* [Human resource management practice]. Moscow: Pyter, p. 848. (in Russian)

2. Kibanov A.YA. (2003) Upravlinnya personalom orhanizatsiyi [Organization personnel management]. Moscow: YNFRA-M, p. 483. (in Russian)
3. Kibanov A.YA., Batkaeva I.A., Mytrofanova E.A., Lovcheva M.V. (2009) Motyvatsiya i stymulyuvannya trudovoyi diyal'nosti [Motivation and stimulation of labor activity]. Moscow: YNFRA-M. (in Russian)
4. Maslou A. (1999) Motyvatsiya i osobystist' [Motivation and personality]. St. Petersburg: Yevraziya. (in Russian)
5. Palekha YU.I. (2001) Menedzhment dlya pochatkivtsiv [Management for potsvats_v]. Kiev: V-tstvo Yevropeys'koho universytetu. (in Ukrainian)
6. Richi SH., Martin P.M. (2004) Upravlinnya motyvatsiyeyu [Motivation management]. Kiev: YUNYTY-DANA. (in Ukrainian)
7. Hertsberh F., Mocner B., Sniderman B.B. (2007) Motyvatsiya do roboty [Motivation to work]. Moscow: Vershyna. (in Russian)

Dykan V.V.

Doctor of Economics,
Professor of the Department of Management and Administration
Kharkiv National University named by V.N. Karazin

Diachek V.V.

PhD (Economics)
of the Department of Management and Administration
Kharkiv National University named by V.N. Karazin

Yeromina D.Y.

Student
Kharkiv National University named by V.N. Karazin

MANAGEMENT OF THE EMPLOYEES MOTIVATION ON MODERN ENTERPRISES

In today's conditions of a market economy it is necessary to obtain the maximum return from all available resources in the organization, including labor. Formation of a system of incentives, in which a person working in any field of activity feels self-sufficient (which is possible only when the employee realizes his internal needs) is a priority of the concept of human resources management. To achieve this goal, there is a need to develop a rational system of personnel motivation, including its stimulating component, which should provide conditions for solving a certain range of socio-economic problems not only enterprises but also the state.

Modern approaches to motivating the work of staff have gone a long way in shaping through the questions that are described in the classics of outstanding scholars and the work of enterprises through their experience, changes in the volume of income and production. This led to the formation of theories of staff motivation, behavior analysis and employee needs.

On the basis of research and analysis of the advantages and disadvantages of theories of motivation, it has been determined that the needs motivate man to action, to the formation of goals and motives. It determines the behavior of the employee, directs it to the activity to achieve the goals.

In most cases, employees themselves choose the reasons that encourage them to work in the organization. They determine their needs, motivations, wishes for positions and job creation. Because of this, it is very difficult to find the right approach to each individual and determine the individual effective system of personnel motivation in the organization.

The system of rewards emanates from the company's strategy and goals, which include measures for the material incentive of employees in the long run. In addition, personnel motivation has always been being, depending on certain factors, the economic situation of the company and the country as a whole, have changed.

But recent studies and comparisons of the motivators of labor during the periods of socialism and the modern period determined that material motivation is somewhat inferior to non-material. Workers consider the existence of material motivation to be, and should be, and pay increasing attention to the additional bonuses offered to them by the employer. Also, managers need to pay attention to the needs of staff, the mentality of the country in which the workers live and the company operates. Ukraine so far goes on the path of improvement, but modern systems of motivation are already being implemented at enterprises, so they are beginning to bring more profit.

ПОЄДНАННЯ ПРОЦЕСНОГО УПРАВЛІННЯ ТА ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

ORGANIZ CONCENTRATION OF PROCESS MANAGEMENT AND A BALANCED SYSTEM OF INDICATORS FOR MANAGEMENT BY THE MODERN ENTERPRISEATIONAL MODELING IN THE BUSINESS STUDIO SYSTEM

УДК 658.012

Зеленков А.В.

к.т.н., доцент кафедри менеджменту
Національний аерокосмічний
університет імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

Терентьева В.А.

студентка
Національний аерокосмічний
університет імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

У статті розглянуто побудову процесної системи управління підприємством, спрямованої на досягнення результатів, цінних для підприємства і його клієнтів. Формалізація та регламентація бізнес-процесів за допомогою сучасних систем організаційного моделювання дадуть змогу отримати суттєві конкурентні переваги за рахунок зниження витрат, поліпшення якості продукції та послуг, покращення керованості підприємства. Організаційне проектування розглянуто як ітераційний процес.

Ключові слова: організаційне моделювання, бізнес-процеси, збалансована система показників, імітаційне моделювання.

В статье рассмотрено построение процессной системы управления предприятием, направленной на достижение результатов, ценных для предприятия и его клиентов. Формализация и регламентация бизнес-процессов с помощью современных систем организационно моделирования позволят получить существенные конку-

рентные преимущества за счет снижения затрат, улучшения качества продукции и услуг, улучшения управляемости предприятия. Организационное проектирование рассмотрено как итерационный процесс.

Ключевые слова: организационное моделирование, бизнес-процессы, сбалансированная система показателей, имитационное моделирование.

The article deals with the construction of a process management system for the enterprise, aimed at achieving results valuable to the enterprise and its clients. The formalization and regulation of business processes through modern organizational modeling systems will provide significant competitive advantages by reducing costs, improving product and service quality, and improving enterprise manageability. Organizational design is considered as an iterative process.

Key words: Organizational Modeling, Business Studio, Business Processes, Process Management, Notation IDEFO.

Постановка проблеми. Сучасне ринкове середовище висуває все більш високі вимоги до ефективності роботи як виробничих, так і торговельних підприємств. Для великих і середніх підприємств на стадії зрілості головним завданням є утримання частки на ринку шляхом зниження витрат і побудови кращої системи обслуговування в галузі, а також упровадження інновацій у роботу компанії. Побудова процесної системи управління, спрямованої на досягнення конкретних результатів, цінних для підприємства і його клієнтів, є одним зі шляхів отримання реальних конкурентних переваг. Забезпечити ефективне використання такої системи для вирішення практичних завдань управління підприємством у мінливому бізнес-середовищі досить складно без використання сучасних інформаційних технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням теорії бізнес-процесів займалися як вітчизняні, так і зарубіжні фахівці, серед яких особливий внесок зробили В. Репін, В. Єліферов, Дж. Харрінгтон, А.-В. Шеєр та ін.

В.В. Репін у своїх дослідженнях наводить таке тлумачення поняття «управління бізнес-процесами»: це найважливіший елемент системи управління сучасною компанією. Методики процесного управління активно розвиваються. З'являються нові й удосконалюються існуючі інструменти для

опису та регламентації бізнес-процесів. Активно використовуються підходи та інструменти для управління процесами на основі показників (метрик). Але власникам і керівникам компаній часом не вистачає системного розуміння можливостей процесного підходу і методів його впровадження. Для вдосконалення управління потрібно системно уявляти собі наявні можливості [1; 2].

Згідно з визначенням Д. Харрінгтона та К.С. Есселінга [3], бізнес-процеси – це логічний, послідовний, взаємопов'язаний набір заходів, який споживає ресурси постачальника, створює цінність та видає результат покупцю. Значимість наукових результатів Д. Харрінгтона та К.С. Есселінга полягає у тому, що вони розробили ієрархію бізнес-процесів, виділивши основний бізнес-процес (об'єднує кілька функцій у рамках однієї організаційної структури), підпроцес (частина основного процесу, яка виконує специфічну роль у функціонуванні організації), захід (дії, які виконуються в рамках підпроцесу). Визначення структури є загальним та не дає чіткого розуміння сутності кожного компоненту структури бізнес-процесів, але відображає їх ієрархію, що є важливим моментом у розумінні принципів функціонування бізнес-процесів.

Визначення, яке запропонували М. Хаммер та Дж. Чампі [4]: бізнес-процеси – це сукупність різ-

них видів діяльності, у рамках яких на вході використовується один або більше видів ресурсів, у результаті якої на виході створюється продукт, що представляє цінність для споживача. Суть визначення демонструє застосування функціонального підходу, за яким бізнес-процеси є свого роду «механізмом», який перетворює вхідні ресурси на результати на виході. Разом із цим автори не виділяють систематизованість та взаємопов'язаність процесів, як їхню визначальну характеристику, хоча рівень ефективності вихідних результатів знаходиться у прямій залежності від ступеня досягнення ефекту синергії бізнес-процесів усередині організації.

За визначенням А.-В. Шеєра, бізнес-процеси – це пов'язаний набір повторюваних дій (функцій), які перетворюють вхідний матеріал або інформацію на кінцевий продукт (послугу) згідно із заздалегідь установленими правилами. Визначення надає чітке розуміння сутності процесу, проте воно має певні недоліки: по-перше, результатами здійснення бізнес-процесів у всій їх сукупності є формування доданої вартості у вигляді товару (послуги), а наслідком виконання окремо взятого бізнес-процесу є результати, які є входом для наступного процесу або кінцевим результатом ланцюга створення вартості. По-друге, входами бізнес-процесів, окрім матеріалів та інформації, можуть бути інші види ресурсів підприємства [5].

Ці дослідження здійснювалися в технічному аспекті, були зорієнтовані на опис послідовності операцій і бізнес-процедур, структурування, класифікацію бізнес-процесів, пошук взаємозв'язків та взаємозалежностей між ними. У «нову еру конкуренції» важливим є дослідження бізнес-процесів не з погляду технічної регламентації, а з погляду формування доданої вартості, оптимізації за витратами та здійснення керівництва бізнес-процесами.

Постановка завдання. Мета статті – розроблення рекомендацій щодо управління сучасним підприємством на основі його організаційної моделі та використання сучасних інформаційних технологій організаційного моделювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основу діяльності будь-якої компанії становлять її ділові процеси, або бізнес-процеси, які забезпечують реалізацію всіх видів діяльності підприємства, пов'язаних із виробництвом товарів або послуг.

Для управління сучасними підприємствами можуть ефективно використовуватися процесний підхід і комплексна регламентація діяльності підприємства з використанням організаційних моделей. Бізнес-процес – це послідовність дій, що регулярно повторюється, спрямована на отримання заданого результату, цінного для організації. Бізнес-процеси існують усередині кожної організації.

Управління підприємством здійснюється відповідно до оптимізованої організаційної моделі.

Проектування системи управління підприємством включає формалізацію стратегії, моделювання й оптимізацію моделі бізнес-процесів, проектування організаційної структури, формування та доведення до співробітників регламентної документації.

Організаційне проектування, засноване на процесному підході, виконується під час упровадження систем управління якістю відповідно до стандарту ISO 9001, ефективність яких доведено досвідом численних передових вітчизняних та іноземних компаній.

Організаційне проектування дає змогу домогтися кращої узгодженості у виконанні послідовності робіт, підвищити націленість на результат, зменшити кількість помилок у роботі, виключити дублювання функцій, підвищити особисту відповідальність співробітників підприємства за результат. Як наслідок упорядкування операційної діяльності у менеджерів вищої ланки з'являється більше часу на вирішення стратегічних завдань.

Успішна робота підприємства з часом принесе фінансовий результат, тому витрати на організаційне проектування слід розглядати як інвестиції в розвиток. Організаційне проектування для вдосконалення роботи українських підприємств застосовують усе частіше.

Формування моделі бізнес-процесів – складне завдання, що вимагає певного набору методів і засобів. Існують різні методики ведення проектів за описом процесів. Для кожного проекту вибирається конкретна методика представлення процесів у вигляді стандартних блок-схем, діаграм, виконаних певним чином.

Одним з ефективних інструментів під час проведеної роботи з удосконалення системи управління є моделювання. Заміна реально існуючих процесів управління моделями, що описують статистичні і динамічні властивості елементів системи управління, об'єктивно необхідна.

Моделювання бізнес-процесів – це формалізований, виконаний за певними правилами опис послідовності дій фахівців у формі логічних блок-схем, що визначають вибір подальших дій виходячи із ситуативного факту. Приклад ієрархічної структури бізнес-процесів наведено на рис. 1.

Для розроблення моделі управління підприємством на її основі використовують спеціалізовані системи організаційного моделювання: Allfusion Process Modeler, ARIS, Business Studio, «Оргмастер» та ін. [6–9]. Для прикладу розглянемо процес проектування системи управління підприємством із використанням системи організаційного моделювання Business Studio, яка підтримує повний цикл проектування системи управління компанією: проектування, формування регламентуючих документів і ознайомлення з ними співробітників, актуалізація, контроль показників, оптимізація.

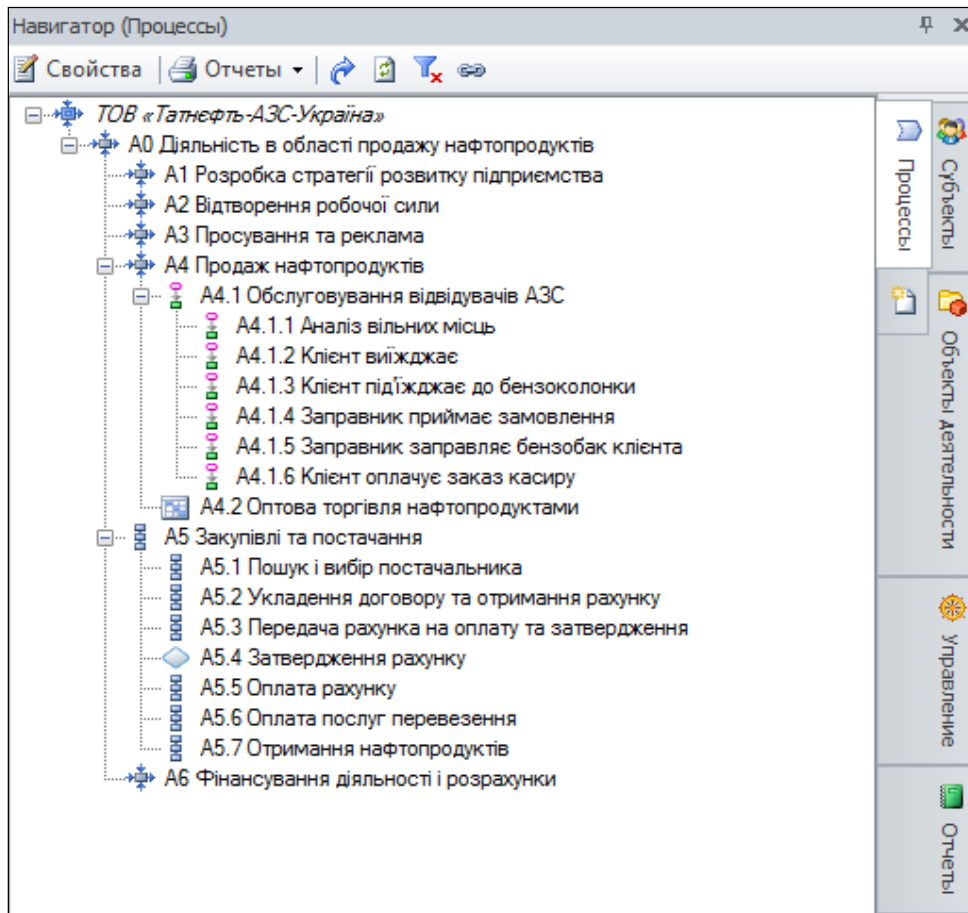


Рис. 1. Проектування процесів в системі Business Studio

Під час розроблення дерева бізнес-процесів підприємства створено такі процеси: розроблення стратегії розвитку, відтворення робочої сили, просування та реклама, продаж нафтопродуктів, закупівлі та постачання, фінансування діяльності й розрахунки (рис. 1).

Як інструмент організаційного моделювання використовується нотація IDEF0, який реалізує методологію структурного аналізу і проектування. IDEF0 – нотація графічного моделювання, яка використовується для створення функціональної моделі, що відображає структуру і функції системи, а також потоки інформації та матеріальних об'єктів, що зв'язують ці функції. Методологія IDEF0 являє собою чітко формалізований підхід до створення функціональних моделей і на цій основі побудову організаційної системи відповідно до поставлених вимог. Основною перевагою моделювання за методологією IDEF0 є те, що цей метод дає змогу комплексно спроектувати функціональну модель підприємства. У процесі моделювання та аналізу функціональної моделі можливо не тільки виявити основні проблеми і недоліки, а й розробити оптимальну функціональну модель підприємства, яка буде орієнтиром для організаційних змін.

Модель, виконана в нотації IDEF0, має контекстну діаграму верхнього рівня A-0, на якій об'єкт моделювання представлений єдиним блоком із граничними стрілками. Стрілки на цій діаграмі відображають зв'язок об'єкта моделювання із зовнішнім середовищем. Контекстна діаграма встановлює область моделювання та її кордон (рис. 2).

Нотація IDEF0 підтримує послідовну декомпозицію процесу до необхідного рівня деталізації (рис. 3). Дочірня діаграма, створювана за декомпозиції, охоплює ту ж область, що і батьківський процес, але описує її більш детально. Згідно з методологією IDEF0, за декомпозиції стрілки батьківського процесу переносяться на дочірню діаграму у вигляді граничних стрілок. Блоки моделі IDEF0 на діаграмі повинні розташовуватися по діагоналі – від лівого верхнього кута діаграми до правого нижнього в порядку присвоєних номерів. Блоки на діаграмі, розташовані вгорі ліворуч, домінують над блоками, розташованими внизу праворуч. Це розуміється як вплив, який блок надає на інші блоки діаграми. Розташування блоків на аркуші діаграми відображає авторське розуміння домінування. Таким чином, топологія діаграми показує, які функції надають більший вплив на інші.

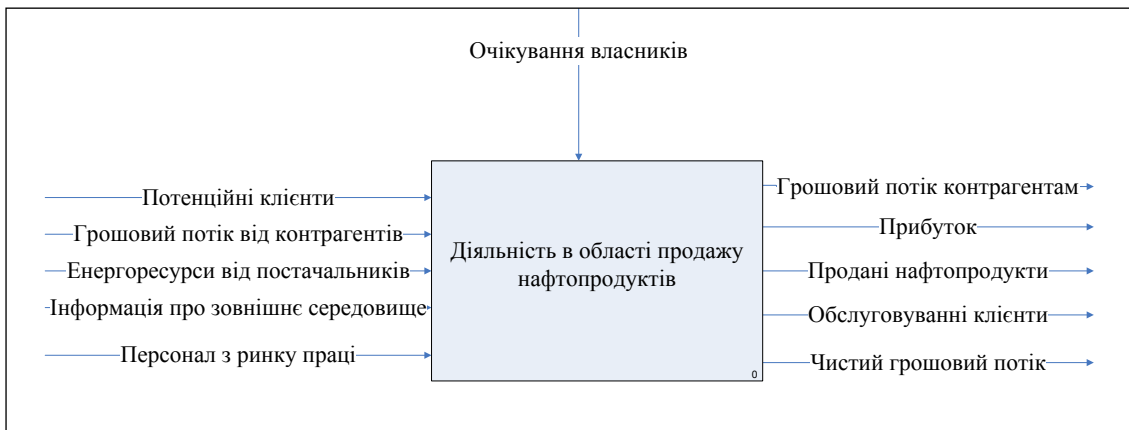


Рис. 2. Контекстна діаграма А-0

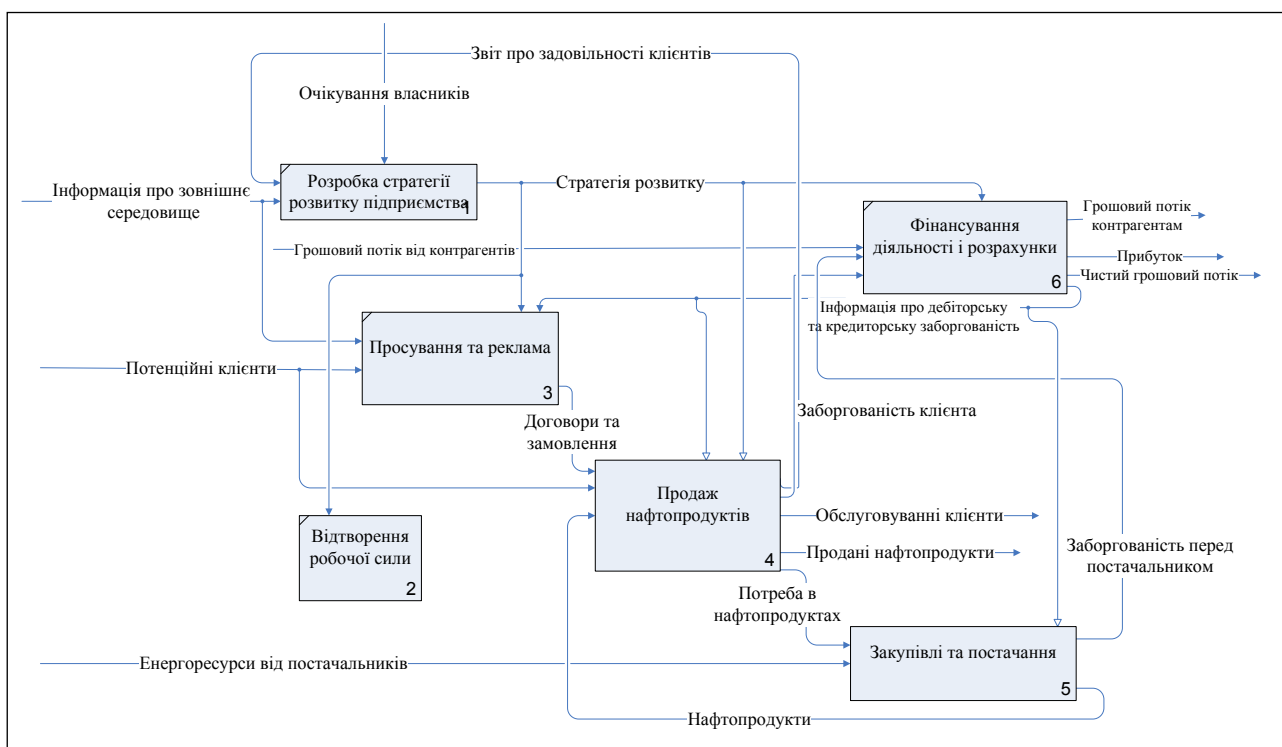


Рис. 3. Бізнес-процеси першого рівня в нотатції IDEFO

Методологія функціонального моделювання IDEFO є досить простим інструментом, який дає змогу розробникам корпоративних інформаційних систем вивчити сферу діяльності замовника і вирішувати завдання щодо підвищення ефективності цієї діяльності.

Організаційна модель включає опис організаційної структури у вигляді ієрархічного дерева, що складається з посад і підрозділів. Така структура показує адміністративне (пряме) підпорядкування (рис. 4). Суб'єкти сформованої організаційної структури необхідні для призначення власників, виконавців та учасників процесів.

Для окремих важливих бізнес-процесів операційного рівня з метою пошуку найбільш ефектив-

них алгоритмів їх виконання доцільно виконувати імітаційне моделювання.

Для моделювання підприємство представляється у вигляді моделей процесів, подій і ресурсів. На основі цих моделей спеціальна комп'ютерна програма створює об'єкти, що імітують реальність: екземпляри процесів, подій, ресурсів. При цьому, крім прямої взаємодії між екземплярами процесів, процесор імітації враховує конкуренцію між екземплярами за доступ до часових і матеріальних ресурсів [10]. Якщо аналітик знає ймовірнісні оцінки часових, вартісних і натуральних значень параметрів реальних операцій і процесів, то він за допомогою імітації отримує з певною точністю такі дані: оцінки часових і вартісних параметрів проце-

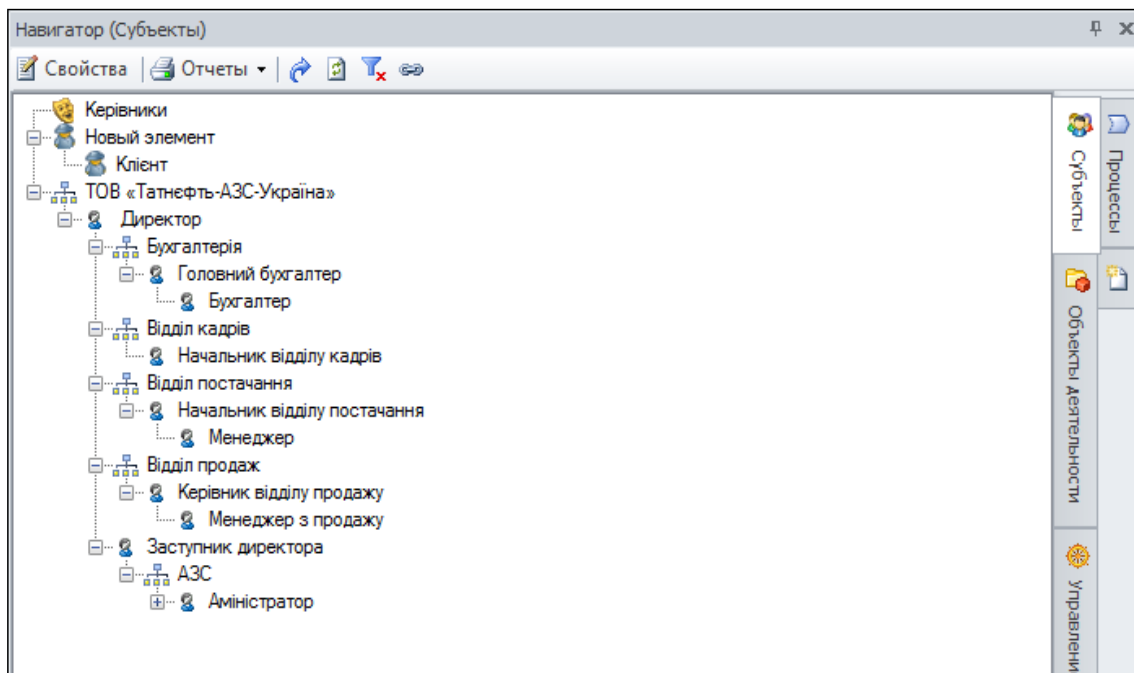


Рис. 4. Організаційна структура підприємства

сів, час активної роботи часових ресурсів, що дає змогу виявити недовантажені або перевантажені часові ресурси, час очікування ресурсів екземплярами процесів, вартість використання ресурсів та їх витрат. Метод імітаційного моделювання дає змогу імітувати виконання процесу так, як воно відбувалося б у дійсності, але в режимі прискореного часу.

Модель бізнес-процесів досить удаю інтегрується зі збалансованою системою показників. Збалансована система показників (ЗСП) – це інструмент опису процесу реалізації стратегії у зрозумілій для співробітників формі [11]. ЗСП – технологія управління, яка передбачає виділення декількох груп найбільш важливих показників діяльності організації та зв'язування їх із ключовими бізнесами-процесами.

Розроблення ЗСП включає побудову стратегічної карти, вибір показників і визначення їх цільових значень і термінів досягнення, зв'язування показників із бізнес-процесами, розроблення заходів щодо приведення показників до цільових значень. Спрямованість на результат забезпечують побудова дерева цілей, яке поширює місію і стратегію організації на всі рівні управління, та використання системи показників, які характеризують ступінь досягнення цілей різного рівня і водночас ефективність окремих бізнес-процесів. Управління за цими показниками можливо реалізувати за допомогою спеціальної інформаційної системи [7].

Висновки з проведеного дослідження. Формалізація та регламентація бізнес-процесів підприємства за допомогою сучасних систем організаційного моделювання дадуть змогу суттєво

поліпшити якість обслуговування клієнтів, що стане важливою конкурентною перевагою. Рационально спроектована система управління компанією дасть змогу знизити витрати, поліпшити якість продукції та послуг, покращить керованість підприємства. Впровадження збалансованої системи показників сприятиме реалізації стратегії та досягненню цілей, поліпшить мотивацію персоналу. Організаційне проектування – це ітераційний процес. Постійні поліпшення – це життєва філософія будь-якої організації сьогодні, якщо вона хоче вижити й успішно функціонувати.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Репин В.В. Бизнес-процессы. Моделирование, внедрение, управление. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. 512 с.
2. Елиферов В.Г., Репнин В.В. Процессный подход к управлению. Моделирование бизнес-процессов. М.: Стандарты и качество, 2004. 319 с.
3. Харрингтон Д. Оптимизация бизнес-процессов. Санкт-Петербург: Азбука, 2002. 320 с.
4. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2011. 288 с.
5. Шеер А.-В. Бизнес-процессы Основные понятия, теория, методы. Москва: Весть, 2005. 173 с.
6. Реинжиниринг бизнес-процесів: навч. посіб. до лаб. практикуму / І.О. Гончар, Н.В. Доценко, О.І. Шостак. Х.: Нац. аерокосм. ун-т ім. М.Є. Жуковського «Харк. авіац. ін-т», 2016. 54 с.
7. Business Studio. Документи. URL: <http://www.businessstudio.ru/wiki/docs/current/doku.php/ru/start>.
8. Шеер А.-В. ARIS-моделирование бизнес-процессов. М.: Вильямс, 2000. 175 с.

9. ОРГ-МАСТЕР: Краткое описание. URL: <http://bigc.ru/instruments/bigmasterpro/bm/om/>.

10. Кравець І.О. Імітаційне моделювання. URL: <http://lib.chdu.edu.ua/index.php?m=2&b=281>.

11. Каплан Р.С., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. М.: Олимп-Бизнес, 2003. 304 с.

REFERENCES:

1. Repin VV Business processes. Modeling, implementation, management / Repin V.V. – М: “Mann, Ivanov and Ferber”. 2013. – 512 pp.

2. Eliferov VG, Repnin VV Process approach to management. Modeling of business processes / VG Eliferov, VV Repnin – М.: Standards and quality, 2004. – 319 p.

3. Harrington D. Optimization of business processes / James Harrington. – St. Petersburg: Alphabet, 2002. – 320p.

4. Hammer M., Champi J. Reengineering Corporation: The Manifesto of the Revolution in Business – М.: Mann, Ivanov and Ferber, 2011. -288p.

5. Augustus-Wilhelm Scheer. Business Processes Basic Concepts, Theory, Methods / Augs-Wilhelm Scheer. – Moscow: News, 2005. – 173 p.

6. Reengineering business processes: Teaching manual to the lab. Workshop / I.O. Honchar, N.V. Dotsenko, O.I. Shostak. – Kh. Nat. aerospace Un-t them. M. Ye. Zhukovsky “Kharkiv. aviator in-t», 2016. – 54 p.

7. Business Studio. Documents [Electronic resource]. – Access mode -<http://www.businessstudio.ru/wiki/docs/current/doku.php/en/start>

8. August-Wilhelm Scheer. ARIS – business process modeling. – Williams, 2000. – 175 p.

9. ORG-MASTER: Brief description [Electronic resource]. – Access mode – <http://bigc.ru/instruments/bigmasterpro/bm/om/>

10. Kravets IO Simulation [Electronic resource]. – Access mode: <http://lib.chdu.edu.ua/index.php?m=2&b=281>

11. Kaplan R. S. Balanced indicator system. From Strategy to Action / R. Kaplan, D. Norton. – Moscow: ZAO “Olympus-Business”, 2003. – 304 p.

Zelenkov A.V.

Candidate of Technical Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management
National Aerospace University named after M.E. Zhukovsky
"Kharkiv Aviation Institute"

Terentieva V.A.

Student
National Aerospace University named after M.E. Zhukovsky
"Kharkiv Aviation Institute"

**ORGANIZ CONCENTRATION OF PROCESS MANAGEMENT AND A BALANCED SYSTEM
OF INDICATORS FOR MANAGEMENT BY THE MODERN ENTERPRISEATIONAL MODELING
IN THE BUSINESS STUDIO SYSTEM**

The article deals with the construction of a process management system for the enterprise, aimed at achieving results valuable to the enterprise and its clients. The formalization and regulation of business processes through modern organizational modeling systems will provide significant competitive advantages by reducing costs, improving product and service quality, and improving enterprise manageability.

A process management model can help accelerate the decision-making process, improve the quality of its products or services, and respond quickly to changing market needs.

To develop a simple process management system you need to have knowledge, skills and experience in describing business processes, have an idea of the form of regulations, rules for writing and editing, have an understanding of the system of balanced indicators, know what a system of motivation and document circulation, be able to identify, analyze and to provide the necessary information. When designing it is necessary as soon as possible and accurately describe all possibilities of the management system of the company.

Organizational design allows you to achieve better consistency in the implementation of the sequence of work, increase the focus on the result, reduce the number of errors in the work, eliminate duplication of functions, increase the personal responsibility of employees of the company for the result.

As an organizational modeling tool, we use the notation IDEF0, which implements the methodology of structural analysis and design. The main advantage of modeling in the IDEF0 methodology is that this method allows the complex design of a functional model of an enterprise.

The business process model is successfully integrated with a balanced system of indicators. Balanced Scorecard (LSS) is a tool for describing the implementation of a strategy in a form that is understandable for employees.

The main advantage of the idea of analyzing business processes of an enterprise by creating its model is its versatility. First, the simulation of business processes is the answer to virtually all questions relating to the improvement of the enterprise and its competitiveness. Second, the manager or management of the enterprise, which has implemented a specific methodology, will have information that will allow itself to improve its business and predict its future.

ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

INVESTIGATING THE STATE OF MANAGEMENT OF THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF A PRODUCTION ENTERPRISE

У статті досліджено теоретичні аспекти процесу управління інноваційним розвитком підприємства. Визначено, що основою сучасного інноваційного розвитку є знання. До основних проблем, які впливають на процеси управління інноваційним розвитком українських підприємств, можна віднести відсутність у підприємств сучасної бази для впровадження розробок через зношування або відсутність необхідного устаткування, обмеженість фінансування інноваційної діяльності, відсутність кадрів, здатних ефективно управляти інноваційним процесом; нечітку державну політику у сфері інновацій; старіння кадрів. Інноваційна діяльність вимагає постійного здійснення контролю й координації, а також вжиття комплексу заходів щодо забезпечення економічної безпеки створеної інтелектуальної власності через високий рівень ризику та невизначеності. Запропоновані концептуальні підходи будуть сприяти, по-перше, формуванню системної бази знань в царині науково обґрунтованого уявлення про категорію «інноваційний розвиток підприємства», по-друге, підвищенню ефективності управління інноваційним розвитком підприємства на основі подолання фрагментарності наявних у цій сфері досліджень і перетворення їх на єдину систему, що дасть змогу приймати обґрунтовані управлінські рішення на практиці.

Ключові слова: інноваційний розвиток, принципи, функції, стимулювання, інноваційна діяльність.

В статье исследованы теоретические аспекты процесса управления инновационным развитием предприятия. Определено, что основой современного инновационного развития являются знания. К основным проблемам, которые влияют на процессы управления инновационным развитием украинских предприятий, можно отнести отсутствие у предприятий современной базы для внедрения разработок из-за износа или отсутствия необходимого оборудования, ограниченности финансирования инновационной деятельности, отсутствия кадров, способных эффективно управлять инновационным процессом; нечеткую государственную политику в сфере инноваций; старение кадров. Инновационная деятель-

ность требует постоянного осуществления контроля и координации, а также принятия комплекса мер по обеспечению экономической безопасности создаваемой интеллектуальной собственности из-за высокого уровня риска и неопределенности. Предложенные концептуальные подходы будут способствовать, во-первых, формированию системной базы знаний в области научно обоснованного представления о категории «инновационное развитие предприятия», во-вторых, повышению эффективности управления инновационным развитием предприятия на основе преодоления фрагментарности существующих в этой сфере исследований и преобразования их в единую систему, что позволит принимать обоснованные управленческие решения на практике.

Ключевые слова: инновационное развитие, принципы, функции, стимулирование, инновационная деятельность.

The article deals with theoretical aspects of the process of management of innovative development of the enterprise. It was determined that knowledge is the basis of modern innovation development. The main problems that affect the processes of managing the innovation development of Ukrainian enterprises are the following: the lack of modern facilities for enterprises to implement developments due to wear or lack of necessary equipment, limited funding for innovation activities, fuzzy state policy in the field of innovation; aging frames. Innovative activities require continuous monitoring and coordination, as well as implementation of a set of measures to ensure the economic security of the intellectual property created due to the high level of risk and uncertainty. The proposed conceptual approaches will contribute, firstly, to the formation of a systemic knowledge base in the domain of scientifically grounded conception of the category "innovative enterprise development". Secondly, increasing the efficiency of management of innovative development of the enterprise on the basis of overcoming the fragmentation of existing in this area of research and turning them into a single system, which will allow to make well-grounded management decisions in practice.

Key words: innovative development, principles, functions, stimulation, innovative activity.

УДК 658.589

Зернюк О.В.

к.т.н., доцент кафедри менеджменту і логістики

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

Герасценко А.Є.

студент

Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

Постановка проблеми. Одним зі складних та невирішених завдань протягом усього періоду існування країни як незалежної держави залишається реалізація стратегічного пріоритету державної політики щодо формування інноваційної моделі розвитку економіки України. Переважно заходи, вжиття яких відбувається щодо розвитку інноваційної діяльності, спрямовані на підвищення інноваційної активності науки шляхом вироблення дієвих механізмів впровадження наукових і науково-технічних результатів в практику. Однак неефективна струк-

тура інноваційної продукції та низький рівень попиту не лише істотно стримують розвиток інноваційного процесу, але й загрожують його функціонуванню на всіх рівнях господарюючої системи. Керівники організацій усвідомлюють, що підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання є можливим лише за умови впровадження сучасного устаткування, використання нових технологій під час виробництва вдосконаленої продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню стану управління інноваційним роз-

витком та розгляду проблем економічного зростання присвячено класичні праці Н. Кондратьєва [6], Й. Шумпетера [12], Т. Менша [14], Р. Фостера [10], У. Росту [15] та інших науковців. Вивченню різних аспектів інноваційної діяльності підприємств присвячена велика кількість досліджень, у яких розвиток наукових уявлень про економічну сутність і методи планування інноваційного розвитку вважаються досить важливими й актуальними питаннями на етапі формування господарських відносин. Перехід підприємств до інноваційної концепції розвитку, як вважає В. Яковенко [13], вимагає чіткої формалізованості методів та алгоритмів стратегічного планування нововведень, що забезпечують ефективність інвестування в інноваційну практику.

Беручи до уваги все різноманіття позицій і підходів щодо пояснення феномена інноваційного розвитку, бачимо, що сьогодні не створено єдиного понятійного апарату в цьому напрямі економічних знань. У сучасній економічній літературі нерідко інноваційний розвиток ототожнюється з модернізацією. Це негативно позначається на підготовці фахівців для управління сучасними підприємствами, а також у науково-практичній діяльності (особливо під час розроблення стратегічно важливих економічних та політичних рішень). Отже, без усвідомлення ключових науково-практичних та теоретико-методологічних положень, що характеризують сучасний етап інноваційного розвитку на макрорівні, зробити це буде складно.

Постановка завдання. Мета статті полягає в розкритті концептуальних засад дослідження стану управління інноваційним розвитком виробничого підприємства, визначенні теоретичних принципів та науково-практичних підходів до економічної інтерпретації процесу інноваційного розвитку на основі системного підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження в науці, технологіях, організаціях обумовили подальший розвиток теорії інновацій, які на сучасному етапі вивчають інноваційний розвиток. Зокрема, нині виділяють такі теорії, як класичні теорії розвитку циклічності («теорія циклічності криз», теорія «довгих хвиль»), ортодоксальні теорії інноваційного розвитку (теорія циклічності, теорія технологічних укладів, теорія інноваційного циклу, технологічно-продуктова теорія тощо), теорії дифузії інновацій (теорія швидкості поширення інновацій, теорія «тиску попиту», теорія полюсів росту, теорія регіональної дифузії інновацій, теорія інноваційного кластера тощо), сучасні теорії інноваційного розвитку (теорія інтелектуальної технології, теорія «підривних інновацій», екологічна економіка, теорія інноваційної економіки підприємницького типу). Таким чином, на сучасному етапі інноваційний розвиток дуже тісно пов'язаний з управлінням знаннями, які стають ключовим фактором конкурентоспроможності.

Інноваційний розвиток – це процес господарювання, що спирається на постійний пошук та використання нових способів і методів реалізації потенціалу підприємства в мінливих умовах зовнішнього середовища в рамках вибраної місії та прийнятої мотивації діяльності [7]. Як і будь-які інші види діяльності, управління інноваційним розвитком підприємств є цілеспрямованою дією керуючої системи на керовану систему об'єкта управління з метою зміни його стану, поведінки у зв'язку з упровадженням новацій, необхідних для його подальшого розвитку відповідно до вимог динамічно змінного внутрішнього та зовнішнього середовища.

Інноваційний розвиток підприємства в умовах постіндустріального суспільства визначається його здатністю створювати нові компетенції, які в теорії стратегічного управління розглядаються як динамічні можливості [8, с. 46]. Управління інноваційним розвитком підприємства має стратегічно визначати напрями інтеграції зусиль у створення нових технологій, продуктів, послуг та процесів на основі розроблення й трансформації ключових компетенцій підприємства відповідно до мінливих факторів та умов зовнішнього середовища. Практика показує, що основними проблемами в інноваційній діяльності підприємства є підвищена складність організаційних процесів та істотно зростаюча роль менеджменту [1]. Отже, інноваційний розвиток підприємства цілком залежить від кадрового потенціалу, їхнього бажання генерувати ідеї, мотивації, готовності до інновацій та сприйнятливості їх. Необхідно зазначити, що в умовах української дійсності найчастіше цей потенціал залишається недооціненим та незадіяним, а в системі управління інноваційною діяльністю спостерігається значний дефіцит кваліфікованих керівників. Це ті можливості, які підприємства могли б реалізувати, однак не роблять цього, віддаючи перевагу рутинній низькоефективній діяльності в боротьбі за виживання, перебуваючи в стані постійного ризику.

Інноваційний розвиток здійснюється в умовах установлення адекватних ситуацій взаємовідносин учасників інноваційного процесу, що забезпечують не тільки поетапне створення, виробництво та поширення інновацій в усі сфери економічної діяльності, але й формування попиту на інноваційні продукти й технології в умовах модернізації економіки та впливу процесів глобалізації. У цьому контексті інноваційний розвиток підприємств розглядається як цілеспрямований безперервний процес створення та поширення інновацій у тісній взаємодії всіх учасників інноваційного процесу в умовах модернізації з урахуванням державних та регіональних пріоритетів і напрямів реалізації інноваційної політики. До цього часу залишаються дискусійними питання стосовно можливих варіан-

тів переходу до інноваційного розвитку: по-перше, вони встановлюються в самій економічній системі (державі, підприємстві), по-друге, генеруються поза нею.

Отже, перехід економіки до інноваційного розвитку – це накопичений капітал, що забезпечує зростання продуктивності та технологічний прорив, а цільовими орієнтирами управління інноваційним розвитком є економічна ефективність і конкурентоспроможність виробництва на інноваційній основі [9].

Ефективне управління інноваційною діяльністю сприяє інноваційному розвитку підприємств і формується на основі принципів, завдань, функцій та методів управління (рис. 1).

В основі управління інноваційним розвитком підприємств повинні лежати принципи поєднання галузевого і територіального управління, матеріальної та моральної зацікавленості, науковості управління, відповідальності за результати праці, правильного підбору кадрів, економічності й ефективності, а також низка специфіко-кібернетичних принципів (принципи системності, ієрархічності, необхідності різноманітності, обов'язковості зворотного зв'язку). Реалізація функцій управління інноваційною діяльністю підприємств здійснюється за допомогою сукупності організаційно-правових, економічних та соціально-психологічних методів [7].

До основних проблем, які впливають на процеси управління інноваційним розвитком українських підприємств, можна віднести відсутність у підприємств сучасної бази для впровадження

розробок через зношування або відсутність необхідного устаткування, обмеженість фінансування інноваційної діяльності, відсутність кадрів, здатних ефективно управляти інноваційним процесом; нечітку державну політику у сфері інновацій; старіння кадрів.

Розгляд наявних підходів та теоретичних положень загалом дає змогу обґрунтувати наукову позицію, згідно з якою основними факторами інноваційного розвитку є інноваційно-інституціональні складові, зокрема людський капітал, інститути розвитку, адміністративний ресурс, що обумовлюють необхідність адаптації наявних теоретичних моделей економічного зростання на основі інтеграції неокласичної та інституційної парадигм.

Інноваційний розвиток передбачає не лише основний процес освоєння інновацій, але й формування системи факторів та умов, необхідних для його успішного здійснення. Методологічний інструментарій пізнання є найбільш придатним для цього, оскільки він орієнтований на вивчення системних властивостей економічних процесів та явищ. З цього боку необхідно розглядати коло таких проблем:

- окреме підприємство як цілісна економічна система, основна ланка господарювання, важливою системною властивістю якого є розширене відтворення на інноваційній основі;
- цільова функція підприємства полягає в накопиченні власного капіталу для інноваційного розвитку;
- першочерговим завданням економічної науки є розроблення методів, організаційних форм



Рис. 1. Схема процесу управління інноваційним розвитком підприємств

управління, механізмів, принципів узгодження інтересів на мікрорівні тощо.

Звичайно, розв'язання проблем лежить у площині концентрації зусиль учасників інноваційного розвитку на основі формування та реалізації інноваційного потенціалу, який включає інтелектуальні, інформаційні, організаційно-управлінські, виробничі, технологічні та фінансові ресурси. Тому структурні підрозділи, в рамках яких зосереджена інноваційна діяльність, є складовими інноваційної системи розвитку підприємства, робота якої повинна відповідати низці умов, пов'язаних з критеріями несуперечності, доступності, права управлінського рішення.

У середньому розвинені країни вкладають у науку до 2% ВВП щорічно. Витрати на дослідження й розроблення є одним з головних критеріїв інноваційності економік країн світу. Останніми роками за цим показником першою у світі країною є США, проте вже найближчими десятиліттями лідером може стати Китай.

Законом України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» [4] від 11 липня 2001 р. № 2623-III встановлено, що обсяг коштів на фінансування державних наукових і науково-технічних програм за пріоритетними напрямками науки й техніки затверджується у Законі про Державний бюджет України на відповідний рік у розмірі не менше 30% загального обсягу фінансування видатків на науку з Державного бюджету України. На жаль, у країні спостерігається стійка тенденція до зменшення рівня щорічних бюджетних витрат на наукову та науково-технічну діяльність. Частина бюджету, спрямована на фінансування науково-технологічної сфери, зокрема за розділом «Фундаментальні дослідження і сприяння науково-технічному прогресу», систематично не виконується, а фінансування науково-технічних програм здійснюється не в повному обсязі.

Підтримка інноваційного розвитку у багатьох країнах здійснюється за допомогою різних спеціалізованих інноваційних структур, серед яких важливе місце посідають позабюджетні інноваційні фонди. Практика зарубіжних та вітчизняних підприємств засвідчує високу ефективність системи лізингових відносин. Як відносно новий вид підприємницької діяльності лізинг викликав значне прискорення в розвитку економіки провідних країн світу. Лізинг використовують не лише малі та середні фірми, але й транснаціональні корпорації. Згідно з оцінками західних економістів у США 80% фірм систематично отримують різні види основних засобів на умовах лізингу [11].

Останнім часом у США та країнах Західної Європи ефективним механізмом забезпечення інноваційного розвитку фінансовими ресурсами став венчурний капітал, який є видом інвестиційного ресурсу, спрямованого на активізацію інно-

ваційної діяльності. Венчурні фонди інвестують капітал у підприємства, що реалізують ризикові інноваційні проекти в обмін на певний пакет чи частку акцій у його статутному фонді. При цьому кошти надаються на термін 3–7 років без застави та на безвідсотковій основі, а інвестор, який бере активну участь в управлінні венчурним підприємством, отримує прибуток після виходу його акцій на відкритий ринок.

Активізація інноваційного розвитку виробничих підприємств вимагає формування та впровадження ефективної системи стимулювання інноваційних процесів, яка б відповідала стратегічній меті та сприяла вирішенню їх завдань. У розвинених країнах світу використовуються різні підходи до стимулювання працівників за результати інноваційної діяльності. Так, на більшості підприємств Західної Європи створюються фонди преміювання за створення, впровадження та виробництво інноваційної продукції. Розмір преміальних фондів часто залежить від показників частки інноваційної продукції у загальному обсязі реалізованої продукції, темпу приросту обсягу реалізованої інноваційної продукції тощо. Наприклад, за встановленим у компанії «Сіменс» нормативом частка інноваційної продукції має складати не менше чверті [6, с. 127–128]. Лише за досягнення та перевищення цього граничного рівня працівникам компанії виплачують премії зі спеціально сформованого фонду. Іноді премії виплачуються поетапно: перша частина (близько половини фонду) виплачується на проміжних етапах роботи, а решта преміального фонду – після досягнення мети.

Останнім часом стимулювання інноваційного розвитку підприємства застосовують шляхом нарахування працівникам, задіяним в інноваційному процесі, «відкладених премій», які виплачуються через певний час (один або два роки) після виходу нової продукції на ринок. На підприємствах Франції таким працівникам щорічно нараховується винагорода, яка залишається на банківському рахунку протягом визначеного періоду. При цьому нараховані на премію відсотки не підлягають оподаткуванню, що є додатковим стимулом для працівників.

Стимулювання інноваторів на основі використання системи участі працівників у прибутках передбачає розподіл між ними та підприємством частин прибутку, одержаного в результаті впровадження нових продуктів підвищеної якості, технологій, що забезпечили зростання продуктивності праці [5, с. 128]. Така система передбачає розподіл між підприємством і працівниками економії витрат на заробітну плату, отриманої в результаті підвищення ефективності праці. Вказана економія розподіляється у співвідношенні 1:3 між компанією та працівниками. Двадцять відсотків суми, призначеної для преміювання працівників підприємства,

спрямовується у резервний фонд, що дає змогу покрити збитки, коли частка витрат на робочу силу в певний період перевищить встановлений норматив. Решта суми розподіляється залежно від трудового внеску працівників у загальні результати діяльності підприємства.

У світовій практиці все ширше використовують такий інструмент стимулювання праці в інноваційному процесі, як участь у власності. Так, фондові опціони використовують його для заохочення менеджерів шляхом надання права придбання акцій компанії за номіналом, що забезпечує значну частину загального доходу. Акції надаються авторам перспективних ідей, винаходів, пропозицій. В Україні цей спосіб стимулювання співробітників підприємства має обмежене застосування через практично відсутні виплати дивідендів.

Орієнтовані на інноваційний розвиток підприємства стимулюють творчість, заохочуючи авторів раціоналізаторських пропозицій, що впроваджені у виробництво. При цьому автор такої пропозиції одержує 25% від загальної суми економії протягом двох років з часу її впровадження [5, с. 129].

Активізація інноваційного розвитку підприємства вимагає розроблення комплексної системи, що охоплює різні зазначені елементи стимулювання його учасників, а саме напрями, форми та рівні стимулювання працівників і підрозділів підприємства, як показано на рис. 2.

В короткостроковому періоді система стимулювання впливає незначною мірою на ефект, оскільки існує часовий лаг, а отже, підприємству слід враховувати довгострокові результати від інноваційного

розвитку та відповідним чином стимулювати структурні підрозділи та окремих інноваторів за їх внесок у фінансовий результат інноваційної діяльності.

Висновки з проведеного дослідження.

Дослідивши стан управління інноваційним розвитком виробничих підприємств, можемо дійти висновку, що УІР необхідно розглядати як самостійний вид управлінської діяльності, який має специфічні особливості, які необхідно враховувати під час формування механізму управління підприємством, адже, на відміну від традиційного управління, управління інноваційним розвитком підприємства характеризується високою нестабільністю та мінливістю усіх його елементів, що супроводжується подоланням опору змінам та усуненням різних суперечностей. Найбільш результативними в інноваційному розвитку підприємства є технологічні інновації, які здатні додати імпульсу для розвитку інших видів інновацій на підприємстві. Однак основними проблемами інноваційної діяльності є промислове освоєння наукоємних нововведень, їх комерціалізація та просування на ринку, пов'язані з необхідністю обов'язкової модернізації всієї господарської діяльності підприємства в разі зміни технологій виробництва. Інноваційна діяльність вимагає постійного здійснення контролю й координації, а також вжиття комплексу заходів щодо забезпечення економічної безпеки створеної інтелектуальної власності через високий рівень ризику та невизначеності. Запропоновані концептуальні підходи будуть сприяти, по-перше, формуванню системної бази знань в царині науково обґрунтованого уявлення про категорію



Рис. 2. Елементи системи стимулювання учасників інноваційного розвитку виробничого підприємства

«інноваційний розвиток підприємства», по-друге, підвищенню ефективності управління інноваційним розвитком підприємства на основі подолання фрагментарності наявних у цій сфері досліджень і перетворення їх на єдину систему, що дасть змогу приймати обґрунтовані управлінські рішення на практиці. Все зазначене дасть змогу активізувати інноваційний розвиток виробничих підприємств, а отже, підвищити ефективність їх діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Васильева Е. Проблемы управления инновационным развитием предприятия. Проблемы современной экономики. 2011. № 3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-upravleniya-innovatsionnym-razvitiem-predpriyatiya>.
2. Друкер П. Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво / пер. з англ. В. Гуля. Київ: Україна, 2015. С. 20.
3. Про інноваційну діяльність: Закон України за станом на 4 липня 2002 р. / Верховна Рада України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
4. Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки: Закон України; зі змінами, внесеними згідно із Законом від 16 жовтня 2012 р. № 5460-VI // ВВР. 2014. № 2–3. Ст. 41. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>.
5. Погорелов И. и др. Экономика и организация труда: монография. Харьков: Фактор, 2015. 626 с.
6. Кондратьев Н., Яковец Ю. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения: избр. тр. Москва: Экономика, 2002. 767 с.
7. Князевич А., Крайчук О. Механізми управління інноваційним розвитком: монографія. Рівне: видавець О. Зень, 2011. 136 с.
8. Мищенко Л., Арутюнов Э. Формирование механизма управления развитием промышленной корпорации: монография. Краснодар, 2002.
9. Федулова Л. Концептуальні засади управління інноваційним розвитком підприємств. URL: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2014_2_122_135.pdf.
10. Фостер Р., Каплан С. Созидательное разрушение. Москва: Альпина, 2005. 378 с.
11. Харів П., Микитюк П. Аналіз стану інноваційного розвитку промислових підприємств та шляхи його стимулювання. URL: https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/view/502/pdf_125.
12. Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / пер. с англ. Москва: Прогресс, 1982. 455 с.
13. Яковенко В. Методы управления инновационным развитием предприятий: дисс. ... канд. экон. наук: спец. 08.00.05; Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов. Санкт-Петербург, 2011. 155 с.
14. Mensch G. Stalemate in technology: Innovations overcome the depression. Ballinger: Cambridge (Massachusetts), 1979.
15. Rostow W.W. The Process of Economic Growth. New York, 1952.

REFERENCES:

1. Vasylyeva E. Problemy upravleniya ynnovatsionnym razvytyem predpriyatiya / E. Vasylyeva // Problemy sovremennoy ekonomyky. – 2011. – № 3. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-upravleniya-innovatsionnym-razvitiem-predpriyatiya>.
2. Druker P. Yak zabezpechyty uspih u biznesi: novatorstvo i pidpriemnytstvo / P. Druker; per. z anhl. V. Hulia. – K.: Ukraina, 2015. – S. 20.
3. Zakon Ukrainy "Pro innovatsiinu diialnist": za stanom na 4 lyp. 2002 r. / Verkhovna Rada Ukrainy. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>.
4. Zakon Ukrainy "Pro priorytetni napriamy rozvytku nauky i tekhniky" zi zminamy, vnesenymy zghidno iz Zakonom № 5460-VI vid 16.10.2012, VVR, 2014, № 2–3, st. 41 / Verkhovna Rada Ukrainy. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>.
5. Ekonomyka y orhanyzatsyya truda: monohrafiya / Y. Pohorelov [y dr.]. – Kh.: Faktor, 2015. – 626 s.
6. Kondrat'ev N. Bol'shye tsykly kon'yunktury y teoriya predvydenyya: yzbr. tr. / sost. Yu. Yakovets, N. Kondrat'ev. – M.: Ekonomyka, 2002. – 767 s.
7. Kniavezvych A. Mekhanizmy upravlinnia innovatsiynym rozvytkom [Tekst]: monohrafiia / A. Kniavezvych, O. Kraichuk. – Rivne: vydavets O. Zen, 2011. – 136 s.
8. Myshchenko L. Formyrovanye mekhanyzma upravlenyya razvytyem promyshlennoy korporatsyy: monohrafiya / L. Myshchenko, E. Arutyunov. – Krasnodar, 2002.
9. Fedulova L. Kontseptualni zasady upravlinnia innovatsiynym rozvytkom pidpriemstv / Fedulova L. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2014_2_122_135.pdf.
10. Foster R. Sozydatel'noe razrushenye / R. Foster, S. Kaplan. – M.: Al'pyna, 2005. – 378 s.
11. Khariv P. Analiz stanu innovatsiynoho rozvytku promyslovykh pidpriemstv ta shliakhy yoho stymulivannia / Khariv P., Mykytiuk P. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: https://www.econa.org.ua/index.php/econa/article/view/502/pdf_125.
12. Shumpeter Y. Teoriya ekonomycheskoho razvytyya (Yssledovanye predprynymatel'skoy prybyly, kapytala, kredyta, protsenta y tsykla kon'yunktury) / Shumpeter Y.; per. s anhl. – M.: Prohress, 1982. – 455 s.
13. Yakovenko V. Metody upravlenyya ynnovatsionnym razvytyem predpriyaty: dys. ... kand. ekon. nauk: spets. 08.00.05 / Yakovenko V.; S.-Peterb. hos. un-t ekonomyky y fynansov. – Sankt-Peterburh, 2011. – 155 s.
14. Mensch G. Stalemate in technology: Innovations overcome the depression / G. Mensch. – Ballinger. Cambridge (Massachusetts), 1979.
15. Rostow W.W. The Process of Economic Growth / W.W. Rostow. New York, 1952.

Zerniuk O.V.Candidate of Engineering Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management and Logistics
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University**Herashchenko A.Ye.**Student
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University**INVESTIGATING THE STATE OF MANAGEMENT
OF THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF A PRODUCTION ENTERPRISE**

The article deals with theoretical aspects of the process of management of innovative development of the enterprise. It is determined that knowledge is the basis of modern innovation development. The main problems affecting the processes of managing the innovation development of Ukrainian enterprises include the following: lack of modern facilities for enterprises to implement developments due to wear and tear or lack of necessary equipment, limited funding for innovation, and lack of staff able to effectively manage the innovation process; fuzzy state policy in the field of innovation; aging staff.

Consideration of existing approaches and theoretical positions, in general, allows substantiating the scientific position, according to which the main factors of innovation development are innovative-institutional components such as human capital, development institutes, administrative resource, etc., which determine the necessity of adaptation of existing theoretical models of economic growth based on the integration of neoclassical and institutional paradigms.

The basis of management of innovative development of enterprises should be the principles of the combination of branch and territorial management, material and moral interest, scientific character of management, responsibility for the results of work, correct recruitment, economical efficiency and effectiveness, as well as a number of specific-cybernetic principles: system, hierarchy, the need for diversity, necessity of feedback.

Innovative activities require continuous monitoring and coordination, as well as the implementation of a set of measures to ensure the economic security of the intellectual property created due to the high level of risk and uncertainty.

Intensification of innovative development of production enterprises requires the formation and implementation of an effective system of stimulation of innovation processes, which would correspond to the strategic goal and contributed to solving their tasks. In developed countries, different approaches are used to stimulate employees for the results of innovation activities. So, in most Western European enterprises, bonus funds are created for the creation, implementation, and production of innovative products. The size of bonus funds often depends on the indicators of the share of innovative products in the total volume of sales, the rate of growth in the volume of sales of innovative products, and others.

The proposed conceptual approaches will contribute, firstly, to the formation of a systemic knowledge base in the domain of scientifically grounded conception of the category "innovative enterprise development"; secondly, increasing the management efficiency of innovative development of the enterprise on the basis of overcoming the fragmentation of existing research in this area and turning them into a single system, which will allow making well-grounded management decisions in practice.

ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

TIME MANAGEMENT AS A BASIS FOR THE EFFECTIVE FUNCTIONING OF A MODERN ENTERPRISE

УДК 331.108.26

Ізюмцева Н.В.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту та соціально-гуманітарних дисциплін Харківський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»
Недождій В.В.
студент Харківський навчально-науковий інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

Статтю присвячено формуванню системи тайм-менеджменту на підприємстві. Проаналізовано основні етапи побудови та функціонування системи тайм-менеджменту на підприємстві, визначено її основні завдання, принципи, чинники впливу, методи та елементи. Досліджено основні нормативи тривалості робочого часу. Здійснено аналіз затрат часу в різних сферах діяльності. Виявлено необхідність здійснення моніторингу робочого часу для уникнення неефективного його використання.

Ключові слова: тайм-менеджмент, нормативи використання робочого часу, витрати робочого часу, продуктивність праці, моніторинг часових ресурсів.

Статья посвящена формированию системы тайм-менеджмента на предприятии. Проанализированы основные этапы построения и функционирования системы тайм-менеджмента на предприятии, определены ее основные задачи, принципы, факторы влияния, методы и элементы. Исследованы основные нормативы продолжительности рабочего времени. Осуществ-

лен анализ затрат времени в различных сферах деятельности. Выявлена необходимость осуществления мониторинга рабочего времени во избежание неэффективного его использования.

Ключевые слова: тайм-менеджмент, нормативы использования рабочего времени, затраты рабочего времени, производительность труда, мониторинг временных ресурсов.

The article is devoted to the formation of time management system in the enterprise. This study analyzes the main stages of construction and operation of the time management system in the enterprise, identified its main objectives, principles, factors of influence, methods and elements. The basic standards of working time duration are investigated. The analysis of time spent in different spheres of activity is carried out. The necessity of monitoring of working time in order to avoid its inefficient use is revealed.

Key words: time management, standards of working time use, working time costs, labor productivity, monitoring of time resources.

Постановка проблеми. У сучасних умовах глобальної автоматизації та максимізації виробництва тайм-менеджмент є невід'ємним складником успішної діяльності будь-якої компанії. Під тайм-менеджментом розуміється технологія організації часу та підвищення ефективності його використання.

Всебічне та ефективне управління наявними ресурсами підприємства, що використовуються в процесі діяльності, є важливим його складником. Час, який є одним із найважливіших, проте вичерпним і не відновлювальним ресурсом, виступає основним об'єктом численних досліджень.

Актуальність проблеми управління часом на всіх рівнях діяльності полягає у тому, що тайм-менеджмент є важливим перспективним напрямом в організації ефективного виробництва за мінімальних часових витрат та поживлення людської праці, він сприяє розвитку всього соціально-економічного процесу в будь-якій сфері діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем часу проводилися в різноманітних напрямках. Класичні дослідження сприйняття часу привернули увагу Ю. Забродіна, Ф. Іванова, Є. Соколова, П. Фресса. Врахуванню нейронфізіологічних, психофізіологічних особливостей часової організації людини присвячено праці Л. Зайверт, А. Бородіна, Н. Брагіна, Т. Доброхотова Н. Мусіна, С. Шервуда, Я. Освальда;

об'єктивних часових особливостей самої психіки – Л. Грмак, Д. Елькіна, Д. Узнадзе, Т. Козіна.

На дослідження дефіциту часу в професіях різного типу з різними умовами праці були спрямовані праці багатьох вітчизняних учених, зокрема В. Денисової, Д. Завалішина, Н. Завалової, Г. Зараковського, В. Зінченка, В. Пономаренко. Однак тайм-менеджмент як механізм удосконалення часової організації професійної діяльності працівників й донині залишається недостатньо вивченим.

Постановка завдання. Метою статті є визначення основних складників тайм-менеджменту, передумов упровадження та чинників, що впливають на цей процес.

Виклад основного матеріалу дослідження. Тайм-менеджмент, або управління часом, – це сукупність способів планування та організації роботи як усього підприємства, так і його співробітників, які використовуються керівництвом для підвищення ефективності використання робочого часу, зростаючого обсягу завдань за допомогою встановлення пріоритетів, розподілу великих завдань та проектів на окремі складники для делегування їх іншим людям.

Система тайм-менеджменту означає розроблення й упровадження різноманітного комплексу заходів з удосконалення управління часом, саме тому вона передбачає комплексне вирішення завдань з оптимізації організаційних процесів.

Основними критеріями оцінки, що характеризують ефективність використання тайм-менеджменту, є матеріалізованість, вимірність, системність, гнучкість, цілеспрямованість, інвестиційність, пріоритетність, своєчасність, контрольованість, легкість [6].

Існують загальні принципи, або етапи, через які відбувається управління часом [5]:

- 1) постановка мети, визначення і формулювання мети (цілей);
- 2) планування і розставляння пріоритетів;
- 3) реалізація – конкретні кроки і дії відповідно до наміченого плану й порядку досягнення мети;
- 4) контроль досягнення мети і виконання планів.

Проаналізувавши наведені принципи, можна помітити, що вони тісно пов'язані з процесом управління організацією та мають схожу ідею побудови. Це говорить про тісний зв'язок кожного з елементів управління та функціонування сучасного підприємства, що забезпечує їх єдність та максимальну ефективність у комплексному використанні.

Для можливості унормування процесу праці робітників та захисту їхніх прав законодавством України встановлено основні нормативи тривалості робочого часу.

Як передбачено частиною першою статті 50 Кодексу законів про працю України [1], нормальна тривалість робочого часу працівників не може перевищувати 40 годин на тиждень.

У табл. 1 наведено розрахунок норми тривалості робочого часу на 2018 р. відповідно до законодавчих вимог.

Підприємства й організації під час укладення колективного договору можуть установлювати

меншу норму тривалості робочого часу, ніж передбачено законодавством.

Відповідно до частини першої статті 51 КЗпП [1] України, деяким категоріям працівників установлюється скорочена тривалість робочого часу. Для них діють такі нормативи:

- 1) для працівників віком від 16 до 18 років – 36 годин на тиждень, для осіб віком від 15 до 16 років (учнів віком від 14 до 15 років, які працюють у період канікул) – 24 години на тиждень;
- 2) для працівників, зайнятих на роботах зі шкідливими умовами праці, – не більш як 36 годин на тиждень.

Згідно зі статтею 69 Господарського кодексу України [2], підприємство самостійно встановлює для своїх працівників скорочений робочий день, а також інші пільги.

Законодавством не встановлено єдиної норми тривалості робочого часу на рік. Ця норма може бути різною залежно від того, який робочий тиждень установлений на підприємстві (п'ятиденний чи шестиденний), яка щоденна тривалість роботи, коли встановлені вихідні дні, а тому на підприємствах, в установах і організаціях норма тривалості робочого часу на рік визначається самостійно. У табл. 2 наведено статистику відпрацьованого робочого часу працівників різних видів діяльності.

Згідно з даними таблиці, найбільша кількість відпрацьованих годин у II кварталі 2018 р. спостерігається у сільському господарстві, будівництві, торгівлі, фінансовій діяльності, а також у сфері охорони здоров'я.

Якщо розглядати загальну ситуацію тайм-менеджменту в Україні, то можна побачити, що

Таблиця 1

Розрахунок норми тривалості робочого часу на 2018 р.

№ з/п	Показники	Місяць												2018 р.
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1	Кількість календарних днів	31	28	31	30	31	30	31	31	30	31	30	31	365
2	Кількість святкових днів і днів релігійних свят	2	–	1	1	3	1	–	1	–	1	–	1	11
3	Кількість вихідних днів	8	8	9	9	8	9	9	8	10	8	8	10	104
4	Кількість робочих днів	21	20	21	20	20	20	22	22	20	22	22	20	250
Норма тривалості робочого часу в годинах за:														
5	40-годинного робочого тижня	168	160	167	159	159	159	176	175	160	176	176	158	1993,0
6	36-годинного робочого тижня	151,2	144	151,2	144	144	144	158,4	158,4	144	158,4	158,4	144	1800,0
7	30-годинного робочого тижня	126	120	126	120	120	120	132	132	120	132	132	120	1500,0
8	25-годинного робочого тижня	105	100	105	100	100	100	110	110	100	110	110	100	1250,0
9	20-годинного робочого тижня	84	80	84	80	80	80	88	88	80	88	88	80	1000,0

Джерело: складено на основі [4]

Використання робочого часу працівників за видами економічної діяльності у 2018 р.

Вид діяльності	I квартал			II квартал		
	відпрацьовано	невідпрацьовано за причинами		відпрацьовано	невідпрацьовано за причинами	
		відпустки без збереження заробітної плати	переведення на неповний робочий день		відпустки без збереження заробітної плати	переведення на неповний робочий день
Усього	432	0	2	413	0	2
Сільське господарство	421	1	2	449	0	1
Промисловість	433	1	5	418	1	5
Будівництво	433	2	2	438	1	2
Оптова та роздрібна торгівля	449	0	1	432	0	1
Транспорт	432	0	1	416	0	1
Інформація та телекомунікації	451	1	1	426	0	1
Фінансова та страхова діяльність	445	-	0	425	-	-
Професійна, наукова та технічна діяльність	429	1	7	414	0	7
Освіта	403	0	0	366	0	-
Охорона здоров'я	449	0	0	422	0	0
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	428	0	0	398	0	0
Надання інших видів послуг	432	0	4	415	-	3

Джерело: складено на основі [3]

вітчизняні підприємства потребують адаптації до змін в організаційних підходах до ведення діяльності на ринку, в економіці країни та у світовій економіці загалом. У цих умовах розвитку та змін у країні чинник часу в економічних процесах та діяльності людини стає все більш актуальним. Керівники повинні усвідомити необхідність ефективного управління часом для мінімізації своїх витрат у досить складних умовах функціонування.

У процесі використання технологій управління часом на підприємстві може виникати безліч непередбачуваних ситуацій, які можуть спричинити відхилення показників від планового значення. Для уникнення негативних наслідків таких ситуацій необхідно постійно здійснювати моніторинг використання робочого часу. Завдяки використанню системи моніторингу керівництво підприємства завжди матиме змогу оцінити правильність та ефективність прийнятих управлінських рішень стосовно раціонального використання робочого часу.

Здійснення постійного моніторингу робочого часу допоможе ефективно передбачати та виявляти ті види діяльності, на які час затрачається нераціонально й які можуть виконувати інші працівники.

Для полегшення діагностики часу, який витрачається управлінським персоналом, його можна розподілити за такими функціями [5]:

- аналіз проблем, розроблення рішень, підготовка до роботи;
- управління персоналом (розподіл завдань, інструктаж, консультування, оцінювання діяльності, вирішення конфліктів);
- прогнозування та планування діяльності на перспективу;
- підготовка нарад, виступів, різних заходів;
- контроль над діяльністю підлеглих;
- здійснення зовнішніх комунікацій.

Після групування робіт вони оцінюються на предмет їх необхідності, співвідношення фактичних затрат часу із запланованими.

Впровадження методики тайм-менеджменту та її детальний аналіз сприяють виявленню непродуктивних втрат часу для розроблення рекомендацій щодо усунення та підвищення продуктивності праці, рівня трудової дисципліни, поліпшення якості роботи персоналу, розвитку працівників, що, своєю чергою, призводить до підвищення ефективності управління персоналом та раціонального використання всіх ресурсів підприємства, у тому числі й затрат праці.

Висновки з проведеного дослідження. Впровадження технології тайм-менеджменту на підприємстві сприяє вирішенню багатьох проблемних питань у сфері управління часом, а також управління персоналом із подальшим розробленням рекомендацій щодо їх вирішення.

Для забезпечення дієвості та ефективності тайм-менеджменту в системі управління робочим часом на підприємстві доцільними є чітке визначення пріоритетності завдань, скорочення втрат робочого часу, досконале делегування повноважень, проведення моніторингу процесів управління робочим часом.

Лише за умови злагодженої роботи всіх складників підприємства, сприятливого соціально-психологічного клімату, вдалого делегування повноважень, правильно організованої планово-аналітичної роботи та системи контролю можна досягти раціонального використання робочого часу, а отже, ефективності тайм-менеджменту в системі управління підприємством.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 № 322-VIII (зі змінами та доповненнями). URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.
2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436 – IV (зі змінами та доповненнями). URL: <http://zakon2.rada.gov.ua>.
3. Використання робочого часу працівників за видами економічної діяльності у 2018 році. URL: <http://ukrstat.gov.ua/>.
4. Норма тривалості робочого часу на 2018 рік. URL: <https://hrliga.com/docs/normy-chasu-2018.pdf>.
5. Писаревська Г.І. Використання тайм-менеджменту для підвищення ефективності управ-

ління персоналом. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2016. № 20(1). С. 148–153.

6. Холодницька А.В. Застосування технологій тайм-менеджменту в управлінні підприємством. Вісник Чернігівського державного технологічного університету. 2016. № 4(70). С. 261–268.

REFERENCES:

1. Kodeks zakoniv pro pratsiu Ukrainy (1971) Available at : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08>
2. Hospodarskyi kodeks Ukrainy (2003) Available at: <http://zakon2.rada.gov.ua>
3. Vykorystannia robochoho chasu pratsivnykiv za vydamy ekonomichnoi diialnosti u 2018 rotsi. Available at : <http://ukrstat.gov.ua/>
4. Norma tryvalosti robochoho chasu na 2018 rik. Available at: <https://hrliga.com/docs/normy-chasu-2018.pdf>
5. Pisarevskaya G. I. (2016) Vykorystannia taim-menedzhmentu dlia pidvyshchennia efektyvnosti upravlinnia personalom [The use of time management to improve the efficiency of personnel management]. Scientific Bulletin of Kherson state University, vol. 20(1), pp. 148–153.
6. Holodnitskaya A.V. (2016) Zastosuvannia tekhnolohii taim-menedzhmentu v upravlinni pidpriemstvom [The use of time management technologies in the management of the enterprise]. Bulletin of Chernihiv state technological University, vol. 4(70), pp. 261–268.

Iziuntseva N.V.

PhD in Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor at the Department of Management
and Social and Humanitarian Disciplines,

Kharkiv Educational and Scientific Institute of the SHEI "Banking University"

Nedozhdii V.V.

Student

Kharkiv Educational and Scientific Institute of the SHEI "Banking University"

TIME MANAGEMENT AS A BASIS FOR THE EFFECTIVE FUNCTIONING OF A MODERN ENTERPRISE

The processes of global automation and the maximization of production have led to the need to find new, more effective ways of doing business, which would increase profitability without spending excessive resources, but rather more efficiently using existing ones. One of these ways to optimize production is time management. It contains the technology of organization a working time in order to more effectively use it.

This method is an important part of a modern enterprise, because how effective is one of the most valuable and non-renewable resources depends on the final result of the activity, the volume of work performed and the costs incurred as a result of their implementation.

Time management includes the development, as well as the implementation of a set of activities that will be aimed at solving various tasks to optimize the main organizational processes.

In order to be able to quantify the implementation of time management and to see what influence it has on overall activities, evaluation criteria have been developed that characterize the effectiveness of its using. The main ones are materiality, dimensionality, flexibility, and purposefulness.

According to the legislation of Ukraine, every year there is the establishment of basic standards for the duration of working time. This is done in order to protect the rights and interests of workers, as well as to standardize the labor process (40 hours of working time per week, reduced working hours for certain categories of workers, etc.). There is no single standard of working hours per year, since it depends on many factors such as daily working hours, type of working week, distribution of weekends, therefore, in most cases, it is set up by the enterprise on its own.

The overall situation regarding the implementation and using of time management in Ukraine indicates the need for adaptation of domestic enterprises to changing conditions of operation in the market, in the economy of the country and in the global economy as a whole.

In order to avoid a lot of unpredictable situations that can significantly reject performance from the planned value, it is necessary to use monitoring of the use of working time. It will make it possible to assess the efficiency and rationality of the time spent as an individual employee and the company as a whole.

Implementation of the analyzed time management techniques will help to effectively solve many problems in the field of time management, as well as personnel management with further development of recommendations for their solution.

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ НАРОЩУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕЗЕРВІВ РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

FORMATION OF THE MECHANISM FOR INCREASING THE EFFICIENCY OF USING RESERVES TO DEVELOP THE ENTERPRISE'S POTENTIAL

У статті розглянуто теоретичні підходи до визначення сутності потенціалу підприємства з різних наукових позицій. Проаналізовано фактори впливу на рівень ефективності формування потенціалу підприємства. Розкрито основні функції управління ефективністю використання резервів розвитку потенціалу підприємства. Визначено, обґрунтовано етапи управління ефективністю використання резервів розвитку потенціалу підприємства. Побудовано механізм нарощування ефективності використання резервів розвитку потенціалу підприємства.

Ключові слова: потенціал підприємства, фактори, етапи, функції, механізм нарощування ефективності використання резервів розвитку потенціалу підприємства.

В статье рассмотрены теоретические подходы к определению сущности потенциала предприятия с различных научных позиций. Проанализированы факторы влияния на уровень эффективности формирования потенциала предприятия. Раскрыты основные функции управления эффективностью использования резервов развития потенциала предприятия. Определены, обоснованы этапы управления эффективностью

использования резервов развития потенциала предприятия. Построен механизм наращивания эффективности использования резервов развития потенциала предприятия.

Ключевые слова: потенциал предприятия, факторы, этапы, функции, механизм наращивания эффективности использования резервов развития потенциала предприятия.

The article deals with theoretical approaches to the definition of the essence of the potential of the enterprise from different scientific positions. The factors of influence on the level of efficiency of forming the potential of the enterprise are analyzed. The basic functions of managing the efficiency of the use of reserves for the development of enterprise potential are revealed. Stages of management of the efficiency of using reserves of enterprise potential development are determined and substantiated. The mechanism of increasing the efficiency of the use of reserves for the development of the enterprise's potential has been constructed.

Key words: potential of enterprise, factors, stages, functions, the mechanism of increasing the efficiency of using reserves to develop the potential of the enterprise.

УДК 334:061:005.336(045)

Ареф'єва О.В.

д.е.н., професор,
завідувач кафедри економіки
повітряного транспорту
Національний авіаційний університет

Вовк О.М.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки повітряного
транспорту

Національний авіаційний університет

Кириченко А.І.

магістрант
Національний авіаційний університет

Постановка проблеми. У сучасних економічних умовах діяльність підприємства з невисоким рівнем сформованого потенціалу чи невикористаними можливостями його застосування найчастіше є найбільш сприйнятливою до негативних впливів, що обумовлює необхідність вивчення й аналізування особливостей формування потенціалу підприємства та управління ним.

Під час здійснення аналізу потенціалу підприємства необхідно приділити значну увагу виявленню основних резервів, тобто можливостей забезпечення більш оптимальної організації господарської діяльності підприємства за рахунок найбільш повного використання його потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідження сутності поняття «потенціал підприємства» та визначення його складових висвітлено в працях відомих дослідників, таких як О. Ареф'єва, О. Вовк, Л. Абалкін, В. Архангельський, А. Анчишкін, І. Лукінов, Б. Мочалов, І. Репін, Д. Черніков, Р. Марушков, М. Іванов, Ю. Одегов, К. Андрєєв, О. Федонін, О. Олексик, І. Отенко, І. Должанська, Т. Загорна, О. Удалих, Г. Герасимчук.

Однак актуальними питаннями є пошук внутрішніх резервів підприємства та інструментаріїв їх активізації, а отже, використання потенціалу підприємства та управління ним.

Постановка завдання. Метою дослідження є формування механізму нарощування ефективності використання резервів розвитку потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Успішне господарювання будь-якого підприємства визначається потенціалом підприємства та ефективним його використанням. У загальному визначенні потенціал підприємства є сукупністю трудових, інноваційних, матеріальних, інформаційних, фінансових та інших ресурсів і можливостей підприємства, природних умов та здібностей персоналу, які сприяють одержанню максимального доходу та забезпечують ефективну діяльність і розвиток підприємства.

Для більш детального дослідження економічної сутності поняття «потенціал підприємства» проведемо аналіз його трактувань в сучасній науковій літературі.

У «Великому тлумачному словнику української мови» потенціал тлумачиться як сукупність усіх наявних засобів, можливостей, продуктивних сил, що можуть бути використані у певній сфері, галузі, ділянці; запас чого-небудь, резерв; приховані здатності, сили якоїсь діяльності, що можуть виявлятися за певних умов [2, с. 902].

В «Економічній енциклопедії» зазначається, що потенціал – це наявні в економічного суб'єкта

ресурси, їх оптимальна структура та вміння раціонально використати їх для досягнення поставленої мети [4, с. 13].

В «Економічному словнику» термін «потенціал» розглядається як засоби, запаси, джерела, які є в наявності і можуть бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення певної мети, здійснення плану, вирішення будь-якого завдання; здібності окремої людини, суспільства, держави до певної діяльності [5, с. 279].

Нині серед науковців відсутня однозначна думка про поняття потенціалу підприємства. Оскільки одна частина науковців у своїх дослідженнях розглядає це поняття в широкому розумінні, висвітлюючи потенціал підприємства як узагальнений показник поточного та перспективного стану підприємства, що включає науково-технічну, інноваційну, кадрову, інвестиційну, виробничу, інформаційну та інші складові діяльності підприємства, а інша частина науковців прирівнює потенціал підприємства до наявних ресурсів.

З наявних визначень сутності потенціалу підприємства можна виділити чотири основні підходи до його розуміння, а саме ресурсний, цільовий, результативний, функціональний.

До представників ресурсного підходу відносять Л. Абалкіна, В. Архангельського, А. Анчишкін, І. Лукінова, Б. Мочалова, І. Репіна, Д. Чернікова, які стверджують, що потенціал підприємства визначається як сукупність необхідних для функціонування та розвитку всіх наявних видів ресурсів підприємства. Тобто за цього підходу ресурсна складова є базою для формування потенціалу на підприємстві, ігноруючи інші складові потенціалу. Саме ресурсна концепція є основою для подальших досліджень та вдосконалення поняття «потенціал підприємства» як економічної категорії.

Представниками цільового підходу є Р. Марушков, М. Іванов, Ю. Одегов, К. Андрєєв, які ототожують потенціал підприємства з можливістю та спроможністю підприємства здійснювати господарську діяльність і виконувати певні завдання, що в результаті сприятимуть досягненню встановлених цілей. Можна зазначити, що цей підхід спрямований на висвітлення цільової орієнтації потенціалу. Однак в межах запропонованого підходу досить часто відсутня конкретизація ресурсів та можливостей, які необхідні для досягнення встановлених результатів.

До представників результативного підходу можна віднести Л. Ревуцького, Б. Бачевського, І. Заблоцьку, О. Решетняк. Запропоновані цими дослідниками підходи передбачають розгляд потенціалу з точки зору можливого за певних умов отримання результату, але з ігноруванням інших складових потенціалу.

Представниками функціонального підходу є О. Федонін, І. Репіна, О. Олексик, І. Отенко,

І. Должанська, Т. Загорна, О. Удалих, Г. Герасимчук. За цього підходу потенціал є здатністю виконувати певні функції, такі як виробництво матеріальних благ, здійснення виробничої діяльності, задоволення суспільних потреб. Водночас в межах цього підходу не враховується ресурсна складова.

Дослідження поняття «потенціал підприємства» дає змогу говорити про наявність різних поглядів щодо розуміння його сутності. Також неможливо однозначно говорити про прихильність автора до конкретного підходу, оскільки більшість авторів у своїх визначеннях робить акцент на різні складові потенціалу. Проте необхідно зазначити, що кожен автор показує важливість використання потенціалу для досягнення необхідних результатів діяльності підприємства.

Отже, результати дослідження наукових джерел дають змогу зробити висновок, що потенціал підприємства – це наявні можливості та здібності підприємства перетворювати всі види вхідних ресурсів за допомогою підприємницьких здібностей персоналу на економічні блага для досягнення встановлених цілей на підприємстві та задоволення суспільних потреб.

Кожне підприємство у власній господарській діяльності прагне забезпечити одержання максимального результату з мінімальними втратами та ризиками. Для досягненні цієї мети на підприємстві розробляється власна система управління діяльністю, яка включає низку складових елементів, однією з яких є управління розвитком потенціалу підприємства.

Управління розвитком потенціалу підприємства – це планування, розроблення та реалізація організаційних рішень, спрямованих на забезпечення раціональності процесів формування, нарощування та використання ресурсів і можливостей суб'єкта господарювання на кожній стадії його життєвого циклу [8, с. 202].

На процес формування потенціалу підприємства здійснюють вплив безліч внутрішніх та зовнішніх факторів. Тому проаналізуємо фактори внутрішнього та зовнішнього середовищ підприємства, від яких залежать необхідний рівень потенціалу, його структура, особливості та ступінь використання тих чи інших складових формування та управління потенціалом підприємства. Умовно фактори впливу на рівень ефективності формування потенціалу підприємства можна поділити на декілька груп (рис. 1):

1) чинники мікросередовища – фактори, що формуються на рівні самого підприємства й обумовлені його організаційними, ресурсними характеристиками;

2) чинники макросередовища – чинники зовнішнього впливу, що виникають за межами підприємства (на державному та світовому рівнях); ця група чинників включає економічні, соціальні,



Рис. 1. Фактори впливу на рівень ефективності формування потенціалу підприємства

Джерело: складено авторами на основі джерела [9, с. 41]

політичні, юридичні умови, що виникають під впливом обмежувальних або стимулюючих заходів з боку державних органів, банків, інвестиційних компаній, політичних сил, громадських організацій тощо [1, с. 72];

3) епізодичні чинники – фактори, що характеризуються непостійністю, спонтанністю, низьким рівнем прогнозованості; можуть виникати як у внутрішньому, так і у зовнішньому середовищах підприємства [9, с. 41].

Отже, під час формування механізму нарощування ефективності використання резервів розвитку потенціалу підприємства важливим етапом є врахування рівня впливу вказаних факторів на розвиток потенціалу підприємства та можливість підприємства впливати на них.

Управління ефективністю використання резервів розвитку потенціалу підприємства, як і будь-

яка економічна система, виконує низку функцій, які представлені на рис. 2.

Всі зазначені функції тісно пов'язані між собою в єдиному процесі управління. Недосконале планування господарської діяльності підприємства, незадовільна організація, погана мотивація праці та слабкий контроль здійснюють негативний вплив на результати діяльності підприємства загалом, тому ефективне управління розвитком потенціалу підприємства потребує постійного забезпечення взаємозв'язку процесів планування, організації, мотивації, контролю та моніторингу.

Під час формування механізму нарощування ефективності використання резервів розвитку потенціалу підприємства необхідно також врахувати основні етапи управління ефективністю використання резервів розвитку потенціалу підприємства, що представлені на рис. 3.



Рис. 2. Функції управління ефективністю використання резервів розвитку потенціалу підприємства

Джерело: складено авторами на основі джерела [8, с. 204]

Отже, на першому етапі відбувається визначення цілей управління розвитком потенціалу підприємства на основі проведеного аналізу поточних та перспективних планів його діяльності та розвитку.

Метою другого етапу є формування інформаційної бази для забезпечення розвитку виробництва, необхідної якості створюваної продукції і послуг, а також прийняття ефективних управлінських рішень на кожному наступному етапі управління розвитком потенціалу підприємства.

На третьому етапі з місії підприємства виділяють пріоритети, що мають бути враховані під час формування стратегії управління розвитком потенціалу підприємства. Тобто з урахуванням типу підприємства, його організаційної структури, форми власності, видів продукції або послуг, які воно реалізує, конкретизуються основні цілі та першочергові завдання управління розвитком потенціалу підприємства.

Наступним етапом є оцінка фінансових результатів діяльності підприємства з використанням різноманітних показників і коефіцієнтів, що є інди-

торами фінансової стійкості, платоспроможності, прибутковості й ефективності роботи підприємства. Результати аналізу в майбутньому можуть бути використані для пошуку резервів використання потенціалу підприємства.

Оцінка потенціалу підприємства включає дослідження впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на потенціал підприємства, виокремлення складових потенціалу, пошук вільних резервів для їх реалізації, оцінювання рівня потенціалу за окремими складовими з використанням кількісних параметрів.

П'ятий етап управління розвитком потенціалу підприємства може бути здійснений за допомогою методів економіко-математичного моделювання, за результатами розрахунків яких можна визначити найбільш впливові фактори та резерви нарощування потенціалу підприємства.

На основі результатів попередніх досліджень та прийнятих управлінських рішень здійснюється розроблення стратегії щодо управління розвитком потенціалу підприємства.

Восьмим етапом є реалізація стратегії управління розвитком потенціалу підприємства та

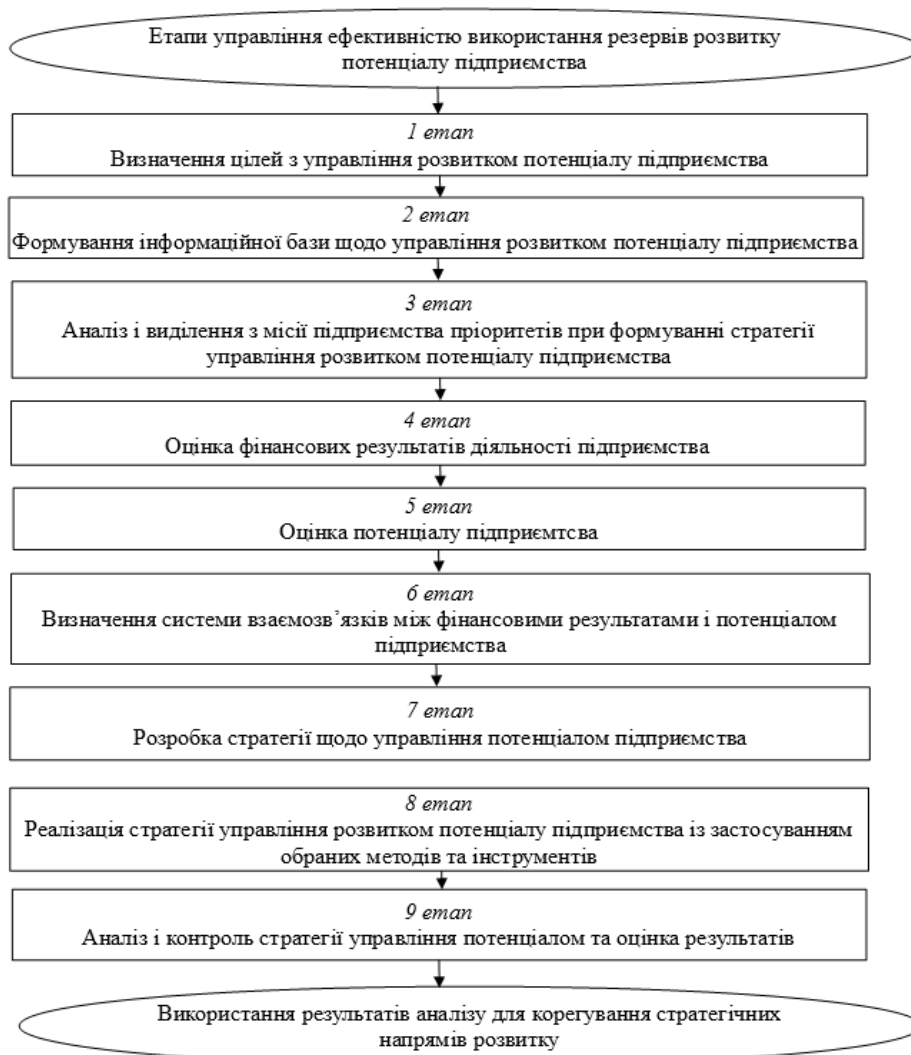


Рис. 3. Етапи управління ефективністю використання резервів розвитку потенціалу підприємства

Джерело: складено авторами на основі джерела [3, с. 153]

застосування вибраних методів, інструментів і важелів впливу.

Потім здійснюються аналіз, поточний контроль, моніторинг ефективності та результатів сформованої стратегії.

Завершальним етапом є використання результатів аналізу для коригування стратегічних напрямів розвитку підприємства. На цьому етапі в разі незадовільних результатів здійснюється перегляд прийнятих управлінських рішень.

Запропонована схема дає змогу комплексно оцінити фінансовий стан підприємства, наявний потенціал, рівень використання ресурсів і внутрішніх резервів, взаємозв'язок рівня використання потенціалу та результатів діяльності підприємства.

За результатами аналізу факторів впливу на рівень ефективності формування потенціалу підприємства, основних функцій та етапів управління

можна запропонувати механізм нарощування ефективності використання резервів розвитку потенціалу підприємства, що представлений на рис. 4.

Отже, побудувавши механізм нарощування ефективності використання резервів розвитку потенціалу підприємства, можемо зазначити, що результати діяльності будь-якої виробничої системи визначаються впливом умов зовнішнього середовища на вибір цілей, засобів та методів їхнього досягнення, а також впливом умов внутрішнього середовища на межові можливості виробництва.

Найбільш повне уявлення про резерви дає аналіз усіх аспектів виробничо-господарської діяльності підприємства, тобто його підрозділів протягом усього виробничо-господарського циклу. Такий аналіз спирається на принципи пошуку резервів виробництва, серед яких можна назвати такі:

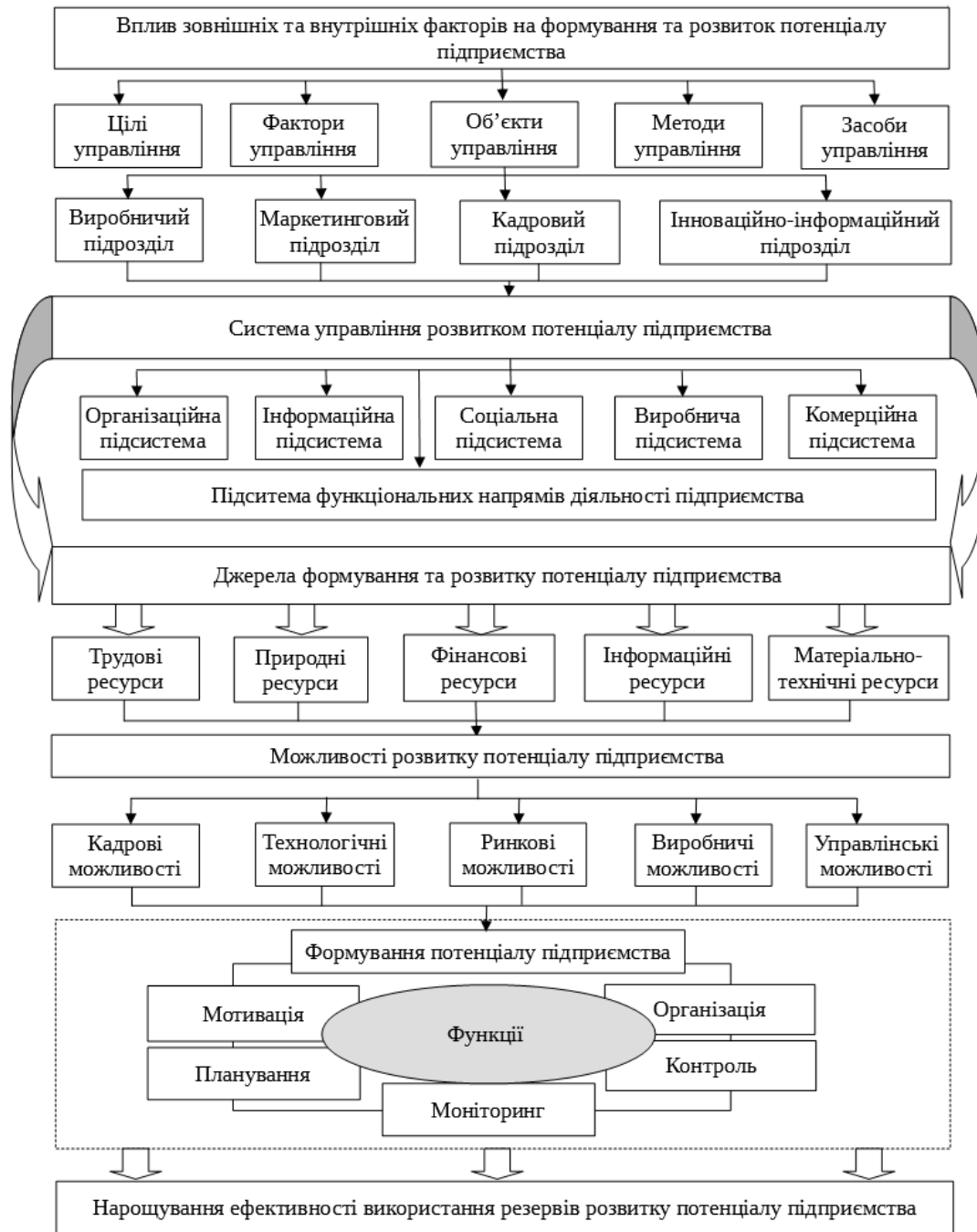


Рис. 4. Механізм нарощування ефективності використання резервів розвитку потенціалу підприємства

Джерело: складено авторами

– принцип комплексності, який полягає у вивченні взаємозалежного комплексу показників, факторів та об'єктів, які можуть забезпечити необхідну повноту виявлення резервів виробництва;

– принцип ведучої ланки, який зазначає те, що у виробничо-господарській діяльності будь-якої ділянки виробництва під час вивчення будь-якого показника ефективності виробництва можна визначити найбільш резервомісткі об'єкти зосередження найбільшої маси недоглядів, утрат, прихованих можливостей;

– принцип комплектності, який пов'язаний з угрупованням резервів за елементами процесу виробництва;

– принцип однократності обліку, що означає, що за зведеного підрахунку резервів за будь-яким аналізованим об'єктом необхідно усунути повторний облік, а особливо тоді, коли фактори взаємозалежні;

– принцип оптимальної послідовності обліку, що полягає в тому, щоб аналіз продукції проводився не тільки і не стільки на стадії виробництва,

але й на передпроектній стадії, стадіях проектування й підготовки до виробництва;

– принцип оптимального поєднання різних видів економічного аналізу (пошук резервів можна починати з оцінювання результатів фінансово-економічної діяльності, що дасть змогу визначити явні недогляди, відхилення та втрати) [6, с. 222].

Щоб глибше розкрити той чи інший бік виробничо-господарської діяльності, зробити ефективнішим пошук резервів розвитку потенціалу на підприємствах, застосовуються різні види аналізу, кожний з яких відрізняється своєрідністю мети, прийомів та інших особливостей.

Досліджуючи джерела формування та розвитку потенціалу підприємства, зазначаємо, що кожен з видів ресурсів є сукупністю можливостей досягнення цілей підприємства. Це означає, що, маючи у своєму розпорядженні ті чи інші засоби виробництва, кадри, виробничі приміщення з визначеними характеристиками, спорудження та інші ресурси, виробнича система здатна тією чи іншою мірою задовольняти нестатки, що змінюються, потреби й запити потенційних покупців.

Щоб ресурси використовувались ефективно, а підприємство розвивалось, повинна зростати їхня ефективність. Ефективність підприємства означає той баланс між усіма факторами виробництва, що дає найбільший випуск за найменших зусиль.

Розглядаючи внутрішні можливості підприємства, перш за все звертаємо увагу саме на ті, які дають змогу постійно вдосконалювати виробничий потенціал підприємства, тобто розширювати його межові можливості. Серед них можна відзначити:

– здатність до швидкого переналадження виробництва за рахунок використання сучасних технологій;

– здатність оперативним чином коректувати цілі виробництва з урахуванням змін на ринку;

– здатність раціонально використовувати інвестиційні можливості;

– здатність забезпечувати високий рівень конкурентоздатності товарів та послуг [7, с. 229].

Отже, можна говорити, що резерви є можливостями прискорення досягнення цілей підприємства, що досягаються через використання конкретних ресурсів.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, на основі проведених досліджень можна зробити висновок, що в економічній літературі представлені різні підходи до структуризації потенціалу підприємства, аналіз яких дає можливість зробити висновок, що всі складові елементи потенціалу підприємства перебувають у постійному взаємозв'язку один з одним та відповідним чином впливають на загальний рівень потенціалу підприємства.

Побудований механізм нарощування ефективності використання резервів розвитку потенціалу підприємства посідає важливе місце в управлінні

потенціалом, оскільки дає змогу оптимально організувати господарську діяльність підприємства за рахунок повного використання його потенціалу, що дає можливість менеджерам підприємства різних рівнів управління сформулювати чітке уявлення щодо майбутньої діяльності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ареф'єва О., Харчук Т. Економічні засади формування потенціалу підприємства. Актуальні проблеми економіки. 2008. № 7. С. 71–76.
2. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. Київ; Ірпінь: Перун, 2002. 1440 с.
3. Грабчук О., Бовсуновська Г. Теоретичні аспекти управління потенціалом підприємства. Управління розвитком. 2016. URL: www.irbis-nbuv.gov.ua.
4. Економічна енциклопедія: у 3 т. Т. 3 / редкол.: С. Мочерний (відп. ред.) та ін. Київ: Академія, 2002. 952 с.
5. Економічний словник / за ред. П. Баргія, С. Дорогунцова. Київ: Гол. ред. УРЕ, 1973. 623 с.
6. Потенціал підприємства: формування та використання: підручник / Н. Касьянова, Д. Солоха, В. Морева, О. Белякова, О. Балакай. Донецьк: Цифрова типографія, 2012. 257 с.
7. Маршалок М., Радько В., Нікітченко С. Потенціал і розвиток підприємства. Київ, 2014. 322 с.
8. Маслак О., Безручко О. Управління економічним потенціалом підприємства на різних стадіях його життєвого циклу. Маркетинг і менеджмент інновацій. 2014. URL: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua>.
9. Маслак О., Квятковська Л., Безручко О. Особливості формування економічного потенціалу підприємства в умовах циклічних коливань. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 9 (135). URL: <http://nbuv.gov.ua>.

REFERENCES:

1. Arefieva O., Kharchuk T. Ekonomichni zasady formuvannia potentsialu pidpriemstva // Aktualni problemy ekonomiky. – 2008. – № 7. – S. 71–76.
2. Velykyi tлумachnyi slovnyk suchasnoi ukrainsoi movy / uklad. i holov. red. V. Busel. – K.; Irpin: Peruniu, 2002. – 1440 s.
3. Hrabchuk O. Teoretychni aspekty upravlinnia potentsialom pidpriemstva [Elektronnyi resurs] / O. Hrabchuk, H. Bovsunovska // Upravlinnia rozvytkom. – 2016. – Rezhym dostupu do resursu: www.irbis-nbuv.gov.ua/
4. Ekonomichna entsyklopediia: u 3 t. T. 3 / redkol.: S. Mochernyi (vidp. red.) ta in. – K.: Akademiia, 2002. – 952 s.
5. Ekonomichniy slovnyk / za red. P. Barhiia, S. Dorohuntsova. – K.: Hol. red. URE, 1973. – 623 s.
6. Kasianova N. Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta vykorystannia: pidruchnyk / N. Kasianova, D. Solokha, V. Moreva, O. Bieliakova, O. Balakai. – Donetsk: Tsyfrova typohrafiia, 2012. – 257 s.
7. Marshalok M. Potentsial i rozvytok pidpriemstva / M. Marshalok, V. Radko, S. Nikitchenko. – Kyiv, 2014. – 322 s.

8. Maslak O. Upravlinnia ekonomichnym potentsialom pidpriemstva na riznykh stadiiakh yoho zhyttievoho tsyклу [Elektronnyi resurs] / O. Maslak, O. Bezruchko // Marketynh i menedzhment innovatsii. – 2014. – Rezhym dostupu do resursu: <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua>.

9. Maslak O. Osoblyvosti formuvannia ekonomichnoho potentsialu pidpriemstva v umovakh tsyklichnykh kolyvan [Elektronnyi resurs] / O. Maslak, L. Kviatkovska, O. Bezruchko // Aktualni problemy ekonomiky. – 2012. – № 9 (135). – Rezhym dostupu do resursu: <http://nbuv.gov.ua>.

Arefieva O.V.

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of Department of Economics of Air Transport
National Aviation University

Vovk O.M.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics of Air Transport
National Aviation University

Kyrychenko A.I.

Graduate Student
National Aviation University

FORMATION OF THE MECHANISM FOR INCREASING THE EFFICIENCY OF USING RESERVES TO DEVELOP THE ENTERPRISE'S POTENTIAL

The article is devoted to the formation of a mechanism for increasing the efficiency of the use of reserves for the development of enterprise potential. The theoretical approaches to the definition of the essence of the concept of enterprise potential from different scientific positions are considered. It is substantiated that the enterprise potential represents the existing capabilities and the capacities of the enterprise to convert all types of input resources through the entrepreneurial abilities of the personnel in the economic benefits to achieve the goals set at the enterprise and meet the public needs. The factors of the internal and external environment of the enterprise, on which the necessary level of potential depends, its structure, features, and extent of use of various components of formation and management of enterprise potential development are determined and analyzed. It is highlighted that external factors of influence include micro-environmental factors and macro-environmental factors, as well as internal factors of influence, are episodic factors. The basic functions of managing the efficiency of using reserves of enterprise potential development are analyzed: planning, organization, motivation, control, and monitoring. It is noted that imperfect planning of the economic activity of the enterprise, poor organization, poor motivation of labour or weak control have a negative impact on the results of the enterprise as a whole, therefore, these functions should be closely interconnected in a single management process. The stages of managing the efficiency of using reserves of enterprise potential development are grounded, which allow comprehensively estimating the financial condition of the enterprise, the available potential, the level of use of resources and internal reserves, the relationship between the level of potential use and the enterprise's operating results. According to the results of the analysis of factors of influence on the level of efficiency of forming the potential of the enterprise, the main functions of managing the efficiency of the use of reserves for the development of enterprise potential and the stages of managing the efficiency of the use of reserves for the development of enterprise potential, developed a mechanism for increasing the efficiency of the use of reserves for the development of enterprise potential. It is found and revealed that the mechanism for increasing the efficiency of the use of reserves for the development of the enterprise potential occupies an important place in the management of potential since it allows to optimally organize the economic activity of the enterprise due to the full use of its potential, which allows managers of enterprises of different levels of management to form a clear idea about future activities of the enterprise.

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КОМПАНІЇ COCA-COLA BEVERAGES UKRAINE НА РИНКУ УКРАЇНИ

COMPETITIVENESS COMPANY OF COCA-COLA BEVERAGES UKRAINE COMPANY ON THE MARKET OF UKRAINE

УДК 33.2964

Ізюмцева Н.В.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту та соціально-гуманітарних дисциплін Харківський навчально-науковий інститут

Державного вищого навчального закладу «Університет банківської справи»

Кирко А.Ю.

студентка Харківський навчально-науковий інститут

Державного вищого навчального закладу «Університет банківської справи»

У статті розглянуто сутність стратегічного планування. Відстежено розвиток поняття «конкурентоспроможність» та його сутність. Розглянуто один із методів планування, а саме стратегічне планування. Проведено аналіз компанії за декількома методами, а саме: за картами стратегічних груп, абсолютною конкурентною силою та методом аналізу ієрархій Т. Саати. Досліджено проблематику конкурентоспроможності компанії Coca-Cola Beverages Ukraine на ринку безалкогольних напоїв України.

Ключові слова: стратегічне планування, місія, організація, цілі організації, ефективність, конкурентоспроможність.

В статті рассмотрена сущность стратегического планирования. Отслежено развитие понятия «конкурентоспособность» и его сущность. Рассмотрен один из методов планирования, а именно стратегическое планирование. Проведен анализ компании по нескольким методам, а именно: по картам стратегических групп, абсолютной конку-

рентной силы и методом анализа иерархий Т. Саати. Исследована проблематика конкурентоспособности компании Coca-Cola Beverages Ukraine на рынке безалкогольных напитков Украины.

Ключевые слова: стратегическое планирование, миссия, организация, цели организации, эффективность, конкурентоспособность.

The essence of strategic planning is considered in the article. The development of the concept of "competitiveness" and its essence are monitored. One of the planning methods is considered, namely, strategic planning. The analysis of the company was carried out in several ways, namely: it was investigated by maps of strategic groups, by absolute competitive force and by the method of analysis of the hierarchy of T. Saati. The problem of competitiveness of Coca-Cola Beverages Ukraine in the soft drinks market of Ukraine was investigated.

Key words: strategic planning, mission, organization, organization goals, efficiency, competitiveness.

Постановка проблеми. Вихід країни на світовий рівень потребує від підприємств підвищення її ефективності виробництва, конкурентоздатності продукції на основі застосування досягнень науково-технічного прогресу, нових форм господарювання та сучасних методів управління підприємством.

Головною функцією управління підприємством є планування його діяльності. Планування демонструє процес визначення цілей, яких підприємство хоче досягти за певний проміжок часу, а також засобів, шляхів та умов їх досягнення.

У цьому зв'язку дослідження питань організації роботи підприємства, планування його діяльності та підвищення ефективної діяльності набуває вагомого значення, що зумовлює актуальність вибраної теми та раціональність проведення досліджень для розвитку цього питання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

На вирішення цієї проблеми спрямовані дослідження О.Є. Кузьміна, О.Г. Мельника, Д. Адаїра, Н.Н. Скворцова, Н.П. Тарнавської, А.В. Шегда, А.А. Єпіфанова, Х. Кунца, П. Друкера, Д. МакГрегора, Шендела, Хаттена, І. Хігенса, що розглядають стратегічне планування.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення проблематики конкурентоспроможності компанії Coca-Cola Beverages Ukraine на ринку безалкогольних напоїв України.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Для Coca-Cola Beverages Ukraine невіддільним елементом стратегії ведення бізнесу є принципи

соціальної відповідальності, що враховують довгостроковий розвиток у злагоді з навколишнім середовищем і суспільством.

Переважні напрями корпоративної соціальної відповідальності підприємства окреслюються особливостями бізнесу [9]:

- забезпечення водних проектів;
- економія ресурсів і захист клімату;
- розвиток системи роздільного збору та вторинного використання відходів;
- піклування про здоров'я споживачів;
- підвищення екологічної грамотності персоналу;
- взаємодія з постачальниками;
- внесок у розвиток суспільства;
- долучення до Ініціативи ООН «Глобальний договір».

Для здійснення кожної із цих програм підприємство встановлює цілі та завдання, визначає та розглядає здобуті результати так само ретельно, як і у своїй виробничій діяльності. Компанія дотримується загальноприйнятих стандартів у цій сфері та, керуючись принципом відкритості, повідомляє свої досягнення у звіті про соціальну корпоративну відповідальність.

Принципи роботи компанії на ринку [10]:

- присвячувати увагу потребам споживачів, клієнтів та партнерів, що працюють на умовах франчайзингу;
- виходити на ринок, щоб навчатися, слухати та спостерігати;

- мати власну думку;
- наладжувати співпрацю на ринку напоїв;
- бути невгамовно допитливим;
- працювати розумно та продуктивно;
- не відкладати справи на потім;
- мати хоробрість змінювати напрям у разі потреби;
- бути самокритичними.

Виразом конкурентоспроможності підприємства є продукція, яку воно виготовляє. Значна частина моделей, що застосовується для аналізу «портфелю підприємства», ґрунтується на визначенні конкурентоспроможності продукції. Кожний з етапів життєвого циклу товару має особливі характеристики конкурентоспроможності. Так, на перших етапах – зародження та вихід на ринок – ними можуть бути швидкість проектних робіт і час виходу на ринок. Далі на перший план виходять показники рентабельності, продуктивності тощо.

Кожний продукт або послуга важливі настільки, наскільки вони можуть забезпечувати потреби споживача, тому в усіх показниках, що характеризують той чи інший продукт або послугу, будуть використовуватися об'єктивні та суб'єктивні, кількісні й якісні параметри і показники, які більшою чи меншою мірою формують рівень задоволення потреб. Чим вищий цей рівень, тим більш конкурентоспроможний продукт виготовляє підприємство [1, с. 98].

Для розгляду конкурентного середовища на ринку безалкогольних напоїв та визначення конкурентних позицій на цьому ринку компанії Coca-Cola Beverages Ukraine проведемо конкурентний аналіз компанії за допомогою різних методів.

Одним із них є метод побудови стратегічних груп конкурентів.

Стратегічна група конкурентів – це певна кількість підприємств, які займають близькі позиції на ринку та конкурують між собою на основі одних й тих самих конкурентних переваг і однаковими методами [2, с. 5].

Підприємства опиняються в одній і тій самій стратегічній групі, якщо вони відповідають будь-якій із зазначених вимог [3, с. 67]:

- близька структура асортименту продукції;
- використання однієї системи розподілу;
- однаковий тип і ступінь вертикальної інтеграції;
- пропонування покупцям аналогічних послуг та технічної допомоги в експлуатації;
- цілеспрямованість на одних замовників;
- задоволення потреб покупців, що потребують однакових особливостей у виробі;
- використання подібних прийомів у засобах масової реклами;
- рівнозначні технологічні підходи до виготовлення та обслуговування продуктів або надання послуг;

- робота в одному інтервалі параметрів «ціна – якість»;
- ідентичні стратегічні орієнтири та механізм їх досягнення;
- однакова поведінка на ринку.

Різні галузі можуть мати різноманітну кількість стратегічних груп. Варто точно визначити необхідні параметри для характеристики стратегічних груп, які б відбивали специфічні характеристики підприємств певної галузі. Такими характеристиками можуть бути чинники конкурентоспроможності, згідно з якими треба аналізувати галузі та створювати стратегічні групи. Аналіз стратегічних груп виконується за допомогою «карт стратегічних груп галузі» в такій послідовності:

1. Вибирають найсуттєвіші характеристики продуктів або підприємств галузі (згідно з метою аналізу). Виокремлюють два з них.

2. Складають матрицю-карту із цими двома характеристиками. Важливо, щоб вони не корелювали одна з одною.

3. Оцінюють вибрані характеристики по продукту або підприємству, після чого продукти або підприємства розташовують на «карті».

4. Об'єкти, що опинилися близько один до одного, об'єднують в одну стратегічну групу.

5. Навколо кожної стратегічної групи малюють коло. Доцільно, щоб загальний обсяг продажу підприємств стратегічної групи в галузі був пропорційний радіусу кола. Розміри кола майже відбивають частку ринку, що обслуговується окремою стратегічною групою [4, с. 56].

Для побудови карт стратегічних груп конкурентів підприємства Coca-Cola Beverages Ukraine у сфері виробництва та продажу безалкогольних напоїв візьмемо діяльність таких найбільших підприємств у цій галузі в Україні:

1. Coca-Cola Beverages Ukraine.
2. ЗАТ «Оболонь».
3. ВАТ «Росинка».
4. ВФ «Панда».
5. ТОВ «Аквапласт».
6. ТОВ «Сандора».
7. ПрАТ «Ерлан».
8. PepsiCo Inc.

Побудуємо карти стратегічних груп конкурентів за різними параметрами (рис. 1–3).

Із карт стратегічних груп конкурентів можна побачити, що основними конкурентами підприємства Coca-Cola Beverages Ukraine є ЗАТ «Оболонь», ВАТ «Росинка», PepsiCo Inc та ТОВ «Сандора».

Для кращих результатів дослідження слід визначити «абсолютну» конкурентну силу. «Абсолютна» конкурентна сила визначається шляхом зіставлення оцінок даної фірми та її найбільш небезпечного конкурента, оскільки за кожним фактором на ринку може стояти свій лідер,

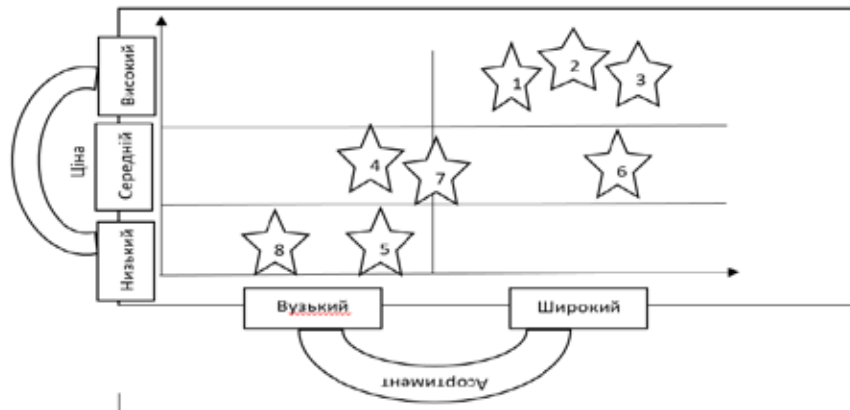


Рис. 1. Карта стратегічних груп конкурентів за параметрами «широта асортименту – ціна»

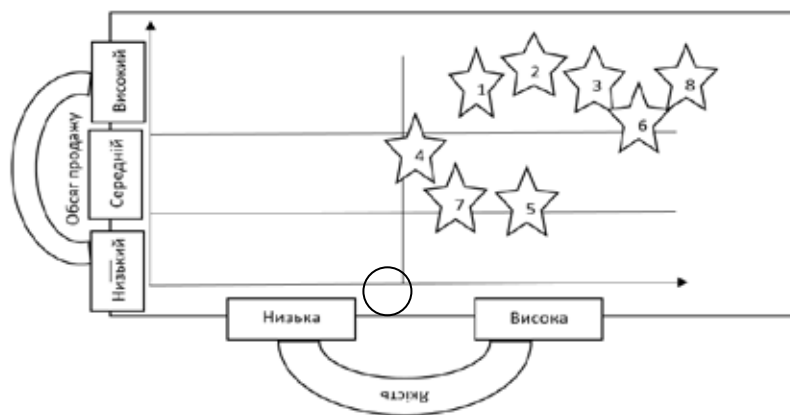


Рис. 2. Карта стратегічних груп конкурентів за параметрами «обсяг продажів – якість»

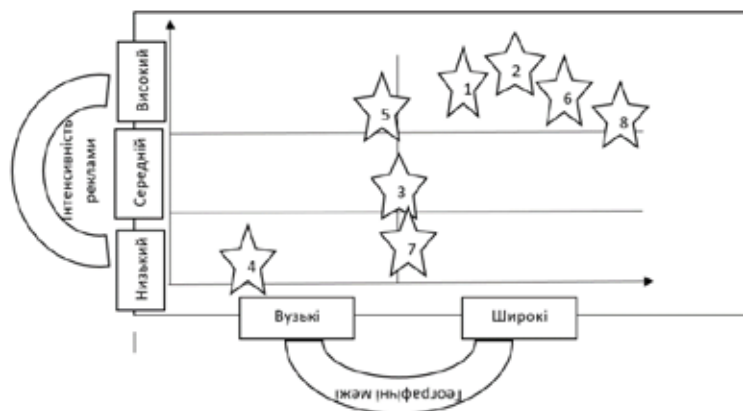


Рис. 3. Карта стратегічних груп конкурентів за параметрами «інтенсивність реклами – географічні межі ринку»

у результаті зіставлення реалізується не з конкретним найбільш небезпечним конкурентом, а з «ідеальним». Спираючись на формулу (1), можемо визначити абсолютну конкурентну силу даної компанії [5]:

$$3.O_{abc} = \sum Wi * (Pi - \max Pi), \quad (1)$$

де $\max Pi$ – найвища оцінка серед усіх конкурентів за i -м фактором.

Ті фактори, за якими значення в дужках одержується позитивним, являють собою «головні переваги» фірми, тобто її конкурентні переваги. Позитивне значення $3.O_{abc}$ говорить про те, що сильних сторін у фірми більше, ніж слабких.

Прирівняємо конкурентну силу Coca-Cola Beverages Ukraine з ідеальним конкурентом (табл. 1) [6].

З таблиці можна побачити, що абсолютні конкурентні позиції Coca-Cola Beverages Ukraine є вищими, ніж у всіх конкурентів. Зокрема, перевагу над основним конкурентом – компанією PepsiCo – підприємство Coca-Cola Beverages Ukraine досягло завдяки більшому асортименту, обсягам реалізації, частці ринку та високому ступеню оновлення продукції та унікальності власних технологій [7].

Також проведемо аналіз конкурентоспроможності вітчизняних виробників безалкогольних газованих напоїв методом аналізу ієрархій Т. Сааті (рис. 4).

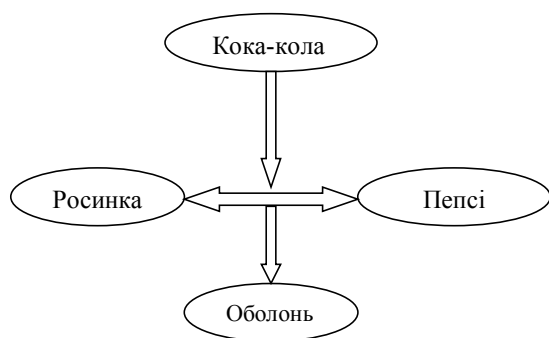


Рис. 4. Конкурентні позиції компаній на ринку

Метод полягає у декомпозиції проблеми на більш прості складові частини і поетапному встановленні пріоритетів оцінюваних компонентів із використанням парних (попарних) порівнянь [8, с. 356].

Як можна помітити з проведеного аналізу, підприємство Coca-Cola Beverages Ukraine, як і за попереднього аналізу, займає лідируючу позицію серед своїх основних конкурентів, а отже, і загалом на ринку безалкогольних напоїв України.

Здійснивши аналіз конкурентоспроможності підприємства Coca-Cola Beverages Ukraine різними методами, можна підсумувати, що компанія знаходиться у лідируючому стані. Конкурентоспроможність компанії є найвищою серед компаній-конкурентів згідно з кожним методом дослідження. Зважаючи на карти стратегічних груп конкурентів, виявлено, що головними суперниками компанії на ринку України є два національні виробники – «Оболонь» та «Сандора» та світовий конкурент компанії, що також працює на українському ринку, – компанія PepsiCo.

За підсумком аналізу методом Сааті отримано інші результати, але компанія Coca-Cola Beverages Ukraine все ж таки залишається на своїй позиції, не поступаючись своїм місцем іншим не менш конкурентоспроможним компаніям.

Отже, можемо стверджувати, що сьогодні компанія успішно функціонує на ринку країни, збільшуючи свої прибутки та створюючи чималу конкуренцію українським підприємствам. Також вона постійно інвестує у соціальну сферу, що суттєво поліпшує рівень соціального захисту українського населення. Вважаємо, що з виходом її на український ринок економіка країни досягла таких переваг, як: збільшення податкових надходжень до держбюджету, поліпшення технологічного рівня виробництва і соціальної сфери в країні, підвищення конкуренції всередині країни, яка спонукає

Таблиця 1

Порівняльна характеристика конкурентної сили
Coca-Cola Beverages Ukraine з «ідеальним» конкурентом

Фактори конкурентоздатності	Оцінка (1-5 балів)				
	Оболонь	Сандора	PepsiCo	Coca-Cola Beverages Ukraine	
				Конкурентна сила (звичайна)	Конкурентна сила (абсолютна)
Якість	0,52	0,52	0,65	0,65	0
Ціна	0,6	0,8	1	1	0
Широта асортименту	0,2	0,13	0,1	0,2	+0,1
Обсяги реалізації	0,4	0,3	0,3	0,5	+0,2
Частка ринку	0,68	0,42	0,51	0,85	+0,34
Ступінь оновлення продукції	1,0	0,15	0,15	0,2	+0,05
Наявність власних ексклюзивних видів продукції	0,14	0,17	0,28	0,35	+0,07
Рекламний бюджет	0,15	0,2	0,2	0,25	+0,05
Рівень впізнання споживачами торгової марки	0,24	0,3	0,4	0,4	0
Унікальність власних технологій	0,06	0,1	0,12	0,15	+0,03
Незалежність від іноземних інвесторів	0,14	0,21	0,14	0,14	0
Сумарна оцінка	4,13	3,3	3,85	4,69	+0,84

вітчизняних виробників виготовляти більш якісну продукцію, привабливу для споживачів.

Висновки з проведеного дослідження.

Результати проведеного дослідження дають змогу стверджувати, що високий рівень конкурентоспроможності є показником удалого управління, ефективного планування та реалізації ґрунтовної стратегії росту під керівництвом кваліфікованих спеціалістів із менеджменту. Це дуже вдалий приклад для сучасних вітчизняних компаній, від яких буде залежати реальне майбутнє економіки нашої країни.

Виконуючи головне завдання менеджменту – так організувати виробництво товарів та надання послуг, щоб товар або сама послуга могли забезпечити це виробництво, – ми маємо змогу конкурувати, розширювати ринки збуту, масово задовольняти споживачів якісною продукцією, розвиваючи при цьому економіку країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шершньова З.Є.: підручник; 2-е вид., перероб. і доп. К.: КНЕУ, 2004. 699 с.
2. Яцкевич І.В. Економічна діагностика: навч. посіб.; Одес. нац. акад. зв'язку ім. О.С. Попова, Навч.-наук. ін-т економіки та менеджменту. Одеса: Бондаренко М.О., 2015. 291 с.
3. Кобушко І.М., Скляр І.Д. Стратегічне управління: конспект лекцій для студ. спец. 8.050104 «Фінанси» усіх форм навчання та слухачів ЦПО. Суми: СумДУ, 2010. 231 с.
4. Конспект лекцій із дисципліни «Стратегічне управління» / уклад. Н.В. Мішеніна. Суми: СумДУ, 2006. 106 с.
5. Аналіз сильних і слабких сторін підприємства. URL: <https://msd.in.ua/analiz-silnix-i-slabkix-storin-pidpriyemstva/>.
6. Продукти та бренди – Coca-Cola Hellenic Group. URL: <http://coca-colahellenic.com.ua/Productsandbrands/>.
7. Аналітики компанії Pro-Consulting підготували дослідження ринку солодких газованих напоїв України. URL: http://pro-capital.ua/ua/press_center/groupevents/view/231/.
8. Моделирование систем и процессов: учебник для академического бакалавриата / В.Н. Волкова и др.; под ред. В.Н. Волковой, В.Н. Козлова. М.: Юрайт, 2015. 592 с. ISBN 978-5-9916-4716-8.
9. COCA-COLA УКРАИНА. URL: <https://www.coca-colahellenic.com.ua>.
10. Місія, бачення та цінності «Кока-Кола» в Україні. URL: <https://www.coca-colaukraine.com/our-company/mission-vision-values>.

REFERENCES:

1. Shershnyova Z. Ye. – Pidruchnyk. – 2-ghe vyd., pererob. i dop. – K.: KNEU, 2004. – 699 s.
2. Ekonomichna diagnostyka [Tekst] : navch. posib. / I. V. Jackevych ; Odes. nac. akad. zv'язku im. O. S. Popova, Navch.-nauk. in-t ekonomiky ta menezhmentu. – Odesa : Bondarenko M. O., 2015. – 291 s.
3. Kobushko, I. M. Strategichne upravlinnja : konспект lekcij dlja stud. spec. 8.050104 "Finansy" usikh form navchannja ta slukhachiv CPO / I. M. Kobushko, I. D. Skljjar. – Sumy : SumDU, 2010. – 231 s.
4. Konspekt lekcij z dyscypliny "Strategichne upravlinnja"/Ukladach N.V. Mishenina. – Sumy: Vyd-vo SumDU, 2006. – 106 s.
5. Analiz syljnykh i slabkykh storin pidpriyemstva. [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <https://msd.in.ua/analiz-silnix-i-slabkix-storin-pidpriyemstva/>
6. Produkty ta brendy – Coca-Cola Hellenic Group – [Elektronnyj resurs]. –Rezhym dostupu: <http://coca-colahellenic.com.ua/Productsandbrands/>
7. Analitky kompaniji Pro-Consulting pidgotuvaly doslidzhennja rynku solodkykh ghazovanykh napojiv Ukrainy [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: http://pro-capital.ua/ua/press_center/groupevents/view/231/
8. Modelirovanie sistem i protsessov : uchebnik dlya akademicheskogo bakalavriata / V. N. Volkova [i dr.] ; pod red. V. N. Volkovoy, V. N. Kozlova. – M. : Izdatel'stvo Yurayt, 2015. – 592 s. – (Seriya : Bakalavr. Akademicheskij kurs). – ISBN 978-5-9916-4716-8.9. COCA-COLA UKRAYNA [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <https://www.coca-colahellenic.com.ua>
10. Misija, bachennja ta cinnosti "Koka-Kola" v Ukraini [Elektronnyj resurs]. – Rezhym dostupu: <https://www.coca-colaukraine.com/our-company/mission-vision-values>

Natalya Izyumtseva

Ph. D. in Economic, Associate Professor,
Kharkiv Educational and Scientific Institute
of the State Higher Educational Institution "University of Banking"

Angelina Kirko

Kharkiv Educational and Scientific Institute
of the State Higher Educational Institution "University of Banking"

THE COMPETITIVENESS OF THE COMPANY "COCA-COLA BEVERAGES UKRAINE" ON THE MARKET OF UKRAINE

Characteristics of the place of the company in the market of goods – this is the first stage and an integral part of the study of their competitiveness. A very important point in shaping competitiveness is the study and analysis of the market competitive environment of the enterprise.

The article provides a comprehensive assessment of the company's competitiveness in the Ukrainian market. Expression of competitiveness of the enterprise is the products that it produces and produces. Proper management of human resources leads to the effective functioning of any enterprise. The manager and the head of a company must possess not only professional qualities, but also be able to think creatively, as well as to increase their competence, to take risks, assuming all responsibility which can be extremely unexpected as products can be at the top of success and be defeated. Every product or service that the company produces or provides is important insofar as they can meet the needs of the consumer, therefore objective and subjective, quantitative and qualitative parameters and indicators will be used in all indicators that characterize this or that product or service., which, to a greater or lesser extent, form the level of satisfaction of needs.

To analyze the competitive environment in the market for soft drinks and identify competitive positions in this market, Coca-Cola Beverages Ukraine has been analyzed using various methods, namely: investigated by strategic group maps, by absolute competitive force and by the method of hierarchy analysis by T. Saati.

Having carried out these methods, it was found that the company is in the leading position. Competitiveness of the company is the highest among companies of competitors according to each research method. Taking into account the maps of strategic groups of competitors it was revealed that the main rivals of the company in the Ukrainian market are two national producers.

The most important task of the company is to choose the best strategy for it and achieve its goals which are the key to any company not only in Ukraine but also in the world.

The problem with the low level of enterprises is that they have a very small volume of production, the uniqueness of technology, advertising and market share. Most often they consume the products that occupy a significant level in the market, that is, consumers tend to buy one or another product, namely advertising, packaging and many other factors. Today, packaging of goods serves not only to ensure its proper preservation, but also serves as an important tool for communicating with the consumer directly from the supermarket shelf. Experts point out that the issue of packaging packaging should be made a separate point in the preparation of an export strategy – so the appearance of the product affects the success of new markets.

Thus, the article reveals the essence of the enterprise's competitiveness. Taking into account all the indicators that were calculated, we can say with certainty that Coca-Cola Beverages Ukraine occupies the leading place in the Ukrainian market of non-alcoholic beverages.

ПРОБЛЕМИ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ РИЗИКУ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ГІРНИЧОДОБУВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

PROBLEMS OF EVALUATION OF RISK LEVEL IN THE ACTIVITIES OF MINING INDUSTRY ENTERPRISES

У статті проаналізовано підходи до визначення поняття «ризик». Охарактеризовано стратегії управління ризиками. Розкрито суть техніко-економічної безпеки на підприємстві. Побудовано орієнтовні SWOT- та PEST-аналіз для ідентифікації ризиків на мікро- та макрорівні. Запропоновано використання інтегрального показника для оцінювання технічних та економічних ризиків на гірничодобувних підприємствах.

Ключові слова: ризик, гірничодобувні підприємства, техніко-економічна безпека, стратегія, інтегральна оцінка.

В статье проанализированы подходы к определению понятия «риск». Охарактеризованы стратегии управления рисками. Раскрыта суть технико-экономической безопасности на предприятии. Построены ориентировочные SWOT- и PEST-анализ для идентификации рисков на микро- и

макроуровне. Предложено использование интегрального показателя для оценки технических и экономических рисков на горнодобывающих предприятиях.

Ключевые слова: риск, горнодобывающие предприятия, технико-экономическая безопасность, стратегия, интегральная оценка.

The article analyzes the approaches to the definition of "risk". Risk management strategies are described. The essence of technical and economic security at the enterprise is revealed. Approximate SWOT and PEST analyzes for identifying risks at micro and macro levels were constructed. The use of integral indicator for estimation of technical and economic risks at mining enterprises is proposed.

Key words: risk, mining enterprises, technical and economic safety, strategy, integral estimation.

УДК 338.984

Кисільова І.Ю.

к.ф.-м.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Запорізький національний університет

Конєв В.В.

студент
Запорізький національний університет

Постановка проблеми. Гірничодобувні підприємства України є фундаментом для розвитку металургії, енергетики та будівництва. Сучасна ситуація в країні не демонструє стабільного напрямку розвитку економіки, невизначеність у майбутньому стримує інвестиції через загрозу втрати ресурсів і згорання виробництва. Водночас невизначеність пов'язана з ризиками ведення підприємницької діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Українські вчені приділяли увагу проблемам оцінювання ризику, формування стратегій управління ризиками. Серед них можна виділити роботи З.А. Степанюк [2], Т.В. Цвігун [8], С.Б. Довбні [10], С.М. Бортніка [11]. Невирішеним питанням, якому присвячено цю статтю, є методологія оцінювання ризику на гірничодобувних підприємствах.

Постановка завдання. Метою статті є формування методологічних засад для вирішення проблеми оцінювання рівня ризику в діяльності підприємств гірничодобувної промисловості в розрізі стратегії управління ризиками та забезпечення техніко-економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Під гірничим підприємством потрібно розуміти цілісний технічно та організаційно відокремлений майновий комплекс засобів і ресурсів для видобутку корисних копалин, будівництва та експлуатації об'єктів із застосуванням гірничих технологій (шахти, рудники, копальні, кар'єри, розрізи, збагачувальні фабрики тощо) [1]. Підприємства гірничої галузі характеризуються важкими умовами праці, роботою техніки з гірськими породами, що є причиною швидкого зносу.

З.А. Степанюк зазначає, що категорія «ризик» є об'єктивно універсальною формою буття і мислення, що відбиває в історичному, політекономічному та міжпредметному аспектах усвідомлену суб'єктом ймовірну небезпеку або сприятливу можливість для ризикової поведінки [2, с. 121].

Аналіз дефініцій свідчить про розгалуженість підходів до визначення поняття «ризик» (табл. 1).

Т.В. Цвігун зосереджує увагу на тому, що в умовах невизначеності господарської ситуації основними стратегічними цілями управління підприємством повинно бути не лише забезпечення збалансованого співвідношення між ризиком та вигодою для захисту інтересів власників, керівництва, інвесторів та кредиторів, а й розроблення та реалізація стратегії управління ризиками, що значно підвищить динамізм роботи підприємства [8, с. 85].

Стратегія – це модель розвитку суб'єкта господарювання, яка містить у собі сукупність цілей, а також методи та технології їх досягнення, які в умовах мінливого зовнішнього середовища постійно коригуються для адаптації до змін останнього в процесі досягнення намічених орієнтирів [9, с. 14].

Характерні особливості застосування стратегій управління ризиками наведено схематично на рис. 1.

Упровадження стратегії управління ризиком має обов'язково враховувати вплив на техніко-економічну безпеку підприємства. С.Б. Довбня та Д.О. Дорошенко вважають, що техніко-економічна безпека підприємства – це такий стан, що характеризується використанням сучасних основних фондів, упровадженням новітніх технологій та інновацій на основі досягнень науково-технічного

прогресу, на тлі чого забезпечуються високі економічні результати, фінансова стійкість, стабільне і максимально ефективне функціонування підприємства в поточному періоді та високий потенціал його розвитку в майбутньому [10, с. 43].

Економічна безпека гірничодобувних підприємств залежить від самостійності господарювання або приналежності до промислової групи. Спільними умовами досягнення економічної безпеки є фінансова стабільність, кадровий потенціал, натомість збутова політика та ділова активність самостійних підприємств є менш захищеними від зовнішніх ризиків. Технічна безпека передусім залежить від стану основних фондів і швидкості їх зносу, оскільки техніка та обладнання працюють із породами значної міцності та щільності.

Для ідентифікації ризиків діяльності гірничодобувних підприємств автори пропонують провести поділ ризиків за масштабом виникнення, тобто на мікро- та макрорівні.

Аналіз ризиків діяльності мікрорівня доцільно проводити на основі SWOT-аналізу, який буде містити економічні та технічні аспекти (табл. 2).

Аналіз ризиків діяльності макрорівня доцільно проводити на основі PEST-аналізу (табл. 3).

Таким чином, можна виділити орієнтовні ризики діяльності гірничодобувних підприємств (рис. 2).

Наступним етапом є оцінювання рівня ризиків та їх суттєвості за допомогою експертної оцінки. До експертної групи пропонується залучити директора підприємства, заступника директора з безпеки та режиму, комерційного директора, головного



Рис. 1. Стратегії управління ризиком [8, с. 87]

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «ризик»

Автор	Трактування
О.В. Бондар [3]	Під господарським (підприємницьким) ризиком варто розуміти ризик, що виникає за будь-яких видів діяльності, пов'язаних із виробництвом продукції, товарів, послуг, їх операціями, комерцією, здійсненням соціально-економічних і науково-технічних проектів
Р.В. Пікус [4]	Ризик – це ймовірність настання певної події, результатом якої можуть бути втрати очікуваної економічної (фінансової) користі або прями збитки
Н.І. Машина [5]	Ризик – ймовірність втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоодержання доходів чи появи додаткових витрат у результаті здійснення певної виробничої і фінансової діяльності
С.М. Клименко [6]	Ризик як невизначеність майбутнього стану, внутрішньої ситуації і зовнішнього середовища, невпевненість у результаті
В.В. Вітлінський [7]	Ризик – це економічна категорія, яка відображає особливості сприйняття заінтересованими суб'єктами економічних відносин об'єктивно існуючих невизначеності та конфліктності, іманентних процесам цілепокладання, управління, прийняття рішень, оцінювання, що обтяжені можливими загрозами та невикористаними можливостями

Джерело: складено авторами на основі [3–7]



Рис. 2. Техніко-економічні ризики діяльності гірничодобувних підприємств

Таблиця 2

Орієнтовний план SWOT-аналізу для гірничодобувних підприємств

Сильні сторони	Слабкі сторони
<ul style="list-style-type: none"> Належність до промислових груп Номенклатура продукції Наявність досвіду роботи на ринку гірничодобувної промисловості Наявність висококваліфікованих кадрів Високий рівень якості та природних властивостей продукції Потужна збутова політика 	<ul style="list-style-type: none"> Рівень зносу основних засобів Високі витрати виробництва Дебіторська заборгованість Надійність партнерів Наявність конкурентів Діяльність підприємства залежить від сезонного характеру та/або природних умов Втрата закордонних ринків збуту
Можливості	Загрози
<ul style="list-style-type: none"> Зменшення витрат Технологічна модернізація виробництва шляхом купівлі нових транспортних засобів і устаткування Удосконалення роботи з контрагентами для формування нових каналів збуту та постачання 	<ul style="list-style-type: none"> Цінові коливання на ринку ПММ, з/ч, електроенергії Нестабільна політична ситуація в країні Невиконання контрагентами своїх зобов'язань Потреба в кваліфікованих робітничих кадрах Високий рівень поломок техніки у процесі видобутку, транспортування та обробки продукції Транспортні ризики, що пов'язані з проблемами діяльності ПАТ «Укрзалізниця»

Джерело: складено авторами на основі власних розробок

Таблиця 3

Орієнтовний план PEST-аналізу для гірничодобувних підприємств

Політичні	Економічні
<ul style="list-style-type: none"> Стабільність політичного курсу Зміни в податковому законодавстві Зміни в політиці підтримки державою підприємств галузі Зміни в параметрах екологічного контролю Рівень експорту/імпорту відповідної продукції 	<ul style="list-style-type: none"> Інфляція Безробіття Валютний курс Інвестиційний клімат у країні Утворення монополій
Соціальні	Технологічні
<ul style="list-style-type: none"> Рівень життя населення Наявність кваліфікованих кадрів Забезпечення гідних умов праці 	<ul style="list-style-type: none"> Поява інноваційних технологій Забезпечення обладнанням і комплектуючими з боку іноземних постачальників Розвиток і стабільність роботи транспортних мереж

Джерело: складено авторами на основі власних розробок та [11, с. 70]

інженера, головного бухгалтера тощо. Опитування складається з двох частин: оцінювання рівнів ризику за економічними, технічними групами та оцінювання значущості впливу відповідного елементу залежно від сукупної кількості. Результати оцінювання оформлюються у вигляді таблиці (табл. 4).

Рівень узгодженості експертів оцінюється за допомогою коефіцієнта конкордації, який є загальним статистичним інструментом під час проведення експертної оцінки.

Для обчислення інтегральної оцінки ризиків діяльності гірничодобувних підприємств за групами ризиків використовується формула (1):

$$I = \sum_{i=1}^n x_i \times a_i, (1)$$

де

x_i – рівень ризику i -того елементу;

a_i – значущість i -того елементу.

Розрахований інтегральний показник може набувати значень у діапазоні (1; 3). Отримані

результати зручно представити у вигляді точок на координатній площині (рис. 3).

Попадання точки в зелену зону свідчить про допустимий рівень економічних та технічних ризиків. Находження точки у верхній жовтій зоні свідчить про високий рівень економічних ризиків, у нижній – про високий рівень технічних ризиків. Червона зона свідчить про критичний рівень техніко-економічних ризиків.

Висновки з проведеного дослідження. У процесі дослідження проаналізовано зміст поняття «ризик», який розкрито в розрізі стратегії управління ризиками та забезпечення техніко-економічної безпеки підприємства. Сформовані методологічні засади щодо оцінювання рівня ризику в діяльності підприємств гірничодобувної промисловості мають на меті характеризувати ризикованість господарських процесів і слугувати орієнтиром під час формування поточних і довгострокових планів. Інтегральний показник ураховує технічні та економічні аспекти діяльності підприємств.

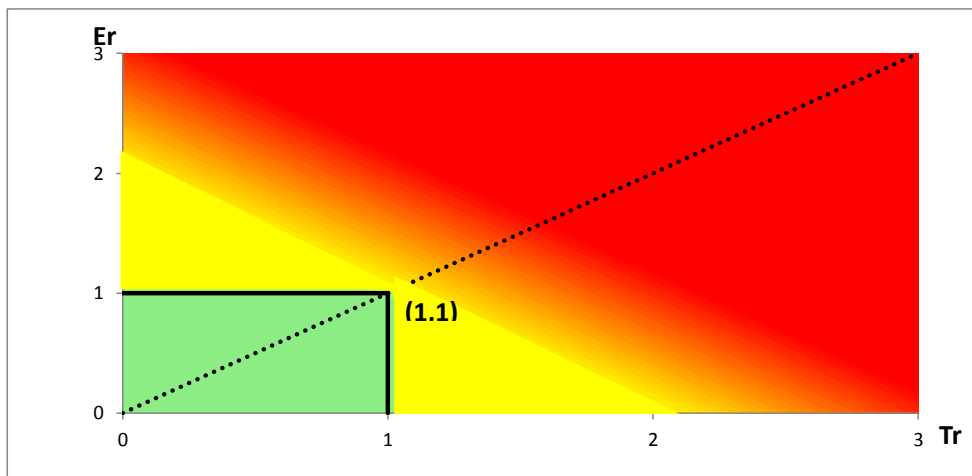


Рис. 3. Техніко-економічні ризики діяльності гірничодобувних підприємств

Таблиця 4

Орієнтовні результати проведення експертного оцінювання

Економічні ризики, Er			Технічні ризики, Tr		
Показник	Рівень ризику, x_i	Значущість, a_i	Показник	Рівень ризику, x_i	Значущість, a_i
Ризик утрати каналів збуту	0,35	0,6	Ризик поломок обладнання	0,4	1
Ризик непогашення боргів із боку контрагентів	0,25	0,8	Ризик природних умов (залежно від сезонності)	0,3	0,6
Ризик появи імпорتنної продукції	0,15	0,4	Ризик наявності кваліфікованих робітничих кадрів	0,1	0,4
Ризик коливання валютного курсу	0,1	0,2	Транспортний ризик	0,5	0,8
Ризик збільшення цін на електричну енергію та ПММ	0,8	1	Ризик упровадження нових технологій конкурентами	0,1	0,2

Джерело: складено авторами на основі власних розробок

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гірничий закон України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1127-14>.
2. Степанюк З.А. Визначення ризиків та їх вплив на діяльність підприємств. Економіка і фінанси. 2017. № 10. С. 116–122.
3. Бондар О.В. Ситуаційний менеджмент: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2010. 326 с.
4. Пікус Р.В. Управління фінансовими ризиками: навч. посіб. К.: Знання, 2010. 598 с.
5. Машина Н.І. Економічний ризик і методи його вимірювання: навч. посіб. К.: ЦНЛ, 2003. 188 с.
6. Клименко С.М., Дуброва О.С. Обґрунтування господарських рішень та оцінка ризиків: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2005. 252 с.
7. Вітлінський В.В., Великоіваненко Г.І. Ризикологія в економіці та підприємстві: монографія. К.: КНЕУ, 2004. 480 с.
8. Цвігун Т.В. Стратегія управління ризиками на підприємстві. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2017. № 2. Т. 1. С. 84–88.
9. Хрущ Н.А., Желіховська М.В. Конкурентні стратегії: процеси створення та реалізації: монографія. К.: Освіта України, 2010. 316 с.
10. Довбня С.Б., Дорошенко Д.О. Методичний підхід до оцінки техніко-економічної безпеки промислового підприємства. Економіка і фінанси. 2017. № 10. С. 41–48.
11. Бортнік С.М., Созінова О.В. Формування методики комплексного діагностування економічної безпеки підприємства. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». 2016. Вип. 17(2). С. 67–72.
2. Stepanyuk Z.A. (2017) Vyznachennya ryzykiv ta yikh vplyv na diyalnist pidpryyemstv [Identification of risks and their impact on the activities of enterprises]. Economics and Finance, vol. 10, pp. 116-122.
3. Bondar O.V. (2010) Sytuatsiynnyy menedzhment [Situational management]. Kiev: Tsentr uchbovoyi literatury. (in Ukrainian)
4. Pikus R.V. (2010) Upravlinnya finansovymy ryzykamy [Financial risk management]. Kiev: Znannya. (in Ukrainian)
5. Mashyna N.I. (2003) Ekonomichnyy ryzyk i metody yoho vymiryuvannya [Economic risk and methods of its measurement]. Kiev: TsNL. (in Ukrainian)
6. Klymenko S.M. (2005) Obgruntuvannya hospodarskykh rishen ta otsinka ryzykiv [Rationale for business decisions and risk assessment]. Kiev: KNEU. (in Ukrainian)
7. Vitlinsky V.V. (2004) Ryzykolohiya v ekonomitsi ta pidpryyemnytstvi [Risk in economics and entrepreneurship]. Kiev: KNEU. (in Ukrainian)
8. Tsvihun T.V. (2017) Stratehiya upravlinnya ryzykamy na pidpryyemstvi [Strategy of risk management at the enterprise]. Herald of Khmelnytskyi national university. Economic sciences, no 2, vol. 1, pp. 84-88.
9. Khrushch N.A. (2010) Konkurentni stratehiyi: protsesy stvorennya ta realizatsiyi [Competitive strategies: processes of creation and implementation]. Kiev: Osvita Ukrayiny. (in Ukrainian)
10. Dovbnya S.B., Doroshenko D.O. (2017) Metodychnyy pidkhid do otsinka tekhniko-ekonomichnoyi bezpeky promyslovoho pidpryyemstva [Methodical approach to the estimation of technical and economic safety of an industrial enterprise]. Economics and Finance, no 10, pp. 41-48.
11. Bortnik S.M. (2016) Formuvannya metodyky kompleksnoho diahnostuvannya ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva [Formation of the method of complex diagnosis of economic security of the enterprise]. Scientific Herald of Kherson State University series: Economics Sciences, vol. 17(2), pp. 67-72.

REFERENCES:

1. Zakon Ukrayiny "Hirnychyy zakon Ukrayiny". Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1127-14> (accessed 26 November, 2018).

Kisilova I.Yu.

Candidate of Physico-Mathematical Sciences, Associate Professor,
Department of Finance, Banking and Insurance
Zaporizhzhya National University

Konev V.V.

Student
Zaporizhzhya National University

PROBLEMS OF EVALUATION OF RISK LEVEL IN THE ACTIVITIES OF MINING INDUSTRY ENTERPRISES

Mining enterprises of Ukraine are the foundation for the development of metallurgy, energy and construction. The current situation in the country does not show a stable direction of economic development.

The aim of this work is to formulate methodological principles for solving the problem of evaluation the level of risk in the activities of the mining industry enterprises in terms of risk management strategy and providing technical and economic security.

The mining enterprise is a holistic, technically and organisationally separated property complex of resources and resources for mining, construction and exploitation of objects using mining technologies. Mining enterprises are characterized by difficult conditions of work, the work of technology with rocks, which is the cause of rapid deterioration.

Economic security of mining enterprises depends on the independence of the economy or belonging to the industrial group. The general conditions for achieving economic security are financial stability, human resources. The basic policy and business activity of independent enterprises are less protected from external risks. Technical security primarily depends on the state of fixed assets and the speed of their wear, because the technology works with breeds of considerable strength and density.

The authors propose to separate the risks at the micro and macro levels in order to identify the risks of mining activities.

The calculated integral index can acquire values in the next range (1; 3). Hitting the point in the green zone indicates the permissible level of economic and technical risks. The occurrence of a point in the upper yellow zone indicates a high level of economic risks, and the bottom – the high level of technical risks. The red zone indicates the critical level of technical and economic risks.

In the course of the research, the methodological principles for evaluating the level of risk in the activity of mining enterprises are formed to characterize the riskiness of economic processes and serve as a benchmark for the formation of current and long-term plans. The integral indicator consider the technical and economic aspects of the activities of enterprises.

ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА КОРИСТУВАЧІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ІНФОРМАЦІЙНОГО ДЖЕРЕЛА ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

FINANCIAL-ECONOMIC CONTENT AND USE OF FINANCIAL STATEMENTS OF ENTERPRISES, AS A INFORMATIONAL SOURCE OF ADMINISTRATIVE MANAGEMENT DECISIONS

УДК 657.37

Козьмук Н.І.

к.е.н., доцент, завідувач кафедри менеджменту та соціально-гуманітарних дисциплін

Львівський навчально-науковий інститут
Університету банківської справи**Олеськів Х.А.**

магістрант

Київський національний університет
архітектури та будівництва

У статті розглянуто поняття фінансової звітності, що розкривається низкою нормативно-законодавчих актів. Визначено перелік користувачів фінансової звітності, зокрема адміністративного персоналу підприємства, з метою прийняття ефективних управлінських рішень.

Ключові слова: фінансова звітність, звітність підприємств, нормативно-законодавчі акти, структура звітності, управлінські рішення, інформаційне забезпечення.

В статье рассмотрено понятие финансовой отчетности, которое раскрывается рядом нормативно-законодательных актов. Определен перечень пользователей финансовой отчетности, в частности административного персонала предпри-

ятия, с целью принятия эффективных управленческих решений.

Ключевые слова: финансовая отчетность, отчетность предприятий, нормативно-законодательные акты, структура отчетности, управленческие решения, информационное обеспечение.

The article deals with the concept of "financial reporting", which is disclosed in a number of normative and legislative acts. The list of users of financial reporting, including the administrative personnel of the enterprise for the purpose of taking effective management decisions is determined.

Key words: financial reporting, enterprise reporting, normative-legal acts, reporting structure, managerial decisions, information provision.

Постановка проблеми. Кінцевим результатом діяльності фінансової бухгалтерії на підприємстві виступає, як правило, формування достовірної, правильно оформленої фінансової звітності, яка надає інформацію зовнішнім та внутрішнім користувачам про реальний фінансовий стан діяльності підприємства. Проте в сучасних умовах динамічних змін фінансового законодавства та вимог до оформлення бухгалтерської документації, ситуації на фінансовому ринку загалом і всередині підприємства зокрема постає проблема формування актуальної та достовірної фінансової звітності, яка реально відображає всі аспекти діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження структури та особливостей формування фінансової звітності зроблено в працях таких науковців, як Ф.Ф. Бутинець, Н.М. Малюга, А.Г. Загородній, Г.О. Партин, Н.М. Ткаченко, М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.Н. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька, В.І. Головка, В.М. Івахненко, Я.Д. Крупка, О.В. Кононенко. Проте й надалі залишається дискусійним питання змісту, простоти та зрозумілості формування фінансової звітності, а також забезпечення оптимальної структури розділів фінансових звітів з метою ґрунтовної подачі інформації керівному персоналу підприємств та користувачам фінансової звітності для оцінювання фінансового стану підприємства.

Постановка завдання. Метою дослідження є розгляд і обґрунтування теоретичних та практичних аспектів організації, підготовки, складання фінансової звітності на підприємстві, а також розроблення шляхів її вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У сучасних динамічних ринкових умовах для нормального функціонування будь-якої ланки управління необхідно, щоб учасники могли оперативним та обґрунтованим чином приймати управлінські рішення, правильність та своєчасність яких ґрунтується на використанні інформації, що детально характеризує стан діяльності підприємства. За відсутності таких даних неможливо прийняти виважені рішення щодо напрямів подальшого розвитку не тільки підприємства, але й країни загалом. Саме тому все більшого значення у системі інформаційного забезпечення ефективного управління економічними процесами набуває фінансова звітність підприємства.

Останнім часом у науковому просторі з'явилося чимало публікацій, присвячених характеристиці фінансової звітності. Однак для розкриття особливостей звітності сучасного підприємства чи організації вважаємо за доцільне розглянути становлення фінансової звітності в історичній ретроспективі.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» розрізняють фінансову, податкову, статистичну та інші види звітності, які формуються на основі даних бухгалтерського обліку. Визначення дається лише фінансовій звітності, за якою вона розуміється як бухгалтерська звітність, що містить інформацію про фінансове становище, результати діяльності та рух грошових коштів підприємства за звітний період [1, с. 3].

У П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» надається визначення фінансової

(ідентичне наведеному у вищезгаданому ЗУ) та бухгалтерської звітності. Зокрема, бухгалтерська звітність – це звітність, що складається на підставі даних бухгалтерського обліку для задоволення потреб певних користувачів [2, с. 1]. А метою складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття ними рішень повної, правдивої, неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності, рух грошових коштів підприємства.

В умовах інтернаціоналізації економіки, важливим призначенням якої є сприяння підвищенню ефективності та конкурентоспроможності, а також привабливості для інвесторів, фінансова звітність є основним засобом комунікації, важливим елементом інформаційного забезпечення прийняття виважених економічних рішень. З огляду на це не випадково концепція складання та оприлюднення звітності лежить в основі системи національних стандартів бухгалтерського обліку в більшості економічно розвинутих країн світу. Обумовлено це тим, що будь-яке підприємство тією чи іншою мірою потребує додаткових джерел формування фінансових ресурсів для фінансування своєї діяльності. Поповнення фінансових ресурсів на ринку капіталів є можливим шляхом залучення потенційних інвесторів та кредиторів, зокрема зарубіжних, за умови надання їм об'єктивної інформації про фінансово-господарську діяльність підприємства, основним джерелом якої є фінансова звітність. При цьому наскільки привабливими будуть оприлюднені у звітності показники, що характеризують поточний та перспективний фінансово-майновий стан ділового партнера та фінансові результати його діяльності, настільки високою буде вірогідність отримання додаткових джерел фінансування. Підготовка фінансової звітності, яка є основним джерелом інформації про напрями, результати та перспективи діяльності підприємства, є завершальним етапом ведення бухгалтерського обліку [3, с. 15].

Фінансова звітність – це система показників, які характеризують майновий та фінансовий стан підприємства на звітну дату, а також фінансові результати його діяльності та рух грошових потоків за звітний період. Вона є невід'ємним елементом всієї системи бухгалтерського обліку. В умовах ринкової економіки фінансова звітність базується на узагальненні даних фінансового обліку та є інформаційною ланкою, яка єднає підприємство із суспільством та діловими партнерами, тобто користувачами інформації про діяльність підприємства та перспективи його розвитку. Зокрема, вона забезпечує інформаційні потреби користувачів щодо оцінювання майнового стану підприємства, джерел фінансування його діяльності, фінансової сталості, ліквідності, платоспроможності, ділової активності та конкурентоспромож-

ності; визначення стратегії та тактики розвитку підприємства, а також пошуку резервів зміцнення його фінансового стану та підвищення ефективності функціонування.

Надання користувачам повної, об'єктивної інформації про фінансовий стан та фінансові результати діяльності підприємства для прийняття ними виважених управлінських рішень є метою складання фінансової звітності. З огляду на це інформація, в якій зацікавлені всі користувачі, повинна давати можливість оцінити спроможність підприємства стабільно функціонувати, відтворювати грошові кошти та інші активи, генерувати прибуток, а також порівнювати інформацію за різні звітні періоди між собою з метою визначення тенденцій у змінах окремих показників, що цікавлять користувачів, та фінансового стану загалом.

Фінансову звітність складають підприємства, які є юридичними особами, незалежно від форм власності, включаючи підприємства з іноземними інвестиціями. Суб'єкти господарювання, які мають дочірні підприємства, складають і подають, крім власного фінансового звіту, також консолідовану звітність. Підприємства складають фінансову звітність за місяць, квартал і рік наростаючим підсумком з початку року. При цьому місячна й квартальна звітність є проміжною. Річні звіти готуються за результатами фінансового року.

Фінансова звітність є відкритою для оприлюднення та доступною для ознайомлення зацікавленим користувачам. Метою бухгалтерського обліку та фінансової звітності є забезпечення зацікавлених осіб повною та достовірною інформацією про фінансовий стан, результати діяльності та зміни у фінансовому становищі індивідуальних підприємців та організацій. Як відомо, користувачами бухгалтерської інформації є власники та посадові особи компаній, а також фізичні особи, зацікавлені у відомостях про фінансовий та майновий стан організації, що володіють обмеженими знаннями про порядок формування цієї інформації або не мають навичок її використання [4, с. 1].

Існують три категорії суб'єктів, яким потрібна інформація про бухгалтерський облік та фінансовий стан компанії, а саме керівники підприємств, бухгалтерська й фінансова служба, виробничі та інші підрозділи організації. Умовно цих осіб можна назвати внутрішніми користувачами.

Внутрішні користувачі використовують інформацію, що міститься в бухгалтерській документації, з метою оперативного управління, зокрема для:

- 1) оцінювання доцільності господарських операцій;
- 2) контролювання за відповідністю матеріальних та фінансових ресурсів, затверджених кошторисів та нормативів;

3) оцінювання фінансового стану підприємства;

4) запобігання негативних результатів фінансово-господарської діяльності;

5) виявлення внутрішніх резервів підприємства;

6) прийняття управлінських рішень власниками організації (засновниками господарських товариств, філій та представництв, акціонерами), інвесторами, кредитними товариствами, поставальниками, покупцями тощо.

Фінансова звітність є основним джерелом інформації про діяльність організації як для керівництва самої організації, так і для сторонніх користувачів. На підставі даних фінансової звітності здійснюється фінансовий аналіз діяльності організації, приймаються управлінські рішення. Фінансова звітність організації повинна включати показники діяльності виробництв, господарств, а також філій, представництв, виділених на окремий баланс. Вона є основним джерелом економічної інформації для фінансового аналізу. Це важливо, тому що успіх діяльності господарюючих суб'єктів залежить від рівня керівництва, конкретності, об'єктивності, оперативності та наукової обґрунтованості прийнятих ним рішень. Тільки на базі ретельного та глибокого аналізу можна об'єктивно оцінити діяльність підприємства, розробити конкретні пропозиції для прийняття управлінських рішень з оздоровлення та зміцнення фінансової стійкості підприємства, а також підвищення його ділової активності [5, с. 11].

Складаючи фінансову звітність, керівництво має оцінювати здатність організації продовжувати свою діяльність. Фінансова звітність повинна складатись на основі принципу безперервності діяльності, якщо тільки керівництво організації не має намірів або не має причин розглядати ймовірність того, що організація буде ліквідована чи припинить свою діяльність. Коли фінансова звітність складається не на основі принципу безперервності діяльності, цей факт має розкриватись так само, як і та основа, на якій складається фінансова звітність, та причина, з якої організація не вважається безперервно діючою. Оцінюючи те, чи виконується принцип безперервності діяльності, керівництво організації має враховувати всю наявну інформацію на майбутнє, яка повинна охоплювати принаймні дванадцять місяців з дати балансу [6, с. 45].

Коли організація здійснила вдалі операції та має у своєму активі вільний доступ до фінансових ресурсів, висновок про те, що принцип безперервності діяльності виконується, досягається без проведення детального аналізу. Інакше керівництву, можливо, буде потрібно розглянути чинники, пов'язані з поточною та очікуваною рентабельністю, графіками погашення зобов'язань і додатковими джерелами фінансування, перш ніж воно

утвердиться у застосуванні принципу безперервності діяльності організації.

Під час складання фінансової звітності необхідно враховувати її основні якісні характеристики. Якісні характеристики пред'являються до фінансової звітності з метою отримання корисної для користувачів інформації. Основними якісними характеристиками є зрозумілість, доречність, надійність і порівнянність. Зрозумілість передбачає, що інформація, яка надається у фінансовій звітності, має бути зрозуміла користувачам, однак для цього користувачі повинні мати достатні знання про бізнес, економічну діяльність та бухгалтерський облік і бажання вивчати інформацію з належним старанням. При цьому необхідно враховувати, що інформація про важливі питання, які повинні бути відображені у фінансовій звітності, не має виключатися тільки через те, що може виявитися надто складною для розуміння певними користувачами. Зрозумілість не обов'язково означає простоту. Вона означає, що звіти повинні відповідати можливостям і знанням певних користувачів [6, с. 56].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, для прийняття ефективних управлінських рішень щодо фінансової діяльності підприємства важливо використовувати всі наявні джерела на підприємстві, зокрема дані первинного обліку для перевірки достовірності сформованої інформації та визначення причин того чи іншого явища на найвищих рівнях, що дасть змогу приймати більш досконалі рішення для досягнення оптимальних результатів.

Інформація, що відображає фінансовий стан, результати діяльності та грошові потоки підприємства приведена у фінансових звітах. Інформація, яку містить фінансова звітність, необхідна для обґрунтування рішень щодо придбання, продажу та володіння цінними паперами, участі в капіталі підприємства, оцінювання якості управління, кредитоспроможності, забезпечення зобов'язань, визначення сум дивідендів, що підлягають розподілу, інших рішень.

Повне інформаційне забезпечення управлінського та фінансового аналізу – це запорука успішного розвитку підприємства, оскільки тільки повна та достовірна інформація може забезпечити прийняття безпомилкового рішення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про внесення змін до Закону України «Про аудиторську діяльність»: Закон України від 14 вересня 2006 р. № 140-V. Голос України. 2006. № 194 (3944). 18 жовтня.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 29 «Фінансова звітність за сегментами». URL: www.rada.gov.ua.
3. Бюджетний кодекс України від 21 червня 2001 р. № 2542-III.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Консолідована фінансова звітність» від 27 червня 2013 р. № 628.

5. Чебанова Н.В., Чупир Т.Я., Василенко Ю.А. Фінансова звітність підприємств: навчальний посібник. Харків: Фактор 2006. 444 с.

6. Загородній А.Г., Партин Г.О. Бухгалтерський облік: основи теорії та практики: навч. посіб. для ВНЗ. 3-тє вид., перероб. і доп. Київ: Знання, 2004. 377 с.

7. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: навчальний посібник. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ: ЦУЛ, 2013. 360 с.

REFERENCES:

1. The Law of Ukraine "On Amendments to the Law of Ukraine" "On Audit Activity" dated September 14,

2006, No. 140-V // The Voice of Ukraine. 2006. No. 194 (3944). October 18.

2. Regulation (standard) of accounting 29 "Financial reporting by segments". Electronic resource. – Access mode: www.rada.gov.ua.

3. The Budget Code of Ukraine dated June 21, 2001, No. 2542-III.

4. Regulation (Standard) of Accounting 2 "Consolidated Financial Statements" June 27, 2013 No. 628.

5. Chebanova N.V (2006) Financial Reporting of Enterprises: Textbook. Factor. – 444 p. (in Ukrainian).

6. Zagorodniy A.G., Partin G.A. (2015) Accounting: Fundamentals of Theory and Practice: Teaching manual for high school. Processing. and add. K.: Knowledge. 377 p. (in Ukrainian).

7. Tsal-Tsalko Yu.S. (2013) Financial Reporting of the Enterprise and its Analysis: Textbook. Processing. And add. K.: ZUL. 360 p. (in Ukrainian).

Koz'muk N.I.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of the Department of Management
and Social and Humanitarian Disciplines
Lviv Educational-Scientific Institute

DBS "UBS"

Oles'kiv H.A.

Student

Kyiv National University of Architecture and Construction

FINANCIAL-ECONOMIC CONTENT AND USE OF FINANCIAL STATEMENTS OF ENTERPRISES, AS A INFORMATIONAL SOURCE OF ADMINISTRATIVE MANAGEMENT DECISIONS

Today, the development of the Ukrainian economy requires from the enterprise to increase the efficiency of production, competitiveness of products and services based on the implementation of scientific and technological progress, effective forms of management and production management, activation of entrepreneurship and mobilization of unused reserves. An important role in the implementation of this task is given to the analysis of economic activity of enterprises. With its help, the strategy and tactics of enterprise development, plans and management decisions are made, the control over their implementation is made, the reserves increase the efficiency of production, assess the performance of the company, its units and employees. An indispensable condition for a full and qualitative analysis of financial and economic activity of an enterprise is the ability to compose and read financial statements.

As a rule, the final result of the activities of financial accounting in the enterprise is the formation of reliable, properly executed financial statements, which provides information to external and internal users about the real financial condition of the enterprise. However, in today's conditions of dynamic changes in financial legislation and requirements for the registration of accounting documents, the situation in the financial market as a whole, and in the middle of the enterprise in particular, there is a problem in the formation of actual and reliable financial reporting, which really reflects all aspects of the enterprise.

In today's dynamic market conditions, for the normal functioning of any management chain, it is necessary that participants can make managerial decisions that are correct and timely, based on the use of information that details the state of the enterprise. In the absence of such data, it is impossible to make well-informed decisions on the directions of further development not only of enterprises, but of the country as a whole. That is why the financial reporting of an enterprise becomes more and more important in the system of information provision of effective management of economic processes.

Recently, a number of publications devoted to the characterization of financial reporting have appeared in the scientific space. However, for disclosure of the particulars of the reporting of a modern enterprise or organization, we consider it appropriate to consider the formation of financial reporting in the historical retrospection.

АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ

ANALYSIS OF FORMATION OF FINANCIAL RESOURCES OF ENTERPRISES

УДК 338.12

Косарева В.М.студентка
Запорізький національний технічний
університет**Шарова С.В.**к.е.н., доцент
Запорізький національний технічний
університет

У статті визначено основні поняття фінансових ресурсів підприємства. Розглянуто основні джерела та методи фінансових ресурсів підприємства. Зазначено основні підходи до аналізу формування та використання фінансових ресурсів підприємства.

Ключові слова: підприємство, фінансові ресурси, фінансовий аналіз, джерела формування, аналіз формування.

В статье определены основные понятия финансовых ресурсов предприятия. Рассмотрены основные источники и методы финансовых ресурсов предприятия. Указаны основные подходы к анализу формиро-

вания и использования финансовых ресурсов предприятия.

Ключевые слова: предприятие, финансовые ресурсы, финансовый анализ, источники формирования, анализ формирования.

The article defines the basic concepts of financial resources of the enterprise. The main sources and methods of financial resources of the enterprise are considered. The basic approaches to analysis of formation and use of financial resources of the enterprise are indicated.

Key words: enterprise, financial resources, financial analysis, sources of formation, analysis of formation.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанню формування та використання фінансових ресурсів приділяли увагу багато вчених економічної науки, зокрема В. Борисова, О. Василик, О. Гудзинський, М. Дем'яненко, П. Канінський, І. Кириленко, М. Коденська, М. Крупка, П. Лайко, Ю. Лузан, І. Лукінов, Ю. Лупенко, М. Малік, О. Могильний, А. Поддєрьогін, П. Саблук, В. Ситник, П. Стецюк, Л. Худолий, А. Чупіс. Вони збагатили економічну науку фундаментальними ідеями, які стали фактором нових світоглядних орієнтацій. Під впливом їхніх досліджень суттєво змінились уявлення про систему кредитного забезпечення, ціноутворення, оподаткування підприємств, що означило новий етап їх вивчення.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження механізму формування джерел фінансових ресурсів українських підприємств. Виробнича та фінансова діяльність підприємств починається з формування фінансових ресурсів. Вони створюють передумови для стабільного процесу виробництва, його постійного зростання, а також визначають конкурентоспроможність суб'єкта господарювання на ринку. Перспективи розвитку підприємства визначаються його можливостями щодо нарощення та залучення фінансових ресурсів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для наукового визначення поняття «фінансові ресурси» треба з'ясувати критерії, яким воно має відповідати, а саме джерела створення, форми виявлення, цільове призначення. Формування фінансових ресурсів здійснюється за рахунок низки джерел. На основі права власності розрізняють дві великі групи джерел, а саме власні та залучені. Крім того, є більш детальна класифікація, за якою виділяють власні та прирівняні до них засоби; ресурси, що мобілізуються на фінансовому ринку; грошові надходження в порядку перерозподілу [8].

Первісне формування фінансових ресурсів відбувається в момент створення підприємства,

коли формується статутний капітал. Фінансові ресурси формуються головним чином за рахунок прибутку (від основної та інших видів діяльності), а також виручки від реалізації товарів (робіт, послуг), майна, сталих пасивів, різних цільових надходжень, пайових та інших внесків членів трудового колективу. До стійких пасивів належать статутний, резервний та інший капітали; довгострокові позики; постійно перебуває в обігу підприємства кредиторська заборгованість (по зарплаті через різницю в термінах нарахування й виплати, по відрахуваннях у позабюджетні фонди, бюджет, по розрахунках з покупцями та постачальниками тощо).

Підприємства можуть одержувати фінансові ресурси від асоціацій та концернів, в які вони входять; вищестоящих організацій під час збереження галузевих структур; органів державного управління у вигляді бюджетних субсидій; страхових організацій. У складі цієї групи фінансових ресурсів, сформованих у порядку перерозподілу, більшу роль відіграють виплати страхових відшкодувань, а меншу – бюджетні й галузеві фінансові джерела, призначені на чітко обмежений перелік витрат.

Основними джерелами формування власних фінансових ресурсів є амортизаційні відрахування та прибуток від основної операційної діяльності.

Амортизаційні відрахування спрямовуються на відтворення та оновлення основних засобів. Проте сьогодні законодавством не відрегульовано амортизаційну політику на рівні підприємства. З 1 січня 2003 року обмежено самостійність підприємства щодо визначення та застосування ставок амортизаційних відрахувань.

Підприємство має самостійно вибирати метод нарахування амортизаційних відрахувань, що може допомогти суб'єктам господарювання прискорити процес оновлення основних засобів, підвищити продуктивність їхньої активної частини, набагато збільшити розміри власних фінансових ресурсів.



Рис. 1. Класифікація фінансових ресурсів за джерелами формування

Джерело: складено авторами за даними наукових досліджень

Позичені кошти – це ті, що одержує підприємство на визначений термін за плату й на умовах повернення. Формуються вони переважно за рахунок коротко- та довгострокових кредитів банків [10].

Залучені кошти – це кошти, які не належать підприємствам, але внаслідок діючої системи розрахунків постійно перебувають в їх обігу. Формуються вони за рахунок усіх видів кредиторської заборгованості підприємства [10].

Згідно з положеннями бухгалтерського обліку додатковий капітал поділяється на статті «Додатковий вкладений капітал», де відбивається емісійний дохід, та «Інший додатковий капітал», який включає дооцінку основних засобів у зв'язку з їх індексацією, вартість активів, безоплатно отриманих від юридичних та фізичних осіб та використаних на виробничі цілі, а також інші види додаткового капіталу [1].

У дебіторській заборгованості на підприємствах найбільшу питому вагу становить дебіторська заборгованість за товари (роботи, послуги), неоплачені в строк. Зростання простроченої дебітор-

ської заборгованості обумовлене відсутністю чіткого контролю за її станом, неплатоспроможністю окремих покупців, нестабільністю системи безготівкових розрахунків з покупцями, необґрунтованим наданням пільгових умов оплати відвантаженої продукції постійним комерційним партнерам (перш за все, відстрочення оплати рахунків) [2].

Також слід відзначити такі методи формування фінансових ресурсів, як податкове та фінансове планування. За допомогою цих методів реалізуються функції фінансових ресурсів, виявляється їх сутність. Особливе значення методи податкового планування мають під час здійснення функції відтворення, розвитку підприємства, тому що вони сприяють збільшенню чистого прибутку та можливостей підприємства для здійснення інвестиційної діяльності.

За цього підходу інтереси держави та підприємства збігаються, тому що першочерговим завданням держави та підприємств в Україні, як і раніше, залишається зміцнення фінансової незалежності підприємств. Важливо, щоб у стратегії суб'єкта господарювання був присутній набір законних

чинників успіху, що даватиме змогу адекватно оцінити рівень податкової нестабільності та безпосередньо управляти ним під час прийняття рішень.

Аналіз формування й використання фінансових ресурсів підприємства повинен здійснюватися в такій послідовності. На першому етапі проводиться аналіз джерел формування капіталу, а саме оцінюється структура джерел фінансових ресурсів загалом, аналізуються джерела власних коштів, позикових коштів, а також кредиторська заборгованість.

На другому етапі здійснюється аналіз активів підприємства, а саме складу й структури капіталу загалом, оборотного капіталу, дебіторської заборгованості.

На третьому етапі аналізується ліквідність балансу підприємства, який передбачає деяку перебудову активів за ознакою ліквідності та пасивів за ознакою терміновості їх погашення. На цьому етапі головною метою є перевірка синхронності надходження та витрачання фінансових ресурсів підприємства, тобто його здатність розраховуватися за своїми зобов'язаннями власним майном за певний період часу.

На четвертому етапі проводиться порівняльний аналіз фінансових показників одного підприємства з іншими або за різні звітні періоди, тобто розраховується узагальнюючий рейтинговий показник.

Основою інформаційної бази аналізу формування й використання фінансових ресурсів є Баланс. Під час аналізу формування та використання фінансових ресурсів підприємств необхідно враховувати інфляційні процеси, які відбуваються в економіці України.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, під час формування фінансових ресурсів підприємства необхідно враховувати велику кількість внутрішніх та зовнішніх факторів, що впливають на його функціонування. Будь-яке підприємство залежить від взаємовідносин зі своїми партнерами, попиту на продукцію, тенденцій розвитку галузі, економіки країни та інших незалежних безпосередньо від самого підприємства чинників.

Глибоке розуміння механізму формування джерел фінансових ресурсів передбачає аналітичний підхід до показників структури капіталу з точки зору ціни, яку має платити підприємство за його залучення та використання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності»: затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 року № 87.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість»: затверджено

Наказом Міністерства фінансів України від 8 жовтня 1999 року № 237.

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток»: затверджено Наказом Міністерства фінансів України № 87.

4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 19 «Об'єднання підприємств»: затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 7 липня 1999 року № 163.

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс»: затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 року № 87.

6. Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації: затверджено Наказом Міністерства фінансів України, Фонду державного майна України від 26 січня 2001 року № 49/121.

7. Фінансові ресурси як матеріальні носії фінансових відносин. URL: <http://pravo.studio/osnovyi-finansov/finansovi-resursi-yak-materialni-nosiji-44427.html>.

8. Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». 2010. Вип. 7 (25). Ч. 1.

9. Федосов В. Теорія фінансів: підручник. URL: https://pidruchniki.com/18111210/finansiv/finansovi-resursi_pidpriyemstv_sklad_harakteristika.

REFERENCES:

1. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 1 "Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti" / Zatverdzheno Nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 31.03.99 № 87 (in Ukrainian).
2. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 10 "Debitorska zaborhovanist" / Zatverdzheno Nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 08.10.99 № 237 (in Ukrainian).
3. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 17 "Podatok na prybutok" / Zatverdzheno Nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy № 87 (in Ukrainian).
4. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 19 "Ob'yednannia pidpriyemstv" / Zatverdzheno Nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 07.07.99 № 163 (in Ukrainian).
5. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 2 "Balans" / Zatverdzheno Nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 31.03.99 № 87 (in Ukrainian).
6. Polozhennia pro poriadok zdiisnennia analizu finansovoho stanu pidpriyemstv, shcho pidlihaiut pryvatyzatsii / Zatverdzheno nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy, Fondu derzhavnoho maina Ukrainy vid 26.01.2001 r. № 49/121 (in Ukrainian).
7. Finansovi resursy yak materialni nosii finansovykh vidnosyn. – [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <http://pravo.studio/osnovyi-finansov/finansovi-resursi-yak-materialni-nosiji-44427.html> (in Ukrainian).
8. Ekonomichni nauky. Seriiia "Oblik i finansy". – 2010. – Vypusk 7 (25). Ch. 1 (in Ukrainian).
9. Fedosov V. Teoriia finansiv: pidruchnyk. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: https://pidruchniki.com/18111210/finansiv/finansovi_resursi_pidpriyemstv_sklad_harakteristika (in Ukrainian).

Kosareva V.M.

Student

Zaporizhzhya National Technical University

Sharova S.V.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Zaporizhzhya National Technical University

ANALYSIS OF FORMATION OF FINANCIAL RESOURCES OF ENTERPRISES

Significant changes in the economy have affected the mechanism of providing financial resources of Ukrainian enterprises. Therefore, there is a need for scientific coverage and theoretical substantiation of processes and ways of adapting this mechanism to the present conditions of management.

The purpose is to study the mechanism of the formation of sources of financial resources of Ukrainian enterprises. The production and financial activity of enterprises begins with the formation of financial resources. They create the preconditions for a stable production process, its constant growth, and also determine the competitiveness of the business entity in the market. Prospects for enterprise development are determined by its capacity to build and attract financial resources.

Tax and financial planning are innovative methods of generating financial resources. With the help of these methods, the functions of financial resources are realized, their essence is manifested. Of particular importance are the methods of tax planning in the implementation of the function of reproduction, development of the company, because they contribute to increase the net profit and opportunities of the enterprise to carry out investment activities.

When forming financial resources of an enterprise it is necessary to take into account the main internal and external factors that have a direct impact on its functioning. All enterprises depend on the relationship with their partners, demand for products, industry trends, the economy of the country and other independent factors directly from the enterprise itself.

Understanding the mechanism of forming sources of financial resources involves a comprehensive approach to the analysis of capital structure indicators at a price that should be paid by the enterprise for its attraction and use.

ФОРМИ ТА МЕТОДИ ДОСЯГНЕННЯ КОМЕРЦІЙНОГО УСПІХУ

FORMS AND METHODS OF ACHIEVEMENT OF COMMERCIAL SUCCESS

У статті досліджено комерційну діяльність, яка є організацією комерційних процесів та операцій, пов'язаних з товарно-грошовим обміном, а також управлінням ними. Її кінцевою метою є здійснення купівлі-продажу товарів, послуг та отримання прибутку. Обґрунтовано, що прибуток одночасно є й метою, й результатом, й стимулом, й чинником діяльності, а також визначає успішність господарювання. Встановлено, що в умовах ринкової економіки комерційна діяльність як спосіб реалізації комерційних відносин стає домінуючою. Проаналізовано методи досягнення комерційного успіху, які включають застосування цінових та нецінових інструментів, використання інших переваг, якими володіє суб'єкт господарювання на ринку. Запропоновано сім кроків для досягнення комерційного успіху.

Ключові слова: комерційна діяльність, прибуток, суб'єкт господарювання, комерційний успіх, товарно-грошовий обмін, методи досягнення успіху.

В статье исследована коммерческая деятельность, которая является организацией коммерческих процессов и операций, связанных с товарно-денежным обменом, а также управлением ими. Ее конечной целью является осуществление купли-продажи товаров, услуг и получения прибыли. Обосновано, что прибыль одновременно является и целью, и результатом, и стимулом, и фактором деятельности, а также определяет успешность хозяйствования. Установлено, что в условиях рыночной экономики

коммерческая деятельность как способ реализации коммерческих отношений становится доминирующей. Проанализированы методы достижения коммерческого успеха, которые включают применение ценовых и неценовых инструментов, использование других преимуществ, которыми располагает субъект хозяйствования на рынке. Предложено семь шагов для достижения коммерческого успеха.

Ключевые слова: коммерческая деятельность, прибыль, субъект хозяйствования, коммерческий успех, товарно-денежный обмен, методы достижения успеха.

The article investigates the commercial activity, which is the organization and management of commercial processes and operations related to commodity-money exchange, and its ultimate goal is the sale and purchase of goods, services and profit. It is substantiated that profit is a goal and a result, an incentive, and a factor of activity and determines the success of management. It was established that under conditions of a market economy, commercial activity as a way of realizing commercial relations becomes dominant. The methods of achieving commercial success, which include the use of price and non-price instruments, and the use of other advantages owned by the entity in the market, are analyzed. Seven steps are proposed to achieve commercial success.

Key words: commercial activity, profit, business entity, commercial success, commodity-money exchange, methods of achieving success.

УДК 658.84

Кушнір О.К.

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства
Кам'янець-Подільський національний
університет імені Івана Огієнка

Чаплінський В.Р.

к.е.н., старший викладач кафедри
економіки підприємства
Кам'янець-Подільський національний
університет імені Івана Огієнка

Постановка проблеми. У швидкозмінних ринкових умовах економіки кожен господарюючий суб'єкт визначає свою стратегію розвитку з урахуванням оточуючого зовнішнього середовища та внутрішніх можливостей. Зовнішнє оточення постійно еволюціонує, змінюються функціонуючі суб'єкти, банки, державні та міжнародні організації; відбувається динаміка зміни цін, курсів валют, податків. Щоб ефективно господарювати за таких умов, необхідно мати достовірну, повну та своєчасну інформацію про наявне конкурентне середовище, яке виявляється через сукупність відповідних складових. Одним з видів господарської діяльності є комерційна діяльність, яка полягає у виконанні великого комплексу взаємопов'язаних операцій, спрямованих на забезпечення процесу купівлі-продажу товарів та послуг з метою отримання прибутку. Прибуток одночасно є й метою, й результатом, й стимулом, й чинником діяльності, а також визначає успішність господарювання. Отримання успіху стимулює керівників шукати більш ефективні способи використання внутрішніх можливостей, створювати нові продукти та послуги, на які може виникнути попит, застосовувати організаційні та технічні нововведення, шукати нові форми та методи отримання прибутку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну увагу питанням формування та використання прибутку, що є ключовим елементом успіху суб'єктів комерційної діяльності, приділяли І.О. Бланк, В.І. Блонська, С.М. Баранцева, М.І. Горбатюк, Ю.В. Гончаров, В.М. Івахненко, А.П. Ковальов, С.В. Мішина, В.М. Опарін, А.М. Поддєрьогін та інші науковці. Питанням організації комерційної діяльності та управління нею в умовах ринкової економіки приділяли увагу вітчизняні та зарубіжні вчені, такі як В.А. Абчук, Л.В. Балабанова, І.К. Беляєвський, Г.Дж. Болт, Л.П. Дашков, Я.І. Гандштак, В.Я. Кардаш, Ф. Котлер, Л.В. Осипова, Ф.Г. Панкратов, Т.К. Сєрьогіна, І.М. Синяєва. Проте багато теоретичних аспектів комерційної діяльності залишаються відкритими та не до кінця розкритими.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження основного механізму досягнення комерційного успіху та визначення пріоритетних методів утримання його на певному рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Комерційна діяльність є організацією комерційних процесів та операцій, пов'язаних з товарно-грошовим обміном, а також управлінням ними. Кінцевою метою комерційної діяльності є здійснення купівлі-продажу товарів, послуг та отримання при-

бутку. Комерційна діяльність забезпечує умови та механізм здійснення купівлі-продажу товарів та послуг, цінних паперів, зміну їх форм власності. Вона включає операції та процеси організаційного, управлінського, правового, економічного характеру.

Цілі комерційної діяльності визначають її зміст:

- встановлення господарських та партнерських зв'язків із суб'єктами ринку;
- вивчення й аналіз джерел закупівлі товарів;
- налагодження зв'язків виробництва зі споживанням товарів, орієнтованих на попит покупців (асортимент, обсяг, оновлення продукції, що випускається);
- здійснення купівлі й продажу товарів з урахуванням ринкового середовища;
- розширення наявних цільових ринків товарів та розвиток перспективних ринків;
- скорочення витрат обігу товарів [1, с. 7].

Зміст комерційної діяльності визначає певні напрями (рис. 1).

В умовах ринкової економіки комерційна діяльність як спосіб реалізації комерційних відносин стає домінуючою. Саме ці відносини всебічно стимулюють виробництво, надають динаміку потребам, активізують товарно-грошовий обмін. З огляду на це комерційна діяльність є об'єктивно необхідною категорією ринкової економіки, до того ж надзвичайно складною за своїм характером та змістом [2, с. 81].

Комерційна діяльність – це величезна оперативно-організаційна робота посередницьких та виробничих підприємств, спрямована на здійснення процесів купівлі-продажу товарів для задоволення попиту населення й отримання прибутку. В такому разі для неї головним завданням є виявлення зако-

номірностей та тенденцій розвитку сучасної торгової справи в складних умовах ринкової економіки для того, щоб використати їх для ефективного здійснення торгових процесів у сфері товарного обігу. В умовах формування в Україні ринкових відносин комерція стала невід'ємною частиною діяльності промислових підприємств, складовими елементами якої є закупівля матеріально-технічних ресурсів та збут (продаж) виготовленої продукції. Це дві фази товарного обігу, що в сукупності складають комерційну діяльність підприємства [3, с. 8].

Комерційна діяльність є однією з основних складових сучасного бізнесу. Комерція не тільки охоплює сферу купівлі-продажу, але й є більш складним процесом, який включає розрахункові, господарсько-фінансові операції; правові аспекти укладання угод; пошук та аналіз ефективних рішень в галузі цінової та товарної політики підприємств; роботу з постачальниками та споживачами; організацію комерційних контактів суб'єктів ринку (оренда, лізинг, концесія, комісія, факторинг, контракція тощо). В рамках підприємства-виробника комерційна діяльність передбачає забезпечення погодженості між окремими службами (це й виробничий відділ, й відділ маркетингу, й фінансовий та плановий відділи).

Комерційна діяльність включає маркетингові дослідження ринку, які передбачають вивчення кон'юнктури та динаміки попиту на продукцію, яку виготовляє або закуповує це підприємство; аналіз зміни ціни на цю продукцію з урахуванням цін основних конкурентів цієї фірми; прогноз доходів потенційних споживачів та розмірів їх потреб у цьому товарі; використання реклами як головної зброї в неціновій боротьбі з фірмами, які конкурують; планування товарного асортименту з урахуванням

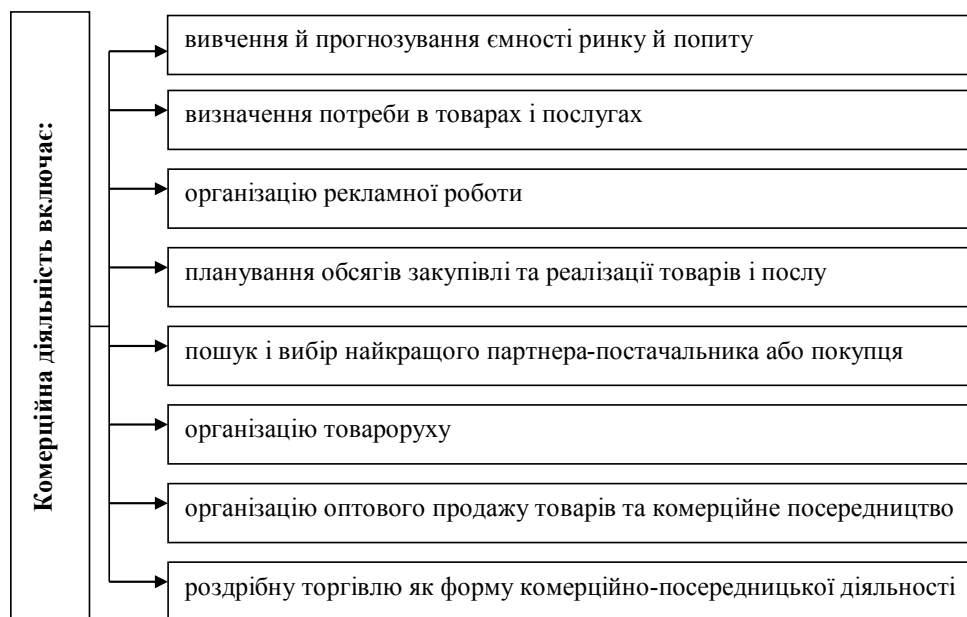


Рис. 1. Напрями комерційної діяльності

соціально-економічних особливостей різноманітних груп споживачів; використання спеціальної системи торговельного обслуговування, коли товар «знаходить» свого потенційного споживача. Основна мета комерції у сфері товарного обігу полягає в отриманні прибутку, який може бути використаний на розвиток та розширення підприємництва для більш повного задоволення потреб споживачів [4, с. 10].

Ключову роль в комерційному успіху відіграє ресурсне забезпечення, яке й визначає його величину (рис. 2).

Для реалізації комерційних операцій необхідні ресурси на оплату праці робітників, матеріальні витрати, оплату послуг сторонніх організацій та інші витрати, пов'язані насамперед з відрахуваннями на податки й збори, банківський відсоток націнки постачальників тощо. Значну частку становлять витрати на підготовку та проведення численних переговорів, зустрічей, оформлення документації та інших організаційних заходів для укладення вигідного контракту.

Якщо всі ресурси наявні у відповідній кількості, то постає завдання їх ефективного використання. Математична формалізація ефективності комерційної діяльності представляється в такому вигляді (1):

$$\text{Ефективність}_{\text{КД}} = \frac{\text{Результати}}{\text{Ресурси}} \quad (1)$$

Основними показниками ефективності комерційної діяльності підприємства є прибуток та рентабельність [5, с. 126]. Мета комерційної діяльності підприємства в умовах ринкової економіки полягає в отриманні максимального прибутку. Прибуток є грошовим вираженням вартості додаткового продукту, створеного продуктивною працею робітників торгівлі, що зайняті впровадженням процесу виробництва у сфері товарного обігу, а також частини додаткового продукту, створеного працівниками інших галузей народного господарства (промисловості, сільського господарства, транспорту тощо), що спрямовуються в торгівлю через механізм цін, на товари, тарифи, торговельні надбавки як плата за реалізацію товарів (продукції та послуг) [6, с. 276].

Успіх – факт досягнення поставленої мети за мінімальних витрат матеріальних, соціальних та психологічних ресурсів. Однак досягти успіху – це півсправи, його потрібно ще втримати. Для цього необхідно правильно організувати комерційну діяльність. На рис. 3 представлені методи, які допомагають досягнути комерційного успіху.

Методи цінової конкуренції як основний засіб у боротьбі за місце на ринку використовують маніпуляції з цінами, наприклад зниження цін на товари відносно цін на подібну продукцію конкурентів. Основними способами цінової конкуренції визначено [8, с. 81]:

- різні знижки;
- демпінгові ціни;
- сезонний розпродаж;
- акції.

В сучасних умовах в країнах з розвинутою ринковою економікою відкрита цінова конкуренція може не використовуватися. Зниження цін у одного з продавців товару викликає аналогічні дії інших конкурентів, що не приводить до зміни позиції фірми на ринку, а лише зменшує прибутковість галузі загалом [9, с. 30]. Зниження ціни на продукт з метою активізації споживчого попиту можна використовувати в короткостроковому періоді. Цілями можуть бути приведення товарних запасів до оптимального рівня або зміна асортименту. Натомість у подальшому слід здійснити повернення до звичайного рівня ціни.

Методи нецінової конкуренції забезпечують продаж товарів більш високої якості та надійності, що досягається за рахунок технічних переваг. Її методами вважають дієве рекламно-інформаційне забезпечення, маркетингові програми, продуктивні та технологічні інновації, перспективність продукції, відповідність міжнародним стандартам, дизайн, зручність обслуговування та використання [10, с. 108]. За нецінової конкуренції роль ціни не зменшується, проте на перший план виходять споживчі властивості товару, які містять не лише набір техніко-економічних параметрів, але й певний рівень умов постачання, технічне обслуговування тощо, що дає змогу залучити нових покупців.

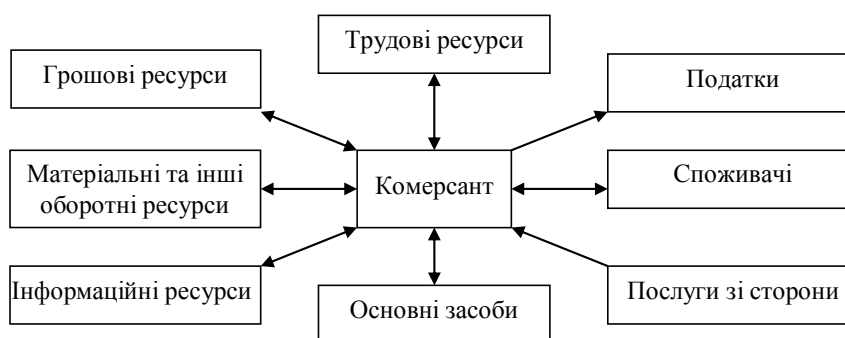


Рис. 2. Ресурсне забезпечення комерційної діяльності

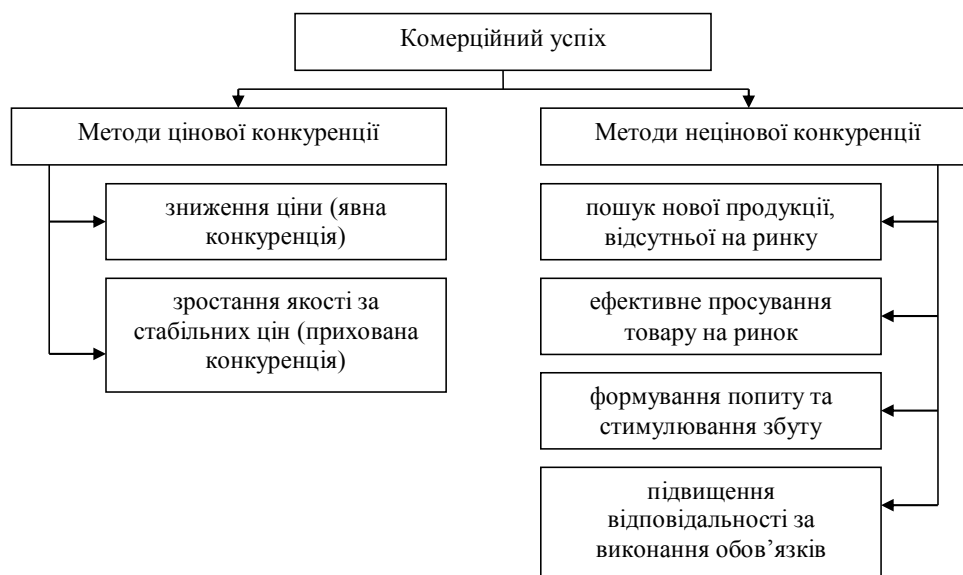


Рис. 3. Методи забезпечення комерційного успіху [7, с. 160]

Велике значення також має оперативна готовність до перепрофілювання комерційного продукту залежно від зміни ринкової ситуації. Цей прийом особливо характерний для поведінки малих фірм, що пояснює їх високу живучість та гнучкість.

Досягти тимчасових переваг над конкурентами можна не тільки на основі реальних відмінностей свого товару, але й за рахунок активної рекламної діяльності. Реклама стимулює вдосконалення продукту рекламодавцем, а також високий рівень споживчих витрат, що створює позитивні передумови для економічного зростання.

Одним з найперших складників успіху комерційної діяльності є досягнення встановлених цілей та виконання місії. Сучасне господарювання є визначальною та необхідною умовою досягнення не лише економічного успіху, але й суспільного визнання соціальної значущості та корисності будь-якої діяльності [11, с. 34].

Отже, для досягнення комерційного успіху пропонуємо дотримуватись таких кроків:

- 1) поставити мету та підкріпити її твердим бажанням;
- 2) почати акумулювати капітал з огляду на відповідну програму заощаджень;
- 3) скористатися поточною роботою як трампліном до успіху;
- 4) експериментувати на бізнесі в обмежених масштабах, що допоможе вивчити ключові можливості, необхідні для успіху;
- 5) вивчити проблеми, незадоволені потреби, а також товари та послуги, які можна запропонувати з гарною якістю та за розумними цінами;
- 6) читати все по вибраній сфері бізнесу, залишатися гнучкими, готовими змінити рішення під час отримання несподіваної інформації;

7) сміливо та наполегливо здійснювати свої плани.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, кінцевою метою комерційної діяльності є забезпечення її прибутковості шляхом раціональної організації праці та засобів виробництва. Комерційний успіх слід оцінювати з урахуванням ступеня здійснення власної ідеї, бажання самоствердження або намагання змінити хід подій. Досягнення комерційного успіху відбувається за допомогою різних методів, які включають як застосування цінових інструментів, так і використання інших переваг, якими володіє суб'єкт господарювання на ринку. Методи нецінової конкуренції, зумовлені маркетинговою та комерційною складовими, характерні для ринкових умов господарювання. Якою б якісною не була продукція, без стимулювання попиту, організації рекламної компанії конкурентоспроможність реалізованих товарів буде далека від необхідної. Комбіноване застосування методів цінової та нецінової конкуренції дасть змогу отримати додаткові переваги. Під час застосування цінових методів конкуренції комерсант може отримати контроль над великою часткою ринкового сегменту й покупців, а також здійснювати підготовку до виведення на ринок нових продуктів з поліпшеними характеристиками за одночасного зниження їх ціни. Натомість під час здійснення ефективного керівництва методами нецінової конкуренції можна досягти обслуговування або умов продажів, більш високого рівня, ніж у конкурентів.

У сучасній економіці України спостерігається активізація комерційної діяльності підприємств, що об'єктивно зумовлена розвитком конкурентного середовища та появою нових управлінських

технологій, орієнтованих на задоволення потреб ринку. З огляду на це дедалі більшого значення набуває комерційне підприємництво як важливий фактор розвитку ринку товарів та послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Криковцева Н.О., Казакова О.Б., Саркісян Л.Г., Авдеєнко Л.Л. та ін. Комерційна діяльність. Київ: Центр учбової літератури, 2007. 296 с.
2. Криско Ж. Сутність та види комерційної діяльності підприємства. Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. 2013. Вип. 18. С. 75–83.
3. Сінгаєвський І.О., Розумей С.Б., Гаврилова Т.В. Комерційна діяльність посередницьких підприємств: Конспект лекцій для студ. спеціальності 7.03050701 «Маркетинг» всіх форм навч. Київ: НУХТ, 2012. 82 с.
4. Комерційна діяльність: навчальний посібник з дисципліни «Комерційна діяльність» / Л.Г. Филевич, Л.О. Попова, О.М. Прядко, Т.Л. Мітяєва, Л.А. Прибилович. Харків: ХДУХТ, 2014. 225 с.
5. Апопій А.А. Комерційна діяльність: підруч. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ: Знання, 2008. 558 с.
6. Криковцева Н.О., Казакова О.Б., Саркісян Л.Г. Комерційна діяльність: навчальний посібник. Київ: ЦУЛ, 2007. 296 с.
7. Іванова О.А., Пеліхов Є.Ф., Сумець О.М. Економіка сучасного підприємства: навч. посіб. 2-е вид., випр. Харків: вид-во НУА, 2017. 312 с.
8. Оснач О.Ф., Пилипчук В.П., Коваленко Л.П. Промисловий маркетинг: підруч. для студ. вищ. навч. закл. Київ: Центр учбової літератури, 2009. 364 с.
9. Мазаракі А.А. та ін. Економіка торговельного підприємства: підручник для вузів. Київ: Хрещатик, 2005. 800 с.
10. Кардаш В.Я. Маркетингова товарна політика: підручник. Київ: КНЕУ, 2001. 240 с.
11. Ануфрієва О.Л., Пальчевська Т.Г., Лагоцька Г.М. Підприємницька діяльність: навчальний посібник. Івано-Франківськ: Лілея-НВ, 2014. 304 с.

REFERENCES:

1. Krykovtseva N.O., Kazakova O.B., Sarkisian L.H., Avdieienko L.L. (2007) Komertsiina diialnist [Commercial activity]. Kyiv: Center for Educational Literature (in Ukrainian).
2. Krysko Zh. (2013) Sutnist ta vydy komertsiinoi diialnosti pidpriemstva [The essence and types of commercial activity of the enterprise]. Ukrainian science: past, present, future, vol. 18, pp. 75–83.
3. Sinhaievskiy I.O., Rozumei S.B., Havrylova T.V. (2012) Komertsiina diialnist poserednytskykh pidpriemstv: Konspekt lektzii dlia stud. spetsialnosti 7.03050701 "Marketynh" vsikh form navch [Commercial activity of intermediary enterprises: A summary of lectures for the studio. Specialty 7.03050701 "Marketing" of all forms of teaching]. Kyiv: NUHT. (in Ukrainian).
4. Fylevych L.H., Popova L.O., Priadko O.M., Mitiayeva T.L., Prybylovych L.A. (2014) Komertsiina diialnist: navchalnyi posibnyk z dystsypliny "Komertsiina diialnist" [Commercial activity: a training manual on discipline «Commercial activity»]. Kharkiv: KhDUHT (in Ukrainian).
5. Apopii A.A. (2008) Komertsiina diialnist [Commercial activity]. Kyiv: Knowledge (in Ukrainian).
6. Krykovtseva N.O., Kazakova O.B., Sarkisian L.H. (2007) Komertsiina diialnist [Commercial activity]. Kyiv: TSUL (in Ukrainian).
7. Ivanova O.A., Pelikhov Ye.F., Sumets O.M. (2017) Ekonomika suchasnoho pidpriemstva [Economics of a modern enterprise]. Kharkiv: View of the National Assembly (in Ukrainian).
8. Osnach O.F., Pylypchuk V.P., Kovalenko L.P. (2009) Promyslovyi marketynh [Industrial Marketing]. Kyiv: Center for Educational Literature (in Ukrainian).
9. Mazaraki A.A. (2005) Ekonomika torhovelnoho pidpriemstva [Economy of a trading enterprise]. Kyiv: Khreshchatyk (in Ukrainian).
10. Kardash V.Ya. (2001) Marketynhova tovarna polityka [Marketing Commodity Policy]. Kyiv: KNEU (in Ukrainian).
11. Anufrieva O.L., Palchevska T.H., Lahotska H.M. (2014) Pidpriemnytska diialnist [Entrepreneurship]. Ivano-Frankivsk: Lileia-NV (in Ukrainian).

Kushnir O.K.Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor at the Department of Enterprise Economic
Kamianets-Podilskyi National Ivan Ohiienko University**Chaplyns'kyi V.R.**Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at the Department of Enterprise Economic
Kamianets-Podilskyi National Ivan Ohiienko University

FORMS AND METHODS OF ACHIEVEMENT OF COMMERCIAL SUCCESS

One of the types of economic activity is the commercial activity, which consists in the implementation of a large complex of interrelated transactions aimed at ensuring the process of buying and selling goods and services in order to profit. Profit is a goal and a result, an incentive, and a factor in the activity and determines the success of management. Achieving success encourages managers to look for more effective ways to use internal capabilities, create new products and services that may be in demand, apply organizational and technical innovations, and seek new forms and methods of earning profit.

In a market economy, commercial activity as a way of commercial relations becomes dominant. It is these relationships that thoroughly stimulate production, provide a dynamic of needs, and activate commodity-money exchange. In view of this, commercial activity is an objectively necessary category of market economy, besides extremely complex in its nature and content. Achieving success in business is a fact of achieving the goal with minimal cost of material, social and psychological resources. However, to succeed is half the battle, it needs to be kept. To do this, you need to organize your business properly. Modern management is a decisive and necessary condition for achieving not only economic success but also social recognition of the social significance and usefulness of any activity.

Achievement of commercial success occurs through various methods, which include both the application of price instruments and the use of other advantages owned by the entity in the market. Methods of non-price competition, conditioned by marketing and commercial components, are characteristic for market conditions of management. Whatever qualitative the products were, without stimulating demand, organizing an advertising company, the competitiveness of the goods sold would be far from necessary. When applying pricing methods of competition, the merchant can gain control over a large part of the market segment and customers, as well as prepare for the launch of new products with improved characteristics while simultaneously reducing their prices. Instead, by effectively managing non-price competition methods, you can achieve service or sales conditions at a higher level than competitors. Combined application of pricing and non-price competition methods will provide additional benefits.

Achievement of commercial success occurs through various methods, which include both the application of price instruments and the use of other advantages owned by the entity in the market. Methods of non-price competition, conditioned by marketing and commercial components, are characteristic for market conditions of management. Whatever qualitative the products were, without stimulating demand, organizing an advertising company, the competitiveness of the goods sold would be far from necessary. When applying pricing methods of competition, the merchant can gain control over a large part of the market segment and customers, as well as prepare for the launch of new products with improved characteristics while simultaneously reducing their prices. Instead, by effectively managing non-price competition methods, you can achieve service or sales conditions at a higher level than competitors. Combined application of pricing and non-price competition methods will provide additional benefits.

ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ВИДІВ РЕКЛАМИ ЯК ЕЛЕМЕНТІВ СИСТЕМИ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ

THE USE OF MODERN TYPES OF ADVERTISING AS AN ELEMENT OF THE MARKETING COMMUNICATION SYSTEM

У статті розглянуто основні види сучасної реклами в контексті маркетингових комунікацій. На практичних прикладах продемонстровано, як завдяки сучасним поглядам на використання реклами в системі маркетингу можна за найнижчих витрат отримати найвищий рівень прибутку. Також визначено сфери рекламної діяльності, що вказує на те, що саме реклама є основним інструментом системи маркетингових комунікацій. У процесі дослідження виявлено, що на ефективність рекламної діяльності впливає форма текстового повідомлення. Саме тому проведено аналіз основних текстових форм реклами, що дало змогу підвищити її ефективність.

Ключові слова: реклама, маркетингові комунікації, рекламний текст, інструментарій маркетингу, засоби масової інформації, цільова аудиторія.

В статье рассмотрены основные виды современной рекламы в контексте маркетинговых коммуникаций. На практических примерах продемонстрировано, как благодаря современным взглядам на использование рекламы в системе маркетинга можно при самых низких затратах получить самый высокий уровень прибыли. Также определены сферы рекламной деятельности, что указывает на то, что именно реклама явля-

ется основным инструментом системы маркетинговых коммуникаций. В процессе исследования выявлено, что на эффективность рекламной деятельности влияет форма текстового сообщения. Именно поэтому проведен анализ основных текстовых форм рекламы, что позволило повысить ее эффективность.

Ключевые слова: реклама, маркетинговые коммуникации, рекламный текст, инструментарий маркетинга, средства массовой информации, целевая аудитория.

The article deals with the main types of modern advertising in the context of marketing communications. In practical examples, it is demonstrated that, thanks to modern views on the use of advertising in the marketing system, it is possible to obtain the highest level of profit at the lowest cost. There were also defined areas of advertising activity, indicating that advertising is the main tool in the system of marketing communications. In the course of the study, it was discovered that the effectiveness of advertising activity is influenced by the form of a text message. That is why the analysis of the main text forms of advertising was carried out, which allowed to increase its efficiency.

Key words: advertising, marketing communications, advertising text, marketing tools, media, target audience.

УДК 339.138:659.13/.17 (477)

Ложачевська О.М.

д.е.н., професор,
завідувач кафедри менеджменту
Національний транспортний
університет

Леончук Ю.В.

магістрант
Національний транспортний
університет

Постановка проблеми. Однією з основних та складних частин комплексу маркетингу будь-якої організації є маркетингові комунікації. Основну задачу маркетингових комунікацій можна представити як повідомлення й засоби масової інформації, спрямовані на передачу інформації про продукт або послугу та встановлення зв'язків з цільовою аудиторією, ринком. Інструментарій маркетингу досить широкий, адже він включає рекламу, брендинг, зв'язки з громадськістю, стимулювання збуту, особисті продажі, торгівлі презентації, програми лояльності, спонсорство.

Однак саме реклама виконує основну функцію маркетингових комунікацій, будучи зв'язками, які передаються від рекламодавця до цільової аудиторії з метою максимального інформування споживача про товар або послугу для подальшого стимулювання його до покупки.

В системі маркетингових комунікацій реклама виконує основні функції всієї системи. Відрізняючись величезною різноманітністю форм, реклама також виконує функції, підвладні тільки їй, а саме економічну, інформаційну, комунікаційну, контролюючу, коригувальну й соціальну. В практиці реклами успішно використовується значна кількість засобів реклами, проте кожний з них

має свої специфічні характеристики, переваги та недоліки, впливає на різні аудиторії та може забезпечити за інших рівних умов різну ефективність реклами. Реклама є досить потужним інструментом маркетингу, оскільки охоплює безліч сфер діяльності (табл. 1).

Для досягнення визначених цілей рекламодавця вибирається той засіб реклами або їх сукупність, що максимально відповідає поставленим вимогам. Для практичного використання найбільш зручною є загальна класифікація засобів реклами, в основу якої покладено ознаку відповідності засобів реклами типам рекламоносія. Відповідно до цієї класифікації засоби реклами підрозділяються на медійні засоби реклами та немедійні засоби реклами відповідно до типів рекламоносіїв. Наявність різноманіття функцій, видів та засобів реклами пояснює факт того, що завдяки рекламі здійснюються встановлення й підтримання контакту в суспільстві у вигляді спілкування, взаєморозуміння та співробітництва між різними складовими соціуму [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження ролі реклами в системі маркетингових комунікацій приділяється досить багато уваги як вітчизняними, так і зарубіжними

Сфери рекламної діяльності

Сфера рекламної діяльності	Предмет реклами
Економіка	Виробництво, торгівля, фінанси, пропозиції робочої сили, пошуки роботи.
Побутові послуги	Починка, пошиття, виготовлення предметів побуту, відпочинку.
Інтелектуальні послуги	Освіта, медицина, книги, преса, ворожіння, туризм.
Видовища	Циркові, театральні, концертні.
Релігія	Релігійні плакати, запрошення до ритуальних акцій.
Політика	Агітація за кандидатів на виборах, гасла мітингів, демонстрацій, маніфестацій.
Юриспруденція	Повідомлення про зниклих, пошуки злочинців, запрошення на судові процеси.
Наука й екологія	Реклама просвітницького спрямування, наукова популяризація в листівках, плакатах, проспектах, буклетах.
Сімейні та міжособистісні відносини	Шлюбні оголошення, запрошення до знайомства, спільних подорожей, вступу у справу.
Благодійність	Повідомлення про благодійні акції, заклики до пожертвувань.

вченими. Серед закордонних науковців можна виділити Ф. Котлера, Ч. Сендіджа, Г. Армстронга, К. Келлера, Т. Левітта. Щодо України, то проблемі реклами в системі маркетингових комунікацій присвячені теоретичні та практичні напрацювання й розробки відомих у цій сфері вчених, зокрема Г. Почетцова, Т. Лук'янець, І. Рожкова, Т. Примак, Н. Кочкіної, О. Кот, Т. Циганкової. Аналіз праць зазначених фахівців щодо використання реклами як основного інструмента маркетингу невпинно зростає з кожним роком, а форми втілення рекламних ідей в життя стають дедалі різноманітнішими. Такий факт можна пояснити тим, що, по-перше, інструментарій сучасного маркетингу підлаштовується під інтереси та ритм життя споживача, по-друге, інформаційні канали поширення реклами зазнали змін та постійно вдосконалюються.

Постановка завдання. У світі існує величезна кількість різноманітних методів, рад і рекомендацій, що допомагають створювати рекламу. Частина з них повідомляє, як має діяти рекламист у процесі створення рекламного продукту, щоб одержати добре діючу рекламу. Проте українські компанії здебільшого використовують ще досить застарілі та непопулярні за кордоном форми та види реклами, що є основним способом спілкування з клієнтом. Метою статті є дослідження та характеристика основних сучасних видів реклами як елементів маркетингової комунікації. Автори на основі теоретичних даних та практичних прикладів втілення сучасних видів реклами прагнуть показати, що завдяки грамотній та неординарним чином побудованій рекламній кампанії можна завоювати нових клієнтів та вийти на новий рівень розвитку підприємства.

Вклад основного матеріалу дослідження. У січні "Media Post" опублікувала результати опитування ста керівників рекламних компаній про готовність їхніх клієнтів нести витрати на рекламу. З'ясувалося, що 47% організацій уже збільшили рекламні бюджети на 10%, ще 27% мають намір їх підвищити на 11–30%, а 12% організацій готові

до збільшення більш ніж на 30%. Технологічний ресурс нового інформаційного середовища відкриває перед рекламодавцями якісно нові можливості. Причому йдеться не тільки про те, що споживачу можна надати практично необмежений обсяг інформації, але й про різні способи уточнення цієї групи цільових користувачів, що потенційно може бути зацікавлена в якомусь рекламному продукті [2].

Протягом культурного розвитку ми можемо простежити прагнення реклами розширити свої можливості не тільки за рахунок залучення тієї чи іншої аудиторії, але й за рахунок нових знакових, логічних, матеріальних, технічних прийомів та засобів. На цьому етапі розвитку нашого суспільства існує кілька нових типів організації рекламного повідомлення, які варто розглянути.

1) «Суха» інформація. Ця композиція припускає передачу інформації без емоційно-значеннєвих акцентів. Вона складає малу частину реклами, і всі інші елементи спрямовані на те, щоб споживач звернув на неї увагу.

2) Образ, що привертає максимальну увагу, тобто щось, що сильно візуально відрізняється від усієї переданої в рекламі інформації. Наприклад, цим об'єктом може бути кольорове зображення на чорно-білому фоні або гучний раптовий звук. Рекламний ролик може складатися з інформації, що має незначне відношення до основного продукту реклами, але рекламований продукт, що з'явився зненацька й у виді сильно привабливого образу, залишиться в пам'яті споживачів. Цей образ може виконувати в рекламі як позитивну, так і негативну функцію.

3) Ефект краю. Вважається, що людина найкраще запам'ятовує те, що бачить на початку й наприкінці рекламного ролика. Для цього на початку та наприкінці ролика розміщується найбільш яскрава рекламна інформація. Другорядна ж розміщується в середині ролика.

4) Введення керованого еталону. Рекламований об'єкт порівнюється з чимось добре знайо-

мим. Зіставлення об'єкта з еталоном може дати необхідний рекламистам результат, тому що наша думка про об'єкт залежить не тільки від безпосередньої реакції на нього, але й від еталона, з яким ми його порівнюємо.

5) Повторення реклами. Інформація в короткочасній пам'яті людини зберігається в плінні нетривалого часу. Повторення дає змогу перевести інформацію з короткочасної в довгострокову пам'ять [3].

З усього різноманіття сучасної реклами можна виділити вісім основних видів:

1) зовнішня реклама (рекламні щити, бренд-мауери, дахові установки та вивіски, трипозиційні рекламні установки, призма-віжи, панелі-крештейни);

2) транзитна реклама (охоплює всі види реклами в транспорті й на транспорті);

3) друкована реклама (реклама в пресі, книжкова реклама, буклети, рекламні листівки, каталоги, афіши);

4) реклама на радіо (радіоролики, рекламні тексти, заставки);

5) телевізійна реклама (телевізійні ролики й кліпи; текстовий рядок внизу або вгорі екрану; рекламні передачі; невеликі значки, що розміщуються в кутах екрана; рекламні щити спонсорів передачі, спортивних змагань, музичних і театральних шоу, які постійно потрапляють в кадр у момент трансляції цих заходів; рекламне повідомлення, вимовлене провідним будь-якої передачі [4];

6) пряма поштова реклама (припускає посилку потенційним клієнтам поштою рекламних листівок, проспектів та іншої рекламної інформації, має елементи друкованої реклами, але при цьому є цілком відокремленим видом);

7) рекламні сувеніри (календарі, поліетиленові мішки й візитівки, запальнички, брелки для ключів, записні книжки, кулькові ручки, блокноти, папки для паперів);

8) реклама в Інтернеті та інших комп'ютерних мережах (рекламний сайт або веб-сторінка, дошки оголошень, форуми) [5].

Для більш чіткого розуміння ролі сучасної реклами в контексті маркетингових комунікацій варто розглянути деякі приклади використання реклами з найбільшою перевагою для рекламодавця.

Одним з найцікавіших рекламних ходів можна вважати 25-й кадр. 25-й кадр – це вигадана методика впливу на підсвідомість людей за допомогою вставки у відеоряд схованої реклами у вигляді додаткових кадрів. Його автором був Джеймс Вайкері, що у 1957 році провів у кінотеатрах Нью-Джерсі такий експеримент. Під час показу фільму «Пікнік» у моменти зміни кадру за допомогою додаткового проектора демонструвалися кадри

схованої реклами, такі як «Кока-кола», «Їжте поп-корн». Фільми показувалися протягом усього літа 1957 року. Продаж «Кока-коли» в буфеті кінотеатру, за заявою Дж. Вайкері, підвищився на 17%, а поп-корну – на 50%. Потім Джеймс Вайкері запатентував цю технологію і відкрив компанію по сублімінальній рекламі у фільмах. Ідея полягає в тому, що зір людини здатний розрізнити не більш ніж 24 кадри в секунду (хоча ця границя залежить від чіткості країв та швидкості руху об'єктів на екрані), тому сторонній кадр, показуваний менш ніж на 1/24 секунди, минаючи свідомість, впливає відразу на підсвідомість [6].

Під час передвиборної кампанії у 2000 році в США в рекламному ролику республіканців у підтримку Дж. Буша був використаний 25-й кадр, що містив схований текст «План Гора – вибір бюрократів!» (англ. "TS. The Gore Prescription Plan: Bureaucrats Decide") [6].

Власник магазину ділових костюмів у США перед відкриттям крамниці замовив тисячу монет, покритих золотом, платиною та сріблом, щоб вони виглядали дорогими. Після відкриття під час продажу костюма власник магазину непомітно підкладав монетку в кишеню піджака, щоб потім клієнт випадково знайшов її. Розрахунок був на те, що, знайшовши «дорогу» монетку, власник костюма захоче розповісти про знахідку друзям та знайомим, зробивши рекламу магазину. У перший місяць продажі магазину не вирости, але вже на другий місяць було продано в три з половиною рази більше костюмів, ніж у попередньому [7].

Коли усім відомий енергетичний напій "Red Bull" виводили на широкий ринок (Європа, США), основними конкурентами виступали "Coca-Cola", "Pepsi", "Molson", "Labatt", "Anheuser-Busch". Концепція в усіх була схожа: вони тонізували і стимулювали, а енергетик "Jolt Cola" містив, крім усього іншого, подвійну порівняно з "Red Bull" дозу кофеїну. Тоді Дитріх Матешиц пішов на ризикований крок, штучно завищивши ціну в два рази порівняно з конкурентами, змінивши дизайн тари, яка за формою стала нагадувати батарейку, та зменшивши її об'єм, а також став розміщати банки в магазинах не у відділах напоїв, а в будь-яких інших. Крім цього, ящики "Red Bull" безкоштовно видавалися студентам в університетських кампусах [7].

«Макдональдс» використовує безліч агресивних тактик, спрямованих на те, щоб продати вам картоплю фрі та інші продукти. Рекламна кампанія сфокусована на найбільш оживлених періодах дня (наприклад, на перерві на обід) та спрямовує свої зусилля на людей за кермом. Одним з прикладів такої реклами є реклама картоплі фрі, у якій присутній звук, що можна описати як щось між звуком фритюрниці та роботи системи підігріву автомобіля. Поверх цього звуку звучить голос, що повідо-

мляє про те, що людина зараз відчує запах картоплі фрі у своєму автомобілі. Такий тип реклами навряд чи можна назвати підсвідомим. Зважаючи на все, компанія вважає, що не варто занадто тонко звертатися до своїх клієнтів. Через це в їхніх ресторанах так багато червоного кольору. У цьому методі активно використовується правильний вибір місця, часу й типу реклами [6].

Висновки з проведеного дослідження.

Сучасні види рекламної діяльності надзвичайно різноманітні та охоплюють майже всі сфери життєдіяльності людини. Реклама може розміщуватися практично скрізь. Вона просочує весь простір навколо нас. Її вплив майже неможливо уникнути. Масштаби розвитку окремих видів реклами величезні. Реклама використовує найрізноманітніші форми агітації та пропаганди. Величезна сила й інтенсивність її впливу може формувати мораль суспільства, цілі та спосіб життя різних людей. Навіть людина, що ненавидить рекламу, може потрапити під її вплив, оскільки ізолюватися від неї вона не зможе. Реклама постійно поглинає новітні засоби масової комунікації. Кілька років тому Інтернет використовувався виключно в наукових та виробничих цілях, а зараз він фактично є величезною рекламною мережею, яка розширюється за рахунок коштів рекламних агентств. Знайти наукову інформацію у цій мережі, що в минулому була університетською, стало гранично складно, а реклама зустрічається на кожному кроці. Більш того, Інтернет зараз організований так, що майже будь-які пошукові дії приводять до рекламних сторінок, а потрапити на некомерційну сторінку можна, лише знаючи заздалегідь її адресу. Очевидно, що найближчим часом кількість нових видів реклами буде збільшуватися. Цей процес може бути шкідливим для самої реклами й для суспільства, але немає причин очікувати його зупинки чи зниження темпів зростання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутенко Н. Соціальна психологія в рекламі: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2006. 384 с.
2. Гупаловська В. Психологія реклами: навчальний посібник. Львів: видавничий центр ЛНУ імені Івана Франка, 2010. 384 с.
3. Котлер Ф., Армстронг Г. Маркетинг. Общій курс. Москва; Санкт-Петербург, 2001. 199 с.
4. Медведева Е. Рекламная коммуникация. Москва: УРСС, 2004. 280 с.
5. Москаленко А., Губерський Л., Іванов В. Основи масово-інформаційної діяльності: підручник. Київ: КНУ ім. Т. Шевченка, 1999.
6. Примак Т. Трансформаційні перетворення рекламного креативу в Україні: науково-практичне видання. Київ: КНЕУ, 2011. 190 с.
7. Примак Т. Рекламний креатив: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. Київ: КНЕУ, 2005. 168 с.

REFERENCES:

1. Butenko N. (2006) Socialjna psykhologhija v reklamі. [Social psychology in advertising]. Kyiv: KNEU (in Ukrainian).
2. Ghupalovsjka V. (2010) Psykhologhija reklamy. [Psychology of advertising]. Lviv: Ivan Franko National University of Lviv (in Ukrainian).
3. Kotler F., Armstrong Gh. (2001) Marketyngh. Obshhij kurs. [Marketing. Common Course]. Moscow; Saint Peterburg (in Russian).
4. Mjedvjedjeva Je. (2004) Rjeklamnaja komunikacija. [Advertising Communication]. Moscow: URSS (in Russian).
5. Moskalenko A., Ghuberskyj L., Ivanov V. (1999) Osnovy masovo-informacijnoji dijajlnosti. [Bases of mass-information activity]. Kyiv: Kyiv National University named after Taras Shevchenko (in Ukrainian).
6. Prymak T. (2011) Transformacijni peretvorennja reklamnogho kreatyvu v Ukraїni. [Transformational conversions of advertising creativity in Ukraine]. Kyiv: KNEU (in Ukrainian).
7. Prymak T. (2011) Reklamnyj kreatyv. [Creative in Advertising]. Kyiv: KNEU (in Ukrainian).

Lozhachevs'ka O.M.Doctor of Economic Sciences, Professor
Head of the Department of Management
National Transport University**Leonchuk Yu.V.**Student
National Transport University**THE USE OF MODERN TYPES OF ADVERTISING AS AN ELEMENT
OF THE MARKETING COMMUNICATION SYSTEM**

The use and development prospects of modern types of advertising in the context of marketing communications, as well as describes new types of organization of advertising messages were analyzed in this article.

The object of the research is modern types of advertising, namely outdoor advertising, transit advertising, print advertising, radio advertising, television advertising, direct mail advertising, advertising souvenirs and internet advertising, which are used as a components of the system of marketing communications on the enterprise.

The aim of the research is to investigate and characterize the main modern types of advertising in the context of marketing communications of the enterprise.

Advertising carries the main function of marketing communications, representing the links that are passed from the advertiser to the target audience in order to maximize consumer information about the protector service to further encourage it to purchase. In the system of marketing communications advertising performs the basic functions of the entire system. Distinguishing the enormous variety of forms, advertising also performs functions only subject to it, namely: economic, informational, communication, control, corrective and social. In practice, advertising has been successfully used by a large number of tools, but each of them has its own specific characteristics, advantages and disadvantages, affects different audiences, and can provide different results with different levels of advertising. Advertising is a fairly powerful marketing tool because it covers a lot of business areas.

The article analyzes new types of advertising text formation and the main types of modern advertising as the main powerful element of the system of marketing communications of the enterprise. And also, based on data on the practical use of modern types of advertising, their effectiveness was demonstrated.

АКТУАЛЬНІСТЬ РОЗВИТКУ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ ACTUALITY OF CONSULTING SERVICES DEVELOPMENT IN UKRAINE

У статті розглянуто питання стимулювання розвитку консалтингової діяльності на теренах сучасної України. Поняття «консалтинг» виокремлено як соціально-економічне явище, пов'язане з наданням спеціалізованих послуг, а також висвітлено етапи його реалізації. Проаналізовано сучасний стан та обмеження, що не дають цій послугі стрімко розвиватись на вітчизняному ринку. Висвітлено основні переваги, які отримує підприємство від застосування способу порад в управлінні. Наведено приклад чинної організації, аналог якої зміг би збільшити попит на споживання консалтингової послуги, а також прогнозовано зміни, до яких приведе її впровадження на українському ринку.

Ключові слова: консалтинг, консалтингова послуга, бізнес, інтелектуальний продукт, український ринок консалтингу, "Junior Consulting".

В статье рассмотрен вопрос стимулирования развития консалтинговой деятельности на территории современной Украины. Понятие «консалтинг» выделено как социально-экономическое явление, связанное с предоставлением специализированных услуг, а также освещены этапы его реализации. Проанализированы современное состояние и ограничения, которые не дают этой услуге стремительно развиваться на отечественном рынке. Освещены основные

преимущества, которые получает предприятие от применения способа советов в управлении. Приведен пример действующей организации, аналог которой смог бы увеличить спрос на потребление консалтинговой услуги, а также спрогнозированы изменения, к которым приведет ее внедрение на украинском рынке.

Ключевые слова: консалтинг, консалтинговая услуга, бизнес, интеллектуальный продукт, украинский рынок консалтинга, "Junior Consulting".

The article deals with the issue of stimulating the development of consulting activities in the areas of modern Ukraine. The term "consulting" is distinguished as a socio-economic phenomenon associated with the provision of specialized services and covers the stages of its implementation. The current state and limitations that do not allow this service to develop rapidly in the domestic market are analyzed. The main advantages which the enterprise receives from the use of the method of advice in management are highlighted. An example of an existing organization is presented, the analogue of which could increase the demand for consulting services and predict the changes that will lead to its implementation in the Ukrainian market.

Key words: consulting, consulting service, business, intellectual product, Ukrainian consulting market, "Junior Consulting".

УДК 005.942:334.7(477)(045)

Лозовський О.М.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту та адміністрування

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

Важлюк Є.С.

студентка

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

Постановка проблеми. Ведення бізнесу «по-чорному» відійшло в минуле, а на зміну йому прийшла ера ведення прозорого бізнесу, яка вирізняється своєю відкритістю та зрозумілістю компанії для всіх зацікавлених осіб, таких як інвестори й кредитори. Адаже на активність та зростання фінансових показників, ділову репутацію компанії позитивним чином впливають саме ці показники.

З огляду на такі зміни в тенденціях ведення бізнесу все більше українських компаній зрозуміють всю важливість та необхідність використання консалтингових послуг. Причому вітчизняним консалтинговим компаніям потрібно буде зосередити основні зусилля на зменшенні залежності української економіки від іноземних експертів та перспективах, які ефективно вплинуть на бізнес та економічний стан країни загалом.

Проведене на замовлення компанії «Група Фінансових Рішень» дослідження «Аналіз ринку України щодо надання послуг професійного консалтингу в галузі фінансів – 2017» ще раз підтверджує вищезазначену думку й констатує той факт, що український ринок консалтингу буде активно розвиватися впродовж наступних чотирьох років. Саме тому вибрана нами тема для дослідження є надзвичайно своєчасною в розрізі проблеми пошуку актуальних можливостей для підйому української економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Дослідження проблем консалтингових послуг, їх поширення та подальший розвиток в Україні знайшли своє відображення в роботах таких українських та зарубіжних вчених, як А. Блінов, В. Верба, В. Унінець-Подаківська, М. Кропивка, М. Кубра, О. Посадський, М. Хабакук, Т. Решетняк, К. Макхем, Е. Бейч, С. Бісвас, Р. Метцгер, Л. Грейнер, В. Коростельєв, Ю. Лапигін, С. Козаченко, В. Новицький.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз сучасного стану консалтингової діяльності в Україні; визначення основних обмежень, що не дають їй стрімко розвиватись, та переваг, які отримує підприємство від використання послуги бізнес-консультування; пропозиція власного бачення того, як досягти успіху в цій сфері; прогнозування очікуваного результату від цих дій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світова економіка початку ХХІ століття характеризується кардинальними змінами у визначенні напрямів соціально-економічного прогресу. Нині наша спільнота перебуває на порозі глибинних змін світогляду та філософії життя, оскільки сучасна глобальна фінансово-економічна криза – це не просто криза економічних інституцій, а свідчення кризи людини та суспільства загалом, їх ціннісних орієнтацій та моральних норм.

Загальноцивілізаційні пріоритети та ринковий, конкурентний характер нинішніх економічних відносин, зокрема в Україні, змушують ставити питання про такий економічний розподіл обмежених ресурсів, який дав би змогу використовувати їх максимально ефективно, прирощувати прибуток, отриманий в результаті будь-якого виду економічної діяльності. Сьогодні саме інформація як ресурс використовується будь-яким суб'єктом господарювання, який нею володіє, крім цього, може додатково мобілізуватися завдяки використанню сучасних форм її мобілізації, однією з яких фактично є консалтинг.

Для кращого розуміння цього дослідження ми вважаємо за необхідне узагальнити всі наявні визначення, а саму сутність консалтингової діяльності, на нашу думку, можна сформулювати таким чином. Консалтинг – це соціально-економічне явище, пов'язане з наданням спеціалізованих послуг у сферах стратегічного управління, інформаційних технологій, маркетингових досліджень, фінансової діяльності, кадрової політики, що засновані на професійній компетентності та реалізуються у формі рекомендацій, методичного забезпечення, із застосуванням практичного інструментарію та впровадження розробок з метою пошуку ефективних управлінських рішень господарських проблем. На практиці це передбачає такі етапи:

- накопичення необхідної інформації про професійну діяльність суб'єкта господарювання;
- виявлення найважливіших проблем, які уповільнюють роботу та знижують ефективність організації-замовника;
- оцінювання спільно з клієнтом, встановлення пріоритетних проблем, проведення аналізу й синтезу альтернатив;
- виділення стратегічних центрів доходів та витрат;
- вироблення попередніх рекомендацій та пропозицій щодо тактики вирішення проблем стратегічного управління, вдосконалення організації управління підприємством і реструктуризації підприємства загалом та/або окремих його окремих функціональних галузей [1].

Станом на кінець квітня 2017 року консалтингові послуги в Україні надавали понад 5 тисяч компаній. Значна частина з них можуть визначити власну спеціалізацію, компетенції та потреби потенційних клієнтів. Однак попит на консалтингові послуги в Україні залишається низьким, попри те, що значна кількість підприємств відчуває необхідність консультаційної допомоги з питань управління. Менеджери переважно використовують зовнішнє консультування в момент виникнення важкої чи нестандартної ситуації, забуваючи про основне призначення консалтингу, що полягає в тому, щоб не допустити виникнення таких ситуацій [2]. Ми виділили низку обмежень,

які, на нашу думку, не дають цьому ринку стрімко розвиватися:

- низька поінформованість щодо надання консалтингових послуг та складність в отриманні неупередженої інформації;
- нестача грамотного комплексного застосування всієї гами інструментальних засобів побудови функціонально-інформаційних, функціонально-вартісних та імітаційних моделей бізнес-процесів підприємств;
- складна макроекономічна ситуація та загальне зниження ділової активності, особливо дія цього чинника загострилася з початком світової економічної кризи;
- низька активність професійних об'єднань на консультаційному ринку;
- нерозуміння важливості використання консалтингу для досягнення успіху в бізнесі;
- низька платоспроможність клієнтів та небажання платити за «невідчутні» послуги;
- брак грамотних та досвідчених керівників проектів і хороших команд виконавців-аналітиків.

Аналізуючи обсяг ринку консалтингу та проблем, котрі стримують його швидкий розвиток, ми дійшли висновку, що не можна не враховувати ту ситуацію, яка відбувається останніми роками в Україні. Адже внаслідок військових дій на сході країни відбулося зниження споживання консультаційних послуг з 490 млн. дол. у 2014 році до 437 млн. дол. у 2016 році. Згідно з дослідженням, проведеним на замовлення компанії «Група Фінансових Рішень», основними споживачами консалтингових послуг є промисловість (26,27%), ГКМ (20,53%), фінансова і страхова діяльність (17,61%), решта (35,59%) розподілилася серед інших галузей [2]. Проте найбільший сукупний дохід на одного співробітника зафіксований у сегментах фінансового консалтингу (18,6%), консалтингу у сфері ІТ (17,02%), на чому слід зосередити увагу під час вибору ефективних напрямів розвитку вітчизняних консалтингових послуг.

З економічної точки зору консалтинг є інтелектуальним продуктом. У практиці промислово розвинених країн вкладення коштів у розвиток інтелектуального капіталу у формі консультантів часто розглядається як набагато ефективніший спосіб, ніж покупка машин, обладнання чи технологій. Потреба в консультаційних послугах говорить про рівень розвитку ділової спільноти, наявність традицій ефективного та продуманого ведення справ. Згідно з даними FEACO (European Federation of Management Consultancies Associations) обсяг європейського ринку консалтингових послуг сягнув 97,7 млрд. євро, що складає 0,75% від ВВП європейських країн. 52% доходів європейських консалтингових компаній отримані за надання послуг з бізнес-консультування [5].

Значний розвиток ринку консалтингових послуг відзначається в країнах Центральної та Східної Європи, СНД, Азії, Індії, а найбільш перспективним ринком щодо обсягу попиту є Китай [3]. Незважаючи на всі ці вражаючі дані, ми вважаємо, що для зміцнення української економіки нам потрібно звертатись саме до вітчизняних консультантів. Адже найбільшою перевагою, якою вони володіють, є знання глибинних причин (пов'язаних з менталітетом, національними особливостями) наявних управлінських проблем та оптимального їх вирішення, а також можливість адаптації сучасних методів управління до особливостей вітчизняних підприємств.

Загалом сектор консалтингових послуг розвивається випереджаючими темпами порівняно з іншими галузями світової економіки. Головною перевагою його застосування є те, що підприємство залежно від своїх потреб та можливостей може вибрати між готовим рішенням, розробленим консультантами, та консультацією, що індивідуально розроблена з урахуванням специфіки діяльності компанії. В результаті підприємство-клієнт зможе заощадити фінансові кошти й час на самостійний пошук вирішення проблем.

Так, з кожним днем зростаюча конкуренція буде вимагати від керівників більш професійного підходу до управління, вирішення організаційних та кадрових задач. Саме консультанти зможуть розповісти керівникам про нові управлінські технології, допоможуть з боку оцінити всі сильні й слабкі сторони компанії та виробити найбільш ефективну стратегію управління.

Але як саме популяризувати надання консультативних послуг на теренах України? Тут у нагоді нам стане досвід однієї чинної французької організації "Junior Consulting". Це неприбуткове студентське консалтингове агентство, що працює з 1980 року на базі паризького університету "Sciences Po". Принцип роботи цієї спільноти полягає в тому, що студенти пропонують ринку послуги відповідно до своєї навчальної дисципліни. Це дає змогу зблизити академічний світ і бізнес.

Так, за минулий рік агентство отримало 50 замовлень, загалом щороку "Junior Consulting" надає послуги в середньому 60 клієнтам та генерує €250 000 доходу. Серед партнерів агентства слід назвати "BNP Paribas" (один з провідних світових банків), "Alten Fund for Engineering" (інтернаціональна інженерна компанія та технологічний консалтинг) і "Capgemini" (одна з найбільших консалтингових компаній світу у сфері менеджменту й ІТ). Ці компанії постійно пропонують професійні тренінги, а також оцінюють комерційні пропозиції "Junior Consulting" [4].

Ми вважаємо, що запровадження на українському ринку схожої за структурою та цілями організації в подальшому приведе до таких змін:

- формування покращеної практичної бази системи професійної освіти з підготовки консультантів;
- підвищення престижу цієї професії;
- збільшення поінформованості щодо надання консалтингових послуг;
- збільшення споживання цих послуг малими та середніми підприємствами з огляду на їх дешевизну;
- скорочення залучення іноземних спеціалістів, що зменшить вартість консультаційної частини багатьох проектів та зробить цю послугу більш доступною;
- надання можливості молоді та нестандартним у своєму мисленні спеціалістам оптимально пристосувати «ноу-хау» у сфері управління до специфічних умов України;
- врегулювання нормативно-правової бази;
- взаємовигідна інтеграція зарубіжного досвіду до умов національної економіки.

Висновки з проведеного дослідження. Вибір нашою країною європейського вектору є очевидною причиною актуалізації питання стимулювання консалтингу, адже саме він є особливою сферою послуг та складовою частиною інфраструктури ринкової економіки. Нині ми можемо спостерігати, що культура споживання консалтингових послуг в Україні все ще є недорозвиненою, адже існує низка обмежень, котрі є так званими перепонами, що стоять на шляху прогресу.

Водночас проведене дослідження свідчить про те, що позитивні наслідки використання професійної послуги консультування підприємством-замовником впливатимуть на підвищення вітчизняного рівня ділової спільноти та економіки країни загалом. Саме тому необхідно закріпити на ніші українського бізнесу думку про консалтинг як спосіб досягнення ефективного та продуманого ведення справ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Коростельов В. Управлінське консультування: навч. посіб. Київ: МАУП, 2003. 104 с.
2. Відновлення ринку консалтингу почнеться вже в 2018 році. URL: <http://nauditor.com.ua/uk/novini/finansii/-item/66877-відновлення-ринку-консалтингу-почнеться-вже-в-2018-році.html>.
3. Еволюція розвитку консалтингу за кордоном. Стан управлінського консалтингу в країнах з розвинутою ринковою економікою. URL: https://studme.com.ua/13761025/menedzhment-evolyutsiya_razvitiya_konsaltinga_rubezhom_sostoyanie_upravlencheskogo_konsaltinga_stranah.htm.
4. Junior Consulting: як заробляють французькі студенти. URL: <https://studway.com.ua/junior-consulting>.
5. Survey of the European Management Consultancy Market 2011/2012. URL: feaco.org/sites/default/files/sitepagefiles/-Feaco%20Survey%202011-2012.pdf.

REFERENCES:

1. Korostelov V. (2003) Upravlins'ke konsul'tuvannya [Managerial counseling]. Kyiv: MAUP, p. 104 (in Ukrainian).
2. Restoration of the consulting market will start in 2018. [Electronic resource]. Available at: <http://nauditor.com.ua/uk/novini/finansii/item/66877-відновлення-ринку-консалтингу-почнеться-вже-в-2018-році.html>.
3. Evolution of consulting abroad development. The state of management consulting in countries with a developed market economy. [Electronic resource]. Available at: https://studme.com.ua/13761025/menedzhment-evolyutsiya_razvitiya_konsaltinga_rubezhom_sostoyanie_upravlencheskogo_konsaltinga_stranah.htm.
4. Junior Consulting: How Do French Students Make Money? [Electronic resource]. Available at: <https://studway.com.ua/junior-consulting>.
5. Survey of the European Management Consultancy Market 2011/2012. [Electronic resource]. Available at: feaco.org/sites/default/files/sitepagefiles/-Feaco%20Survey%202011-2012.pdf.

Lozovs'kyj A.N.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management and Administration
Trade and Economic Institute of Vinnytsia
of the National Trade and Economics University of Kyiv

Vazheliuk Ye.S.

Student
Trade and Economic Institute of Vinnytsia
of the National Trade and Economics University of Kyiv

ACTUALITY OF CONSULTING SERVICES DEVELOPMENT IN UKRAINE

Doing business “in black” has gone into the past, and it has replaced the era of transparent business, which is distinguished by its openness and clarity of the company for all interested persons, such as investors and creditors. With these changes in business trends, more and more Ukrainian companies will understand the importance and need for consulting services.

Moreover, domestic consulting companies will need to focus their main efforts on reducing the dependence of the Ukrainian economy on foreign experts and prospects that will effectively affect the business and the economic situation of the country as a whole. That is why the theme chosen is extremely timely in the context of the problem of finding relevant opportunities for the recovery of the Ukrainian economy.

The purpose of this article is to analyze the current state of consulting activities in Ukraine, to identify the main constraints that prevent it from developing rapidly and the benefits that an enterprise obtains from the use of business consulting services. Suggest your own vision of how to make progress in this area and anticipate the expected result of these actions.

Our country's choice of a European vector is an obvious reason for actualization of the issue of consulting advocacy, because it is a special sphere of services and an integral part of the market economy infrastructure. At the moment, we can observe that the culture of consumption of consulting services in Ukraine is still underdeveloped, as there are a number of constraints that are the so-called barriers that are on the way to progress.

At the same time, our research shows that the positive effects of the use of professional advisory services by the enterprise-customer will affect the increase of the domestic level of the business community and the economy as a whole. That is why it is necessary to consolidate the idea of consulting on the niches of the Ukrainian business as a way to achieve effective and well thought-out business.

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ КАПІТАЛУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

ANALYSIS OF EFFICIENCY OF FORMATION AND USE OF THE CAPITAL OF DOMESTIC ENTERPRISES

У статті досліджено економічну сутність поняття капіталу підприємства. Подано визначення цієї категорії з точки зору різних авторів, а також власне трактування поняття капіталу з урахуванням основних його характеристик. Здійснено аналіз абсолютних та відносних показників ефективності формування та використання капіталу вітчизняних підприємств. Зроблено висновок стосовно того, що сьогодні існує дефіцит фінансування активів вітчизняних підприємств за рахунок власного капіталу. Зазначено, що наявна залежність суб'єктів господарювання від позикових фінансових ресурсів негативно впливає на фінансову стійкість, платоспроможність та ефективність функціонування підприємств України.

Ключові слова: капітал, структура капіталу, види капіталу, коефіцієнтний аналіз капіталу.

В статье исследована экономическая сущность понятия капитала предприятия. Предоставлены определения этой категории с точки зрения разных авторов, а также собственная трактовка понятия капитала с учетом основных его характеристик. Осуществлен анализ абсолютных и относительных показателей эффективности формирования и использования капитала

отечественных предприятий. Сделан вывод о том, что сегодня существует дефицит финансирования активов отечественных предприятий за счет собственного капитала. Указано, что существующая зависимость субъектов хозяйствования от заемных финансовых ресурсов отрицательно влияет на финансовую устойчивость, платежеспособность и эффективность функционирования предприятий Украины.

Ключевые слова: капитал, структура капитала, виды капитала, коэффициентный анализ капитала.

The article investigates the economic essence of the notion of the capital of the enterprise. From the standpoint of different authors there was given a definition of this category, as well as the actual interpretation of the notion of capital, taking into account its main characteristics. There was also carried out an analysis of absolute and relative indicators of efficiency of formation and use of the capital of domestic enterprises. It was stated that there is a lack of financing of assets of domestic enterprises at the expense of own capital. It was also noted that the existing dependence of economic entities on borrowed financial resources negatively affects financial stability, solvency and efficiency of Ukrainian enterprises.

Key words: capital, capital structure, types of the capital, coefficient analysis of the capital.

УДК 330.14

Люта О.В.

к.е.н., доцент кафедри
фінансів, банківської справи
та страхування

Сумський державний університет

Галич О.О.

студент

Сумський державний університет

Пігуль Є.І.

студент

Сумський державний університет

Постановка проблеми. Розвиток вітчизняних суб'єктів господарювання є одним з пріоритетних напрямів економічної політики держави, оскільки ефективне функціонування підприємств є основою зміцнення економічної ситуації в країні. Одним з ключових питань ефективної діяльності підприємств України є наявність у них достатнього обсягу капіталу, необхідного для фінансування їх потреб. Формування оптимальної структури майна підприємства та фінансових ресурсів, за рахунок яких вони будуть фінансуватись, є підґрунтям стабільного фінансового стану та фактором впливу на підвищення фінансової стійкості, ліквідності та платоспроможності суб'єктів господарювання. Отже, в сучасних умовах господарювання актуальним є аналіз ефективності формування та використання капіталу підприємств України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Значний внесок у дослідження питань сутності, джерел формування та напрямів використання капіталу підприємств здійснили такі провідні вчені, як І.А. Бланк, І.Т. Балабанов, Г.О. Крамаренко, О.Е. Чорна, А.М. Поддєрьогін. Незважаючи на значний обсяг публікацій, присвячених цій проблематиці, питання аналізу ефективності формування та використання капіталу суб'єктів господарювання є актуальними.

Постановка завдання. Метою дослідження є проведення аналізу капіталу вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Одним з ключових понять фінансового менеджменту є капітал, який забезпечує інтереси власників підприємства та є важливим інструментом управління фінансовим станом суб'єкта господарювання. Нині не існує єдиного визначення сутності терміна «капітал». Це слово походить від латинського слова “capitalis”, означаючи в буквальному перекладі «основний, головний». Різні науковці використовують різні підходи до визначення сутності цієї категорії (табл. 1).

Проведений аналіз трактування категорії капіталу вищезазначеними авторами свідчить, про те що окремі дослідники вважають, що капітал – це грошові ресурси, інші переконані в тому, що капітал – це фінансові ресурси або сума коштів, спрямована в обігові та основні активи суб'єкта господарювання. Також деякі автори вважають, що капітал – це вартість, яка в процесі виробничої діяльності генерує нову додану вартість. Отже, дефініція «капітал» є однією з найбільш неоднозначних серед економічних категорій.

Досліджуючи сутність поняття «капітал підприємства», вважаємо доцільним враховувати осно-

Трактування сутності поняття «капітал» [2, с. 64]

Автор	Трактування поняття
І.Т. Балабанов	Капітал – це частина фінансових ресурсів. Капітал – це гроші, випущені в обіг, і доходи, що вони приносять від цього обігу.
О.Г. Біла	Капітал підприємства – сукупні грошові ресурси, що використовуються на підприємстві; авансований у господарську діяльність капітал власний, позичений і залучений у сукупності.
І.А. Бланк	Капітал – загальна вартість засобів у грошовій, матеріальній та нематеріальній формах, інвестованих у формування його активів.
Л.І. Катан	Капітал – це накопичений шляхом збереження запас благ у формі грошових коштів та капітальних товарів, що залучаються його власниками в економічний процес як інвестиційний ресурс і фактор виробництва з метою отримання доходу, функціонування яких в економічній системі базується на ринкових принципах та пов'язане з фактором часу, ризику й ліквідності.
С.М. Клименко	Капітал – це сукупність матеріальних цінностей та коштів, фінансових вкладень та витрат на придбання прав і привілеїв, необхідних для здійснення його господарської діяльності.
А.М. Поддєрьогін	Капітал – це кошти, якими володіє підприємство для здійснення своєї діяльності з метою отримання прибутку.
Г.О. Крамаренко, О.Е. Чорна [3, с. 293]	Капітал – це фінансові ресурси підприємства, необхідні для організації його господарської діяльності та використовувані в господарському обігу для одержання доходів та прибутку.
В.М. Оларін [4, с. 11]	Капітал – це сума коштів, спрямованих в основні засоби та обігові кошти підприємства.
К.В. Слюсаренко, Н.О. Булда [5, с. 92]	Капітал – це специфічна сукупність матеріальних та нематеріальних активів підприємства, які були створені в результаті господарської діяльності суб'єкта за рахунок різних джерел, а також придатні до використання у виробничому та інвестиційному процесах задля максимізації розміру прибутку та зростання ринкової вартості підприємства.

вні його характеристики, а саме те, що капітал підприємства є фактором виробництва й основним індикатором ринкової вартості суб'єкта господарювання, характеризує фінансові ресурси підприємства та ефективність його діяльності, забезпечує достатній рівень добробуту його власників [1].

Отже, на наш погляд, під капіталом підприємства слід розуміти сукупність власних та позикових фінансових ресурсів, які є в розпорядженні підприємства, за рахунок яких фінансуються матеріальні та нематеріальні ресурси суб'єкта господарювання під час здійснення різних видів діяльності з метою реалізації головної цілі підприємства.

Ефективна діяльність та подальший розвиток підприємств пов'язані з вирішенням проблеми фінансування їх діяльності, а саме формуванням такої структури капіталу, яка б дала змогу реалізувати основну мету їх функціонування. Аналіз капіталу підприємства є необхідною складовою фінансового управління, оскільки він дає можливість виявити можливі резерви подальшого підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання. Оцінювання капіталу підприємства передбачає здійснення аналізу складових частин та структури капіталу, а також джерел його формування.

Динаміка обсягу капіталу вітчизняних підприємств за 2013–2017 рр. наведена на рис. 1, що побудований на основі аналізу даних Державної служби статистики [6].

Дані рис. 1 свідчать про те, що за 2013–2017 рр. відбулося збільшення обсягу капіталу підприємств України на 815 714,2 млн. грн., що становить темп приросту в розмірі 14%. Слід зазначити, що за період аналізу у складі капіталу вітчизняних підприємств найбільший обсяг мав позиковий капітал, що є негативною тенденцією, оскільки така ситуація свідчить про залежність суб'єктів господарювання від позикових ресурсів. Найбільший обсяг позикового капіталу спостерігався у 2016 р. (7 545 987,5 млн. грн.), а найменший – у 2013 р. (3 761 899,9 млн. грн.). При цьому слід відзначити, що обсяг позикового капіталу за період аналізу збільшився на 854 392,6 млн. грн., або 22 %.

Щодо власного капіталу, то найменший його обсяг спостерігався у 2014 р. (1 480 658,0 млн. грн.), а найбільший – у 2016 р. (2 445 803,7 млн. грн.). За 2013–2017 рр. загальний обсяг власного капіталу підприємств України зменшився на 38 678,4 млн. грн.

Структура капіталу вітчизняних підприємств за 2013–2017 рр. наведена на рис. 2.

Дані рис. 2 свідчать про те, що частка власного капіталу підприємств України коливається від 24,5% до 34,1%, що також свідчить про залежність підприємств від позикового капіталу. В структурі позикових ресурсів переважають поточні зобов'язання та забезпечення, частка яких коливається від 47,1% до 58,5%.

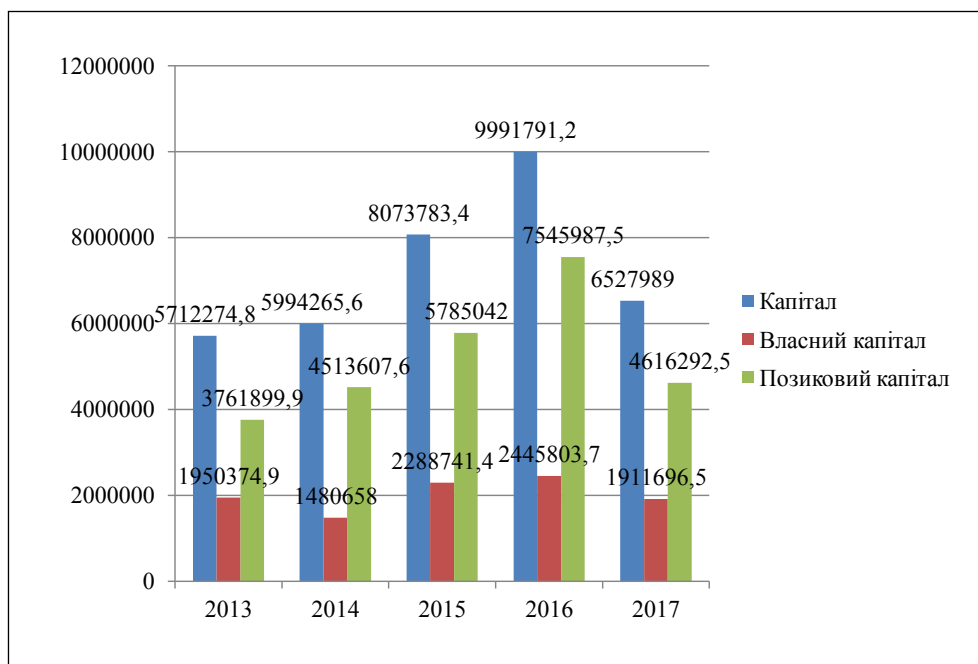


Рис. 1. Динаміка обсягу капіталу вітчизняних підприємств за 2013–2017 рр., млн. грн.

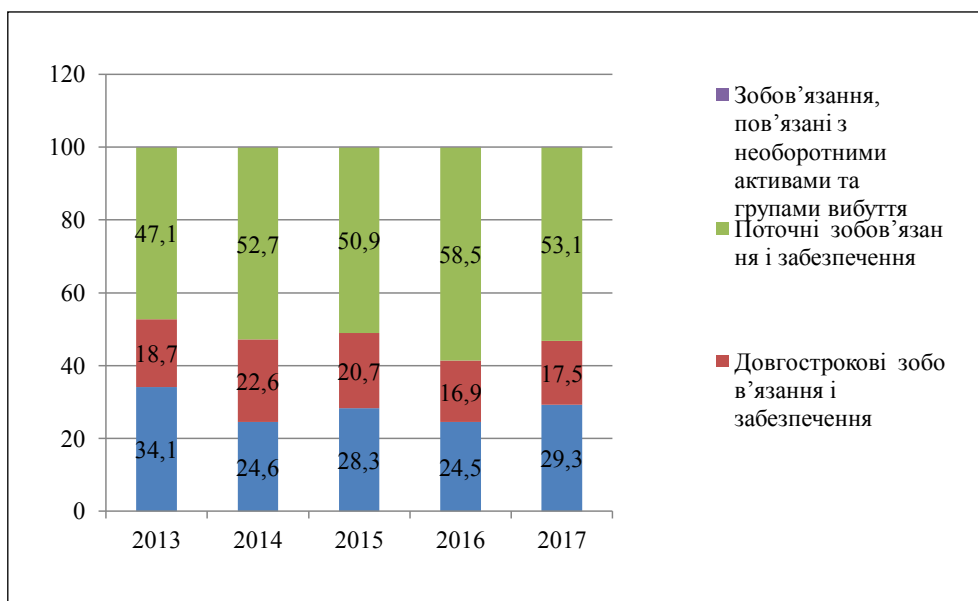


Рис. 2. Структура капіталу вітчизняних підприємств за 2013–2017 рр., %

Найменшу частку в структурі капіталу підприємств займають зобов'язання, пов'язані з необоротними активами та групами вибуття, яка дорівнює 0,1%.

З метою проведення більш повного аналізу ефективності формування та використання капіталу вітчизняними підприємствами доцільно проаналізувати відносні показники, що наведені в табл. 2.

Аналізуючи коефіцієнт автономії, зазначимо, що його значення має тенденцію до зменшення,

а на кінець 2017 р. він дорівнює 0,29, що на 0,02 менше, ніж у 2013 р. Отже, можна сказати, що лише 29% у структурі капіталу займає власний капітал, і таке становище не відповідає нормативним значенням ($\geq 0,5$).

Коефіцієнт фінансової залежності також не відповідає нормативному значенню ($\leq 0,5$), що свідчить про ймовірність втрати фінансової незалежності вітчизняними підприємствами. Цей показник не має чіткої тенденції, але загалом за період аналізу його значення зменшилось на 1,52.

Показники коефіцієнтного аналізу капіталу вітчизняних підприємств за 2013–2017 рр.

Показники	Рік				
	2013	2014	2015	2016	2017
Коефіцієнт автономії	0,31	0,25	0,28	0,24	0,29
Коефіцієнт фінансової залежності	2,93	4,05	1,53	4,09	1,41
Коефіцієнт фінансування	1,05	3,05	2,53	1,08	2,40
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу	0,69	0,75	0,72	0,76	0,71
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,52	0,33	0,39	0,32	0,44
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0,35	-0,84	-0,73	-0,72	-0,68
Коефіцієнт забезпечення власним оборотним капіталом	-0,22	-0,38	-0,41	-0,31	-0,39
Коефіцієнт рентабельності власного капіталу	-0,01	-0,34	-0,20	0,01	0,08
Коефіцієнт рентабельності капіталу	-0,004	-0,101	-0,053	0,003	0,022

Також про залежність від позикових фінансових ресурсів свідчить коефіцієнт фінансування, який має бути менше 1. За 2013–2017 рр. його значення збільшилось майже вдвічі, що є негативною тенденцією, а на кінець періоду аналізу він дорівнює 2,4.

Коефіцієнт концентрації позикового капіталу коливається від 0,69 до 0,76, що свідчить про значні обсяги позикових фінансових ресурсів у загальному обсязі капіталу.

Коефіцієнт фінансової стійкості має тенденцію до зменшення, а у 2017 р. дорівнює 0,44, що на 0,08 менше, ніж у 2013 р. Цей коефіцієнт не відповідає нормативному значенню (більше 1), що свідчить про нездатність підприємств залишатись платоспроможними в довгостроковій перспективі. Отже, існує певний ризик втрати платоспроможності вітчизняними підприємствами.

Коефіцієнти маневреності власного капіталу та забезпечення власним оборотним капіталом за 2013–2017 рр. мають від'ємні значення, що свідчить про недостатність частини власного капіталу підприємств, яка використовується для фінансування поточної діяльності та забезпечення фінансової стабільності суб'єктів господарювання.

Коефіцієнт рентабельності власного капіталу та коефіцієнт рентабельності капіталу з 2013 р. до 2015 р. мали від'ємні значення, що пов'язане зі збитковою діяльністю підприємств України. Протягом 2016–2017 рр. ці коефіцієнти мають позитивне значення та тенденцію до збільшення, що свідчить про підвищення рівня прибутковості на вкладений капітал.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, проведений аналіз показав, що сьогодні існують дефіцит фінансування активів вітчизняних підприємств за рахунок власного капіталу та залежність суб'єктів господарювання від позикових фінансових ресурсів, а це негативно впливає на фінансову стійкість, платоспроможність та ефективність функціонування підприємств України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вартість і оптимізація структури капіталу. URL: https://pidruchniki.com/1566021264641/finansii/vartist_optimizatsiya_strukturi_kapitalu.
2. Югас Е.Ф., Олексик О.І. Економічна сутність та види капіталу підприємств. Науковий вісник Ужгородського університету. 2014. № 2 (43). С. 63–67.
3. Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. Фінансовий менеджмент: підруч. Київ: ЦНЛ, 2009. 520 с.
4. Опарін В.М. Фінансові ресурси: проблеми визначення та розміщення. Вісник НБУ. 2000. № 5. С. 10–11.
5. Слюсаренко К.В., Булда Н.О. Проблеми та перспективи формування капіталу гірничодобувних підприємств України в умовах кризи. Молодий вчений. 2015. № 5. С. 92–97.
6. Показники балансу підприємств / Державна служба статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

REFERENCES:

1. Jughas E.F., Oleksyk O.I. (2014) Ekonomichna sutnistj ta vydy kapitalu pidpryemstv [The economic essence and types of capital companies] Scientific Bulletin of the Uzhgorod University, vol. 2 (43), pp. 63–67 (in Ukrainian).
2. Vartistj i optymizacija struktury kapitalu (2018) [Cost and optimization of the structure of capital] (Electronic resource). Available at: https://pidruchniki.com/1566021264641/finansii/vartist_optimizatsiya_strukturi_kapitalu (in Ukrainian).
3. Kramarenko H.O. (2009) Finansovyi menedzhment: pidruch. [Financial management: textbook]. Kyiv: Center for Educational Literature (in Ukrainian).
4. Oparin V.M. (2000) Finansovi resursy: problemy vyznachennia ta rozmishchennia [Financial resources: problems of definition and placement] Bulletin of the NBU, vol. 5, pp. 10–11 (in Ukrainian).
5. Sliusarenko K.V., Bulda N.O. (2015) Problemy ta perspektyvy formuvannia kapitalu hirnychodobuvnykh pidpryemstv Ukrainy v umovakh kryzy [Problems and prospects of capital formation of mining enterprises of Ukraine in the conditions of crisis] Young scientis, vol. 5, pp. 92–97 (in Ukrainian).
6. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy (2018). Pokaznyky balansu pidpryemstv [Indicators of the balance of enterprises] (Electronic resource). Available at: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Liuta O.V.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Finance,
Banking and Insurance
Sumy State University

Ghalych O.O.

Student
Sumy State University

Pihul' Ye.I.

Student
Sumy State University

ANALYSIS OF EFFICIENCY OF FORMATION AND USE OF THE CAPITAL OF DOMESTIC ENTERPRISES

One of the crucial issues of the effective activity of Ukrainian enterprises is the availability of sufficient amount of capital needed to cover their needs.

Formation of the optimal structure of property of enterprises and its financial resources is the basis of a stable financial state and also an important factor of the influence on increase of financial stability, liquidity and solvency of business entities. Hence, in today economic conditions it is relevant to analyze the efficiency of the formation and usage of the capital of Ukrainian enterprises.

The leading contribution to the study of issues related to the essence, sources of formation and directions of the capital utilization of enterprises was carried out by leading scientists: I.A. Blank, I.T. Balabanov, G.O. Kramarenko, O.E. Chorna, A.M. Podderyogin. Besides, despite the considerable volume of publications devoted to this issue, it should be highlighted that the issues of analysis of the efficiency of the formation and use of business entities are relevant.

The purpose of the study is to analyze the capital of domestic enterprises. The paper states that one of the key concepts of financial management is the capital that looks after the interests of the owners of the enterprise and is an important tool in managing the financial condition of the business entity. An analysis which was conducted in order to investigate how the various authors interpret the category of the capital shows that there is no single approach to the interpretation of the essence of this concept. From our point of view, under the expression "capital of an enterprise" we should understand a set of own and borrowed financial resources available at the disposal of the enterprise, and at the expense of which the tangible and intangible resources of the entity are financed in the process of the implementation of various kinds of activity in order to realize the main aim of the enterprise.

The necessary component of financial management is the analysis of the capital of the enterprise. The analysis of the dynamics of the amount of the capital of domestic enterprises for 2013–2017 shows that during this period there was an increase in the volume of capital of enterprises of Ukraine. Attention is drawn to the fact that the largest part of the capital of domestic enterprises forms the borrowed capital, which is a negative trend.

Such situation shows the dependence of economic entities on borrowing resources. The analysis of the structure of capital of domestic enterprises for the period from 2013 to 2017 shows that the share of the equity capital of Ukrainian enterprises is much lower (about 30%) than the borrowed ones.

The analysis of the relative indicators shows the dependence of domestic enterprises on borrowed financial resources, and also that there is a certain risk of the loss of solvency by domestic enterprises.

Thus, the conducted analysis showed that there is a lack of financing of assets of domestic enterprises at the expense of own capital, the dependence of economic entities on borrowed financial resources, which in its turn negatively affects the financial stability, solvency and efficiency of Ukrainian enterprises.

ОСОБЛИВОСТІ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ FEATURES OF THE MOTIVATION OF SMALL BUSINESS WORKERS

УДК 331.103

Міценко Н.Г.

д.е.н., професор, професор кафедри економіки
Львівський торговельно-економічний
університет

Кліпкова О.І.

к.е.н., доцент кафедри економіки
Львівський торговельно-економічний
університет

У статті розглянуто основні категорії, що формують мотиви для ефективної діяльності на малих підприємствах, окреслено напрями стимулювання мотивації та основні фактори, на які варто звернути увагу під час формування стратегії розвитку підприємства в контексті такого фактора виробництва, як праця. Зазначено п'ять основних мотиваційних чинників, які варто врахувати під час формування системи управління персоналом малих підприємств.

Ключові слова: мотив, стимул, емоційний інтелект, мотивація, малі підприємства.

В статье рассмотрены основные категории, формирующие мотивы для эффективной деятельности на малых предприятиях, определены направления стимулирования мотивации и основные факторы, на которые стоит обратить внимание при формировании стратегии развития пред-

приятия в контексте такого фактора производства, как труд. Указано пять основных мотивационных факторов, которые следует учесть при формировании системы управления персоналом малых предприятий.

Ключевые слова: мотив, стимул, эмоциональный интеллект, мотивация, малые предприятия.

In the article the main categories that form the grounds for efficient operation at small enterprises, outlines areas of motivation and stimulation of the main factors that should look for when shaping development strategy in the context of the factors of production as labor. Indicated five major motivational factors worth considering when forming management staff of small businesses.

Key words: motive, stimulus, emotional intelligence, motivation, small businesses.

Постановка проблеми. Успішність особистості у сьогоденні розумінні – це не тільки квінтенція емоційного та звичайного інтелекту, але й інтегрована величина всього набутого внутрішніми можливостями індивіда, посилена зовнішніми факторами впливу. Важливість внутрішніх компонентів є беззаперечною, вони визначаються знаннями, вміннями, досвідом та здатностями їх застосовувати, передбачають основу для створення комунікаційних ланцюжків усередині суспільних груп, дають можливість відчувати та реагувати на дії інших членів суспільства. До одних із найважливіших внутрішніх факторів впливу належать мотиваційні чинники.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню мотивації досягнення присвячено багато праць як вітчизняних учених, таких як В. Асєєв, І. Алтуніна, В. Бажанюк, С. Занюк, Є. Ільїн, А. Леонтьєв, Б. Шаповалов та інші, так і зарубіжних, таких як Н. Ах, К. Левін, Д. Макклеланд, А. Маслоу, Х. Хекхаузен та інші.

Постановка завдання. Метою статті є поглиблене вивчення мотивації на малому підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Детермінанти зовнішнього впливу коригують поведінку, визначають потенційні можливості та загрози, тобто формують так званий «коридор суспільних можливостей» індивіда та набувають об'єктивного та суб'єктивного характеру. Об'єктивні – зумовлені загальносуспільними нормами та правилами, системними особливостями та законами розвитку суспільства. Суб'єктивні – залежать від міжособистісних комунікацій всередині колективу, ієрархії у суспільстві та ін. Детермінанти внутрішнього впливу вагомі, важко прогнозовані та невизначені, їх вплив знаходиться на межі психологічних та поведінкових особливостей індивіда.

Нетривіальність понять «мотивація» та «стимулювання» визначається їх змістовним наповненням та сукупністю дієвих засобів впливу.

Психологи Н.І. Козлов, А. Рапопорт визначали мотив як внутрішнє спонукання до дії на основі особистого інтересу. Три ключових слова задають зміст поняття мотив, це – «спонукання», «внутрішнє» і «особисте».

Мотив – це не страхи, не прагнення, не те, що відвертає. Мотив – це прагнення, це завжди спонукання. Тобто мотив – це позитивна категорія, що діє на основі конструктивних моментів поведінки індивіда.

Мотив завжди формується у внутрішньому середовищі людини і визначається особливостями її особистості. Безособистісні дії не можуть вважатися мотивами. Мотив завжди має індивідуальний характер [1].

За однією дією можуть стояти одночасно кілька мотивів, одні з них можуть бути цілком усвідомленими, інші – погано, а то і зовсім несвідомими. Частіше усвідомлюються і пред'являються оточуючим мотиви більш соціально прийнятні, проте буває і навпаки, коли люди через ті чи інші причини свої мотиви представляють у більш невідомому світлі, ніж це є насправді. Соціально прийнятні мотиви є більш зрозумілими широким масам і не викликають супротиву.

З погляду етики, мотив – це внутрішня рушійна сила, що визначає поведінку людини, її вчинки та дії. Він пов'язаний із виконанням основних культурних, соціальних та життєвих потреб людей. Мотивами можуть виступати цінності, потреби, емоції, інтереси, думки, схильності конкретної особистості. Мотиви пов'язані з потребами, адже останні реалізуються через діяльність та поведінку. Мотивами можуть бути потреби і бажання,

почуття, думки, пріоритети особистості. Мотивами можуть виступати не самі потреби, а й усвідомлена необхідність у їх задоволенні. Неусвідомлені потреби є стимулами вчинків, але не можуть бути їх мотивами. На відміну від потреб, мотиви мають активну спрямованість. Тому потреби реалізуються і конкретизуються через мотиви [2].

Х. Хекхаузен вважає, що мотивація досягнення – це спроба підвищити або зберегти максимально високими можливості людини у всіх видах діяльності, до яких можуть бути використані критерії успішності і де виконання схожої діяльності може привести або до успіху, або до невдачі [3]. Він виділив основні моменти у формуванні мотивації працівника:

1. Знання власної мотивації допомагає пришвидшити процес досягнення цілей.

2. Якщо мотивація надходить від інших суб'єктів, то це зовнішня мотивація.

3. Якщо індивід здатний переконати, надихнути та спонукнути себе до дій самостійно, та таку мотивацію слід вважати внутрішньою.

4. Також виділяють мотивацію «до»: це коли людина уявляє яскраві образи, де її ціль досягнута. Нею рухає вперед саме омріяний образ, де все добре. Та мотивацію «від»: коли людина дуже детально уявляє негативні наслідки від недосягнення очікуваних результатів.

Постіндустріальне суспільство нині потребує формування чи орієнтації мотивації. Традиційні підходи до категорії мотивації визначали потребу у її формуванні і базувалися на можливостях використання позитивних та негативних мотивуючих чинників, що надавали короточасного ефекту. В умовах сьогодення набуває важливості система забезпечення відповідності мотиваційних чинників особливостям індивіда, тобто як будь-яка концепція розвитку суспільства, теорія мотивації повинна визначатися особистісним підходом, що забезпечує ефект на довгострокову перспективу і стимулює формування в особистості «любви», «прив'язаності» до виконуваної роботи. Таким чином формується «корпоративний дух», що вважається однією із найдієвіших конкурентних переваг у сучасному висококонкурентному економічному просторі.

Але є відмінність мотивації у малому та великому бізнесі. Корпоративний дух «тім білдінг» – засоби формування мотивації масштабних підприємств, у малому бізнесі вирішальним чинником є матеріальна мотивація. Головне в малому бізнесі – відчуття «смак грошей», а гроші для багатьох людей є найголовнішим джерелом невичерпної енергії в робочому процесі.

Крім матеріальної зацікавленості, у малому підприємстві визначальним чинником виступає міжособистісний зв'язок – потрібно ставитися до співробітників як до партнерів. Хороший приклад

мотивації співробітників показують ріелторські організації, страхові компанії, підприємства ІТ-індустрії. Vox moving (продаж коробок) іде в минуле, поступаючись продажу сервісів, які, як правило, приносять високий маржинальний дохід [4].

У сфері надання послуг побутує так званий «феномен офіціанта», що підкріплюється формулою: «гроші – витрачений час». Тут під «витраченим часом» розуміють часовий лаг, який займає у людини процес навчання, там – отримання компетенцій, що відносяться до роботи. У офіціанта дивіденди починаються з першого дня – і цей факт слугує мотивацією для багатьох індивідів. Тобто працівники не потребують мотивації кар'єрного зростання через отримання матеріальної винагороди у поточному періоді. Співробітники можуть не виявляти ініціативи, оскільки не бачать перспектив. А те зростання, яке можливе, передбачає збільшення відповідальності, але не обов'язково – збільшення зарплати. Яскравий тому приклад: зростання від менеджера з продажу до керівника відділу продажів: відповідальність співробітника зростає, а зарплата прив'язана вже не до особистого результату, а до результату відділу.

Питання особистих перспектив працівників тісно пов'язане із стратегією кожної окремо взятої компанії. Проблема в тому, що більшість малих підприємств не мають сформованої стратегії ні на 5–10 років, ні на найближчі 5 років. У більшості підприємств, як правило, є плани по обороту на найближчий рік, але практично ні у кого немає стратегії і тактики, як цих показників можна досягти у змінному економічному, політичному та правовому середовищі. Відсутність конкретних цілей у діяльності зумовлює відсутність політики їх досягнення, в тому числі і у сфері мотивації своїх працівників. Як наслідок, співробітники компанії не зіставляють свої особисті цілі з цілями компанії і тому не проводять паралель у тому, що досягнення цілей компанії веде їх і до досягнення своїх власних цілей. У більшості співробітників є проблема з корпоративною етикою: вони не хочуть вкладати в компанію інтелектуальні та матеріальні ресурси, але при цьому хочуть багато від неї отримувати.

Цю дилему можна вирішити шляхом вироблення чіткої стратегії розвитку в розрізі довгострокових та короткострокових цілей, тактичних кроків їх досягнення, визначення ролі кожного працівника у досягненні зазначених результатів у перспективі, розроблення особистих та робочих цілей, і особисті цілі при цьому прив'язати до цілей компанії. При цьому питання мотивації визначатиметься тим, чого прагне кожен окремих співробітник і як він це може отримати за допомогою компанії, частиною якої він є і на результат роботи якої він націлений. Система мотивації повинна бути зрозумілою як для роботодавця, так і для працівника.

Наявність стратегії і тактики розвитку підприємства допоможе створити перспективи для зростання співробітників [5].

Відсутність мотивації у досягненні індивідом своїх цілей визначається ступенем виконання мінімуму роботи, який не спричинить покарання. У кожного працівника мотиваційна структура індивідуальна і залежить від соціального статусу, добробуту, кваліфікації, посади, ціннісних орієнтирів та інших факторів [6]. Аналіз мотиваційних факторів, що визначаються більшістю працівників малих підприємств як пріоритетні, свідчить про таку статистику: (рис. 1).

Мотиви формуються поетапно:

1. Усвідомлення спонукання (сприйняття предметного змісту, способів дії та результату).

2. Прийняття мотиву (співвідношення мотиву із системою особистісних цінностей).

3. Реалізація мотиву (спонукальна функція мотиву поєднується із задоволенням потреби).

Якщо неможливо реалізувати прийнятий мотив, у працівника виникає стан фрустрації, що викликаний наявністю непереборних причин на шляху реалізації мети та розбіжностями реальних обставин та очікувань суб'єкта.

Особистісні та об'єктивні фактори підвищення ефективності роботи співробітників варто агрегувати та розглянути їх у формі комплексних мотиваційних чинників, а саме:

1. Гнучкі винагороди. Малому та середньому бізнесу важко змагатися з великим. Зарплати в малих підприємствах нижчі, ніж у великих компаніях на порівнянних посадах, і вони не завжди білі. Не часто в маленьких компаніях можна бачити і чітку систему бонусів залежно від показників ефективності співробітника. Зате система зарплат більш гнучка, а як

мотивацію власник компанії може запропонувати ключовим співробітникам участь у капіталі. При цьому керівникам малого підприємства було б дуже корисно взяти на озброєння поширену у великих компаніях чітку систему преміювання. Якщо в компанії буде обумовлено, що за підсумками року або за виконання окремих проектів і функцій співробітник отримує премію, то це може виявитися вагомим і стимулюючим аргументом для працівника.

2. Приклад власника. Головною перевагою невеликих компаній є людський фактор. Особисті якості власника дуже важливі для прийняття рішення всіма членами невеликого колективу. І якщо генеральний директор у кризу скоротить зарплату не тільки співробітникам, а й собі, при тому собі більше, ніж іншим, то він допоможе співробітникам не так болісно переносити погіршення умов і заробить собі кредит довіри. Багато співробітників цінують маленькі компанії за неформальну, часто навіть сімейну атмосферу і не промінюють це ні на які високі зарплати у великих організаціях, де діють жорсткі регламенти, які роблять робочу атмосферу більш формальною.

3. Швидкість прийняття кадрових рішень. Без довгих узгоджень підвищити зарплату, зробити для співробітника гнучкий графік роботи, швидко прийняти рішення щодо поточної діяльності – в цьому малий бізнес, безперечно, обганяє великий.

4. Можливості професійного зростання. Мале підприємство дає співробітникам шанс зрозуміти, як працює бізнес, а через якийсь час відкрити свою справу і навіть успішно його вести. Рядовому співробітнику великої компанії навряд чи вдасться побачити всі грані бізнесу компанії, у всякому разі, на це буде потрібно набагато більше часу. Зате під час вступу на роботу він буде чітко знати свої

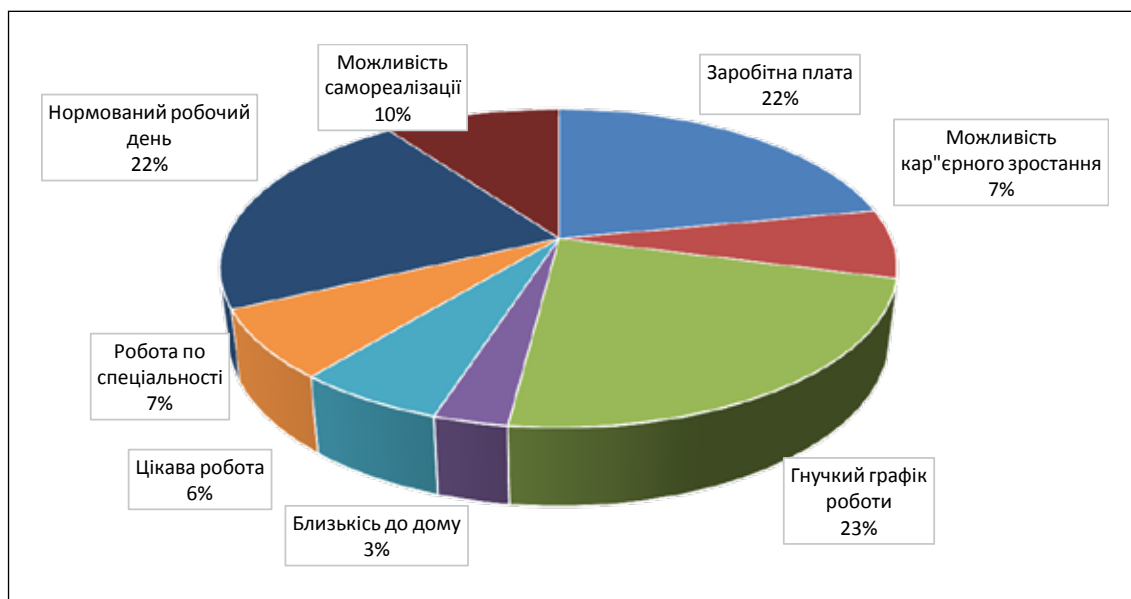


Рис. 1. Основні мотивуючі чинники працівників малих підприємств

кар'єрні перспективи: коли і за яких умов він зможе вийти на наступний щабель. Ці методи малий бізнес теж міг би з успіхом використовувати у себе.

5. Банківські пільги. На відміну від великих компаній, у малому бізнесі співробітники рідко отримують медичну страховку та інші соціальні корпоративні блага. Зате вони можуть отримати кредит на вигідних умовах у банку, де обслуговується їх фірма, або доступ до преміальних банківських продуктів [7].

Крім зазначеного переліку факторів впливу на мотивацію працівників, у малих підприємствах варто враховувати паритет інтенсивності праці та її ціни. Зростаюча інтенсивність праці за сталого доходу може знеохотити працівника до активної діяльності. Неприятливі санітарно-гігієнічні умови на виробництві, незадовільна організація праці та психологічний клімат, недоліки соціально-побутової сфери можуть сформувати таку трудову поведінку, коли працівник згоджується на меншу трудову винагороду, оскільки така інтенсифікація праці є для нього неприйнятною. Неоднозначність залежності між мотивацією та результатами праці породжує управлінську проблему, зокрема, якщо рівень винагороди пов'язувати лише з результатами праці, то це демотивуватиме працівників із нижчими результатами, але які працювали ретельніше, проте винагородження працівника лише за старання нівелює вищу продуктивність інших. Розв'язання проблеми має ситуаційний характер і залежить від великої множини поведінкових організаційних, особистісних та інших чинників.

Висновки з проведеного дослідження. Системи мотивації у великих і малих компаніях сильно різняться. Багато співробітників цінують свої великі компанії за відомий бренд, стабільність, чітко позначені перспективи й умови. Перевагою ж малого бізнесу є можливість отримати безцінний досвід управління, швидко набратися потрібного досвіду, здобути самостійність. Можливостей для мотивації персоналу у малого бізнесу чимало, необхідно тільки грамотно ними скористатися. Таким чином, основним завданням власника малого підприємства є поєднати систему ефективної мотивації з критерієм прибутковості та успішності підприємства, що забезпечить йому додаткову конкурентоспроможність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Психологія : Енциклопедія практичної психології. URL: <http://psychologis.com.ua/motiv.htm>.
2. Етика сьогодні : актуально про етику та мораль. URL: <http://www.etica.in.ua/motiv-yak-ponyattya-etiki/>.

3. Хекхаузен Х. Психология мотивации достижения : [Пер. с англ.] / Х. Хекхаузен. СПб. : Речь, 2001. 238 с.

4. Помощь бизнесу : мотивация персонала в малом бизнесе [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://bishelp.ru/business/personal/motivaciya-personala-v-malom-biznese>.

5. Бойко Ю. Мотивация персонала в малом и среднем бизнесе / Ю. Бойко // Журнал HRMagazin. URL: http://www.hrm.ua/community/blog/motivaciya_personala/1260.html.

6. Кліпкова О. І. Дослідження мотиваційного процесу в аспектах формування креативного потенціалу працівників підприємств / О. І. Кліпкова // Європейські перспективи : наук.-практ. журнал. К.: Юнеско, 2014. № 2. С. 192–196.

7. Солнцев М. Пять стимулов для сотрудников малых и средних предприятий / М. Солнцев // Газета «Ведомости», 2015. URL: <https://www.vedomosti.ru/opinion/blogs/2015/09/11/608340-pyat-stimulov-dlya-sotrudnikov-malih-i-srednih-predpriyatii>.

REFERENCES:

1. Psykholohis : Entsyklopediia praktychnoi psykholohii [Psychology: Encyclopedia of practical psychology] URL: <http://psychologis.com.ua/motiv.htm> (in Ukrainian).

2. Etyka sohodni : aktualno pro etyku ta moral [Ethics today: actual ethics and morality] URL: <http://www.etica.in.ua/motiv-yak-ponyattya-etiki/> (in Ukrainian).

3. Khekkhauzen Kh. (2001) Psykholohiya motyvatsyy dostyzhennya [Psychology of achievement motivation]. SPb. : Rech, 2001. 238 p. (in Russian)

4. Pomoshch byzneseu : motyvatsiya personala v malom byznese [Assistance to business: staff motivation in small business] URL: <http://bishelp.ru/business/personal/motivaciya-personala-v-malom-biznese> (in Russian).

5. Boiko Yu. Motyvatsiya personala v malom y srednem byznese [Motivation of staff in small and medium business]. Zhurnal HRMagazin URL: http://www.hrm.ua/community/blog/motivaciya_personala/1260.html (in Ukrainian).

6. Klipkova O.I. (2014) Doslidzhennia motyvatsiinoho protsesu v aspektakh formuvannia kreatyvnoho potentsialu pratsivnykiv pidpriemstv [Investigation of the motivational process in aspects of creating creative potential of enterprise workers]. Yevropeyski perspektyvy : nauk.-prakt. zhurnal. K.: "Iunesko", № 2. pp. 192–196. (in Ukrainian).

7. Solntsev M. (2015) Piat stymulov dlia sotrudnykov malikh y srednykh predpriyatyi [Five incentives for employees of small and medium enterprises]. Hazeta "Vedomosti". URL: <https://www.vedomosti.ru/opinion/blogs/2015/09/11/608340-pyat-stimulov-dlya-sotrudnikov-malih-i-srednih-predpriyatii> (in Russian).

Mitsenko N.G.Candidate of Economic Sciences,
Professor, Professor of Economics
Lviv Trade and Economic University**Klipkova O.I.**Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics
Lviv Trade and Economic University**FEATURES OF THE MOTIVATION OF SMALL BUSINESS WORKERS**

The article deals with the main categories that form the motives for effective activity at small enterprises. It is determined that motives are generated only by a positive view of the development of events. Characterized by the determinants of external and internal influence on the motivation of the individual. The key points to be taken into account when analyzing the motives of an employee. The article focuses on the specifics of the motivation of small enterprises. The “waiter phenomenon” is distinguished, which hinders the career development factor as the main motivator for young people.

On the basis of personal data of employees of small businesses, a priority factors that determine their need and desire to work.

The attention to phasing motivation – of knowing the motive for its implementation. Detected problem of frustration as one of the obstacles to use motivation to achieve their aims by achieving organizational goals.

Directions outlined stimulate motivation and the main factors that should look for when shaping development strategy in the context of the factors of production as labor.

There are five main motivational factors that should be taken into account when forming the system of personnel management of small enterprises: flexible rewards, owner's example, bank privileges, speed of personnel decision making and peculiarities of professional growth.

The features and complexity of decision-making in various forms of Conduct, which leads to situational decisions.

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ STATE REGULATION OF INNOVATIVE ACTIVITY IN UKRAINE

УДК 330.341

Молчанова Т.В.

студент

Миколаївський національний аграрний університет

Шелянська Ю.О.

студент

Миколаївський національний аграрний університет

Баришевська І.В.

к.е.н., доцент

Миколаївський національний аграрний університет

У статті проаналізовано принципи державної інноваційної політики, пріоритетні напрями державної підтримки наукового забезпечення. Визначено основні законодавчі акти регулювання інноваційної діяльності, сучасний стан інвестиційно-інноваційної діяльності в Україні. З'ясовано пріоритетні напрями інноваційної діяльності та джерела її фінансування, також визначено методи державного регулювання цих процесів. Розвиток інноваційної діяльності є необхідною умовою модернізації економіки, але вимагає значних інвестицій. З огляду на умови економічної кризи, порушення фінансово-кредитної системи та врахування браку вільних фінансових ресурсів, вивчення проблем у цій галузі та пошук шляхів їх вирішення є дуже актуальними.

Ключові слова: регулювання, інновація, інноваційна діяльність.

В статье проанализированы принципы государственной инновационной политики, приоритетные направления государственной поддержки научного обеспечения. Определены основные законодательные акты регулирования инновационной деятельности, современное состояние инвестиционно-инновационной деятельности в Украине. Выявлены приоритетные направления инновационной деятельности и источники ее финансирования, а также определены

методы государственного регулирования этих процессов. Развитие инновационной деятельности является необходимым условием модернизации экономики, но требует значительных инвестиций. Но, учитывая условия экономического кризиса, нарушения финансово-кредитной системы и учета нехватки свободных финансовых ресурсов, изучение проблем в этой области и поиск путей их решения являются очень актуальными

Ключевые слова: регулирование, инновация, инновационная деятельность.

The principles of state innovation policy, priority directions of state support of scientific support are analyzed. Determined the main legislative acts regulating innovation activities, the current state of investment and innovation activities in Ukraine. Find out the priority directions of innovation activity and sources of its financing, as well as the methods of state regulation of these processes. The development of innovation is a prerequisite for modernizing the economy, but requires significant investment. Given the conditions of the economic crisis, the violation of the financial and credit system and the lack of available financial resources, the study of problems in this area and the search for solutions to them are very relevant

Key words: regulation, innovation, innovative activity.

Постановка проблеми. Ефективність державної інноваційної політики є однією з умов успішного впровадження інвестиційно-інноваційної моделі вдосконалення національної економіки.

Формування в Україні сучасної системи державного регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності дає змогу вийти на новий технологічний та економічний рівень, підвищити конкурентоспроможність вітчизняного виробника для забезпечення стабільної зайнятості населення та для створення країни зі стабільним добробутом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств розглядалися у працях багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців, таких як Ю. Великий, Ю. Вербицька, І. Дашкевська, І. Дем'яненко, М. Денисенко, І. Знаменський, О. Ковалюк, В. Козик, М. Крупко, О. Кузьмін, О. Лапко, В. Олександрова та ін., але, зважаючи на умови економічної кризи, розлад фінансово-кредитної системи, дослідження проблем такого напрямку потребують додаткового дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз сучасної ситуації державного регулювання інноваційної діяльності в Україні, розгляд основної законодавчо-нормативної бази та органів державного регулювання.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Головною метою державної інноваційної політики в Україні є створення соціально-економічних, організаційних і правових умов для ефективного впровадження, розвитку й використання науково-технічного потенціалу країни, забезпечення впровадження сучасних екологічно чистих, безпечних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, виробництва та реалізації нових видів конкурентоздатної продукції.

Державне регулювання інноваційної діяльності здійснюється шляхом:

- реалізації державної політики щодо інвестицій та управління національними проектами;
- реалізації національних проектів;
- створення нормативно-правової бази для підтримки і симулювання інноваційної діяльності;
- розроблення національної інноваційної системи аналізу та узагальнення міжнародного досвіду у правовому регулюванні інновацій;
- стимулювання комерційних банків та інших фінансово-кредитних установ, що кредитують виконання інноваційних проектів;
- встановлення пільгового оподаткування суб'єктів інноваційної діяльності;
- впровадження заходів щодо покращення інвестиційного іміджу України та підтримки розвитку інвестиційних регіонів України [1].

Державне регулювання інноваційної діяльності становить собою систему заходів законодавчого, виконавчого та контролюючого характеру, які спрямовані на забезпечення інноваційної безпеки, функціонування і розвитку вітчизняної інноваційної інфраструктури, налагодження тісної взаємодії підприємств із науковими установами, підвищення рівня комерціалізації результатів наукових досліджень, зменшення інноваційних ризиків підприємств тощо [2].

Державне регулювання у сфері інноваційної діяльності здійснюється ВРУ, органами місцевого самоврядування, КМУ, Міністерством освіти і науки України як спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади у сфері інноваційної діяльності, місцевими державними адміністраціями, виконавчими органами місцевого самоврядування у межах їхніх повноважень.

Основними законодавчими актами, регулювання інноваційної діяльності в Україні згідно з органами державної влади є:

1. Повноваження Верховної Ради України та органів місцевого самоврядування у сфері інноваційної діяльності – ст. 7 Закону України «Про інноваційну діяльність».

2. Повноваження Кабінету Міністрів України у сфері інноваційної діяльності – ст. 8 Закону України «Про інноваційну діяльність».

3. Повноваження спеціально уповноваженого центрального органу виконавчої влади у сфері інноваційної діяльності та інших центральних органів виконавчої влади – ст. 9 Закону України «Про інноваційну діяльність» [3].

Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 10 вересня 2012 р. схвалено Концепцію реформування державної політики в інноваційній сфері, метою якої є удосконалення системи державного регулювання в інноваційній сфері, зокрема визначення концептуальних засад такого регулювання. Концепція визначає пріоритетні цілі та напрями реформування системи державного регулювання в інноваційній сфері та визначає очікувані результати від її реалізації.

Крім того, є ще низка законів, підзаконних актів, указів Президента України, постанов Кабінету Міністрів України, інших нормативних та організаційно-розпорядчих документів, які стосуються інвестиційно-інноваційних процесів та їх реалізації на території України, тим не менше, це не знімає гостру потребу вивчення та дослідження питань побудови національної інноваційної системи, збільшення інвестування в наукові розробки та програми розвитку інноваційної інфраструктури, удосконалення процесів підготовки потрібних наукових кадрів та досвідчених робітників [4].

Загальну класифікацію інвестиційно-інноваційної діяльності наведено на рисунку 1, згідно з

яким інвестиційна діяльність поділяється за формою здійснення та за формою прояву.

У Законі України «Про інноваційну діяльність» передбачено такі джерела фінансування:

- кошти державного бюджету України;
- кошти місцевих бюджетів;
- власні кошти спеціалізованих державних і комунальних інноваційних фінансово-кредитних установ;
- власні чи запозичені кошти суб'єктів інноваційної діяльності;
- кошти інвестиції будь-яких фізичних і юридичних осіб;
- інші джерела, не заборонені законодавством України [4].

Незважаючи на значний пакет законодавчих та нормативних актів, українське законодавство про інноваційну діяльність має багато недоліків, найбільш важливим із яких є несистематичний характер, що є результатом відсутності єдиного підходу держави до розвитку інновацій, тобто закони не доповнюють одна одну. Можна виділити основні проблеми державного регулювання інноваційної діяльності:

- низький рівень інновацій та виконавчої культури, невиконання законів;
- відсутність узгодженої діяльності державних органів, спрямованої на інноваційний розвиток країни;
- відсутність інтегрованого застосування механізмів державного впливу (фінансового, кредитного, податкового та ін.) для досягнення інноваційних пріоритетів;
- суперечливість законодавства у сфері інтелектуальної власності з міжнародно-правовими нормами;
- нерозвиненість інноваційної інфраструктури (науково-дослідні університети, технологічні парки, наукові парки, високотехнологічні інноваційні підприємства);
- відсутність мотиваційного механізму переходу реального сектору економіки на інноваційний спосіб розвитку;
- низький рівень інноваційної діяльності, зокрема малого та середнього інноваційного підприємництва [6].

Для вирішення цих проблем уряд України розпочав Інноваційну раду, тимчасовий дорадчий орган Кабінету Міністрів України, який займався вивченням проблемних питань в інноваційній сфері та розробленням і впровадженням інноваційних реформ. У 2018 році вперше за багато років виділено кошти на цільову підтримку інновацій, які підуть, зокрема, на розвиток стартапів, – 450 млн гривень.

Одним із найважливіших чинників розвитку інноваційної діяльності є саме державне фінансування,

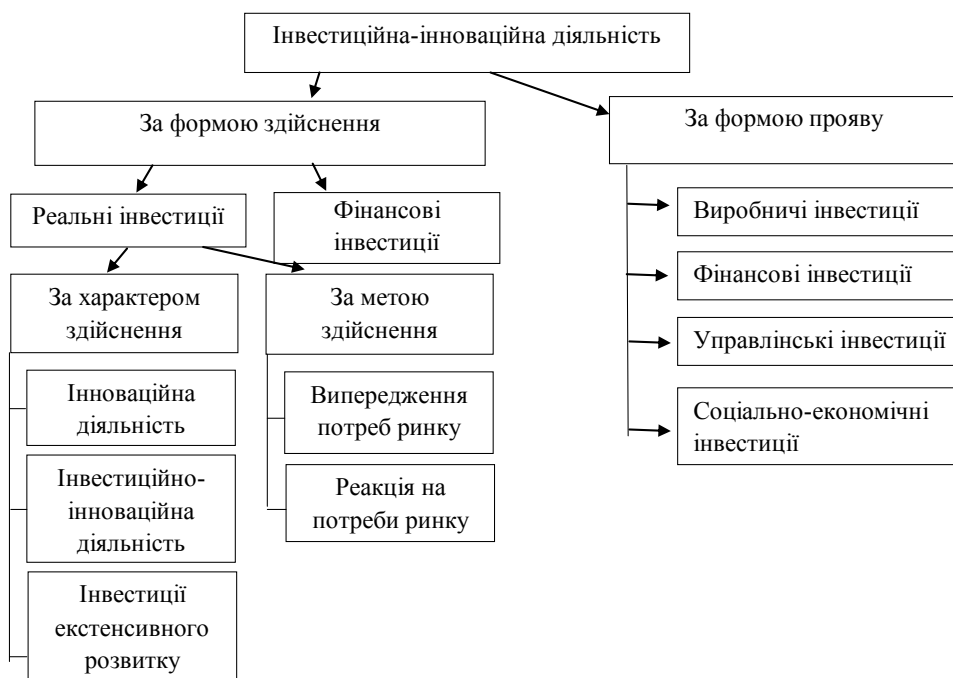


Рис. 1. Класифікація інвестиційно-інноваційної діяльності [5]

але в сучасних умовах основним джерелом фінансування є власні кошти підприємств та організацій.

Найбільш важливими серед факторів, що стримують інноваційно-інвестиційну діяльність в Україні, є також недостатня кількість власних коштів; великі витрати на нововведення; недостатня фінансова підтримка держави; високий рівень економічного ризику; недосконалість законодавчої бази; тривалий термін окупності інновацій; відсутність коштів у замовників; відсутність кваліфікованого персоналу; складності в налагодженні кооперації з іншими підприємствами і науковими організаціями; недостатня інформація про ринки збуту; недостатня інформація про нові технології; відсутність попиту на інноваційну продукцію; несприйнятливості підприємств до нововведень.

Для вибору найефективніших форм і методів інноваційної активності підприємств та організацій потрібен дієвий науково обґрунтований підхід, який містив би формулювання мети і вибір стратегії, підготовку інноваційних проектів, управління проектами та ризиками, персоналом, створенням, освоєнням і якістю нової техніки, оцінку ефективності інновацій.

Розвиток інноваційного підприємництва безпосередньо залежить від розвиненості інноваційної інфраструктури, що включає сукупність організацій та інституцій, які, використовуючи новітні досягнення науки, техніки й інформаційних технологій, продукують нові ідеї, забезпечують організаційні, економічні та інформаційні умови освоєння інновацій, сприяють структурній перебудові економіки, оновленню номенклатури продукції,

що випускається, створенню нових робочих місць, примноженню науково-технічного потенціалу [6].

Інноваційна діяльність в Україні характеризується певними позитивними абсолютними показниками, але це розвивається дуже повільно. Для досягнення інноваційного економічного ефекту потрібно мати взаємозалежну, державну систему, здатну зробити інновації вигідною, зручною та мінімально ризикованою для довгострокових капітальних вкладень.

Все це можливо, якщо виконувати певні завдання, такі як:

- використання різних моделей інновацій залежно від конкретних сфер господарської діяльності;
- покращення інвестиційного клімату в Україні шляхом стимулювання інвестиційних процесів (звільнення від оподаткування інвестиційних витрат);
- контроль обсягу еміграційних наукових кадрів, які отримали освіту за рахунок державного бюджету;
- запровадження жорсткого контролю за належним використанням бюджетних коштів;
- вдосконалення чинного законодавства, яке регулює інновації [7].

Висновки з проведеного дослідження. Проведене дослідження щодо державного регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності дало змогу дійти висновку, що державна інноваційна політика має ґрунтуватися на чітких економічних механізмах, а інноваційний складник економіки має зростати, тому всебічна підтримка інновацій-

ної активності має стати пріоритетом на всіх державних рівнях. Стабільність і системність у побудові та створенні умов для розвитку інноваційної діяльності сприятиме залученню інвестицій та заохочуватиме вітчизняних підприємців упроваджувати новації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Конституція України № 254к/96-ВР від 28.06.1996. URL: [//www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua).
2. Господарський кодекс України № 436-IV від 16.01.2003 р. URL: [//www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua).
3. Податковий кодекс України № 2755-V від 02.12.2010 р. URL: [//www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua).
4. Закон України «Про інвестиційну діяльність» № 1560-XII від 18.09.1991 р. URL: www.zakon.rada.gov.ua.
5. Баришевська І.В. Механізми державного регулювання аграрного сектору економіки України / І.В. Баришевська // Регіональна бізнес-економіка та управління. 2011. № 1(29). С. 67–73.
6. Сіренко Н.М. Управління стратегією інноваційного розвитку аграрного сектора економіки України : монографія / Н. М. Сіренко. Миколаїв, 2010. 416 с.
7. Великий Ю.В. Проблеми інноваційного розвитку України / Ю.В. Великий // Науковий вісник ЧДІЕУ. 2011. № 2 (10).

REFERENCES:

1. The Constitution of Ukraine № 254к / 96 of June 28, 1996. URL: [//www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua).
2. Commercial Code of Ukraine № 436-IV of January 16, 2003. URL: [//www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua).
3. The Tax Code of Ukraine № 2755-V dated 02.12.2010. URL: [//www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua).
4. Law of Ukraine "On Investment Activity" № 1560-XII of 18.09.1991. URL: [//www.zakon.rada.gov.ua](http://www.zakon.rada.gov.ua).
5. Baryshevskaya I.V. Mechanisms of State Regulation of the Agrarian Sector of Ukraine's Economy / I.V. Baryshevskaya // Regional Business Economics and Management. 2011. No. 1 (29). P. 67–73.
6. Sirenko N. M. Management of the Strategy of Innovative Development of the Agrarian Sector of the Economy of Ukraine: monograph / N. M. Sirenko. Nikolaev, 2010. 416 p.
7. Veliky Y.V. Problems of Innovative Development of Ukraine / Y. V. Veliky // Scientific Bulletin of the Institute of Chemistry. 2011. No. 2 (10).

Molchanova T.V.

Student

Mykolaiv National Agrarian University

Selyanska Yu.O.

Student

Mykolaiv National Agrarian University

Baryshevskaya I.V.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Mykolaiv National Agrarian University

STATE REGULATION OF INNOVATIVE ACTIVITY IN UKRAINE

In the analysis, the current state of investment and innovative activity in Ukraine, the priorities of innovations and sources of its financing were determined, as well as certain methods of state regulation of these processes. State innovation policy should be based on clear economic mechanisms, and the innovative component of the economy should increase, so complete support of innovations should be a priority at all levels of government. Innovation policy is also based on creating a favourable investment climate and the formation of effective structures for its implementation and the establishment of an effective mechanism of interaction between them. Regulating of innovative activity by state authorities enables to increase the efficiency of introduction of innovations at enterprises, to improve the efficiency of innovative processes, which will lead to activation of innovative activity and the increase of the general level of economic development of the country. Stability, sustainability and the creation of conditions for the development of innovation will help to raise investment and encourage domestic entrepreneurs to innovate. State regulation of innovation activity is aimed at ensuring innovation safety, functioning and development of domestic innovation infrastructure, establishing close cooperation between enterprises and scientific institutions, increasing the level of commercialization of scientific research results, reducing the innovation risks of enterprises, etc. Through state interference in the innovation sphere, the government ensures a balance of industrial policy and enhancement of the state's innovative activity. The regulation of innovation activity is carried out in parallel with the regulation of industry and existing production. It requires the development of a new innovative mechanism, which will be constantly improved according to market changes and supported by the state. The formation of innovative infrastructure in Ukraine is still being restructured unsystematically – there are those infrastructure objects that have been inherited from the past. Effective cooperation and interaction of scientific institutions, universities, local governments, and production will stimulate the development of innovative infrastructure. During the formation of the strategy of innovative development, it is necessary to take into account the processes that ensure innovative activities in conditions of modern globalization challenges. Innovation development is a prerequisite for modernizing the economy, but it requires significant investment. Given the conditions of the economic crisis, the violation of the financial and credit system and the lack of available financial resources, the study of problems in this industry and their search for solutions are very important.

УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВИМ КОМПЛЕКСОМ ПІДПРИЄМСТВА:
ПОНЯТТЯ, ПРИНЦИПИ, МЕТОДИMANAGEMENT OF MARKETING COMPLEX OF ENTERPRISE:
THE CONCEPT, PRINCIPLES, METHODS

УДК 339.138:528.9

Москаленко В.А.

к.е.н., доцент кафедри маркетингу,
PR-технологій та логістики
Чернігівський національний
технологічний університет
Летошко К.А.
студентка
Чернігівський національний
технологічний університет

Стаття присвячена питанню вивчення управління маркетинговим комплексом підприємства за видом діяльності «виробництво». Проаналізовані головні поняття з управління підприємством. Досліджені основні принципи та методи управління маркетинговим комплексом підприємства. На прикладі окремого підприємства розкрито найважливіші елементи маркетингу. Запропоновані стратегії розвитку управління маркетинговим комплексом підприємства.

Ключові слова: управління, стратегія, управління маркетингом, маркетинговий комплекс, елементи маркетингу.

Стаття посвящена вопросу изучения управления маркетинговым комплексом предприятия по виду деятельности «производство». Сделан анализ главных определений по управлению предприятием. Исследованы основные принципы и методы управления маркетинговым комплексом предприятия.

На примере отдельного предприятия раскрыты важнейшие элементы маркетинга. Предложены стратегии развития управления маркетинговым комплексом предприятия.

Ключевые слова: управление, стратегия, управление маркетингом, маркетинговый комплекс, элементы маркетинга.

The article is devoted to the study of the management of the marketing complex of the enterprise by type of activity "production". The main concepts of enterprise management are analysed. The basic principles and methods of management of the marketing complex of the enterprise are investigated. An example of an individual company discloses the most important elements of marketing. The strategies of development of management of marketing complex of the enterprise are offered.

Key words: management, strategy, marketing management, marketing complex, marketing elements.

Постановка проблеми. Запровадження маркетингу в Україні набуває все більшого поширення, але повною мірою ще не використовує всі форми управління маркетинговою діяльністю та виконується хаотично, недостатньо кваліфікованими фахівцями. Саме тому необхідно здійснювати впровадження управління маркетинговим комплексом підприємства, яке створювало би передумови для забезпечення конкурентоспроможності підприємства та стабільності умов господарювання. Незважаючи на всеосяжність теоретичних розробок в організації та управлінні маркетингом в усіх сферах господарювання, завжди залишаються невичерпаними проблеми впровадження та використання його основних елементів, у тому числі і на підприємствах з виробництва спортивного обладнання. Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління маркетинговою діяльністю висвітлено в працях таких учених, як: І.А. Гоголь, М.І. Лобанов, О.М. Маклакова, М.Й. Малік, О.Ю. Могилевська, О.М. Онищенко, В.В. Писаренко, П.Т. Саблук, М.П. Сахацький, М.Ф. Соловйов, В.В. Юрчишин.

Формулювання цілей статті. Метою статті є аналіз процесу управління маркетинговим комплексом підприємств із виробництва спортивного обладнання, формулювання стратегій удосконалення управління, обґрунтування необхідності створення служби маркетингу як важливого елементу функціонування підприємства.

Виклад основного матеріалу. Останнім часом зростає роль процесу управління маркетинго-

вим комплексом підприємства, саме тому постає питання вжиття вищим керівництвом фірми заходів, спрямованих на його впровадження. Управління маркетингом на підприємстві – це широкий комплекс заходів стратегічного й тактичного характеру, націлених на ефективне здійснення ринкової діяльності підприємства та досягнення його основної мети – задоволення потреб споживачів товарів і послуг та отримання на цій основі найбільшого прибутку [1, с. 10].

Чинниками, що сильно впливають на управління маркетинговою діяльністю, є віковий склад працівників, рівень їхньої освіти, матеріальне та моральне стимулювання, що позначається на ставленні до роботи. Кожна з локальних груп має специфічні потреби, які повинні враховуватися в практиці розроблення маркетингових планів.

Для ефективного управління маркетингом на підприємстві необхідне таке: [4, с. 30]:

- надійна, достовірна та своєчасна інформація про ринок, структуру і динаміку попиту, вимоги клієнтів тощо;
- адекватна реакція управлінського персоналу на вхідну інформацію щодо змін на ринку;
- створення такого товару, який більш повно задовольнив би потреби ринку, ніж товари конкурентів;
- необхідний вплив на споживачів, їх попит, ринок.

Успішна діяльність підприємства залежить від гнучкості системи управління. Управління, яке не встигає за динамічними змінами всередині підпри-

емства та в зовнішньому середовищі, призводить до «загибелі ідей» і робить підприємство нездатним до пристосування та подальшого розвитку.

Комплекс маркетингу – це сукупність маркетингових засобів (товар, ціна, розподіл, просування), певна структура яких забезпечує досягнення поставленої мети та вирішення маркетингових завдань [3, с. 20].

Основні принципи управління маркетингом на підприємстві можна простежити на рисунку 1 [2, с. 115].

Найважливішими елементами маркетингу є так звані “4P”: product (продукт, товар), price (ціна), place (місце, збут, розподіл), promotion (просування).

Продукт (Product) – це набір виробів і послуг, які фірма пропонує цільовому ринку. Ціна (Price) – грошова сума, яку споживачі повинні сплатити для отримання товару. Дистрибуція (Place) – різноманітна діяльність, завдяки якій товар стає доступним для цільових споживачів. Просування (Promotion) – різноманітна діяльність фірми з розповсюдження відомостей про переваги свого товару і переконання цільових споживачів купувати його.

Для того щоб бути ефективним, комплекс маркетингу має відповідати певним вимогам, які можна простежити на рисунку 2.

Найбільш успішною з розширених трактувань комплексу маркетингу зараз можна назвати кон-

цепцію 7P, в якій до 4P додаються ще 3: People, Process і Physical Evidence [5, с. 161].

Комплекс маркетингу “7P” визнає, що те, що відбувається всередині підприємства, має безпосередній стосунок до маркетингу, отже, крім зовнішнього, не менш важливим є внутрішній маркетинг.

Люди (people) – контингент, що має стосунок до процесу купівлі-продажу. Процес купівлі (process) – те, що пов'язано з діяльністю покупця щодо здійснення вибору товару. Фізичний атрибут (physical evidence) – матеріальний предмет, який може бути для клієнта підтвердженням факту надання послуги.

Відповідно, до підходів моделі маркетингового комплексу можуть включати такі додаткові елементи, як [6, с. 58]:

- упаковка (package);
- купівля (purchase) – не тільки передумови до здійснення покупки, але і наслідки прийняття такого рішення;
- клієнтура (people) – контингент, що має стосунок до процесу купівлі-продажу;
- персонал (personal);
- процес покупки (process) – те, що пов'язано з діяльністю покупця щодо здійснення вибору товару;
- навколишнє середовище (physical premises) – умови, створювані продавцем з метою більш ефективної реалізації свого товару;

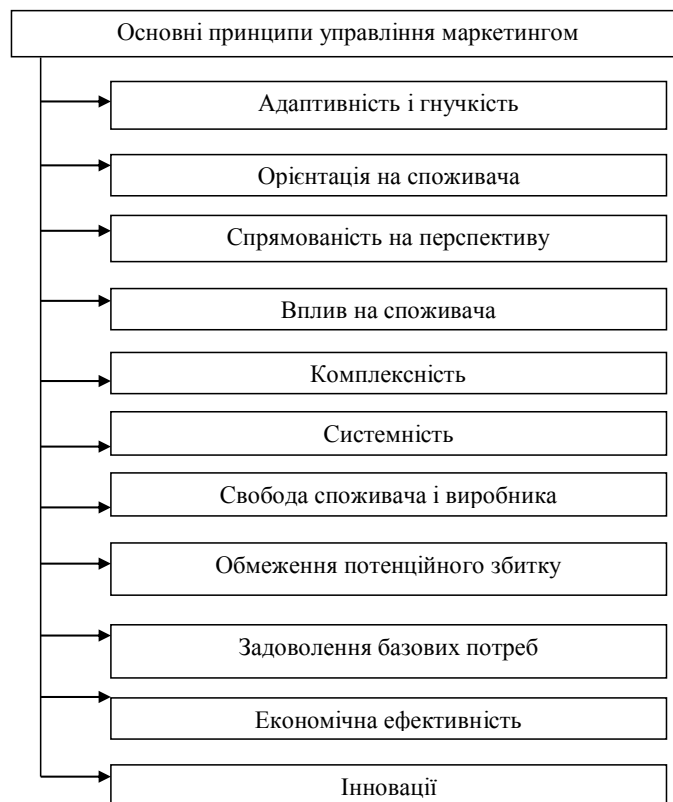


Рис. 1. Основні принципи управління маркетингом на підприємстві

– прибуток (profit) – капітал, отриманий у вигляді доходу щодо вкладених коштів;

– зв'язки з громадськістю (PR), що створюють позитивну репутацію продукту й організації загалом.

Маркетинг допомагає підготувати продукт, доставити його на ринок і розмістити його таким чином, щоб домогтися максимально можливого збуту і максимально можливого відгуку на нього. Маркетинг дає змогу досліджувати потреби ринку в інноваціях, сформувані попит на нові технології, проаналізувати можливості підприємства, виявити потреби покупців і запропонувати саме той інноваційний товар, який матиме попит на ринку [7].

Управління комплексом маркетингу на виробничих підприємствах розглянемо на прикладі ТОВ «Компанія Спорттехніка», що працює у місті Чернігові з 2001 року і використовує свою систему управління маркетинговим комплексом підприємства [8].

Для виготовлення спортивного обладнання підприємство використовує чорні і кольорові метали, деревину, пластмаси, текстильні і шкіряні матеріали.

Ціни за спортивне обладнання в ТОВ «Компанія Спорттехніка» на кожний спортивний інвентар різні. Це зумовлено кількістю деталей, що входять в обладнання, та рівнем робочої сили, витраченої

на його розроблення. Додатково також враховуються витрати, необхідні на перевезення продукції, запобігання від пошкодження під час транспортування та збір обладнання за вподобаннями покупців. Під час встановлення ціни на обладнання здійснюється зіставлення з цінами головних конкурентів.

Обладнання, що виготовляє ТОВ «Компанія Спорттехніка», можна простежити в таблиці 1.

Якщо замовлення здійснюється покупцем на велику суму, підприємство надає систему знижок. Також знижки на продукцію надаються потенційним покупцям, що здійснюють замовлення постійно.

Організація маркетингу на підприємстві здійснюється рекламною дільницею. Вона забезпечує вивчення ринку, розроблення нових продуктів і планування виробництва, постачання і збут, рекламу і стимулювання збуту. Планування здійснюється відділом збуту. ТОВ «Компанія Спорттехніка» здійснює пошук потенційних покупців шляхом участі у виставках. Такі виставки проводяться в Україні, Голландії, Німеччині, а потім покупці укладають довготермінові контракти на продукцію.

Рівень просування продукції на підприємстві добрий: за показниками, 40–45% тренажерів, що виробляє компанія, йдуть за кордон. Зокрема, в Іспанію, Росію, Бельгію, Туреччину, Францію та ін.

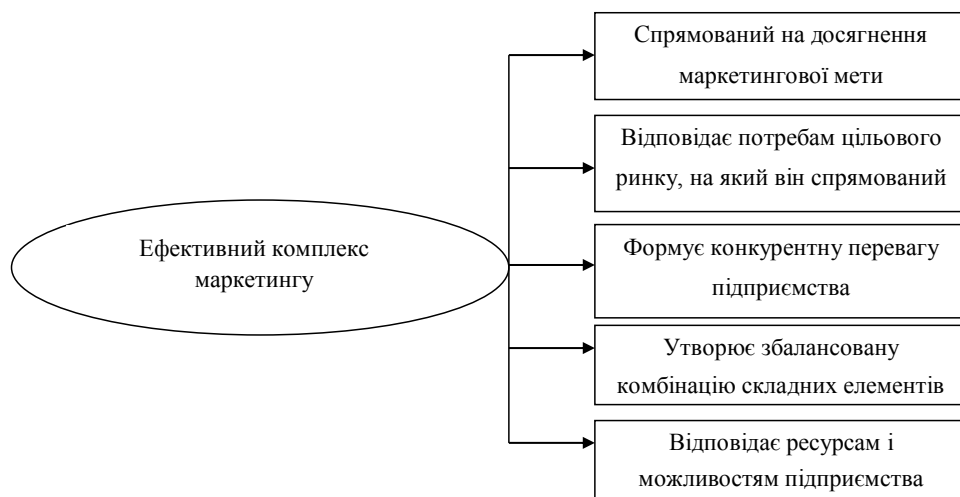


Рис. 2. Вимоги до ефективного комплексу маркетингу підприємства

Таблиця 1

Обладнання ТОВ «Компанія Спорттехніка»

Товарна лінія	Опис товарної лінії
спортивне обладнання для дому та офісу	шведські стінки, навісне обладнання, фітнес-станції, дитячі куточки.
професійне спортивне обладнання для залів	силові тренажери, масажні столи, велотренажери.
вуличне обладнання для занять спортом на відкритому повітрі	арки, альтанки, лавки, огорожі.
дитячі гральні комплекси гімнастичні містечка	гірки, пісочниці, каруселі, гойдалки, тенісний стіл.
аксесуари	ручки для тяг, грифи, гантелі, диски.

Комунікації відіграють важливу роль у господарській діяльності будь-якого підприємства. На підприємстві ТОВ «Компанія Спорттехніка» використовують рекламу групи компаній «Інтер Атлетика» на офіційному сайті ТОВ «Компанія Спорттехніка» <https://interatletika.com/production/>. У газеті «Чернігівські відомості» та по телебаченню (канал «Чернігів», «СТБ») також можна почути інформацію про підприємство.

На підприємстві проводяться семінари та виставки, де надаються спеціальні консультації про користування тим чи іншим спортивним обладнанням, розповідають про корисність його використання, дають можливість самостійно його протестувати та розповідають, з якого матеріалу виготовлене спортивне обладнання

З метою забезпечення раціонального управління доцільно створити свою службу маркетингу – спеціальний підрозділ, головним завданням якого буде:

а) комплексне вивчення ринків і перспектив їх розвитку, виявлення незадоволених потреб у товарах і послугах, пристосування виробництва до вимог споживачів;

б) вивчення діяльності конкурентів, стратегії і тактики їх впливу на покупців (реклами, цінової політики, інших методів конкурентної боротьби), формування попиту і стимулювання збуту, планування і здійснення збутових операцій, забезпечення умов для стійкої реалізації товару; ринкова організація виробництва, науково-дослідних і проектно-конструкторських робіт. Створення такої служби буде сприяти безпосередньому збільшенню покупців, а отже, і збуту товару. Ця служба буде доцільною хоча б тому, що буде досліджувати та враховувати попит самих покупців.

Для забезпечення раціонального управління маркетинговим комплексом підприємства необхідно використовувати низку стратегій:

- стратегії нового розвитку товару;
- стратегії знаходження нових ринків збуту;
- стратегії підвищення обсягів збуту на наявних ринках збуту;
- стратегії вдалої ціни;
- стратегії конкурентоспроможності.

Активізувати маркетингові зусилля можливо завдяки використанню стратегії інтенсифікації зусиль, яка буде сприяти розвитку підприємства, що можна простежити в табл. 2:

Для збільшення кількості покупців на підприємстві доцільно випустити нову лінію обладнання з виробництва бігових доріжок, оскільки підприємство ще не займалося виготовленням бігових доріжок, на відміну від виробництва інших тренажерів, які користуються популярністю. Нову модель доріжок важливо доповнити додатковими корисними аксесуарами, такими як ТВ, стереосистеми, аудіо і відео. Це допоможе під час бігу слухати улюблену музику або дивитися приємне відео.

За часів інновацій вагомим джерелом розвитку будь-якого підприємства є інтернет. Саме тому для успішної діяльності ТОВ «Компанія Спорттехніка» необхідно забезпечити вдосконалення сайту-візитки компанії. Сайт-візитка – це невеликий сайт, що складається всього з декількох сторінок, на яких міститься інформація про компанію, її послуги та ціни, координати та умови співпраці. Як і паперова візитка, такий сайт обов'язково розробляється в стилістиці компанії та містить логотип і слоган підприємства.

Необхідними умовами цього сайту має бути наявність:

- головної сторінки з обов'язковим зазначенням основних напрямів діяльності підприємства;
- розділу «продукція», що містить детальний опис послуг, які надає підприємство;
- цін на обладнання;

Таблиця 2

Стратегія інтенсифікації зусиль підприємства

Стратегія	Шляхи активізації
Стратегія розвитку нового товару	Покращення якості, стилю, іміджу, асортиментної лінії товару (зокрема, використання металу більшої якості, для дітей – збільшення використання казкових персонажів).
Стратегія знаходження нових ринків збуту	Активізація рекламних зусиль (зокрема, використання таких видів реклами, як пряма, поштова, інтернет, ЗМІ); покращення сервісного обслуговування; вдосконалення збутової мережі.
Стратегія підвищення обсягів збуту на наявних ринках	Активізація зусиль на переконанні про збільшення споживання товару (зокрема, вигоди від двох товарів замість одного); активізація зусиль на збільшенні використання товару (зокрема, перелік його корисних властивостей).
Стратегія вдалої ціни	Активізація зусиль на швидкому поверненні коштів, що встановлює ціни таким чином, щоб забезпечити якомога більший прибуток; встановлення святкових знижок на товар.
Стратегія конкурентоспроможності	Активізація зусиль підприємства має сконцентруватися на забезпеченні конкурентних переваг. Такі переваги будуть досягатися на підприємстві завдяки збільшенню частки потенційних покупців і вдалості проведення конкурентної політики

- контактів (телефон, email, icq, мапа проїзду);
- корисних посилань;
- сайту зі статичних сторінок (текст та зображення) що періодично редагуються власником або адміністратором сайту.

Для ознайомлення з продукцією підприємства можна проводити день відкритих дверей. Саме тут присутні можуть ознайомитися зі сферою діяльності підприємства, організацією виробництва, умовами праці та рівнем заробітної плати.

Також необхідно проводити семінари та виставки, де будуть надаватися спеціальні консультації про користування тим чи іншим спортивним обладнанням, розповідатимуть про користь його використання, даватимуть можливість самостійно його протестувати та розповідатимуть, з якого матеріалу виготовлене спортивне обладнання. У день проведення таких виставок можуть надаватися спеціальні знижки на спортивне обладнання.

Висновки. Отже, управління комплексом маркетингу – процес планування і реалізації політики ціноутворення, просування і розвитку ідей, продуктів і послуг, спрямований на здійснення обміну, який задовольняє як окремих осіб, так і фірму. Воно має за мету також розв'язання завдань впливу фірми на рівень і структуру попиту у певний проміжок часу, визначення оптимального співвідношення попиту і пропозиції, щоб фірма досягла поставленої мети. Під час здійснення маркетингової діяльності надзвичайно важливо пам'ятати, що в центрі уваги завжди повинен знаходитися споживач.

Управління маркетингом у господарській діяльності підприємства відіграє важливу роль та потребує обов'язкового застосування для забезпечення успішної діяльності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антипцева О.Ю. Управління маркетингом: навчальний посібник. Харків: УІПА, 2008. 90 с.
2. Балабанова Л.В. Управління маркетинговим потенціалом підприємства: навчальний посібник. Київ: ВД «Професіонал», 2010. 288 с.

3. Гаркавенко С.С. Маркетинг: підручник. Київ: Лібра, 2002. 705 с.

4. Гірченко Т.Д. Маркетинг: навчальний посібник. Київ: ІНКОС, 2007. 255 с.

5. Карпова С.В. Маркетинг, теорія та практика: навчальний посібник. Москва: Видавництво Юрайт, 2015. 408 с.

6. Краус К.М. Управління маркетингом малого торговельного бізнесу: концепції, організація, домінанти розвитку: монографія. Полтава: Дивосвіт, 2013. 162 с.

7. Москаленко В.А. Особливості організації маркетингу в наукомістких галузях. В.А. Москаленко // Економіка та суспільство. 2017. № 13. URL: <http://economyandsociety.in.ua>

8. Inter Atletika: веб-сайт. URL: <https://interatletika.com/production/> (дата звернення 22.11.2018).

REFERENCES:

1. Antypceva O. Ju. (2008) Upravlinnja marketynghom: navchalnyj posibny [Interventional cardiology. Coronarography and stenting]. Kharkiv: UIPA. (in Ukrainian)

2. Balabanova L.V. (2010) Upravlinnja marketynghovym potencialom pidpryemstva: navchalnyj posibnyk. [Interventional cardiology. Coronarography and stenting]. Kyjiv: VD "Profesional". (in Ukrainian)

3. Gharkavenko S.S. (2002) Marketyngh: pidruchnyk. [Interventional cardiology. Coronarography and stenting]. Kyjiv: Libra. (in Ukrainian)

4. Ghirchenko T.D. (2007) Marketyngh: navchalnyj posibnyk. [Interventional cardiology. Coronarography and stenting]. Kyjiv: INKOS. (in Ukrainian)

5. Ghirchenko T.D. (2007) Marketyngh: navchalnyj posibnyk. [Interventional cardiology. Coronarography and stenting]. Kyjiv: INKOS. (in Ukrainian)

6. Karpova S.V. (2015) Marketyngh, teoriya ta praktyka: navchalnyj posibnyk [Interventional cardiology. Coronarography and stenting]. Moskva: Jurajt. (in Russian)

7. Moskalenko V.A. (2017) Osoblyvosti orghanizaciji marketynghu v naukomistkykh ghaluzjakh [Molecular differential diagnostics of brain tumors]. Ekonomika ta suspiljstvo (electronic journal),, no. 13, Available at: <http://economyandsociety.in.ua> (30 November 2018).

8. Inter Atletika: веб-сайт. URL: <https://interatletika.com/production/> (дата звернення 22.11.2018).

Moskalenko V.A.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Marketing,
PR Technologies and Logistics
Chernihiv National University of Technology

Letoshko K.A.

Student
Chernihiv National University of Technology

MANAGEMENT OF MARKETING COMPLEX OF ENTERPRISE: THE CONCEPT, PRINCIPLES, METHODS

Recently, the role of the management process of the marketing complex of the enterprise is growing, which is why the issue of the adoption by the company's top management of measures aimed at its implementation arises. Management of marketing in the enterprise – a wide range of strategic and tactical measures aimed at the effective implementation of market activities of the enterprise and its main goal – to meet the needs of consumers of goods and services and obtain on this basis the greatest profit.

The article considers the main elements of the marketing complex of a production enterprise. Marketing complex is a set of marketing tools (goods, price, distribution, promotion), a certain structure of which ensures the achievement of the set goal and solving of marketing goals. The marketing complex "7P" recognizes what is going on within the enterprise is directly related to marketing, therefore, in addition to external, not less important is internal marketing. The most important marketing elements are the so-called 4P: product, price, place, promotion.

In order to ensure rational management, it is expedient to create its marketing service – a special unit whose main task will be: comprehensive study of markets and their development prospects, identification of dissatisfied needs in products and services, adaptation of production to the requirements of consumers and studying the activities of competitors, strategies and tactics of their impact on buyers (advertising, pricing policies, other methods of competition), the formation of demand and sales promotion, planning and implementation of sales operations, ensuring conditions for a stable sale of goods; market organization of production, research and design work.

Consequently, the management of a marketing complex is the process of planning and implementing a policy of pricing, promoting, and developing ideas, products, and services, aimed at an exchange that satisfies both individuals and firms. It also aims at solving the tasks of the firm's influence on the level and structure of demand in a certain period of time, determining the optimal ratio of demand and supply, so that the firm has achieved its goal. When implementing marketing activities, it is extremely important to remember that the customer must always be at the centre of attention.

Management of marketing in the economic activity of an enterprise plays an important role and needs a mandatory application for ensuring the successful activity of the enterprise.

АНАЛІЗ МОЖЛИВОСТЕЙ УДОСКОНАЛЕННЯ СКЛАДСЬКОЇ ЛОГІСТИКИ НА ЗАСАДАХ РЕІНЖІНІРИНГУ

ANALYSIS OF POSSIBILITIES FOR THE IMPROVEMENT OF WAREHOUSE LOGISTICS ON THE REENGINEERING PRINCIPLES

УДК 05.21:005.932:339.17

Панчук А.С.

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту Харківський національний економічний університет імені С. Кузнеця

Шеврекука С.С.

студентка Харківський національний економічний університет імені С. Кузнеця

У статті авторами проведено аналіз можливостей удосконалення складської логістики за допомогою використання методу ПАТТЕРН. Обґрунтовано переваги проведення реінжинірингу логістичних бізнес-процесів. Запропоновано комплекс заходів щодо удосконалення діяльності за допомогою реінжинірингу логістичного процесу на складі на прикладі торговельного підприємства.

Ключові слова: логістичний бізнес-процес, складська логістика, метод ПАТТЕРН, реінжиніринг логістичних процесів.

В статье авторами проведен анализ возможностей усовершенствования складской логистики с помощью использования метода ПАТТЕРН. Обоснованы преимущества проведения реинжиниринга логистических бизнес-процессов. Предложен ком-

плекс мероприятий по усовершенствованию деятельности с помощью реинжиниринга логистического процесса на складе на примере торгового предприятия.

Ключевые слова: логистический бизнес-процесс, складская логистика, метод паттернов, реинжиниринг логистических процессов.

In the article the authors analyse the possibilities of improving warehouse logistics by using of the PATTERN method. The advantages of logistics business processes reengineering are substantiated. The complex of measures for improvement of activity by means of logistic process reengineering in a warehouse on the example of the trade enterprise is offered.

Key words: logistic business process, warehouse logistics, pattern method, reengineering of logistic processes.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки України особливої гостроти набуває необхідність визначення можливих сфер реалізації підприємницької активності, вдосконалення методів управління підприємствами, спрямованих на забезпечення їхньої прибутковості не лише сьогодні, але й у перспективі. Багато підприємств вважають, що розробки і впровадження реінжинірингу бізнес-процесів нині є передчасними. Об'єктивність такої думки є помилковою, а нездатність керівників та фахівців передбачати таку необхідність може привести до банкрутства підприємств. Успіх підприємства багато в чому залежить від ступеня освоєння методології і методів сучасного менеджменту, а також здатності менеджера – керівника передбачити можливі ситуації на підприємстві і на цій основі змінювати структуру діяльності й управління, проводити реінжиніринг бізнес-процесів, правильно планувати інвестиції та прибуток для досягнення найбільшого ефекту.

Одним із найбільш актуальних питань наукових досліджень у галузі реорганізації торговельних підприємств залишається питання подальшого розвитку бізнес-процесів після реінжинірингу. Складність полягає у здатності підприємства втримати досягнуті процесами кардинальних змін перетворення та довести їх до стабільного зростання. Функціонування бізнес-процесів до та після реінжинірингу суттєво відрізняється, оскільки система працює в абсолютно новому напрямі із зміненними функціональними та вихідними потоками. Перед виконавцями бізнес-процесів стоять нові завдання, і це потребує деякого часу на адаптацію та розуміння.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання можливостей удосконалення складської логістики чи проведення ефективного реінжинірингу логістичних процесів на підприємстві привертають до себе дедалі більшу увагу вчених. Цю проблему досліджують Ю.В. Волинчук [1], О. Гончарова О. [2], Ї.В. Кривов'язюк [3], Р.Р. Ларіна [4] та інші. Практичній реалізації реінжинірингу складської логістики до управління бізнес-процесами, а тим більше його активізації на вітчизняних підприємствах, приділяється дуже мало уваги.

Постановка завдання. Метою дослідження є пошук шляхів удосконалення складської логістики підприємства на засадах реінжинірингу.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Оптимізація логістичних бізнес-процесів передбачає застосування підходу системної інтеграції, який найбільш доцільно реалізувати шляхом використання реінжинірингу, адже це дасть змогу одночасно удосконалити такі підсистеми, як постачання, збут, транспортування та складування. Це створює умови для підвищення надійності логістичної системи підприємства загалом завдяки більш надійному функціонуванню окремих її логістичних бізнес-процесів, забезпечуючи досягнення синергетичного ефекту.

Заходи щодо удосконалення складської логістики на засадах реінжинірингу розроблено для підприємства ТОВ «ІРБИС-АВТО». Фінансування здійснюватиметься за рахунок власних залучених коштів.

З метою удосконалення складської логістики на підприємстві доцільно реструктуризувати орга-

нізаційну структури головного складу впровадженням інжинірингових послуг, адже саме цей захід зможе відобразити миттєву позитивну зворотну реакцію замовників товарів та послуг, а також стати конкурентним бар'єром у вхід до галузі для новачків. Також доцільно автоматизувати складське господарство для підвищення задоволення клієнтів і швидкості робіт комірників щодо відвантаження і прийому товару.

Суб'єктом реалізації цього проекту виступає ТОВ «ІРБИС-АВТО», що функціонує в торговельній галузі промислових компонентів вже понад 10 років та орієнтує свою діяльність на поставку і комплектування продукції технічного призначення, автомобільних запчастин та деталей. Підприємство зацікавлене в підвищенні конкурентоспроможності своєї діяльності, розширенні ринку збуту, впровадженні товарів з урахуванням потреб потенційних покупців шляхом удосконалення складської логістики.

Основною метою реалізації проекту є удосконалення складської логістики шляхом упровадження інжинірингових послуг та автоматизації роботи складу.

З огляду на результати проведеного аналізу можливостей удосконалення складської логістики було встановлено, що для підвищення ефективності підприємства та посилення конкурентних позицій необхідно обрати найбільш пріоритетний захід (завдання) серед усіх можливих: обмін професійним досвідом; проведення тренінгів для спеціалістів; покращення умов праці; розроблення системи матеріального стимулювання; модернізація інтернет-сайту; автоматизація складу; надання інжинірингових послуг; вдосконалення післягарантійного обслуговування.

Для визначення найбільш вагомого заходу для підприємства було побудовано «Дерево цілей підприємства ТОВ «ІРБИС-АВТО».

Аналіз діяльності підприємства дав змогу виділити певне завдання, досягнення якого найбільш вагомим чином вплине на логістичні процеси на складі. Цей аналіз здійснено за допомогою методу ПАТТЕРН. Дерево цілей підприємства наведено на рис. 1

Експертні оцінки та критерії, за якими відбувалася оцінка, наведено у табл. 1, 2, 3 відповідно до рівня цілей.

Детальний розрахунок експертних оцінок та визначення критеріїв, за якими відбувалася оцінка, наведено на прикладі.

Аналіз експертних оцінок на першому рівні цілей доцільно розпочати із визначення вагових коефіцієнти критеріїв, де:

O_1 – критерій № 1 (зростання кількості замовлень за рік);

O_2 – критерій № 2 (зростання чистого прибутку);

> – знак переваги;

= – знак рівноцінності.

Результати експертів:

1-й експерт: $O_2 > O_1$

2-й експерт: $O_2 > O_1$

3-й експерт: $O_2 > O_1$

4-й експерт: $O_1 > O_2$

Далі визначено суму балів за кожним критерієм:

$$O_1 = 1 + 1 + 1 + 2 = 5$$

$$O_2 = 2 + 2 + 2 + 1 = 7$$

На наступному етапі було розраховано вагові коефіцієнти за формулою:



Рис. 1. Дерево цілей щодо удосконалення складської логістики

Таблиця 1

Експертні оцінки на першому рівні цілей

Критерій	V	Експертні оцінки	
		W	
		Удосконалення системи управління персоналом	Удосконалення системи управління збутом
1. Зростання кількості замовлень за рік	0,42	0,42	0,58
2. Зростання чистого прибутку	0,58	0,37	0,63
Коефіцієнт зв'язку (r_{ij})		0,39	0,61

Таблиця 2

Експертні оцінки на другому рівні цілей

Критерій	V	Експертні оцінки			
		W			
		Підвищення кваліфікації персоналу	Підвищення трудової мотивації персоналу	Оптимізація системи збуту	Підвищення якості післяпродажного обслуговування
1. Прибутковість вкладених інвестицій	0,67	0,5	0,5	0,33	0,67
2. Рентабельність операції діяльності	0,33	0,46	0,54	0,37	0,63
Коефіцієнт зв'язку (r_{ij})		0,49	0,51	0,34	0,66

Таблиця 3

Експертні оцінки на третьому рівні цілей

Критерій	V	Експертні оцінки							
		W							
		Обмін професійним досвідом	Проведення тренінгів для спеціалістів	Покращення умов праці	Розробка системи матеріального стимулювання	Модернізація інтернет-сайту	Автоматизація складу	Надання інжинірингових послуг	Вдосконалення післягарантійного обслуговування
1. Рентабельність продажу	0,58	0,54	0,46	0,33	0,67	0,46	0,54	0,67	0,33
2. Збільшення бази клієнтів	0,42	0,37	0,63	0,50	0,50	0,42	0,58	0,67	0,33
Коефіцієнт зв'язку (r_{ij})		0,47	0,53	0,40	0,60	0,44	0,56	0,67	0,33

$$V = \frac{O_i}{\sum O_i}, \quad (1)$$

де $\sum O_i$ – сумарна кількість балів i-го критерію, яку поставив експерт.

$$V_1 = \frac{5}{7+5} = 0,42$$

$$V_2 = \frac{7}{7+5} = 0,58$$

Коефіцієнти вкладу за критерієм № 1 визначено таким чином:

O_1 – удосконалення системи управління персоналом,

O_2 – оптимізація маркетингової діяльності.

Результати експертів:

1-й експерт: $O_2 > O_1$

2-й експерт: $O_2 > O_1$

3-й експерт: $O_1 > O_2$

4-й експерт: $O_2 > O_1$

$$O_1 = 1+1+2+1=5$$

$$O_2 = 2+2+1+2=7$$

$$W_1 = \frac{5}{7+5} = 0,42$$

$$W_2 = \frac{7}{7+5} = 0,58$$

Коефіцієнти вкладу за критерієм № 2:

O_1 – удосконалення системи управління персоналом,

O_2 – оптимізація маркетингової діяльності.

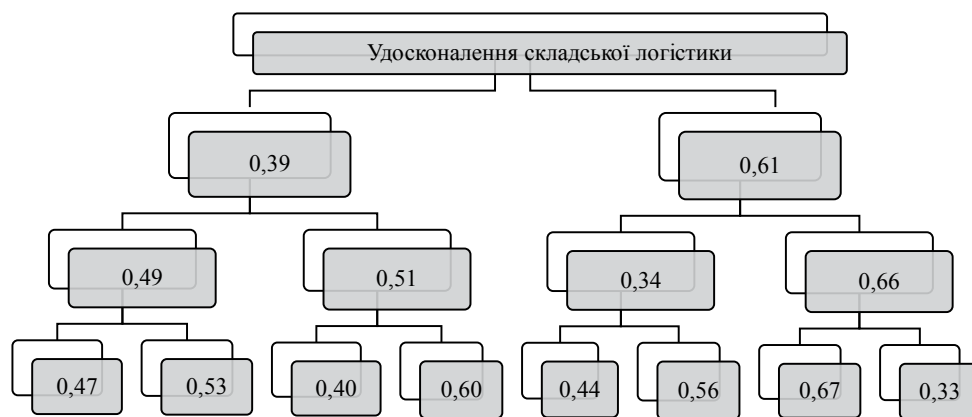


Рис. 2. Дерево цілей із зазначенням коефіцієнтів зв'язку завдань

Результати експертів:

1-й експерт: $O_1 = O_2$

2-й експерт: $O_2 > O_1$

3-й експерт: $O_2 > O_1$

4-й експерт: $O_2 > O_1$

$$O_1 = \left(\frac{2+1}{2} \right) + 1 + 1 + 1 = 4,5$$

$$O_2 = \left(\frac{1+2}{2} \right) + 2 + 2 + 2 = 7,5$$

$$W_1 = \frac{4,5}{4,5 + 7,5} = 0,37$$

$$W_2 = \frac{7,5}{4,5 + 7,5} = 0,63$$

Коефіцієнт зв'язку (R_{ij}) розраховано за формулою:

$$R_{ij} = \sum W * V, \quad (2)$$

$$R_1 = 0,42 * 0,42 + 0,58 * 0,37 = 0,39$$

$$R_2 = 0,42 * 0,58 + 0,58 * 0,63 = 0,61$$

У результаті розрахунків було побудовано «Дерево цілей» з оцінками коефіцієнтів зв'язку завдань, які наведені на рис. 2.

На наступному етапі визначено загальні коефіцієнти зв'язку для кожного заходу третього рівня:

$$R_{1,1,1} = 0,39 \times 0,49 \times 0,47 = 0,09$$

$$R_{1,1,2} = 0,39 \times 0,49 \times 0,53 = 0,10$$

$$R_{1,2,1} = 0,39 \times 0,51 \times 0,40 = 0,08$$

$$R_{1,2,2} = 0,39 \times 0,51 \times 0,60 = 0,12$$

$$R_{2,1,1} = 0,61 \times 0,34 \times 0,44 = 0,09$$

$$R_{2,1,2} = 0,61 \times 0,34 \times 0,56 = 0,12$$

$$R_{2,2,1} = 0,61 \times 0,66 \times 0,67 = 0,27$$

$$R_{2,2,2} = 0,61 \times 0,66 \times 0,33 = 0,13$$

За методом ПАТТЕРН проаналізовано шляхи удосконалення складської логістики на підприємстві у напрямках удосконалення системи управління персоналом та удосконалення системи управління збутом.

Висновки з проведеного дослідження. Отримані результати щодо удосконалення системи складської логістики свідчать про другорядну необхідність впровадження заходів удосконалення системи управління персоналом.

Найбільш вагомими заходами є реструктуризація організаційної структури головного складу (надання інжинірингових послуг) загальний коефіцієнт дорівнює 0,27, а також автоматизація складського господарства, адже загальний коефіцієнт складає 0,12.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бакута А. Теоретичні основи логістики: минуле та сьогодення / А. Бакута // Економіка. 2012. № 4 (118). С. 3–9.
2. Волинчук Ю. В. Реінжиніринг логістичних бізнес-процесів підприємства / Ю. В. Волинчук // Економічний форум. 2013. № 1. С. 220–224.
3. Гончарова О. Реінжиніринг бізнес-процесів як метод процесного управління / О. Гончарова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. 2013. № 10(151). С. 78–82.
4. Кривов'язюк І.В. Реінжиніринг логістичних бізнес-процесів і систем як основа їх самовдосконалення та розвитку / І.В. Кривов'язюк, Ю.М. Кулик // Економіка: реалії часу. 2013. № 2 (7). С. 87–94.
5. Ларіна Р.Р. Моделювання бізнес-процесів промислового підприємства в напрямку розвитку його логістичного менеджменту / Р. Р. Ларіна, О.Ю. Лук'янова // Економіка та держава. 2013. № 7. С. 17–22.
6. Радін В. Г. Організація логістичного процесу на складі / В. Г. Радін // Управління розвитком. 2014. № 8. С. 138–140.
7. Солodka О. В. Реінжиніринг логістичних бізнес-процесів як спосіб їх вдосконалення / О. В. Солodka // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика. 2010. № 669. С. 317–322.
8. Струнін В.В. Управління бізнес-процесами логістичної системи підприємства / В.В. Струнін, А.В. Гордієнко // Економіка та держава. 2016. № 3. С. 65–66.

9. Хаммер М. Быстрее, лучше, дешевле: Девять методов реинжиниринга бизнес-процессов / М. Хаммер, Л. Хершман. М.: Альпина Паблшер, 2012 г. 340 с.

10. Риндич І. Автоматизація складу як система управління складською логістикою [Електронний ресурс] / І. Риндич. URL: <http://er.nau.edu.ua/bitstream/NAU/18089/1/c%20Риндич.doc>.

REFERENCES:

1. Bakuta A. (2012) Teoretychni osnovy lohistyky: mynule ta sohodennia [Theoretical foundations of logistics: past and present] / A. Bakuta // *Ekonomika*. 2012. № 4 (118). pp. 3–9.

2. Volynchuk Yu. V. (2013) Reinzhyrnyrnh lohistychnykh biznes-protseviv pidpriumstva [Reengineering of logistics business processes of the enterprise]. *Economic forum*. 2013. № 1. pp. 220–224.

3. Honcharova O. (2013) Reinzhyrnyrnh biznes-protseviv yak metod protsevivnoho upravlinnia [Reengineering of business processes as a method of process control]. / *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu imeni Tarasa Shevchenka*. 2013. № 10 (151). pp. 78–82.

4. Kryvoviazuk I. V. (2013) Reinzhyrnyrnh lohistychnykh biznes-protseviv i system yak osnova yikh samodoskonalennia ta rozvytku [Reengineering of logistics business processes and systems as the basis of their self-improvement and development]. / *Ekonomika: realii chasu*. 2013. № 2 (7). pp. 87–94.

5. Larina R. R. (2013) Modeliuvannia biznes-protseviv promyslovoho pidpriumstva v napriamku rozvytku yoho lohistychnoho menedzhmentu [Industrial enterprise business processes modeling towards to its logistics management development direction]. *Ekonomika ta derzhava*. 2013. № 7. pp. 17–22.

6. Radin V.H. (2014) Orhanizatsiia lohistychnoho protseviv na skladi [Organization of the logistics process in the warehouse] / V.H. Radin // *Upravlinnia rozvytkom*. 2014. № 8. pp. 138–140.

7. Solodka O. V. (2010) Reinzhyrnyrnh lohistychnykh biznes-protseviv yak sposib yikh vdoskonalennia [Reengineering logistics business processes as a way to improve them] / O. V. Solodka // *Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnika"*. *Lohistyka*. 2010. № 669. pp. 317–322.

8. Strunin V.V. (2016) Upravlinnia biznes-protseviv lohistychnoi systemy pidpriumstva [Management of business processes of the logistics system of the enterprise] / V.V. Strunin, A. V. Hordiienko // *Ekonomika ta derzhava*. 2016. № 3. pp. 65–66.

9. Hammer M. (2012) Bystree, luchshe, deshevle: Devyat' metodov reinzhiniringa biznes-processov [Faster, better, cheaper: Nine methods for reengineering business processes] / M. Hammer, L. Hershman. М.: Al'pina Pablsher, 2012. 340 p. / (in Russian)

10. Ryndych I. Avtomatyzatsiia skladu yak systema upravlinnia skladskoiu lohistykoiu [Automation warehouse as a warehouse logistics management system] / I. Ryndych. Available at: <http://er.nau.edu.ua/bitstream/NAU/18089/1/c%20Риндич.doc>.

Panchuk A.S.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Enterprise Economics and Management,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Shevrekuka S.S.

Student
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

ANALYSIS OF POSSIBILITIES FOR THE IMPROVEMENT OF WAREHOUSE LOGISTICS ON THE REENGINEERING PRINCIPLES

In the face of radical changes and crises that the modern economy is characterized by, there is an urgent need to use new tools and methods that can help enterprises to become more effective.

Foreign and domestic companies often face such tasks, the solution of which is virtually impossible with the help of traditional knowledge and management paradigms. With this in mind, more and more companies are in search of new, non-traditional ways to achieve competitive advantage. The degree of effectiveness of the organization, of course, largely depends on the effective implementation of its business processes.

Business process optimization involves the use of a system integration approach that is most expediently implemented through reengineering, as it will simultaneously improve subsystems such as supply, production, marketing, transportation, and warehousing. In turn, this creates conditions for increasing the reliability of the enterprise management system as a whole due to more reliable work of individual logistics business processes that ensure the achievement of the synergistic effect.

In the study, the concepts of improving warehouse logistics on the principles of reengineering are considered by the authors on the example of a particular enterprise.

Using the PATTERN method, an analysis of the possibilities for improving the warehouse logistics business process is conducted.

The obtained results indicate that it is expedient for the investigated enterprise to rely on the restructuring of the organizational structure, namely, the provision of engineering services – the total calculated coefficient is 0.27, as well as for the automation of warehouses since the overall coefficient is equal to 0.12.

Thus, companies wishing to succeed in a market situation should systematically not only improve their products but also improve and optimize logistics business processes, using effective methods or tools for this.

One such method is reengineering. Advantage can be achieved based on business process reengineering that the enterprise needs to purposefully and correctly implement it.

Implementation of business process reengineering can be considered successful if the results of the company's activities are fundamentally different from the previous, and the company is focused on the best alternatives that ensure successful work.

ПЕРЕВАГИ ТА РИЗИКИ НОВИХ КАДРОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ ADVANTAGES AND RISKS OF NEW SKILLED INSTRUMENTS

УДК 331.101

Пашкова А.В.старший викладач кафедри економіки підприємств
Одеський національний політехнічний університет**Сімак І.О.**студент
Одеський національний політехнічний університет

У статті розглянута доцільність використання сучасних кадрових технологій, таких як аутсорсинг персоналу, лізинг персоналу й аутстафінг. Визначена їхня суть, відмінність між ними, основні переваги і ризики. Підкреслено поширення у світі краудсорсингу. Виділені переваги використання позикової праці не лише для працедавця, але і для різних категорій працівників.

Ключові слова: аутсорсинг персоналу, краудсорсинг, аутстафінг, лізинг персоналу, тимчасовий набір персоналу.

В статье рассмотрена целесообразность использования современных кадровых технологий, таких как аутсорсинг персонала, лизинг персонала и аутстаффинг. Определена их сущность, различие между ними, основные преимущества и риски. Подчер-

кнуто распространение в мире краудсорсинга. Выделены преимущества использования заемного труда не только для работодателя, но и для различных категорий работников.

Ключевые слова: аутсорсинг персонала, краудсорсинг, аутстаффинг, лизинг персонала, временный набор персонала.

In the article considered the advisability of modern skilled technologies use, such as staff outsourcing, staff leasing and outstaffing. Determined their essence, distinction between them, basic advantages and risks. Distribution in the world crowdsourcing is emphasize. Distinguished advantages of the loan labor use not only for an employer, but also for the different categories of workers.

Key words: staff outsourcing, crowdsourcing, outstaffing, staff leasing, staff temporal set.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації економіки та посилення конкуренції світова практика показала, що колишні форми трудових стосунків не мають досить гнучкості і не відповідають новим вимогам сучасної економіки. В останні десятиліття значно змінилися види зайнятості, розширилася сфера охоплення трудовими договорами різних видів діяльності й отримали широке поширення нові форми організації праці, що відкривають нові можливості та створюють нові ризики. В організації праці з'явилися технології «позикової праці» або «лізингу персоналу».

Згідно з дослідженням, проведеним Pricewaterhouse Coopers, сьогодні 81% американських компаній користується послугами тимчасових співробітників, а в деяких зарубіжних компаніях, за даними агентства Kelly Services, до 80% персоналу перебувають у штаті кадрових агентств [1, с. 259].

Лізинг персоналу розглядається нині як необхідний елемент сучасної організації ринку праці, який не лише дає змогу домагатися зростання рентабельності виробництва, підвищення його конкурентоспроможності, але і використовується як один із способів підтримки і розширення зайнятості. Сьогодні практично усі розвинені і багато країн, що розвиваються, не лише відмінили заборони на використання позикової робочої сили, але й ухвалили закони й інші нормативні правові акти, що регулюють стосунки позикової праці.

Відкритість економіки України стимулює українські підприємства застосовувати різні технології ведення, управління та організації виробництвом, прийняті в інших країнах із розвинутою ринковою економікою. В умовах глобалізації, стрімких змін, високих технологій і жорсткої конкуренції українські працедавці почали активно звертатися до іно-

земного досвіду, використовуючи механізми аутсорсингу, аутстафінгу і лізингу персоналу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням аспектів аутсорсингу персоналу присвячені праці таких учених: К. Кетлера, Ф. Кимура, Дж. Кросса, М. С. Ледті, О.О. Нестерова, В.П. Кохана, О.В. Сардака, О.І. Микало, Н.Є. Селюченка, В.П. Кічора, О.В. Манойленка та ін. Проблеми здійснення аутстафінгу в Україні знайшли своє відображення в працях Н.І. Гавловської, І.О. Геращенко, Г.П. Домбровської, А.Г. Дукова, В.В. Маркітан, А. Палащук, М. Романенко, І.В. Хохлової та інших. Однак, незважаючи на досить суттєвий науковий доробок із цих питань, кожна кадрова технологія використання позикової праці розглядається окремо. Це зумовлює необхідність систематизації можливостей та загроз, що пов'язані з використанням аутсорсингу й аутстафінгу.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття сучасних аспектів аутсорсингу персоналу та аутстафінгу, узагальнення переваг та ризиків, що пов'язані зі здійсненням цих інструментів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основною тенденцією ринку праці України нині експерти називають масову трудову міграцію за рубіж. Зі веденням безвізового режиму ця тенденція тільки посилилася. Так, Польща відкрила для наших співвітчизників легальні можливості працевлаштування, в результаті там працюють понад 1 млн українців.

За словами Жанни Балабанюк, генерального директора R&C Kyiv Group LLC, «трудова міграція з України набуває серйозних обертів, і якщо в 2017 році це тренд, який тільки-но посилюється, то вже у 2018–2020 роках ми будемо мати катастрофічні наслідки, якщо не буде вжито заходів з утримання і розвитку людського капіталу всере-

дині країни. Дефіцит трудових ресурсів вже відчутний сьогодні, і без вирішення цього питання економічне зростання не є можливим» [2].

Водночас кадрів в Україні доки вистачає. За даними Держслужби зайнятості, в 2017 безробітне населення (за методологією МОП) працездатного віку становило 1697,3 тис. осіб. Кількість зареєстрованих безробітних – 352,5 тис. осіб [3].

Ще одним новим трендом є зростання віддаленої зайнятості: все більше компаній наймають віддалених співробітників, при цьому це не лише українські компанії, а й міжнародні. «Люди з України виконують роботу для різних компаній у віддаленому режимі. Багато молодих людей цілеспрямовано шукають роботу віддалено як альтернативу трудової міграції, багато кандидатів віком 45+ років, котрі не отримали гідної пропозиції по роботі, все частіше шукають віддалену роботу», – резюмує Жанна Балабанюк [2].

Аутсорсинг (англ. outsourcing) припускає використання позикової праці – співробітників, які не перебувають у штаті компанії [4, с. 65]. Тобто це використання чужих кадрових ресурсів на договірній основі, що можна назвати орендою співробітників. У всьому світі ця практика застосовується упродовж десятиліть, тоді як в Україні до аутсорсингу стали звертатися порівняно недавно. Проте його популярність серед компаній різної величини росте, оскільки частенько аутсорсинг персоналу стає ефективним методом у досягненні цілей і конкурентній боротьбі.

Набір нового персоналу в штат компанії – досить дорогий і часто неефективний процес, який включає витрати не лише на організацію безпосередньо роботи нового співробітника, але і на його пошук, відбір, адаптацію й оформлення. Залежно від спрямованості роботи будь-якої компанії може знадобитися спеціалізований персонал, який повинен буде приступити до виконання своїх обов'язків у стислі терміни. Саме в цьому разі використання аутсорсингу персоналу – найбільш вигідне й ефективне рішення для компанії. Ця послуга припускає виконання окремих функцій на договірній основі. При цьому співробітники, відповідальні за виконання цієї роботи, мають вузький професійний профіль.

Переваги аутсорсингу персоналу наведені у таблиці 1. Сьогодні аутсорсинг персоналу може бути застосований до будь-якої сфери і будь-якої компанії, найчастіше для реалізації короткострокових проектів, що вимагають значної кількості трудових ресурсів. [5].

З розвитком технологій одним із сучасних видів аутсорсингу можна назвати краудсорсинг (англ. crowdsourcing: crowd – натовп і sourcing – використання ресурсів), коли до рішення поставлених завдань може притягуватися широке коло осіб за допомогою інформаційно-комунікаційних технологій у всьому світі [6, с. 423]. Простежується тенденція того, що «людська хмара» використовується з найбільшою частотою для виконання мільйонів невеликих завдань у всьому світі.

Таблиця 1

Переваги аутсорсингу персоналу

Переваги	Способи реалізації
1. Професіоналізм	Аутсорсинг дає змогу найняти фахівців, які повністю відповідатимуть вашим вимогам, для виконання конкретного завдання, завдяки чому ви можете бути спокійні, що робота буде виконана в найкращому вигляді.
2. Економія тимчасових ресурсів	Аутсорсинг персоналу дає змогу керівникові делегувати певні функції і повернутися до них тільки на етапі звітності. Тимчасовий персонал виконує завдання самостійно, бере на себе відповідальність за її виконання, що гарантує своєчасне і якісне виконання роботи.
3. Збереження кадрових ресурсів	Оформлення співробітників у штат компанії спричиняє за собою додаткове навантаження на багато відділів. Аутсорсинг персоналу успішно справляється з цією проблемою, дозволяючи співробітникам і керівництву фокусуватися на своїх прямих обов'язках і тим самим домагатися поставлених цілей швидше і з найменшими зусиллями.
4. Робота в складних ситуаціях	Специфіка аутсорсингу припускає оперативне реагування не лише на рядові доручення, але і на кризові ситуації, коли компанія вимагається вирішити деяку глобальну проблему в максимально стислі терміни і з мінімальними втратами. Саме у такій ситуації використання аутсорсингу найбільш ефективне, оскільки вузькоспеціалізований персонал має чіткіше розуміння проблеми, тому зможе впоратися з нею максимально ефективно.
5. Можливість проектної роботи	Найманий персонал особливо корисний, коли компанія працює над проектами. Можна найняти професіоналів у певній сфері на деякий період часу і не переопрофілювати постійних співробітників.
6. Економія фінансових ресурсів	Економія фінансів – це, можливо, найголовніша перевага аутсорсингу персоналу. Підбір постійних працівників припускає відповідний грошовий зміст – щомісячну заробітну плату, оплату відпусток і лікарняних, страховку, організацію робочого місця й ін., тоді як співпраця на основі аутсорсингу ґрунтується лише на зобов'язаннях, пов'язаних безпосередньо з наданням і оплатою певних послуг

Представники профспілок зазвичай критикують краудсорсинг за неетичну конкуренцію між особами, які самостійно оцінюють свої послуги, що просуваються в Інтернеті. Більшість же компаній, особливо тих, діяльність яких пов'язана з Інтернетом, навпаки, підтримують краудсорсинг як нову форму діяльності без обмежень, нав'язаних класичними формами працевлаштування. Віддалений доступ до виконання доручень, місцезнаходження підрядника без якої-небудь прив'язки до місця надання послуг, що дає змогу значно зменшити витрати, є однією з безперечних переваг людської хмари. Незалежно від думок про користь або шкоду краудсорсингу, розвиток цього напрямку є безперечним. Зростання звернення до краудсорсингу спричинить перегляд сталих договірних соціально-трудова стосунків у світі.

Лізинг персоналу (англ. staff leasing) – схема, при якій компанія-виконавець надає підприємству-замовникові своїх штатних співробітників на відносно тривалий термін – від декількох місяців до декількох років. В основному це практикують, коли послуги кваліфікованого фахівця затребувані з певною регулярністю. Основною відмінністю аутсорсингу і лізингу персоналу є тривалість користування підприємством-замовником послугами «орендованого» персоналу.

Лізинг персоналу – це один із напрямів роботи приватних кадрових агентств. Другий напрям пов'язаний з тим, що низці фірм не вигідно містити великий штат співробітників. Наприклад, набір «зайвої» людини в штат компанії приводить до втрати статусу малого підприємства. Інший приклад: компанії важливо не втратити місце лідера в рейтингах, де фігурує коефіцієнт вироблення на одного співробітника. Як у першому, так і в другому разі компанії зацікавлені у виведенні персоналу за штат. Таким чином, кадрові агентства не лише поставляють робочу силу, але і «беруть на себе її надлишки». Обидва ці процеси у світовій практиці і науковій літературі отримали загальний термін «аутстафінг».

Аутстафінг (outstaffing – дослівно «поза штатом») – фінансово-юридичний інструмент, що дає змогу формально вивести частину співробітників за межі штату компанії шляхом перекладу їх у штат аутстафінгової компанії. Аутстафінг розглядається сучасним менеджментом як послуга, яку надають спеціалізовані агентства, що забезпечують організації-замовників кваліфікованим персоналом на умовах, визначуваних договором (угодою аутстафінгу) [7]. Цю послугу зазвичай надають рекрутингові агентства, аутсорсингові компанії та інші організації.

Аутстафінг відрізняється від раніше описаних аутсорсингу і лізингу персоналу багатьма параметрами, найбільш важливим з яких є те, що пошук, підбір і управління персоналом здійснює

сам замовник послуги. Аналізуючи досвід провідних рекрутингових компаній, а також публікації з лізингу персоналу в спеціалізованій пресі, можна відмітити переваги аутстафінгу для клієнтів.

Ключовими перевагами аутстафінгу для компанії виступають: скорочення витрат на утримання персоналу; передача юридичної відповідальності за персонал на аутстафінгову компанію; підвищення мотивації й ефективності роботи персоналу; підвищення вартості компанії за рахунок зростання показника доходу компанії на одного штатного співробітника; можливість оптимізувати такі показники підприємства, як трудомісткість, трудовитрати, вироблення і тому подібне.

Для підприємства-користувача важливим мотивом залучення позикових працівників є зниження ризиків, що виникають через неякісну роботу власної кадрової служби. Ризики в роботі з кадрами: виникнення неефективної структури кадрів; зростання плинності персоналу; збільшення періоду адаптації нового працівника; виникнення конфліктних ситуацій в колективі; неповне використання трудового потенціалу працівників. Реальний шлях зниження цих ризиків – передати процедуру з підбору й управлінням частиною персоналу лізинговому агентству, яке, по суті, стає спеціалізованим підприємством з управління персоналом. Проведені дослідження показали, що компанії, які використовують аутстафінг, можуть понизити свої витрати з управління робочою силою на 25–30% [8].

Використання позикової праці несе в собі переваги не лише для працедавця, але і для різних категорій працівників. Так, можна виділити такі основні переваги: для випускників шкіл, коледжів, вишів, як набуття досвіду роботи у великих компаніях, отримання нових спеціальностей; для безробітних, осіб, що не мають постійного робочого місця, сезонних робітників – підвищення соціальної захищеності; студентів, молодих матерів, творчих працівників – можливість раціонального планування часу; для осіб, які не працювали тривалий період, – відновлення кваліфікації, трудових навичок; усіх категорій – можливість отримання постійної роботи, фінансові вигоди.

Переваги аутстафінгу очевидні навіть без детального аналізу, проте він має і деякі недоліки. Серед основних мінусів клієнти аутстафінгових компаній найчастіше виділяють: відсутність єдиного координатора персоналу з боку аутстафінгового агентства, часту зміну координаторів, як результат – відсутність чіткого контролю; професійні й особисті якості аутстафінгового персоналу (особливо коли йдеться про масовий підбір) не завжди відповідає очікуванням компанії-замовника; працевлаштування поза штатом компанії може служити бар'єром для нових співробітників під час прийому на роботу, що може привести до

втрати цінних потенційних співробітників і зниження швидкості закриття вакансій.

Перші два недоліки залежать від професіоналізму аутстафінгової компанії і можуть бути повністю зведені нанівець у разі закріплення окремого акаунт-менеджера за кожним клієнтом і його персоналом і підвищення стандартів якості при відборі персоналу. У разі ж третього недоліку найбільш ефективною роботою з таким запереченням є пояснення претендентові, що ця процедура є стандартною для компанії, що перехід у штат надалі можливий і так далі. Але найголовнішим недоліком аутстафінгу в Україні є відсутність нормативної бази, яка б його регламентувала. Але в законодавстві України є також норми, які начебто легалізували застосування аутстафінгу. Так, ст. 39 ЗУ «Про зайнятість населення» передбачає такий вид діяльності, як діяльність суб'єктів господарювання, які наймають працівників для подальшого виконання ними роботи в Україні у іншого працедавця, що за своєю суттю є визначенням поняття аутстафінгу [9].

Отже, аутстафінг – кадрова технологія, що дає організаціям можливість економити, делегувати свою відповідальність і мінімізувати ризики

Висновки з проведеного дослідження. Величезна кількість видів сучасної роботи може бути передана на виконання поза штатом співробітників. У розвинених країнах світу аутсорсинг і аутстафінг стають важливими інструментами забезпечення конкурентних переваг. Отже, в статті розглянуто співвідношення цих понять, виділені їх основні переваги і недоліки.

Основною загальною рисою кадрового аутсорсингу і аутстафінгу є те, що завданням обох видів послуг є націленість на мінімізацію ризиків, фінансових і ресурсних витрат на непрофільні активи компаній, оптимізація податків і зменшення прямих і непрямих витрат на персонал. Основна відмінність між ними полягає у наступному: при аутсорсингу предметом договору між підприємствами виступає послуга, пов'язана з виконанням конкретної функції, при аутстафінгу – предметом договору є послуга з надання робочої сили.

Використати або ні нові форми співпраці в трудовій сфері, кожен суб'єкт господарювання визначає сам, зваживши все за і проти. Аутсорсинг персоналу доцільно застосовувати у разі: виникнення вакантних місць на короткостроковий період – під час виходу співробітників у відпустку, декрет або на лікарняний, відправки у відрядження тощо; необхідності виконання тимчасових або сезонних робіт; реалізації нового проекту в умовах нестачі кваліфікованих співробітників.

До послуг аутстафінга прибігають у разі потреби використання праці персоналу в регіонах, у яких немає можливості відкривати власні представництва, скоротити витрати, пов'язані з

використовуваною системою оподаткування; за бажання скоротити штат співробітників без втрати кадрів, а також оптимізувати загальні кадрові витрати і скоротити юридичні ризики, пов'язані з наймам персоналу.

В умовах зростаючої конкуренції за висококваліфіковані кадри широке поширення, у тому числі і в Україні, набувають особливі стосунки з найнятими робітниками. Отже, подальшого наукового обґрунтування потребують методики оцінки ефективності аутстафінгових послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Анакін Б.А., Руда І.Л. Аутсорсинг і аутстафінг: високі технології менеджменту: навч. посібник. 2-е изд., Перераб. і доп. М.: ИНФРА-М, 2009. 288 с.
2. Юрій Григоренко. Ринок праці в 2018 році: Українці хочуть отримувати більше, ніж можуть дати роботодавці. <https://ua.112.ua/>
3. Статистична інформація Державної служби статистики України. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Мамчин М.М. Аутсорсинг як інструмент управління персоналом / М. М. Мамчин, Т.В. ТунікЧорна // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: [збірник наукових праць] Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2013. С. 64–69.
5. Сардак О.В. Кадровий аутсорсинг в умовах ринкової економіки. URL: http://www.rusnauka.com/8_NND_2010/Economics/59689.doc.htm
6. Полторац К.А., Зозульов О.В. Застосування крауд-технологій в маркетинговій діяльності підприємств. Економічний вісник НТУУ «КПІ»: збірник наукових праць. 2014. Вип. 11. С. 422–429.
7. Домбровська Г.П., Геращенко І.О. Аутстафінг – інструмент в управлінні персоналом. [Електронний ресурс] / Г.П. Домбровська, І.О. Геращенко. URL: <http://www.kpi.kharkov.ua>
8. Хомко Светлана. Аутстафінг и его регулирование в Украине <https://dominanta.od.ua/news/>
9. Про зайнятість населення [Текст]: Закон України від 5 липня 2012 р. № 5067-VI // Офіційний вісник України. 2012. № 63. 256 с.
10. Шевченко Л.С. Позикова праця: сутність, ризики, особливості розвитку в Україні / Л.С. Шевченко // Вісник Національного університету Юридична академія України імені Ярослава Мудрого. 2012 – № 1 (8). С. 122–129.

REFERENCES:

1. Anakin B. A., Ruda I. L. (2009) Outsorsynh i autstafinh: vysoki tekhnolohii menedzhmentu: navch. posibnyk. 2-e yzd., Pererab. i dop. M.: YNFRA-M, 288s.
2. Yurii Hryhorenko. (2018) Rynok-pratsi-v-2018-rotsi-ukraintsi-khochut-otrymuvaty-bilshe-nizh-mozhut-daty-robotodavtsi. <https://ua.112.ua/>
3. Statystychna informatsiia Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Mamchyn M.M. (2013) Outsorsynh yak instrument upravlinnia personalom / M. M. Mamchyn, T.V. Tunik-Chorna // Menedzhment ta pidprijemnytstvo v Ukraini:

etapy stanovlennia i problemy rozvytku: [zbirnyk naukovykh prats] Lviv: Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniky. S. 64–69.

5. Sardak O.V. Kadrovi autsorsynh v umovakh rynkovoï ekonomiky. URL: http://www.rusnauka.com/8_NND_2010/Economics/59689.doc.htm 5

6. Poltorak K.A., Zozulov O.V. (2014) Zastosuvannia kraud-tekhnologii v marketynhovii diialnosti pidpriemstv Ekonomichnyi visnyk NTUU «KPI» : zbirnyk naukovykh prats. – Vyp. 11. – S. 422–429.

7. Dombrovska H.P., Herashchenko I.O. Autstaffing – instrument v upravlinni personalom. [Elektron-

nyi resurs] / H.P. Dombrovska, I.O. Herashchenko <http://www.kpi.kharkov.ua>

8. Homko Svetlana. Autstaffing i ego regulirovanie v Ukraine. <https://dominanta.od.ua/news/>

9. Pro zainiatist naselennia [Tekst]: Zakon Ukrainy vid 5 lypnia 2012 r. № 5067-VI // Ofitsiinyi visnyk Ukrainy. № 63. S. 256.

10. Shevchenko L.S. (2012) Pozykova pratsia: sutnist, ryzyky, osoblyvosti rozvytku v Ukraini / L.S. Shevchenko // Visnyk Natsionalnoho universytetu Yurydychna akademiia Ukrainy imeni Yaroslava Mudroho. – 2 № 1 (8). – S. 122–129.

Pashkova A.V.

Senior Instructor at Department of Economy and Enterprises
Odesa National Polytechnic University

Simak I.

Student
Odesa National Polytechnic University

ADVANTAGES AND RISKS OF NEW SKILLED INSTRUMENTS

In the last decades the types of employment changed considerably, the sphere of scope the labour contracts of different types of activity broadened and new forms got wide distribution organizations of labour, opening new possibilities and creating new risks/ In organization of labour technologies of loan labour or leasing of personnel appeared. In the conditions of globalization, swift changes, high-tech and hard competition the Ukrainian employers began actively to call to foreign experience, using the mechanisms of outsourcing, outstaffing and leasing of personnel. Depending on the orientation of work, the specialized personnel that will have to begin implementation of the duties in the compressed terms can may need any company. Exactly in this case the use of outsourcing of personnel is the most advantageous and effective decision for a company. This service supposes under itself implementation of separate functions on contractual basis. Thus employees accountable for implementation of this work have a narrow professional profile. With development of technologies, it is possible one of modern types of outsourcing to name crowdsourcing, when to the decision of the put tasks the wide circle of persons can be brought over by means of informatively-communication technologies in the whole world.

Essence of outstaffing consists in the conclusion of employees of company for the state and translation in the state of contractor on outstaffing. Outstaffing differs from before described outsourcing and leasing of personnel, by many parameters, most essential from that there is that search, selection and management the customer of service carries out a personnel.

For a company it is come forward key advantages of outstaffing: cutback of spending on maintenance of personnel; transmission of legal responsibility for a personnel on company a outstaffing; increase of motivation and efficiency of work personnel of outstaffing; appreciation of value of company due to the height of index of acuests of company on one staffman possibility to optimize such indexes on an enterprise, as labour intensiveness, labour expenses, making etc. For an enterprise-user important reason of bringing in of loan workers is a decline of risks arising up from off-grade work of own skilled service.

The use of loan labour carries in itself not only advantages for an employer but also for the different categories of workers. Therefore, it is possible to distinguish next basic advantages for:

- graduating students of schools, colleges, institutions of higher learning is gaining experience of work in large companies, receipt of new specialties;
- unemployed persons, persons, not having a permanent workplace, floaters, is an increase of social security;
- students, young mothers, creative workers is possibility of the rational planning of time;
- persons, that did not work the protracted period is renewal of qualification, labour skills;
- all categories is possibility of receipt of permanent work, financial benefits.

The new forms of collaboration in a labour sphere open new possibilities before domestic enterprises, such as a direct and indirect cost cutout on a personnel, to take advantage of services of high-professional shots, effectively to organize work on necessary areas, and on occasion and to bring down the tax loading.

АНАЛІЗ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПАТ «УКРТАТНАФТА»

THE ANALYSIS OF THE PJSC “UKRTATNAFTA” CAPITAL’S STRUCTURE

У статті узагальнено теоретичні та практичні аспекти щодо оптимізації структури капіталу. Проведено аналіз динаміки та структури капіталу ПАТ «Укртатнафта» протягом 2015–2017 рр. Розраховано рівень фінансової рентабельності та середньозваженої вартості капіталу підприємства. Розглянуто сутність можливих стратегій фінансування – агресивної, помірної, консервативної. У межах кожної стратегії виділено рекомендовані межі для позикового короткочасного довшострокового капіталів за наявної структури капіталу.

Ключові слова: капітал, оптимальна структура капіталу, фінансова рентабельність власного капіталу, середньозважена вартість капіталу, фінансові ризики, паливна промисловість.

В статье обобщены теоретические и практические аспекты оптимизации структуры капитала. Проведен анализ динамики и структуры капитала ПАО «Укртатнафта» в течение 2015–2017 гг. Рассчитан уровень финансовой рентабельности и средневзвешенной стоимости капитала предприятия. Рассмотрена сущность

возможных стратегий финансирования – агрессивной, умеренной, консервативной. В рамках каждой стратегии выделены рекомендуемые пределы для заемного краткого- и долгосрочного капиталов при существующей структуре капитала.

Ключевые слова: капитал, оптимальная структура капитала, финансовая рентабельность собственного капитала, средневзвешенная стоимость капитала, финансовые риски, топливная промышленность.

The article is concerned with the theoretical and practical aspects of the capital’s structure optimization. The authors analysed the dynamics and the capital’s structure of the PJSC “Ukratnafta” during 2015–2017. It was identified the level of financial profitability and the weighted average cost of the company’s capital. The article explain the financing strategies – aggressive, moderate, conservative. It was proposed to minimize financial risks using the recommended limits for the current and non-current loan capital.

Key words: capital, optimal capital’s structure, financial return on equity, weighted average cost of capital, financial risks, fuel industry.

УДК 336.647/.648

Петченко М.В.

к.е.н., доцент кафедри обліку і фінансів
Кременчуцький національний
університет
імені Михайла Остроградського

Булка А.О.

студентка
Кременчуцький національний
університет
імені Михайла Остроградського

Постановка проблеми. Нині одним із найважливіших завдань фінансового менеджменту є побудова виваженої стратегії управління капіталом підприємства. Раціональне співвідношення власного та позиченого капіталу значною мірою впливає на результат та ефективність діяльності підприємства, причому не тільки фінансової, а й операційної та інвестиційної. Це спричинене тим, що, регулюючи пропорції між власним та позиченим капіталом, можна забезпечити необхідний рівень фінансової стійкості, рентабельності, мінімізувати фінансові ризики та підвищити ринкову вартість суб’єкта господарювання.

Особливої актуальності управління структурою капіталу набуває в умовах, що створюють підвищений рівень ризику для діяльності підприємств – високі ціни на кредитні ресурси, постійне коливання валютного курсу, нестабільність ринку та ін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням аналізу та оптимізації структури капіталу підприємства присвячено чимало досліджень таких учених, як: І. Бланк, Є. Брігхем, В. Ковальов, А. Пересада, К. Салига, О. Терещенко та ін. З огляду на те, що один із стратегічних пріоритетів України нині – здобуття енергетичної незалежності, актуальним є виділення аспектів управління капіталом одного із стратегічно важливих підприємств паливної промисловості – ПАТ «Укртатнафта».

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення теоретичних та методологічних аспектів визначення оптимальної структури капі-

талу підприємства, аналіз динаміки та структури капіталу ПАТ «Укртатнафта» за критеріями рівня фінансової рентабельності власного капіталу та середньозваженої вартості капіталу, розроблення практичних рекомендацій щодо мінімізації рівня фінансових ризиків за наявного співвідношення власних і позикових коштів.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У реальних умовах ринку підприємство не може використовувати тільки власний капітал, навіть попри те, що він дає підприємству найвищу фінансову стійкість. Головним недоліком використання лише власного капіталу є його обмеженість, отже, він не в змозі забезпечити формування необхідного додаткового обсягу активів у періоди сприятливої економічної кон’юнктури, що приводить до втрати можливостей розширення діяльності підприємства.

Підприємство, що використовує позиковий капітал, має вищий фінансовий потенціал свого розвитку за рахунок формування додаткового обсягу активів та можливості приросту фінансової рентабельності діяльності. Водночас підприємство значною мірою підвищує рівень фінансового ризику та загрози банкрутства внаслідок збільшення питомої ваги позикових коштів у загальній сумі капіталу.

Така ситуація зумовлює необхідність виявлення оптимальної структури капіталу, що зможе забезпечити максимальну ринкову вартість підприємства за мінімального рівня фінансових ризиків.

Єдиного підходу до визначення оптимальної структури капіталу підприємства немає, оскільки вибір раціонального співвідношення власного та позикового капіталу може бути заснований на урахуванні різних критеріальних показників.

Так, Є. Бріхгем [2, с. 354], Е. Нікбахт [4, с. 26] та Є. Стоянова [8, с. 155–156] визначальним критерієм оптимальності структури капіталу вважають максимальну ціну акцій підприємства. Ці учені дають визначення оптимальної структури капіталу як певного співвідношення власного та позикового капіталу, яке приводить до максимізації вартості акцій підприємства.

В. Ковальов [3, с. 39–41] та О. Терещенко [7, с. 37–38] основним критерієм вважають співвідношення власного та позикового капіталів та надають вагомого значення вартості підприємства. На їхню думку, метою оптимізації структури капіталу підприємства є формування оптимального співвідношення різних джерел фінансування діяльності підприємства, за якого максимізується вартість самого підприємства.

На думку А. Пересади [5, с. 137], оптимізація структури капіталу – це вибір найвигідніших співвідношень внутрішніх і зовнішніх джерел на кожному етапі життєвого циклу підприємства.

І. Бланк [1, с. 213] зазначає, що оптимальна структура капіталу – це таке співвідношення використання власних та залучених коштів, за якого забезпечується найбільш ефективна пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності та коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства, тобто максимізується його ринкова вартість.

Серед наведених трактувань найбільш влучним ми вважаємо визначення, що подає І. Бланк, оскільки воно є універсальним та охоплює найважливіші критеріальні показники оптимальної структури капіталу підприємства – максимізація рентабельності капіталу та фінансової стійкості підприємства. При цьому в умовах високої вартості кредитних ресурсів основою для забезпечення фінансової стійкості є мінімізація середньозваженої вартості капіталу.

Доцільно зауважити, що вибір оптимальної структури капіталу є індивідуальним та залежить також від умов функціонування підприємства (галузевих особливостей діяльності, тактичних та стратегічних цілей, фази життєвого циклу підприємства, кон'юнктури товарного та фінансового ринків та ін.).

Отже, рішення керівництва компанії стосовно вибору джерел фінансування формується під впливом низки об'єктивних і суб'єктивних факторів, які лягають в основу найпоширеніших у науковій літературі методів аналізу структури капіталу:

1) за критерієм максимізації рівня фінансової рентабельності, який передбачає використання механізму фінансового левериджу;

2) за критерієм мінімізації вартості капіталу, що заснований на попередній оцінці вартості власного і залученого капіталу і багатоваріантних розрахунках середньозваженої вартості капіталу;

3) за критерієм мінімізації рівня фінансових ризиків, що пов'язаний із процесом диференційованого вибору джерел фінансування різних складових активів підприємства.

Процес аналізу структури капіталу та його вплив на фінансово-господарську діяльність підприємства розглянуто на прикладі ПАТ «Укртатнафта» – лідера нафтопереробної промисловості, що має важливе значення для України як джерело створення та зберігання стратегічного запасу високоякісних нафтопродуктів.

У таблиці 1 наведено аналіз структури капіталу ПАТ «Укртатнафта» протягом 2015–2017 рр.

Загальна вартість капіталу підприємства протягом 2015–2017 рр. збільшилася на 2 590 766 тис. грн. (або на 21,93%). Зокрема, сума власного капіталу ПАТ «Укртатнафта» протягом досліджуваного періоду зросла на 354 616 тис. грн. (або на 60,93%).

Більшою мірою це було спричинене збільшенням суми додаткового капіталу на 2 985 518 тис. грн. (або на 57,20%). Важливо зауважити, що номінальне збільшення суми власного капіталу відбулося в умовах збільшення суми непокритих збитків на 2 630 902 тис. грн. (або на 43,02%). Суми зареєстрованого капіталу, капіталу у дооцінках, емісійного доходу та резервного капіталу протягом 2015–2017 рр. не зазнали змін.

На 736 978 тис. грн. (або на 213,96%) зросла сума довгострокових зобов'язань і забезпечень. Таке зростання було зумовлене збільшенням пенсійних зобов'язань на 123 147 тис. грн. (або на 59,70%) та довгострокових забезпечень на 127 770 тис. грн. (або на 92,48%) порівняно з базовим 2015 р. Інші довгострокові зобов'язання були тільки 2016 р. у сумі 211 030 тис. грн.

Сума поточних зобов'язань та забезпечень також мала позитивний приріст за рахунок збільшення поточної кредиторської заборгованості на 2 953 588 тис. грн. (або на 45,54%) та поточних зобов'язань на 65 887 тис. грн. (або на 53,51%). Зокрема, у структурі поточної кредиторської заборгованості відбулося збільшення зобов'язань за товари, роботи та послуги на 878 063 тис. грн. (або на 14,77%), за розрахунками з бюджетом – на 583 563 тис. грн. (або на 132,68%), за розрахунками з оплати праці на 8414 тис. грн. (або на 47,99%), за одержаними авансами на 1 483 685 тис. грн. (або на 1911,97%); та зменшення зобов'язань за розрахунками зі страхування на 137 тис. грн. (або на 2,11%). Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями була лише у 2016 р. у сумі 19 510 тис. грн.

Суми зобов'язань, пов'язаних із необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами

Аналіз динаміки капіталу ПАТ «Укртатнафта», 2015–2017 рр.

Розділи пасиву	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Відхилення 2017/2015	
				+/-	%
I. Власний капітал	581980	392701	936596	354616	60,93
у т. ч. Зареєстрований капітал	740638	740638	740638	0	0,00
Капітал у дооцінках	590544	590544	590544	0	0,00
Додатковий капітал	5219662	5223868	8205180	2985518	57,20
Емісійний дохід	5032888	5032888	5032888	0	0,00
Резервний капітал	147286	147286	147286	0	0,00
Непокритий збиток	6116150	6309635	8747052	2630902	43,02
II. Довгострокові зобов'язання та забезпечення	344453	639855	1081431	736978	213,96
у т. ч. Пенсійні зобов'язання	206292	223816	329439	123147	59,70
Інші довгострокові зобов'язання	0	211030	0	0	–
Довгострокові забезпечення	138161	205009	265931	127770	92,48
III. Поточні зобов'язання та забезпечення	10885122	14121917	12384294	1499172	13,77
Короткострокові кредити банків	598670	0	0	–598670	–100,00
Векселі видані	800	0	0	–800	–100,00
у т. ч. Поточна кредиторська заборгованість:	6485351	7287797	9438939	2953588	45,54
за довгостроковими зобов'язаннями	0	19510	0	0	–
за товари, роботи та послуги	5943887	6200674	6821950	878063	14,77
за розрахунками з бюджетом	439837	549280	1023400	583563	132,68
за розрахунками зі страхування	6495	5196	6358	–137	–2,11
за розрахунками з оплати праці	17532	15761	25946	8414	47,99
за одержаними авансами	77600	497376	1561285	1483685	1911,97
Поточні забезпечення	123138	92148	189025	65887	53,51
Інші поточні зобов'язання	3677163	6741972	2756330	–920833	–25,04
IV. Зобов'язання, пов'язані з необоротними активами, утримуваними для продажу, та групами вибуття	0	0	0	0	–
V. Чиста вартість активів недержавного пенсійного фонду	0	0	0	0	–
Баланс	11811555	15154473	14402321	2590766	21,93

вибуття, а також чистої вартості активів недержавного пенсійного фонду протягом 2015–2017 рр. дорівнювали нулю.

Динаміка капіталу ПАТ «Укртатнафта» у розрізі його структури протягом досліджуваного періоду наведена на рисунку 1.

Протягом аналізованого періоду відбулося збільшення структурної частки власного та довгострокового позикового капіталів на 1,57% та 4,59% відповідно. Це свідчить про перерозподіл складників капіталу на користь більш стабільних джерел фінансування.

Попри зазначене, співвідношення власних (6,5%) та позичених (93,5%) коштів станом на 2017 р. створює значні ризики втрати фінансової стійкості та платоспроможності досліджуваного підприємства.

За нормативами як вітчизняної, так і світової практики таке співвідношення власних і позичених джерел фінансування є неприпустимим (наприклад, Польща – 50/50, США – 60/40, Японія – 30/70).

Отже, можна поставити під сумнів раціональність такої структури капіталу. Можливо, збитковий характер діяльності ПАТ «Укртатнафта» зумовлений незадовільною структурою капіталу, адже сучасні умови кредитування диктують високу вартість позиченого капіталу.

Тому далі слід виявити, який рівень фінансової рентабельності власного капіталу забезпечувала структура капіталу підприємства протягом 2015–2017 рр.

Упродовж аналізованого періоду діяльність ПАТ «Укртатнафта» характеризується такими особливостями, що мали суттєву вагу в критеріальному аналізі структури його капіталу:

1) підприємство здійснює свою діяльність в умовах збитковості, і тому податок на прибуток не сплачується;

2) відсутні інвестиції у капітал;

3) дивідендні виплати не здійснюються;

4) за позичковий процент за кредитуванням у національній валюті взято середнє значення – 21%.

Аналіз структури капіталу за критерієм рівня фінансової рентабельності передбачає використання механізму фінансового левіриджу. Результати розрахунків за цим методом наведено у таблиці 2.

Згідно з таблицею, коефіцієнт фінансового левіриджу мав від'ємне значення протягом пері-

оду, що аналізується. Отже, ПАТ «Укртатнафта» знаходилося у невідгідних умовах щодо використання позичкових коштів з метою підвищення рентабельності власних коштів. Ефект фінансового левіриджу можуть використовувати тільки підприємства, рентабельність активів яких вища за позичковий процент (у нашому разі – понад 21%).

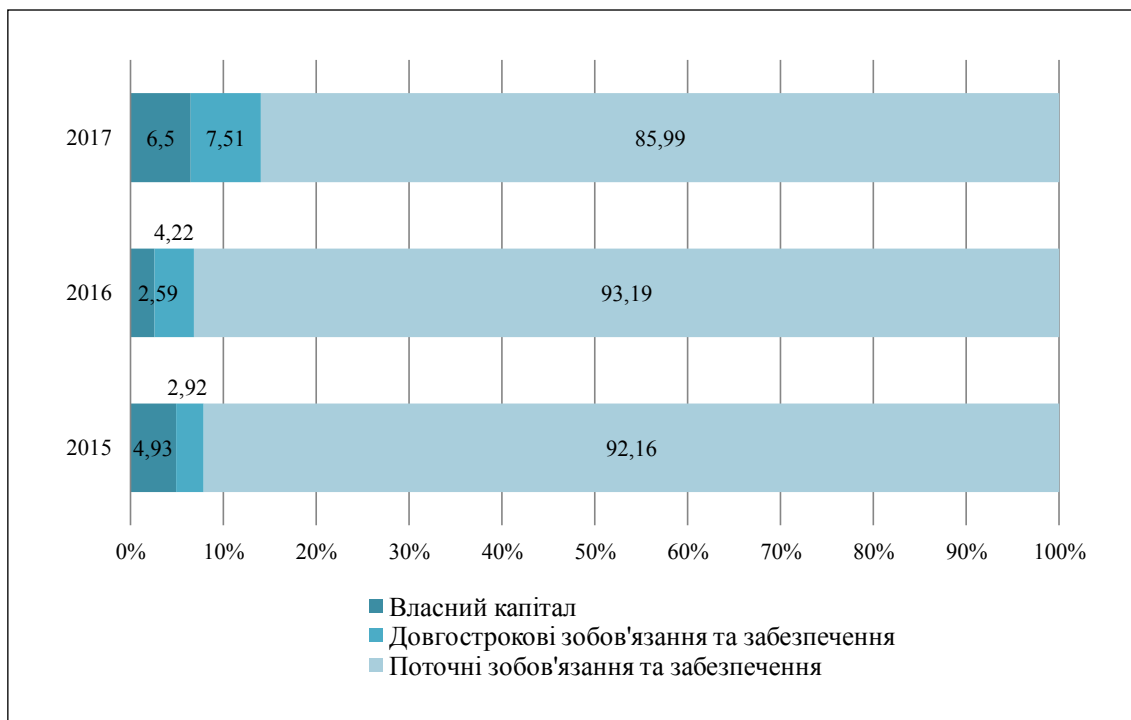


Рис. 1. Структура капіталу ПАТ «Укртатнафта», 2015–2017 рр.

Таблиця 2

Розрахунок рівня фінансової рентабельності власного капіталу ПАТ «Укртатнафта»

№	Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Відхилення 2017/2016	
					+/-	%
1.	Загальна сума капіталу, тис. грн.	11773224	15103844	14250273	-853571	-5,65
2.	Суми видів капіталу, тис. грн.					
	а) власний (акціонерний)	554564	356226	966975	610749	171,45
	б) позичковий	11218660	14747618	13283298	-1464320	-9,93
3.	Ставка податку на прибуток, %	0	0	0	0	0,00
4.	Валовий прибуток, тис. грн.	2475160	1269727	-643653	-1913380	-150,69
5.	Середня вартість активів, тис. грн.	14677059	13438534	14677059	1238525	9,22
6.	Коефіцієнт валової рентабельності активів, % (р. 4 / р. 5)	0,17	0,09	-0,04	0	-146,41
7.	Середній розмір відсотків за кредит, %	21	21	21	0	0,00
8.	Ефект фінансового левіриджу ((1- р. 3)*(р.6 - р. 7)*(26 / 2а))	-421,41	-865,48	-289,08	576	-66,60
9.	Сума відсотків, сплачених за кредит, тис. грн. ((р. 2б * р. 7) /100)	2355919	3097000	2789493	-307507	-9,93
10.	Сума валового прибутку з урахуванням сплати відсотків за кредит, тис. грн. (р. 4 - р. 9)	119241	-1827273	-3433146	-1605873	87,88
11.	Коефіцієнт рентабельності власного капіталу, % (р. 10*100 / р. 2а)	21,50	-512,95	-355,04	158	-30,79

Власний капітал підприємства виявився рентабельним тільки у 2015 р. за рахунок того, що валовий прибуток зміг покрити суму відсотків, сплачених за кредит. У наступних роках власний капітал ПАТ «Укртатнафта» був нерентабельним. У 2017 р. підприємство мало валові збитки у сумі 643 653 тис. грн. Тому набув відображення негативний ефект фінансового левериджу – збільшення розміру власного капіталу привело до його нерентабельності. Отже, найвищий коефіцієнт рентабельності власного капіталу досягався у 2015 р. із такою структурою капіталу – 4,93% власного та 95,07% позиченого капіталу (за рис. 1).

Зважаючи на те, що у структурі капіталу ПАТ «Укртатнафта» більшу частку займав позичений капітал, що, як зазначалося, є «дорогим», доцільно провести аналіз структури капіталу у розрізі його середньозваженої вартості. Отримані результати розрахунків за цим методом наведено у таблиці 3.

Мінімальна середньозважена вартість капіталу (WACC) досягалася у 2017 р. за такої структури капіталу: 6,79% власного і 93,21% позиченого. Найменш раціональною з погляду вартості капіталу була його структура 2016 р. – 2,36% власного і 97,64% позиченого.

Ця ситуація зумовлена тим, що діяльність підприємства збиткова, дивіденди акціонерам не сплачуються, а отже, вартість власного капіталу умовно дорівнює нулю. За таких умов чим менше позиченого капіталу має підприємство у своїй структурі, тим меншим буде середньозважена вартість його капіталу.

Виходячи із наведеного аналізу, можна дійти висновку, про те, що структура капіталу ПАТ «Укртатнафта» протягом 2015–2017 рр. була незадовільною, оскільки вона не тільки не максимізувала фінансову рентабельність власного капіталу підприємства, а й привела до втрати капіталом рентабельності. До того ж, така структура капіталу вимагає значних відсоткових витрат. Тому одним із першочергових антикризових заходів на ПАТ «Укртатнафта» має бути оптимізація структури капіталу.

Для того щоб на нинішньому етапі мінімізувати рівень ризику за наявної структури капіталу, знайдемо рекомендовані межі для позикового капіталу залежно від стратегії фінансування – агресивної, помірної або консервативної. Сутність цих стратегій розкрито у таблиці 4.

Результати розрахунку відповідно до стратегій для позикового короткострокового та довгострокового капіталів підприємства наведено у таблиці 5.

Графічно результати розрахунку наведено на рисунку 2.

Розраховані суми вказують на оптимальні, з погляду інвестора, розміри позикового короткострокового, довгострокового та власного капіталів. Отже, шляхом диференційованого вибору стратегії фінансування можна регулювати рівень фінансового ризику.

Висновки з проведеного дослідження. В умовах глобальної нестабільності однією з центральних ланок управління підприємством повинне бути управління структурою його капі-

Таблиця 3

Розрахунок середньозваженої вартості капіталу ПАТ «Укртатнафта»

№	Показники	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Відхилення 2017/2016	
					+/-	%
1.	Загальна сума капіталу, тис. грн.	11773224	15103844	14250273	-853571	-5,65
2.	Суми видів капіталу, тис. грн.					
	а) власний (акціонерний)	554564	356226	966975	610749	171,45
	б) позичковий	11218660	14747618	13283298	-1464320	-9,93
3.	Структура капіталу, %					
	а) власний (акціонерний)	4,71	2,36	6,79	4	187,71
	б) позичковий	95,29	97,64	93,21	-4	-4,53
4.	Рівень передбачуваних дивідендних виплат, %	0	0	0	0	0,00
5.	Ставка відсотка за банківський кредит з урахуванням ризику, %	21	21	21	0	0,00
6.	Ставка податку на прибуток, %	0	0	0	0	0,00
7.	Податковий коректор (1– р.6)	1	1	1	0	0,00
8.	Ставка відсотка за кредит з урахуванням коректору, % (р. 5 * р.7)	21	21	21	0	0,00
9.	Вартість складових частин капіталу					
	а) власної частини капіталу ((р. 3а * р. 4)/100)	0	0	0	0	0,00
	б) позикової частини капіталу ((р. 3б * р. 8)/100)	20,01	20,50	19,58	-1	-4,53
10.	WACC, % ((р. 9а * р. 3а + р. 9б * р. 3б)/100)	19,07	20,02	18,25	-2	-8,86

талу. На основі систематизації теоретичних аспектів можна дійти висновку, що під час формування оптимальної структури капіталу підприємства слід враховувати не один, а кілька критеріїв, що здійснюють визначальний вплив на фінансову результативність підприємства. Насамперед основними критеріями оптимальності структури капіталу має бути фінансова рентабельність власного капіталу, середньозважена вартість капіталу та рівень фінансового ризику. За результатами аналізу структури капіталу ПАТ

«Укртатнафта» було виявлено високий рівень залежності від позиченого капіталу, більшою мірою короткострокового. У таких умовах підприємство має високі ризики втрати фінансової стійкості та платоспроможності, що у майбутньому може привести до банкрутства. Отже, фінансовим менеджерам необхідно вжити термінових заходів щодо оптимізації структури капіталу ПАТ «Укртатнафта» на користь більш стабільних джерел фінансування, що сприятиме підвищенню рівня фінансової стійкості.

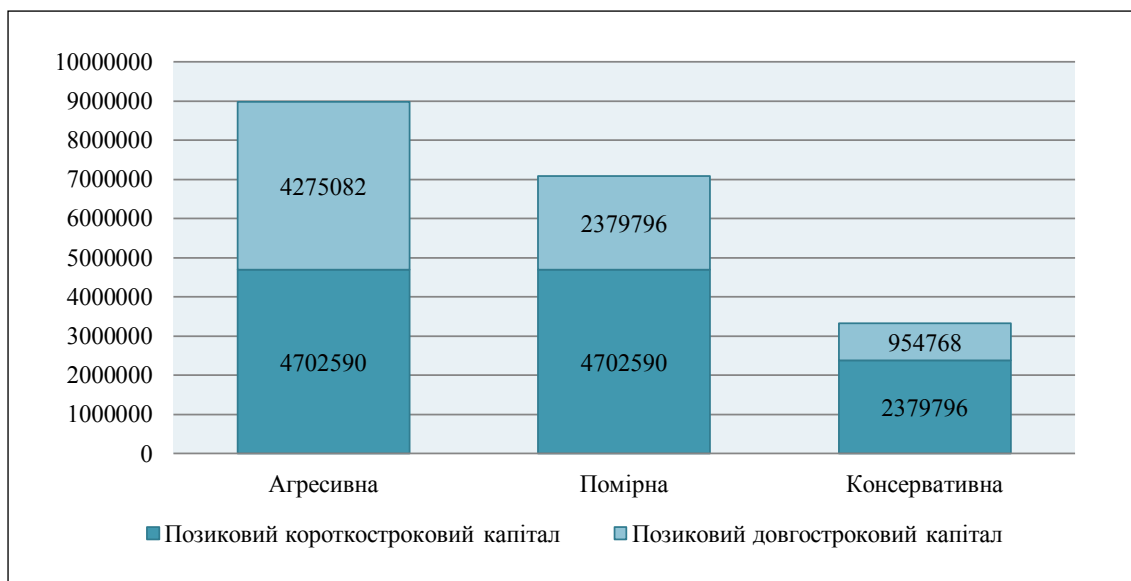


Рис. 2. Рекомендовані суми короткострокового та довгострокового позикового капіталів для ПАТ «Укртатнафта» залежно від обраної стратегії

Таблиця 4

Сутність стратегій фінансування [6]

Стратегія фінансування	Мета стратегії
Агресивна	Мінімізувати всі форми страхових резервів і забезпечити високий рівень ефективності використання фінансових ресурсів за безперервної операційної діяльності підприємства.
Помірна	Забезпечення повного задоволення поточних потреб у всіх видах оборотних активів і створення страхових резервів на випадок найтипівіших збоїв у процесі операційної діяльності підприємства. Цей підхід відображає розумну паритетність у співвідношенні між рівнями ризику та ефективності використання фінансових ресурсів.
Консервативна	Забезпечення нормального процесу операційної діяльності, створення резервів на випадок непередбачених труднощів у забезпеченні підприємства сировиною і матеріалами, активізації попиту на продукцію.

Таблиця 5

Розрахунок меж для позикового капіталу залежно від обраної стратегії ПАТ «Укртатнафта»

Стратегія фінансування	Порядок розрахунку	Розраховані значення
Агресивна	ПКкор = 0,33(ПК+ВК)	ПКкор = 4702590 тис. грн.
	ПКдовг = 0,3(ПК+ВК)	ПКдовг = 4275082 тис. грн.
Помірна	ПКкор = 0,33(ПК+ВК)	ПКкор = 4702590 тис. грн.
	ПКдовг = 0,167(ПК+ВК)	ПКдовг = 2379796 тис. грн.
Консервативна	ПКкор = 0,167(ПК+ВК)	ПКкор = 2379796 тис. грн.
	ПКдовг = 0,067(ПК+ВК)	ПКдовг = 954768 тис. грн.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент : учебный курс / И.А. Бланк. К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. 656 с.
2. Брігхем Є. Ф. Основи фінансового менеджменту / Є.Ф. Брігхем; пер. з англ. К.: Молодь, 1997. 1000 с.
3. Ковалев В. В. Управление финансовой структурой фирмы : учебн.-практ. пособ. / В.В. Ковалев. М. : Проспект, 2011. 256 с.
4. Нікбахт Е. Фінанси / Е. Нікбахт, А. Гроппелі; пер. з англ. К.: Основи, 1993. 383 с.
5. Пересада А. А. Інвестиційний процес в Україні / Пересада А.А. К. : Вид-во «Лібра», 1998. 423 с.
6. Салига К. С. Оптимізація структури капіталу підприємства / К.С. Салига, А.А. Писаренко // Інвестиції: практика та досвід. 2013. № 10. С. 27–29.
7. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. / Терещенко О. О. К.: КНЕУ, 2003. 554 с.
8. Финансовый менеджмент: теория и практика / под ред. Е.С. Стояновой. М.: Перспектива, 2000. 656 с.

REFERENCES:

1. Blank I.A. (2004) Finansovyy menedzhment : uchebnyy kurs. [Financial Management]. Kyiv: El'ga, Nika-Tsentr. (in Ukrainian)
2. Brihkhem Ye.F. (1997) Osnovy finansovoho menedzhmentu. [Basics of the Financial Management]. Kyiv: Molod. (in Ukrainian)
3. Kovalev V.V. (2011) Upravlenie finansovoy strukturoy firmy : uchebn.-prakt. posob. [Financial Structure Management]. Moscow: Prospekt. (in Russian)
4. Nikbakht E., Hroppeli A. (1993) Finansy. [Finance]. Kyiv : Osnovy. (in Ukrainian)
5. Peresada A.A. (1998) Investytsiinyi protses v Ukraini. [Investment Process in Ukraine]. Kyiv : Libra. (in Ukrainian)
6. Salyha K.S., Pysarenko A. A. (2013) Optymizatsiia struktury kapitalu pidpriemstva. [Capital`s structure optimization of enterprise]. Investytsii: praktyka ta dosvid, no. 10, pp. 27–29.
7. Tereshchenko O.O. (2003) Finansova diialnist subiektiv hospodariuvannia: navch. posib. [Enterprise`s Financial Activity]. Kyiv : KNEU. (in Ukrainian)
8. Stoyanova S. S. (2000) Finansovyy menedzhment: teoriya i praktika. [Financial Management: theoretical and practical]. Moscow : Perspektiva. (in Russian)

Petchenko M.V.Candidate of the Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Finance
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University**Bulka A.O.**Student
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University

THE ANALYSIS OF THE PJSC “UKRTATNAFTA” CAPITAL`S STRUCTURE

The article is concerned with the analysis of the PJSC “Ukratnafta” capital`s structure using the main requirements of optimality and with the development of the practical recommendations for the capital`s risk-managing.

In the real market conditions, the capital structure has a significant influence on the efficiency of the main company activities (financial, operational and investment activities). Therefore, this issue is currently of great interest.

According to many of literature sources, the determining requirements of capital`s structure optimality is maximization of financial return on equity, minimization of the weighted average cost of capital and minimization of the financial risks. By the way, it is also necessary to take into consideration the specific conditions of company`s functioning (tactical and strategic purposes, the stage of the life cycle, the situation on the financial market, etc.).

The authors analyzed the capital`s structure of PJSC “Ukratnafta” – the leader of the oil refining industry. This company is important for Ukraine as the main source of the creation and storage of strategic petroleum products reserves. Also the authors analysed the capital`s structure using the determining requirements of capital`s structure optimality. It was found that the company had a significant dependence on the loan capital during 2015–2017. That`s why the capital of the company was very expensive and unprofitable.

The study revealed that the PJSC “Ukratnafta” capital`s structure was irrational during 2015–2017 and it causes the generation of high financial risk. This aspects can cause a threat for the solvency and the financial stability.

This article proposes to minimize financial risks using the recommended limits for the loan capital. This limits is depending on the chosen financing strategy (aggressive, moderate or conservative). The authors suggest the optimal amount of the main capital`s components.

It can be concluded that the optimization of the PJSC “Ukratnafta” capital`s structure is necessary task for now. First of all, the company needs to increase the level of the financial stability using more stable capital`s components.

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ WAYS OF LOWERING THE QUALITY OF HOTEL BUSINESS IN UKRAINE

УДК 338.48:640.41

Пінчук А.С.

к.е.н., доцент

Миколаївська філія
Київського національного університету
культури і мистецтв

Атанасевич О.Є.

студентка

Миколаївська філія
Київського національного університету
культури і мистецтв

У статті розглянута динаміка розвитку готельного сектору. Її можна оцінити позитивно: за останні два-три роки ринок змінився. Зростає інтерес до готельного бізнесу з усіх боків: цікавість виявляють банки, страхові компанії, будівельні компанії, навіть крупні гравці туристичного ринку – всі будують свої готелі. Введення в готельний бізнес нових інформаційних технологій сприяє поліпшенню якості обслуговування за одночасного скорочення персоналу. Комп'ютерні технології дають змогу вирішувати багато завдань сучасного менеджменту і маркетингу досконалими засобами.

Ключові слова: готель, якість, послуга, удосконалення послуг, механізм управління, готельний бізнес

В статье рассмотрена динамика развития гостиничного сектора. Ее можно оценить как положительную: за последние два-три года рынок изменился. Растет интерес к гостиничному бизнесу со всех сторон: интерес проявляют банки, страховые компании, строительные компании, даже крупные игроки туристического рынка – все строят свои отели. Введение в гостиничный бизнес

новых информационных технологий способствует улучшению качества обслуживания при одновременном сокращении персонала. Компьютерные технологии позволяют решать многие задачи современного менеджмента и маркетинга совершенными средствами.

Ключевые слова: гостиница, качество, услуга, совершенствование услуг, механизм управления, гостиничный бизнес.

In this article, the dynamics of the hotel sector development considered can be assessed as positive: in the last two or three years the market has changed. The interest in the hotel business from all sides is increasing: interest banks, insurance companies, construction companies, and even large players of the tourist market reveal interest – all are building their hotels. Introduction to the hotel business of new information technologies helps to improve the quality of service while simultaneously reducing staff. Computer technologies allow us to solve many problems of modern management and marketing with more advanced means.

Key words: hotel, quality, service, improvement of services, management mechanism, hotel business.

Постановка проблеми. Ефективне функціонування готельного господарства є показником позитивних змін в економіці нашої держави, воно сприяє зміцненню міжнародних зв'язків та інтеграції України у світове співтовариство. Пріоритетним напрямом розвитку сфери готельних послуг є доведення їх якості до міжнародних стандартів та вдосконалення технологій, впровадження нових видів і форм обслуговування, що дасть змогу краще задовольняти потреби клієнтів.

Готельне господарство в Україні розвивається не досить швидкими темпами. Основу матеріально-технічної бази готельного господарства в країні становлять заклади розміщення у великих адміністративних центрах (Київ, Донецьк, Львів, Харків, Дніпропетровськ, Одеса), де намагаються рівень комфорту і якість обслуговування доводити до рівня міжнародних стандартів.

Збільшення кількості підприємств готельного господарства спостерігається в таких областях, як Львівська, Луганська, Сумська, Харківська, у м. Київ. Найбільша кількість підприємств готельного типу розташована в м. Києві (8,8% від загальної кількості), Дніпропетровській (8,6%), Одеській (6,4%), що пов'язано з високим рівнем їх індустріального розвитку.

Ефективність використання готельних підприємств залежить від багатьох факторів: якості обслуговування, зіркової категорії готелів, наявності при підприємствах структурних підрозділів, що надають додаткові послуги, комфортабель-

ності та технічного устаткування номерів. Більшість українських готелів не відповідає основним європейським стандартам. Для вдосконалення обслуговування клієнтів підприємства готельного господарства збільшують кількість номерів класів люкс і напівлюкс. Зроблені перші кроки для розвитку цивілізованого ринку готельних послуг з урахуванням міжнародних вимог до засобів розміщення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Соціально-економічним та організаційно-правовим проблемам ринкової економіки в сфері готельного господарства і туризму присвячені роботи вітчизняних і зарубіжних учених: Л.Г. Агафонові, В.І. Азара, С.І. Байлика, О.О. Бейдика, Р.А. Браймера, Дж. Боуена, Н.І. Кабушкіна, Г.А. Карпові, В.А. Квартальнова, Ф. Котлера, О.О. Любіцевої, М.М. Мальської, І.Г. Пандяка, Г.А. Папіряна, Т.Г. Сокол, Дж. Уокера, В.К. Федорченка та інших.

Постановка завдання. Туристична індустрія є однією з найбільш високоприбуткових і динамічних галузей світової економіки. Туризм, відповідно до державних програм економічного та соціального розвитку України, визнано однією з пріоритетних галузей народного господарства, завдяки яким наша країна має досягнути сталого економічного зростання та наздогнати за короткий час передові країни світу за рівнем економічного розвитку. Розвивати туризм неможливо без готельної індустрії. Адже навіть поняття «туризм» передбачає необхідність ночівлі. Саме відсутність позитивних змін

у цій ланці часто є головною причиною відсутності позитивних змін у туризмі загалом.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Готельне господарство є головним фактором і основною складовою частиною туристичної інфраструктури, відіграє провідну роль у презентації вітчизняного туристичного продукту на світовому ринку туристичних послуг. Досвід економічної діяльності останніх років у готельному господарстві України свідчить про повільне підвищення якісних параметрів оцінки продуктивності праці на підприємствах галузі, а інколи якість обслуговування навіть дещо погіршилася, що зумовлює об'єктивну необхідність упровадження, розроблення і використання системи оцінювання та контролю якості послуг у кожному готельному підприємстві. Прискорений розвиток сфери послуг, прагнення підприємств отримати найвищий прибуток та зростаюча платоспроможність споживачів сприяють розширенню та урізноманітненню діяльності готельних підприємств. Одним із найважливіших факторів діяльності під час надання готельних послуг є якість, яка спонукає клієнта обрати той чи інший продукт. У міжнародній практиці є два найпопулярніших підходи до визначення якості обслуговування:

1. Визначення якості обслуговування на основі оцінки корисних властивостей і характерних особливостей процесу надання послуг – інформація щодо точного уявлення про особливості та властивості наданих послуг, які викликають задоволення споживачів, є засобом виміру рівня якості (наприклад, розкішний готель чи ресторан має вищий рівень якості обслуговування, ніж готель з обмеженими можливостями).

2. Оцінка недоліків у процесі обслуговування клієнтів. Відсутність недоліків – головний шлях досягнення високого рівня якості. Наприклад, готель з обмеженим обслуговуванням, як і розкішний готель, може мати високий рівень обслуговування, якщо пропонувані ним послуги вільні від недоліків і задовольняють вимоги своїх сегментів споживачів [4, с. 169]. Незалежно від зусиль готельного закладу, щоб підтримувати високу якість послуг, навіть у найкраще спроектованому й організованому готелі може з'явитися клієнта, незадоволений його послугами. Тому провідною ідеєю управління якістю є орієнтація на клієнта, повне забезпечення його вимог. Класифікація готельних підприємств за рівнем комфорту відіграє основну роль у вирішенні питань управління якістю готельних послуг. Рівень комфорту – це комплексний критерій, основними складниками якого є: стан номерного фонду: площа номерів, частка одномісних (однокімнатних), багатокімнатних номерів, номерів-апартаментів, наявність комунальних вигод, наявність номерів для гостей з дітьми, інвалідів тощо; стан

меблів, інвентарю, предметів санітарно-гігієнічного призначення тощо; наявність і стан підприємств харчування: ресторанів, кафе, барів, їдальень; стан будівель, шляхів під'їзду, майданчика для паркування автотранспорту, стоянки, благоустрої прилеглої до готелю території; – інформаційне забезпечення та технічне оснащення, в тому числі наявність телефонного, супутникового зв'язку, телевізорів, холодильників, міні-барів, міні-сейфів тощо [2, с. 162]. Механізм управління якістю готельних послуг повинен бути спрямований на вироблення управлінських рішень і здійснення комплексу управлінських дій щодо планування, надання та реалізації послуг високого рівня якості. Сьогодні у світовій практиці гостинності одним із найефективніших шляхів підвищення якості послуг визнано державні механізми регулювання у формі сертифікації та стандартизації. Процес сертифікації передбачає систему заходів, які засвідчують на завершальному етапі документальним підтвердженням відповідності послуг встановленим стандартам. Сертифікація тісно пов'язана із стандартизацією. Слово «сертифікація» в перекладі з латинської мови означає «зроблено правильно». Для переконання, що послуга «надана правильно», необхідно знати, яким вимогам вона повинна відповідати і яким чином можна дістати достовірні докази цієї відповідності. Загальновизнаним способом такого доказу є сертифікат відповідності. Сертифікація – це процедура, за допомогою якої визначений в установленому порядку орган засвідчує відповідність продукції, послуг чи систем якості встановленим законодавством вимогам. Водночас важливими елементами підвищення якості послуг є стандартизація. Це діяльність, спрямована на роботу та встановлення вимог, норм, правил, характеристик, обов'язкових для виконання та рекомендованих, що забезпечує право споживача на придбання послуг належної якості за прийнятну ціну. Мета стандартизації – підвищення ступеня відповідності продукції, процесів послуг їхньому функціональному призначенню та вимогам безпеки. Є різні методи контакту з клієнтом з метою розпізнання його вражень про заклад та обслуговування в ньому. Одним із найбільш відомих способів надання клієнту можливості висловити свою думку про послуги є розповсюдження в номерах та ресторанах анкет, які допомагають клієнтам зробити оцінку якості послуг. Естетично надруковані анкети на гарному папері, адресовані дирекції закладу, з поміткою-проханням залишити анкету в адміністратора, дедалі частіше можна бачити в готелях. Вони дають змогу здійснити аналіз настроїв клієнтів про послуги загалом та окремі елементи обслуговування. Обсяг анкети може бути різним. Опрацьовуючи анкету, варто враховувати, що значна

кількість запитань дає великий обсяг інформації, проте занадто велика анкета не схиляє гостей до її заповнення. Є й інші методи управління якістю обслуговування, а саме: економічні, організаційні та соціально-психологічні. Діюча система економічних методів управління ділиться на методи, передбачені державним законодавством, і такі, що застосовуються безпосередньо керівництвом підприємства. До економічних методів управління, застосовуваних державою, відносять: систему пільг та кредитів, систему оподаткування, цінове регулювання та економічні санкції. До методів, застосовуваних керівництвом підприємства, відносять: систему матеріального стимулювання, метод госпрозрахунку та матеріальні санкції. Удосконалення економічних методів управління тісно пов'язане із удосконаленням системи нормативів, що є особливо важливим, оскільки економічні методи є основною економічною складовою частиною механізму управління й водночас виступають базою реалізації організаційно-адміністративних методів. Незважаючи на широкий спектр прийнятих законів, постанов та інструктивних матеріалів, якість обслуговування в більшості вітчизняних готельних підприємств залишається низькою, а ціни й тарифи на послуги наближаються до найвищого рівня. Це пояснюється застарілістю матеріально-технічної бази готелів та браком коштів на її поновлення та поповнення, недостатнім професійним рівнем як керівництва, так і обслуговуючого персоналу, недосконалістю технічного забезпечення підприємств. Проте ситуацію виходу з кризи гальмує недосконалість системи оцінки та контролю якості обслуговування й механізму регулювання цін на послуги готелів України. Взаємозв'язок і взаємозалежність якості послуг та рівня цін регулюються державою через систему стандартизації й сертифікації послуг. Сертифікація системи якості проводиться за ініціативою заявника з метою підтвердження відповідності системи забезпечення якості готельних послуг вимогам ДСТУ ISO 9002 з урахуванням вимог ДСТУ ISO 9004-2, а також і того, що підприємство може постійно надавати готельні послуги, які відповідають обов'язковим вимогам нормативних документів щодо безпеки і вимог певної категорії (зірки) [1, с. 138]. В Україні робота із сертифікації лише розпочинається. Тому уніфікувати, тобто наближати до світового рівня необхідно насамперед якість матеріальної бази готельного господарства. Критерії оцінки якості готельного обслуговування та систему стандартів класифікації готелів доцільно будувати таким чином, щоб результат сертифікації (кількість зірок, присвоєних готелю) дійсно відповідав високому рівню комфорту з погляду іноземного та вітчизняного споживача як щодо технічної якості мате-

ріально-технічної бази, так і щодо якості роботи персоналу. Лише в цьому разі стандартизація й сертифікація готельної бази ефективно стимулюватиме підвищення якості обслуговування та економічних результатів діяльності вітчизняних підприємств готельного господарства.

Висновки з проведеного дослідження. Важливою проблемою готельного господарства України є відсутність у готелях маркетингових відділів та відділів з управління якістю послуг. Закладам розміщення великих міст становлять конкуренцію приміські готелі з нижчими цінами та високим рівнем якості наданих послуг, що не поступаються відомим світовим готелям. Управління якістю послуг повинно передбачати вивчення ринку послуг гостинності, проведення маркетингових досліджень, відповідно до яких покращення якості готельних послуг повинно здійснюватися відповідно до потреб споживачів.

Необхідно ввести в практику готелю постійне проведення процесів перевірки якості готельних послуг з метою визначення та активного використання можливостей, що забезпечують її підвищення. Для реалізації таких оцінок керівництво повинне створити і забезпечити функціонування системи збирання та поширення даних з усіх відповідних джерел. Керівництво повинне призначити осіб, відповідальних за систему інформації і підвищення якості послуг.

Отже, для підвищення конкурентоспроможності та підвищення якості готельних послуг в Україні варто:

- реалізувати першочергові заходи з підвищення ефективності використання наявної інфраструктури готельного господарства (освоєння досвіду лідерів України, закордонного досвіду тощо);

- розширити мережу готельних підприємств шляхом будівництва нових об'єктів, створити ефективну систему управління, здійснити професійні маркетингові дослідження, розробити та почати реалізовувати програму активного просування готельного продукту;

- підготувати персонал, відпрацювати принципи і механізми підтримки органами місцевого самоврядування;

- підвищити інвестиційну привабливість, створити систему моніторингу, управлінського обліку.

Для цього необхідно провести маркетингові дослідження та створити портрет гостей. Кінцевою метою аналітичних робіт є розроблення концепції, програми розвитку конкурентоздатної готельної індустрії в Україні. Це забезпечить соціально-економічні результати держави (податкові надходження до бюджету, поліпшення рівня життя населення за рахунок росту зайнятості та середньої заробітної плати працівників готельних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кузик О.В. Стратегічне управління маркетинговими комунікаціями на сучасних підприємствах / О.В. Кузик // Стратегія економічного розвитку України. 2014. № 34. С. 130–135.
2. Міронова Ю.В. Науково-теоретичні основи дослідження маркетингових комунікаційних процесів на підприємстві / Ю.В. Міронова, О.О. Кагряк, О.В. Пітик // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2016. № 1. С. 207–214.
3. Шкляєва Г.О. Інтерактивні маркетингові комунікації у менеджменті підприємства / Г.О. Шкляєва // Економічний нобелівський вісник. 2014. № 1 (7). С. 509–515.
4. Войнаренко С.М. Комунікативна політика підприємств в сучасних умовах / С. М. Войнаренко // Вісник Хмельницького національного університету. 2011. № 6. Т. 2. С. 51–54.
5. Нюрнбергер Л.Б. Синергетическое использование элементов системы маркетинговых коммуникаций / Л. Б. Нюрнбергер // Проблемы современной экономики. 2008. № 4 (28). С. 293–296.

REFERENCES:

1. Kuzyk O.V. Strategichne upravlinnja marketynghovomy komunikacijamy na suchasnykh pidpryjemstvakh / O.V. Kuzyk // Strateghija ekonomichnogho rozvytku Ukrainy. 2014. # 34. S. 130–135.
2. Mironova Ju.V. Naukovo-teoretychni osnovy doslidzhennja marketynghovykh komunikacijnykh procesiv na pidpryjemstvi / Ju. V. Mironova, O. O. Kaghlyak, O.V. Pityk // Visnyk Khmeljnycjkogho nacionaljnogho universytetu. Ekonomichni nauky. 2016. # 1. S. 207–214.
3. Shkljajeva Gh.O. Interaktyvni marketynghovi komunikaciji u menedzhmenti pidpryjemstva / Gh.O. Shkljajeva // Ekonomichnyj nobelivskij visnyk. 2014. # 1 (7). S. 509–515.
4. Vojnarenko S.M. Komunikatyvna polityka pidpryjemstv v suchasnykh umovakh / S.M. Vojnarenko // Visnyk Khmeljnycjkogho nacionaljnogho universytetu. 2011. # 6. T. 2. S. 51–54.
5. Njurenbergher L.B. Synerghetycheskoe yspoljzovanye elementov systemy marketynghovykh kommunykacyj / L.B. Njurenbergher // Problemy sovremennoj ekonomyky. 2008. # 4 (28). S. 293–296.

Pinchuk A.S.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Nikolaev branch of KievNational University Culture and Arts

Atanasevich O.Y.

Student

Nikolaev branch of KievNational University Culture and Arts

WAYS OF LOWERING THE QUALITY OF HOTEL BUSINESS IN UKRAINE

Introduction to the hotel business of new information technologies helps to improve the quality of service while simultaneously reducing staff. Computer technologies allow us to solve many problems of modern management and marketing with more advanced means. Experience of economic activity of the last years in the hotel industry of Ukraine shows a slow increase in the quality parameters of the assessment of labor productivity at the enterprises of the industry, and in some cases, the quality of service even somewhat deteriorated, which predetermines the objective need for the introduction, development and use of the system of evaluation and quality control of services to each hotel enterprise. The accelerated development of services, the desire of enterprises to get the highest profits and the growing solvency of consumers contribute to the expansion and diversification of hotel enterprises. One of the most important factors in providing hotel services is the quality that prompts the client to choose one or another product. An important problem for the hotel industry in Ukraine is the lack of marketing departments and service quality management departments in hotels. Locations of large cities comprise suburban hotels with lower prices and a high level of quality of services that are not inferior to the world's famous hotels. Service quality management should include the study of the hospitality market, marketing research, according to which the improvement of the quality of hotel services should be carried out in accordance with the needs of consumers.

РЕКЛАМА ЯК ОСНОВНИЙ ЗАСІБ ПРОСУВАННЯ КЕЙТЕРИНГОВИХ ПОСЛУГ ADVERTISING AS A MAIN ACTOR OFFERING CATERING SERVICES

УДК 659

Пінчук А.С.

к.е.н., доцент

Миколаївська філія

Київського національного університету
культури і мистецтв

Бойко А.В.

студент

Миколаївська філія

Київського національного університету
культури і мистецтв

У статті визначено сутність реклами, досліджено сучасні особливості та актуальні проблеми розвитку реклами як основного засобу просування кейтерингових послуг ресторанного бізнесу. Доведено, що кейтерингові послуги дають змогу забезпечити широкий спектр послуг ресторану і є одним із найбільш динамічних секторів ресторанного бізнесу в Україні. Розглянуто основні види кейтерингу. Проаналізовано переваги та недоліки від застосування кейтерингу.

Ключові слова: реклама, кейтеринг, кейтерингові послуги, кейтерингове обслуговування, ресторанний бізнес.

В статье определена сущность рекламы, исследованы современные особенности и актуальные проблемы развития рекламы как основного средства продвижения кейтеринговых услуг ресторанного бизнеса. Доказано, что кейтеринговые услуги позволяют обеспечить широкий спектр услуг

ресторана и является одним из самых динамичных секторов ресторанного бизнеса в Украине. Рассмотрены основные виды кейтеринга. Проанализированы преимущества и недостатки от применения кейтеринга.

Ключевые слова: реклама, кейтеринг, кейтеринговые услуги, кейтеринговое обслуживание, ресторанный бизнес.

The essence of advertising is determined in the article, modern features and actual problems of advertising development as the main means of promotion of catering services of restaurant business are investigated. Catering services have been proven to provide a wide range of services restaurant and is one of the most dynamic sectors of the restaurant business in Ukraine. The main types of catering are considered. The advantages and disadvantages of using catering have been analyzed.

Key words: advertising, catering, catering services, cateringservices, restaurantbusiness.

Постановка наукової проблеми. Сьогодні кількість закладів ресторанного господарства збільшується не тільки у великих містах, але й по всій Україні. Збільшуються доходи, зростає рівень життя населення, а це свідчить про збільшення числа потенційних клієнтів ресторанів. У ресторанному бізнесі триває жорстока боротьба за споживача. Конкурентоспроможному підприємству варто постійно впроваджувати новітні прогресивні технології, підвищувати рівень обслуговування, надавати нові ексклюзивні послуги тощо. Досить актуальним останнім часом стало використання західних технологій, щоб зацікавити споживача та отримати соціальний або економічний результат. Тож у наше суспільство ввійшло поняття «кейтеринг», яке закріпилося та стрімко набирає обертів і перспектив. Сьогодні український ринок кейтерингових послуг досить нестабільний. З одного боку, є багато ресторанів і кафе, які простоюють і не мають при цьому ні можливостей (реклама, фахівці), ні бажання організувати власну службу кейтерингу. З іншого боку, керівництво багатьох фірм та організацій бажає забезпечити своїх співробітників доставкою гарячих обідів. Між цими двома ланками одного ланцюга не вистачає активних людей, які могли би здійснити функцію доставки, займаючись рекламою, пошуками клієнтів та іншими організаційними питаннями.

Останнім часом окремі аспекти розвитку кейтерингу як форми ресторанного бізнесу висвітлювалися у працях таких учених, як В. Гребенюк, Ф. Котлер, К. Погодін, К. Смирнов. Істотний внесок зробили також інші науковці: Г. Армстронг, Л. Балабанова, С. Гаркавенко, Є. Крикавський, М. Портер, Г. Андрусенко. Водночас є низка питань, які

потребують додаткового вивчення, зокрема щодо реклами як основного засобу просування кейтерингових послуг ресторанного бізнесу в Україні. Адже все нове завжди привертає увагу не тільки споживачів, але й виробників, які безпосередньо турбуються про споживача, його бажання і потреби. Тому, з огляду на обмеженість наукових та практичних розробок із цього питання, виникла потреба у дослідженні реклами як основного засобу просування кейтерингових послуг ресторанного бізнесу в Україні. Це і визначило мету цього дослідження.

Метою статті є теоретичне обґрунтування сутності реклами як основного засобу просування кейтерингових послуг, аналіз проблем та перспектив розвитку кейтерингу в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток сфери обслуговування набирає все більших обертів, що зумовлює зростання конкуренції на ринку послуг. Адже чим більша кількість підприємств працює в одному ринковому сегменті, тим важче виживати кожному з них, а особливо тим, що нещодавно вийшли або ж тільки планують вийти на ринок. За останні роки можна відмітити тенденцію до закриття сервісних підприємств, оскільки після одного року роботи деякі з них не витримують жорсткої конкуренції. Проте якщо власник прагне досягти успіху, то допомогти йому може активна маркетингова діяльність, а саме реклама, яка приверне увагу потенційних споживачів. А клієнти – це насамперед джерело фінансової стабільності підприємства.

Т. Діброва розглядає просування товарів та послуг як будь-яку форму маркетингових комунікацій, яка використовується компанією для інформування, формування позитивного ставлення

або іміджу марки, фірми, нагадування про свої товари та послуги для стимулювання попиту на них. Інші автори під просуванням розуміють будь-яку форму дій, які використовуються фірмою для інформування, переконання і нагадування людям про свої товари, послуги, ідеї, громадську діяльність чи вплив на суспільство.

Є.В. Ромат поняття просування визначає як систему маркетингових комунікацій організації, спрямованих на визначення та підтримку певних запланованих цією організацією взаємин з адресатами комунікацій у межах досягнення її маркетингових цілей.

Таким чином, під просуванням будемо розуміти комплекс заходів, які спрямовані на інформування споживача про товар та послугу, формування довіри до товару та послуги фірми, переконання та стимулювання, кінцевим результатом якого є дія – купівля. Перед тим як аналізувати інструмент, а саме рекламу, за допомогою якої можливо здійснювати процес просування кейтерингових послуг, слід чітко визначити цільову аудиторію, на яку буде спрямований комунікаційний вплив.

Дослідивши наукові роботи фахівців маркетингової справи та практичний досвід провідних сервісних підприємств, можна дійти висновку, що серед усього розмаїття маркетингових інструментів найефективнішою для просування послуг на ринку є реклама, а саме :

1. Зовнішня реклама – вивіска, покажчики, щити, інформаційні таблички, реклама на транспорті тощо. Для того щоб зовнішня реклама стала ефективним способом залучення нових відвідувачів, потрібно визначити найбільше місце скупчення потенційних клієнтів і починати розміщення реклами звідти.

2. Інтернет-реклама – як показує статистика, цільова аудиторія для сервісного підприємства – це в основному активні інтернет-користувачі. Крім того, одним із ключових рекламних чинників для сервісного бізнесу є так зване «сарафанне радіо». А найкращим місцем для масового розповсюдження чуток є інтернет-мережа. Тому як правило, в інтернет-маркетингу використовують такі форми просування, як сайт-візитка закладу, реєстрація в інтернет-каталогах сервісних підприємств, обговорення в блогах, банерна та контекстна реклама, «вірусний» маркетинг тощо.

3. Реклама на радіо дає змогу отримати широке інформування за відносно невисокого бюджету. Під час вибору радіостанції для рекламування своїх акцій або заходів потрібно керуватися одним із двох підходів. Перший, найпростіший, – робити рекламу на всіх радіостанціях або на радіо з найвищим рейтингом і найбільшою цільовою аудиторією. Але, як показує практика, відгук від такої реклами буде невеликий через неоднорідність цільової аудиторії, а значить, собівартість одного

залученого клієнта буде досить висока. Інший – реклама, що націлена на вузьку аудиторію, підхід є більш затратним у часі, адже потрібно дослідити і визначитися з уподобаннями основної споживачької аудиторії, проте таку рекламу почує більшість потенційних клієнтів.

4. Зв'язки з громадськістю (PR) – замовні статті, новини в друкованих та інтернет-ЗМІ. Такі статті спрямовані на формування позитивного образу сервісного підприємства, а також сприяють інформованості про заклад серед широкої аудиторії читачів.

5. Внутрішній маркетинг – внутрішні акції і свята (event-маркетинг), компліменти і подарунки, програми лояльності та дисконтні програми, маркетингові «фішки» – все те, що дає змогу передбачити очікування гостей і, як наслідок, знову прийти до закладу.

Важливо зазначити, що для різних маркетингових концепцій використання зазначених інструментів може дати різний ефект, а тому до вибору маркетингових методів просування кейтерингових послуг, а особливо до розроблення медіа-плану конкретного підприємства, потрібно підходити індивідуально [5, с. 734].

Кейтеринг – один із секторів, що динамічно розвивається у галузі ресторанного господарства. По суті, це організація офісних обідів – на місці або з доставкою на підприємство. Суть кейтерингового обслуговування полягає в тому, що ресторан за спеціальними замовленнями (кейтерингова компанія) забезпечує замовнику приготування і доставку готової продукції ресторанного господарства у зазначене місце (додому, на робоче місце, в офіс, у місце відпочинку тощо), а також ресторанне обслуговування святкового заходу з наданням різних сервісних послуг [7, с. 220].

Кейтеринг являє собою високоприбутковий та перспективний вид діяльності для готелів та ресторанів, які планують організувати послуги постійно, а не періодично, з метою долучити додатковий дохід для закладу. У зарубіжних країнах кейтеринг давно став самостійним видом бізнесу, точніше, для компаній, які ним займаються, це – єдина стаття доходів. Зрозуміло, що Україна запозичила послуги кейтерингу за кордоном, оскільки індустрія кейтерингу є дуже розвинутою. Використовуючи цей вид обслуговування, будь-який ресторан чи готель матиме змогу здобути немалий досвід, що дасть змогу у майбутньому вести результативні та продумані маркетингові планування. З часом це перетвориться у самостійний вид бізнесу, у штабі якого буде передбачено шеф-повара та менеджера з продажу послуг фірми. Сьогодні кейтеринг ресторанного бізнесу в Україні зарекомендував себе як високоприбутковий і відкриває широкі перспективи для тих, хто буде займатися ним по-справжньому, а не періодично, з метою отримати додатковий дохід для свого закладу [2, с. 264–270].

На мою думку, потрібно виділити кейтеринг як самостійне «господарство». Щоб добитися успіху й отримувати бажаний дохід, важливо мати хорошого менеджера з реклами. Саме менеджер може правильно спланувати маркетинг реклами кейтерингу, враховуючи всі важливі позиції, а також проаналізувати наявну конкуренцію, щоб визначити сильні і слабкі сторони свого підприємства порівняно зі своїми конкурентами. Важливо все: місце їх розташування, розміри бенкетних залів і їх естетичне оформлення, наявність необхідного обладнання і танцювальних площадок, навіть репутацію конкурентів потрібно враховувати. Слід зауважити, що на ринку обслуговування замовника за межами приміщення спостерігається поява нового підходу в прийнятті замовлень. Так, за організацію пікніка може взятися не тільки кейтерингова компанія, але й креативне агентство. Агентство знаходить клієнта, якому необхідно провести такий захід, а кейтерингова компанія буде виступати в ролі субпідрядника, здійснюючи повністю все заплановане. Як правило, креативне агентство добре орієнтується в ринку кейтерингових послуг і вибирає такі компанії, які відповідали б тому рівню сервісу, на який розраховує клієнт.

Для просування кейтерингових послуг буде доречним використання інтернет-реклами. Її властива цінова різноманітність, яка залежна від місця розміщення реклами, але загалом реклама в Інтернеті має меншу вартість, на відміну від більшості видів медіа-реклами. Мережа Інтернет – ефективний маркетинговий канал. Розміщуючи в ньому Web-сторінку, підприємство отримує можливість доступу до тисяч потенційних клієнтів, виходу на нові ринки за мінімальних витрат; безпосереднього й оперативного спілкування із замовником; цілодобового доступу до інформації, проведення соціологічних опитувань. Реклама в Інтернеті орієнтована на цільову аудиторію, тобто на тих відвідувачів, які придбали й хочуть надалі продовжити придбання кейтерингових послуг. У цільову аудиторію для реклами в Інтернеті можна включити і просто користувачів, що цікавляться тематикою рекламованого сайту. Функції Інтернет-реклами є такими: залучення на сайт відвідувачів; іміджева функція – підвищення впізнаваності сайту, торгової марки чи фірмової символіки фірми-власника сайту; реклама інформаційних кейтерингових послуг. До способів організації проведення Інтернет-реклами належать: банерна реклама, контекстна реклама, рекламна стаття (текстова реклама) з відгуками в цільових форумах, обмін посиланнями на сайти, інтернет-маркетинг, залучення цільової аудиторії з конспектуванням доступу [4, с. 320].

Банерна реклама – це розміщення рекламної заставки на сторінках сайтів відповідно до їх тематики. Анімація банера привертає увагу й дає змогу за допомогою кадрів обігрувати рекламні сюжети

(питання-відповідь, проблема-рішення, тощо). Вартість розміщення банерів вища від вартості розміщення текстових блоків, що цілком зрозуміло: графіка набагато більш ефектно представляє об'єкт реклами, формує і просуває імідж.

Контекстна реклама – це розміщення на сторінках сайтів рекламного блоку (текстової інформації). Контекстова реклама – це практично повний аналог банерної реклами, але замість графічного банера використовується текстовий блок. У текстовому блоці фірми використовуються різні шрифти, посилання, виділення.

Текстовий блок не має стандартного розміру, у зв'язку з чим рекламні блоки розміщують внизу сторінки, що, природно, істотно знижує ефективність цього виду реклами. Ефективність контекстної реклами визначається: меншою вартістю відвідування; більш високою ефективністю за рахунок того, що рекламний блок демонструється тільки зацікавленому відвідувачу, можливістю залучення на сайт вузької цільової аудиторії.

Реклама у пресі. Ефективним засобом стимулювання продажу кейтерингових послуг є реклама у пресі. Це ідеальний вид реклами для інформаційних підприємств, які хочуть мати широке коло клієнтів. Зазначений вид рекламного звернення дає змогу передати споживачам конкретну інформацію про знижки, ціни, характеристику конкретного товару або їх групи.

Реклама в газетах і журналах набула значного поширення і володіє найбільшою ефективністю – реклама в пресі займає приблизно 70% ринку рекламних оголошень. За обсягом витрат реклама в пресі поступається тільки телебаченню. Друкована сторінка дає в руки рекламодавця своєрідний гнучкий засіб для вираження творчих потреб. Газета є інформаційним засобом, яким користується майже кожен, вона має велику гнучкість, а думка, виражена в письмовому вигляді, краще запам'ятовується. Однак у газет є свої недоліки, до яких належать: відсутність вибірковості аудиторії, порівняно коротке життя, низька якість друку та репродукції, жорстка рекламна конкуренція, неможливість гарантованого розміщення реклами в заданому друкованому просторі, обмежений тираж. Незважаючи на це, газета залишається одним із найкращих провідників новин і реклами для населення.

Аудіовізуальна реклама. Аудіовізуальна реклама включає рекламні кінофільми, відеофільми та слайд-фільми. Рекламні кінофільми та кінофільми можна класифікувати таким чином: рекламні ролики; рекламно-технічні фільми; рекламно-престижні фільми; рекламно-технічні та рекламно-престижні фільми, близькі за жанром до науково-популярних. Радіо- і телереклама є наймасовішими за охопленням засобами реклами. Найпоширенішими видами її на радіо є радіоголошення, радіоролики, різні радіожурнали і рекламні радіорепортажі. Серед найпоширеніших видів телевізійної реклами

можна виділити рекламні ролики, рекламні оголошення, рекламні телерепортажі і телепередачі, рекламні телезаставки між передачами.

Реклама на платіжних терміналах. Вигідна така реклама тим, що має широке охоплення і невисоку вартість. Термінали розташовані всюди, населення до них поступово звикає. Встановлені вони в місцях найбільшої прохідності, і показувати на них можна рекламу найрізноманітніших тематик, а також рекламу надання кейтерингових послуг. У місяць терміналом можуть користуватися від чотирьох до шістнадцяти тисяч чоловік. Це означає, що рекламні ролики, які крутяться на терміналах, можуть бути переглянуті великою аудиторією. Людина, оплачуючи послугу, мінімум половину свого часу дивиться на рекламний ролик. Це пояснюється тим, що реклама відображається в момент очікування надання послуги. Можливості від розміщення реклами на терміналі:

- чітко бачити, в якому місці, в який час користуються терміналами;
- впливати на активну (в плані споживання) аудиторію;
- донести рекламу до аудиторії, яка не дивиться рекламу по телебаченню і не потрапляє під її вплив у друкованих виданнях.

Це багаторазово збільшує аудиторію, що побачила рекламу, за рахунок користування послугами терміналу. Кількість виходів рекламного ролика – до 300 разів на добу. Таким чином, технічний прогрес диктує свої умови і у сфері маркетингу загалом і реклами зокрема.

Висновок з проведеного дослідження. За даними дослідження можна дійти висновку, що грамотно розроблена рекламна кампанія може підвищити імідж рекламодавця та збільшити обсяги продажу кейтерингових послуг. Щоб вести успішну комерційну діяльність, уже замало просто пропонувати найкращий товар або послугу за найприйнятнішою ціною. Для підвищення прибутків потрібно постійно створювати попит на послугу, доносити до потенційного покупця інформацію про матеріальні, моральні, соціальні переваги, які на нього очікують у разі обслуговування саме у цьому підприємстві. Оскільки економіка нашої країни практично перейшла на ринкові рейки і функціонує винятково за законами ринку, кожне підприємство відповідає за свою роботу і самостійно ухвалює рішення про подальший розвиток. А в ринковій економіці виживає той, хто найкращим чином використовує ресурси, що є у нього, для отримання максимального розміру прибутку, вирішуючи основні проблеми економічної діяльності. Таким чином, як видно з вищевикладеного, організація і розвиток кейтерингової діяльності в Україні набирає обертів та вдосконалюється. Сфера ресторанного бізнесу у нашій країні рухається вперед, підкоряючись економічним законам попиту та пропозиції, а також

конкуренції за споживача. Беззаперечно, маркетингова діяльність має вагомий вплив на ефективність роботи сервісного підприємства. Адже надання послуг – це клієнтоорієнтований бізнес, і без розуміння цільової аудиторії, ретельних маркетингових досліджень, послідовного і системного просування завоювати прихильність клієнтів та досягти успіху на ринку нереально. Тому застосування сучасного маркетингового інструментарію, а саме реклами, активного просування послуг – найбільш дієвий спосіб досягнення ефективності діяльності сервісного підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. П'ятницька Н. Організація обслуговування у закладах ресторанного господарства : підручник / Н. П'ятницька К. : Центр учбової літератури, 2011. 584 с.
2. Кононенко Т.П. Сучасний кейтеринг та обладнання / Т.П. Кононенко, В.О. Єфімова // Прогресивні техніка та технології харчових виробництв ресторанного господарства і торгівлі : зб. наук. пр. Харків : ХДУХТ, 2006. Вип. 2(4). С. 264–270.
3. Ратова З.Т. Організація кейтерингу в Україні в умовах економічної кризи / З.Т. Ратова, А.В. Попеляр. URL: <http://intkonf.org/ratova-ztpopelyar-av-organizatsiya-keyteringu-v-ukrayini-vumovahekonomichnoyi-krizi>.
4. Маркетинг : [підруч. для вищих навч. закладів] / за ред. О. М. Азарян. К. : НМЦВО МОІН України, НВФ «Студцентр», 2009. 320 с.
5. Котлер Ф. Основи маркетингу. М: Прогрес, 1990. 734 с.
6. Панкратова Ф.Г. Рекламна діяльність. М: Видавничо-торгова корпорація «Дашков і К», 2003.
7. Погодин К. Ресторан выездного обслуговування (кейтеринг) / К. Погодин. СПб.: Питер, 2012. 220 с.

REFERENCES:

1. Pyatnitskaya N. (2011) Organization of service in restaurants: textbook / N. Pyatnitska – K.: Center for Educational Literature, pp. 584. (in Ukrainian)
2. Kononenko T.P. (2006) Modern Catering and Equipment / T.P. Kononenko, VO Efimova // Progressive technique and technologies of food production of restaurant economy and trade: Sb. sciences Ave. Kharkiv: KhDUHT, Vip. 2 (4). pp. 264–270.
3. Ratova Z.T. Catering organization in Ukraine in the conditions of economic crisis / Z.T. Ratova, AV Populer [Electronic resource]. Mode of access: <http://intkonf.org/ratova-ztpopelyar-av-organizatsiya-keyteringu-v-ukrayini-v umovahekonomichnoyi-krizi>.
4. Marketing: [underneath. for higher educators. establishments] / ed. O. Azaryan. (2009) – K.: HNTSVO MOIn of Ukraine, Scientific-production center “Studentscenter”, pp. 320.
5. Kotler F. (1990) Fundamentals of Marketing. – M: Progress, pp. 734. (in Ukrainian)
6. Pankratova F.G. (2003) Advertising activity. M: Publishing and trading corporation “Dashkov and K”-pp.43. (in Ukrainian)
7. Pogodin K. (2012) Restaurant Catering (catering) / K. Pogodin. -Spb.: Peter, pp.220. (in Russian)

Pinchuk A.S.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Nikolaev branch of Kiev National University
Culture and Arts

Boiko A.V.

Student
Kyiv University of Culture and Arts

ADVERTISING AS A MAIN ACTOR OFFERING CATERING SERVICES

Today, the number of restaurants in the restaurant is increasing not only in large cities, but also throughout Ukraine. Increasing incomes, increasing living standards of the population, which indicates an increase in the number of potential customers of restaurants. In the restaurant business is a fierce struggle for the consumer. Competitive enterprise should constantly introduce the latest advanced technologies, increase the level of service, provide new exclusive services, etc. Recently, the use of Western technologies has become quite relevant in order to interest the consumer and to obtain a social or economic result. So, in our society, the concept of "catering" came into being, which was consolidated and is rapidly gaining momentum and prospects.

Today, the Ukrainian market of catering services is rather unstable. On the one hand, there are many restaurants and cafes that are idle and do not have any opportunities (advertising, specialists) or the desire to organize their own catering service. On the other hand, the leadership of many companies and organizations wants to provide their employees with delivery of hot dinners. Between these two links in one chain is not enough active people who could carry out the function of delivery, advertising, customer search and other organizational issues.

The development of the service sector is gaining momentum, which determines increasing competition in the services market. After all, the more companies work in one market segment, the harder it is to survive for each of them, and especially those that have just come out or just plan to enter the market. In recent years, there is a tendency to close the service enterprises, since after one year of work some of them can not withstand fierce competition. However, if the owner seeks to succeed, then active marketing activity, namely advertising that will attract the attention of potential consumers, can help him. And clients – this is, first of all, a source of financial stability of the enterprise.

A competently developed advertising company can enhance the image of the advertiser and increase the sales of catering services. To succeed in commercial activity, it is not enough just to offer the best product or service at the most affordable price. To increase the profits need to constantly create demand for the service, to communicate to the potential buyer information on the material, moral and social benefits that are expected in the case of service in this enterprise. Since the economy of our country virtually went to market rails and functions exclusively under market laws, Each company is responsible for its work and independently decides on further development. And in the market economy survives the one who best uses the resources that he has, to get the maximum profit, solving the main problems of economic activity. Thus, as can be seen from the foregoing, the organization and development of catering activity in Ukraine is gaining momentum and improving. The sphere of restaurant business in our country is moving forward, obeying the economic laws of demand and supply, as well as competition for the consumer. Undeniable marketing activity has a significant impact on the efficiency of the service company. After all, the provision of services, first of all, is a client-oriented business, and without realizing the target audience, thorough marketing research, consistent and systematic advancement, it is unrealistic to win customer loyalty and achieve success on the market. Therefore, the use of modern marketing tools, namely advertising, active promotion of services – the most effective way to achieve the effectiveness of the service company.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ
ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВАFEATURES AND SIGNIFICANCE OF MANAGEMENT MANAGEMENT
BY AGRICULTURAL ENTERPRISES OF PRODUCTION
AND AGRICULTURAL ACTIVITIES

У статті перед автором ставиться завдання визначення змісту поняття «організаційно-економічний механізм управління промисловим підприємством» і визначення основних цілей економічної політики на сучасному етапі розвитку. Статтю присвячено дослідженню сутності та особливостей системи управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств. Перспективою подальших досліджень визначено вдосконалення системи управління виробничо-господарською діяльністю та розроблення ефективного механізму її реалізації в практичній діяльності аграрних підприємств.

Ключові слова: механізм управління, управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств, виробничо-господарська діяльність, механізми виробничо-господарської діяльності, ефективність управління.

совершенствование системы управления производственно-хозяйственной деятельностью и разработка эффективного механизма ее реализации в практической деятельности аграрных предприятий.

Ключевые слова: механизм управления, управления производственно-хозяйственной деятельностью аграрных предприятий, производственно-хозяйственная деятельность, механизмы производственно-хозяйственной деятельности, эффективность управления.

In this article the author asks the problem of defining the content of the concept of "organizational and economic mechanism of management of an industrial enterprise" and the definition of the main objectives of the economic policies at the present stage of development. The article is devoted to the study of the essence and peculiarities of the "mechanism" in the system of management of production and economic activity of agrarian enterprises. The prospect of further researches has been determined improvement of the system of management of industrial and economic activities and the development of an effective mechanism for its implementation in the practical activities of agrarian enterprises

Key words: management mechanism, management of industrial and economic activity of agrarian enterprises, production and economic activity, mechanisms of production and economic activity, efficiency of management.

УДК 631.15

Пінчук А. С.

к.е.н., доцент
Миколаївська філія
Київського національного університету
культури і мистецтв

Сушко А. В.

студентка
Миколаївська філія
Київського національного університету
культури і мистецтв

В статье перед автором ставится задача определения содержания понятия «организационно-экономический механизм управления промышленным предприятием» и определения основных целей экономической политики на современном этапе развития. Статья посвящена исследованию сущности и особенностей системы управления производственно-хозяйственной деятельностью аграрных предприятий. Перспективой дальнейших исследований определены

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки актуальним для керівників підприємства є формування дієвого організаційно-економічного механізму управління підприємством, який здатний забезпечити ефективність управління і конкурентоспроможність підприємства. Зміни зовнішнього середовища вимагають постійного розвитку та вдосконалення системи управління підприємством, розроблення нових прогресивних методів і механізмів, здатних зменшити вплив негативних факторів на загальні показники діяльності підприємства. Визначальним фактором для розвитку й ефективного функціонування аграрних підприємств є успішна діяльність усіх його складників. Є необхідним уточнення поняття «механізм». Уточнення змісту поняття потребує однозначного тлумачення цього терміна.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання визначення сутності механізму управління підприємством вивчалися багатьма вітчизняними та закордонними авторами, такими як І.А. Бланк [6], О.І. Волков [4], А.А. Садеков [5], Л.Г. Мельник [3], Е. Короткова, В. Мухіна. Визначено, що єдиного підходу до тлумачення поняття

«механізм управління» ще не сформовано, тому ця проблема не втратила своєї актуальності і потребує дослідження та узагальнення наявних підходів до дефініції поняття «механізм управління». Вивчення літературних джерел та узагальнення досвіду управління підприємствами в сучасних умовах свідчить про недосконалість наявних механізмів управління підприємством та потребує подальших розробок.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення наукових підходів до визначення дефініцій «механізм управління» і його місця у системі управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств. А також розроблення дієвого механізму управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств, який спрямований на підвищення ефективності управління підприємством; визначення основних механізмів виробничо-господарської діяльності, які формують ефективний механізм управління аграрним підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний розвиток ринкових відносин вимагає суттєвих змін у формуванні нових структур та

розроблення дієвих механізмів функціонування аграрних підприємств. Аграрні підприємства, які мають дієву систему виробничо-господарської діяльності, здатні адекватно та успішно реагувати на постійні зміни умов зовнішнього середовища. Адже виробничо-господарська діяльність охоплює не тільки економічні, соціально-організаційні та правові відносини, саме їх сукупність регулює господарський механізм, а економічний механізм безпосередньо регулює організаційно-економічні відносини, включаючи господарське право.

Механізм виступає системою, способом, за допомогою якого визначають порядок якого-небудь виду діяльності підприємства. Поняття «механізм», «економічний механізм», «господарський» та «організаційно-господарський механізм» вживається під час дослідження економічних явищ.

Сутність та особливості поняття «організаційно-економічний механізм» полягають у взаємозв'язку таких понять, як «економічний» та «господарський» механізми. Вони є частиною системи управління підприємством, що здійснює вплив на фактори, які зумовлюють результат діяльності об'єкта управління, що містить певні елементи. В умовах ринкової економіки актуальним для керівників підприємства є формування дієвого організаційно-економічного механізму управління підприємством, який здатний забезпечити ефективність управління і конкурентоспроможність підприємства. Визначальним фактором для розвитку й ефективного функціонування аграрних підприємств є успішна діяльність усіх складників. На роботу будь-якого підприємства значно впливає наявна система управління виробничо-господарською діяльністю. Виробничо-господарська діяльність є комплексом науково обґрунтованих дій, його налагодження і вдосконалення з використанням нових технологій, що максимально задовольняє потреби ринку і забезпечує прибутковість суб'єктів господарської діяльності.

Поняття «механізм» в економічному словнику подається як «послідовність станів, процесів, що визначають собою будь-яку дію, явище» або ж «система, пристрій, що визначає порядок будь-якого виду діяльності». Механізм управління містить цілі управління, елементи об'єкта та їх зв'язки, на які здійснюється вплив заради досягнення цілей [8, с. 151]. Виходячи з цього, потрібно визначити, що взагалі є механізмом управління, з огляду на відсутність однозначності у тлумаченні поняття «механізм управління» як у вітчизняній, так і зарубіжній літературі. На наш погляд, наявні механізми господарювання в сучасних умовах господарювання можна поділити на: ринкові механізми, механізми державного регулювання та механізми виробничо-господарської діяльності.

Ринковий механізм характеризує собою взаємодію трьох основних елементів ринку: попиту,

пропозиції та ціни. Саме через ринковий механізм діють закони вартості, попиту та пропозиції.

Перевищення попиту над пропозицією, тобто «криза надвиробництва», зумовлює пошук більш альтернативних механізмів, засобів та важелів, які здатні забезпечити рівновагу з найменшими відхиленнями, за допомогою інших складників господарського механізму.

У системі ринкового механізму «ринкове саморегулювання» є головним регулятором виробничо-господарської діяльності, а менеджмент більш досконало вивчає сегмент та кон'юнктуру цільового ринку [2 с. 160]. До основних механізмів державного регулювання виробничо-господарської діяльності можна віднести: бюджетно-податковий механізм (містить систему пільг, дотацій, субсидій, стимулювання науково-технічного прогресу); адміністративно-правовий (контроль за якістю та системою розрахунків, контроль за монополіями ринками та системою виробничих відносин); грошово-кредитний механізм (регулювання рівня безробіття та інфляції, науково-технічний розвиток, регулювання рівня процентних ставок, обсягу кредитів та грошової маси в обігу).

Саме взаємодія цих механізмів відображає основний складник макроекономічного механізму, а саме механізму державного регулювання. Між механізмом державного регулювання та ринковим механізмом є співвідношення, тому в цьому разі можна стверджувати, що головним завданням державного механізму є раціональний розподіл функцій між ними.

Державний механізм здійснює регулювання тих сфер та процесів, які ринковий механізм не в змозі координувати [6, с. 59].

На нашу думку, головним механізмом є механізм виробничо-господарської діяльності, який дає змогу отримати конкурентну перевагу на ринку споживачів та досягти ефективності виробництва. В умовах розвитку виробничих відносин під механізмом контролю виробничо-господарської діяльності слід розуміти підготовку виробництва, розроблення нових технологій виробництва, проектування, реалізацію продукції та маркетинговий пошук.

Механізм контролю виробничо-господарської діяльності призначений для оцінки ефективності виконання всіх етапів циклу, від створення до реалізації продукції з метою забезпечення її конкурентоспроможності на ринку. Саме він полягає в забезпеченні якісної та конкурентоспроможної продукції, яка задовольнятиме споживачів та дасть змогу виконувати роботу в установленій термін з мінімальними витратами. Процес забезпечення ефективності механізму контролю складається з п'яти етапів, таких як: встановлення очікуваного рівня якості, яка відповідатиме вимогам споживача; створення таких умов, які забезпечують відповідний рівень якості, а саме: придбання матеріалів;

розроблення технологій; оновлення устаткування, які забезпечать високу якість продукції; навчання, добір та підвищення кваліфікації працівників; організація технічного контролю; налагодження виробничого процесу; виявлення та ліквідація недоліків у виробничому процесі; забезпечення стабілізації та якості продукції. Механізм контролю виробничо-господарської діяльності аграрних підприємств створюється з метою здійснення єдиних та об'єктивних методів підвищення ефективності виробництва, ця система належить апарату управління оскільки безпосередньо бере участь в управлінні підприємством [4 с. 280]. Найбільш дієвою формою механізму контролю слід вважати саме ревізію виробничо-господарської діяльності, а саме: документальну і фактичну перевірку законності і доцільності виконаних виробничо-господарських операцій, виявлення зловживань та порушень, встановлення правильності організації обліку, що сприятиме дотриманню режиму економії та ефективності виробництва.

За рахунок функціонування механізмів збуту сільськогосподарської продукції відбувається коригування усіх процесів виробничо-господарської діяльності. При цьому ринковий механізм, який використовується у формуванні ринків збуту готової сільськогосподарської продукції, залежить не тільки від державної програми, але й від положень законодавчих актів, контролю за їх виконанням, адміністративних і економічних важелів дії на процеси, інформаційного забезпечення [3, с. 74].

Слід зазначити, що в сучасних умовах господарювання не слід розпочинати виробничо-господарську діяльність, якщо не буде встановлено ринку збуту та споживачів, оскільки саме вони формують та відображають виробничо-господарську діяльність. Чималу увагу в механізмі управління виробничо-господарською діяльністю слід приділити саме внутрішньогосподарському механізму, саме він, крім ринку збуту та споживачів, якісно відображає, як необхідно реалізовувати готову продукцію за низькими цінами та найменшими втратами [9, с. 16].

Мотиваційний механізм цілісно забезпечує перетворення набору принципів, мотивів, стимулів, сподівань з лінійно дискретного стану у замкнутий, постійно повторювальний процес.

Саме цей механізм містить фінансово-економічні методи і важелі, норми і правила стимулювання, періодичність проведення оцінки здійснюваних заходів. Механізм кадрової мотивації охоплює три підсистеми мотивів, кожна з яких спрямована на досягнення певних цілей підприємства. Мотиваційний механізм високоякісної продуктивної праці полягає в раціональному використанні виробничих ресурсів, скороченні термінів освоєння виробництва нової конкурентоспроможної продукції та якісному підвищенні продуктивності праці.

На аграрних підприємствах, де комплексно використовується саме цей механізм, спостерігається тенденція щодо виготовлення високоякісної продукції, перевиконання норм виробітку, задоволення робітників своєю працею, висока дисципліна та низька плинність кадрів; мотиваційний механізм науковотехнічного розвитку виробництва полягає в створенні та освоєнні нових видів продукції, за рахунок упровадження та підвищення науково-технічного рівня підприємства.

У сучасних умовах господарювання основним, так званим «мотивоутворюючим» чинником розвитку аграрних підприємств слід вважати саме план та наявність централізованих капіталовкладень. Мотиви механізму науково-технічного розвитку здійснюються внутрішніми та зовнішніми чинниками виробничої системи: параметрами виробничого процесу (рівень соціальної організації та мотивації праці), параметрами ринкового середовища (прибуток та конкурентоспроможність продукції), економічними параметрами (прибуток, збиток, економічна ефективність) та новими досягненнями науково-технічного прогресу; мотиваційний механізм аграрного підприємства – цілісне досягнення успіху та виживання в умовах конкуренції в коротко та довгостроковому періоді. Забезпечують функціонування мотиваційний механізм саме мотиви конкуренції (під час створення нової продукції та технології виробництва), мотиви підприємницького ризику та мотиви внутрішньофірмового підприємництва, які є взаємопов'язаними і забезпечують гнучкість управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств та сприяють створенню нововведень, які так необхідні в довгостроковому періоді [11 с. 201]. Поєднавши всі ці три підсистеми та примусивши їх працювати, лише тоді можна стверджувати, що мотиваційний механізм є дієвим.

Виходячи з вищезгаданого, на аграрних підприємствах доцільно використовувати цілісний мотиваційний механізм, який містить сукупність факторів, принципів, елементів, стимулів, мотивів, мотиваторів, ціннісних орієнтацій та очікувань поведінкових реакцій, які мають на меті досягнення цілей підприємства та персоналу зокрема.

Головними елементами мотиваційного механізму є мотиватори (стимулювання трудової активності, мотивування творчості, мотивування ефективності виробництва, мотивування до очікуваних результатів праці, створення комфортних умов праці, кар'єрний ріст працівників та регулювання трудових відносин) [1, с. 64]. Фінанси як об'єктивна економічна категорія існують незалежно від волі людей, вони є інструментом впливу на виробничо-господарську діяльність, і цей вплив здійснюється через фінансовий механізм. Фінансовий механізм є сукупністю форм і методів, за допомогою яких забезпечується здійснення пере-

розподілу, розподілу та контролю фінансів; створення та використання грошових доходів, фондів та резервів. М.О. Заєць характеризує фінансовий механізм у вигляді найважливішої підсистеми господарського механізму і визначає його як сукупність форм, методів, інструментів, важелів впливу на економічний та соціальний розвиток суспільства [7, с. 77].

Фінансовий механізм суб'єктів, що господарюють, вони бачать у складі організаційних структур під час застосування різних стимулів, фінансового регулювання та фінансового забезпечення, такий підхід до побудови фінансового механізму розглядає В.М. Опарін. На думку О.І. Волкова, фінансовий механізм характеризується як найважливіша частина господарського механізму і являє собою цілісну систему фінансових важелів, котрі забезпечують планування, організацію та стимулювання використання фінансових ресурсів. Він відзначає, що до структури фінансового механізму входять п'ять найважливіших елементів: фінансові методи є здатністю фінансових відносин здійснювати вплив на господарські процес. Цей вплив здійснюється через матеріальне стимулювання та ефективно використання грошових коштів.

Основою функціонування фінансового механізму становлять фінансові методи, до них належать: оподаткування, матеріальне стимулювання, матеріальна відповідальність, страхування, прогнозування, планування, інвестування та кредитування; фінансовий важіль є прийомом дії фінансового методу.

Фінансовим важелем є прибуток, ціна, орендна плата, дивіденди, відсоткові ставки за позиками й облігаціями, амортизаційні відрахування, фінансові санкції та інвестиції; правове забезпечення містить законодавчі акти, постанови, накази та інші правові документи органів управління; нормативне забезпечення становить норми, нормативи, тарифні ставки, методичні вказівки і роз'яснення; інформаційне забезпечення містить фінансово-економічну інформацію, саме вона дає змогу швидко приймати фінансові та комерційні рішення, які забезпечують максимізацію прибутку [10 с. 98]. Фінансовий механізм можна вважати складовою частиною господарського механізму, його можна визначити, як сукупність фінансових елементів, стимулів, важелів, інструментів, форм і способів регулювання економічних процесів та відносин.

У нинішніх умовах господарювання фінансовий механізм не слід ототожнювати із фінансовим менеджментом, оскільки включає у структуру фінансового механізму в принципі всі складники, які можуть істотно впливати на процес управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств.

Нині фінансовий механізм більшості підприємств знаходиться в кризовому стані, що прояв-

ляється в значній нестачі коштів як для здійснення виробничої діяльності, так і для інвестицій.

У зв'язку з цим першочерговим завданням для підприємств є зміцнення їхніх фінансів і на цій основі – стабілізація фінансів держави. Без її втілення в життя інші завдання, в тому числі проблеми інфляції, вирішити неможливо.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, механізм управління аграрним підприємством являє собою комплексну систему управління, складовими частинами є конкретні механізми управління – ринкові механізми, механізми державного регулювання та механізми управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств.

Саме вони в сукупності здатні забезпечити ефективно та збалансоване функціонування єдиної системи управління. В сучасних умовах господарювання найбільш важливими механізмами управління виробничо-господарської діяльності аграрних підприємств, які повинні використовувати керівники, є механізми збуту, фінансовий механізм, механізм внутрішньогосподарського виробничого процесу, механізм кадрової мотивації, механізми контролю та забезпечувальні механізми. Встановлено, що основою функціонування механізмів управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств є узгоджена, цілеспрямована, взаємодоповнююча дія всіх складників, особливо в нестійкому середовищі, а саме у разі збоїв у постачанні, зміни ціни на сировину та матеріали, нестачі власних фінансових ресурсів та кредиторської заборгованості, поганих умов та застарілого обладнання. Всі ці кризові явища відображаються в подальшому на податкових надходженнях та добробуті працівників.

У зв'язку з цим нинішні умови господарювання потребують провадження у виробничо-господарську діяльність ефективних механізмів господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. <http://uk.wikipedia.org/wiki/Механізм>
2. Нижник Н.Р., Машков О.А. Системний підхід в організації державного управління: навч. посібник / За ред. Н.Р. Нижник. К.: УАДУ, 1998. С. 160.
3. Мельник Л.Г. Экономика предприятия: учеб. пособие / Под общ. ред. Л.Г. Мельника. Сумы: Университетская книга, 2002. С. 632.
4. Волков О.И. Экономика предприятия: курс лекций / О.И. Волков, В.К. Складенко. М.: ИНФРАМ, 2003. С. 280.
5. Садеков А.А. Управление предприятием в условиях кризиса: моногр. / А.А. Садеков, В.В. Цурик. Донецк: ДонГУЭТ, 2006. С. 178.
6. Бланк И.А. Торговый менеджмент / И.А. Бланк. К.: УкраїноФінансовий інст менеджмента и бизнеса, 1997. С. 408.

7. Мельник Л.Ю. Зміст та складові господарського механізму у ринковій економіці / Л.Ю. Мельник, А.П. Макаренко // Інвестиції: практика та досвід. 2007. № 24. С. 10–12.

8. Михасюк І.С., Швайка Л.А., Державне регулювання економіки: підручник. Л. Манголія плюс, 2006. С. 438.

9. Білопольський М.Г., Шапуров О.О., Шапунова О.О., Філіпішин І.В. Управління виробничо-господарською діяльністю машинобудівних підприємств в умовах ринку: монографія / М.Г. Білопольський, О.О. Шапуров, О.О. Шапунова, І.В. Філіпішин. Донецьк: ТОВ Східний видавничий дім, 2010. С. 220.

10. Саблук П.Т. Економічний механізм АПК у ринковій системі господарювання / П.Т. Саблук // Економіка АПК. 2007. № 2. С. 3–10.

11. <http://readbookz.com/>

4. Volkov O.I. Enterprise economy: a course of lectures / O.I. Volkov, V.K. Sklyarenko. M.: INFRAM, 2003. p. 280.

5. Sadekov A.A. Enterprise management in a crisis: monograph. / A.A. Sadekov, V.V. Tsurik – Donetsk: DonSUET, 2006. p. 178.

6. Blank I.A. Trade Management / I.A. Form. K.: UkrainoFinsky int management and business, 1997. – P. 408.

7. Melnik L.Yu. Zm_st ta warehouses gospodarskogo mehanizmu at rinkoviy economics / L.Yu. Melnik, A.P. Makarenko // Investment: practice and development. 2007. – № 24. p. 10-12.

8. Mihasyuk I.S., Shvaika L.A., Derzhavne regulators economics: pidruchnik. L. Mangolia Plus, 2006. p. 438.

9. Bilopolsky MG, Shapurov OO, Shapurova OO, Filipishin I.V. The control of the work of the government and the masters of machine-and-power enterprises in the minds of the market: monographs / MG. Bilopolsky, OO Shapurov, O.O. Shapurova, I.V.Filipishin–Donetsk:TOVTheCulticVidavnichyHouse,2010. P. 220.

10. Sabluk PT. Ekonomichny mekhanizm of agrarian and industrial complex in rinkov_y sistem_gospodaryuvannya / PT. Sabluk // Ekonomika APK. 2007. № 2. P. 3–10.

11. <http://readbookz.com/>

REFERENCES:

1. <http://uk.wikipedia.org/wiki/Mechanism>

2. Nizhnik N.R., Mashkov O.A. Systematic approach to the organization of the state administration: navch. Posting / Ed. N.P. Nizhnik. K.: WADU, 1998. p. 160.

3. Melnik L.G. Economics of Enterprise: studies. manual / Under total. ed. L.G. Miller. Sumy: University Book, 2002. p. 632.

Pinchuk A.S.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Nikolaev branch of Kiev National University Culture and Arts

Sushko A.V.

Student
Nikolaev branch of Kiev National University Culture and Arts

FEATURES AND SIGNIFICANCE OF MANAGEMENT MANAGEMENT BY AGRICULTURAL ENTERPRISES OF PRODUCTION AND AGRICULTURAL ACTIVITIES

In a market economy, it is important for the company's managers to form an effective organizational and economic mechanism of enterprise management that can ensure the efficiency of management and competitiveness of the enterprise. The decisive factor for the development and efficient functioning of agrarian enterprises is the successful operation of all its components. Since the work of any enterprise is significantly influenced by the existing system of management of production and economic activity. Production and economic activity is a complex of scientifically grounded actions, its debugging and improvement with the use of new technologies, which maximally satisfies the needs of the market and provides profitability of economic entities.

Market mechanism characterizes the interaction of three main elements of the market: demand, supply and prices. It is through the market mechanism that laws of value, supply and demand apply.

Excess demand over supply, ie "crisis of overproduction" predetermines the search for more alternative mechanisms, tools and levers that can balance the least deviations, with the help of other components of the economic mechanism.

The main mechanisms of state regulation of production and economic activity can be attributed: the fiscal mechanism (contains a system of benefits, subsidies, subsidies, stimulation of scientific and technological progress); administrative-legal (quality control and settlement system, control over monopoly markets and system of industrial relations); monetary mechanism (regulation of unemployment and inflation, scientific and technological development, regulation of interest rates, volume of loans and money supply in circulation).

It is the interaction of these mechanisms that reflects the main component of the macroeconomic mechanism, namely, the mechanism of state regulation. There is a correlation between the mechanism of state regulation and the market mechanism, but there are advantages and disadvantages of their correlation, therefore in this case it can be argued that the main task of the state mechanism is the rational distribution of functions between them.

ВЗАЄМОДІЯ СКЛАДНИКІВ СИСТЕМИ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ INTERACTION OF COMPONENTS OF ENTERPRISE MARKETING MANAGEMENT SYSTEM

У статті автор проводить дослідження ролі маркетингу для розвитку фінансово-господарської діяльності підприємства за сучасних умов господарювання. Визначено складники розвитку маркетингового потенціалу підприємства. Деталізовано складники системи маркетингу підприємства, їхні функціональні завдання та взаємозв'язок. Наведено принципи маркетингового управління на підприємстві під дією чинників впливу на діяльність виробничої системи. Досліджено підходи щодо формування системи маркетингового управління підприємством, головні елементи системи, їх взаємодія між собою та із основними компонентами цілісної системи управління підприємством, такими як прогнозування, аналіз, облік, контроль, моніторинг, організація, стимулювання та ін.

Ключові слова: система управління, промислові підприємства, маркетинговий потенціал, управління маркетинговою діяльністю, елементи маркетингового менеджменту.

В статье автор проводит исследование роли маркетинга для развития финансово-хозяйственной деятельности предприятия в современных условиях хозяйствования. Определены составляющие развития маркетингового потенциала предприятия. Детализованы составляющие системы маркетинга предприятия, их функциональные задачи и взаимосвязь. Приведены принципы маркетингового управления на предприятии под действием факторов влияния на деятельность производственной системы. Исследованы подходы к форми-

рованию системы маркетингового управления предприятием, основные элементы системы, их взаимодействие между собой и с основными компонентами целостной системы управления предприятием, такими как прогнозирование, анализ, учет, контроль, мониторинг, организация, стимулирование и др.

Ключевые слова: система управления, промышленные предприятия, маркетинговый потенциал, управление маркетинговой деятельностью, элементы маркетингового менеджмента.

In the article the author carries out the research of the role of marketing for the development of financial and economic activity of the enterprise under the current conditions of management. The components of development of marketing potential of the enterprise are determined. The components of the marketing system of the enterprise, their functional tasks and interconnection are detailed. The principles of marketing management at an enterprise under the influence of factors influencing the activity of the production system are presented. The approaches to the formation of the system of marketing management of the enterprise, the main elements of the system, their interaction with each other and with the main components of the integral enterprise management system, such as forecasting, analysis, accounting, monitoring, organization, incentives, etc. are investigated.

Key words: management system, industrial enterprises, marketing potential, marketing activity management, elements of marketing management.

УДК 339.1

Піскун Д.Н.
здобувач
Хмельницький національний
університет

Постановка проблеми. Актуальність піднятих проблем у статті не викликає сумнівів, оскільки за сучасних умов господарювання вітчизняних промислових підприємств важливим є використання новітніх підходів до управління господарюючим суб'єктом. Вагоме значення має маркетинговий складник менеджменту підприємства, оскільки саме від нього залежить розвиток фінансово-ресурсного потенціалу, забезпечення конкурентних переваг, зростання прибутковості тощо. Внутрішні інтеграційні процеси маркетингового складника управління в цілісній системі менеджменту господарюючого суб'єкта дадуть змогу забезпечити запланований рівень ефективності економічних параметрів, отримання поставлених цілей, сприятимуть розвитку інвестиційно-інноваційних процесів, зростанню продуктивності праці, рівня конкурентоспроможності продукції як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичні аспекти управління марке-

тинговою діяльністю досліджувалися багатьма вітчизняними та іноземними науковцями, такими як М.Л. Афанасьєв, Б.В. Буркінський, О.В. Болотна, В.М. Божко, М.І. Белявцев, В.Н. Воробйов, В.Г. Герасимчук, С.М. Ілляшенко, Н.В. Куденко, Ф. Котлер, В.М. Нянько, Р.І. Олексенко, В.А. Паляниця, В.П. Пилипчик, М. Портер, О.П. Савич, І.В. Тюха, В. Ткаченко, Р.А. Фатхутдінов, Р. Фроленко та ін. Зокрема, ними розглядалися питання щодо формування підсистеми управління маркетингом, процесів оцінювання, планування, прогнозування, контролю інформаційного забезпечення, засад розвитку маркетингу тощо.

Але, зважаючи на відсутність єдиного підходу до визначення складників управління маркетинговою діяльністю на промисловому підприємстві, єдності наукових підходів до формування системи маркетингового управління господарюючого суб'єкта, необхідності впровадження засобів пристосування до зовнішнього оточення, інтеграційних умов функціонування, ці питання вимагають

подальших більш глибоких ґрунтовних досліджень з метою удосконалення процесів управління у цих напрямках господарювання.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження теоретико-методичних підходів щодо управління маркетинговою діяльністю з метою їх удосконалення шляхом формування засад щодо розвитку маркетингового потенціалу, упорядкування взаємозв'язків основних елементів маркетингового управління в системі менеджменту підприємства.

Виклад основного матеріалу. Розглядаючи маркетинг як важливу науку, нині її результати та подальше вдосконалення є вкрай необхідними для функціонування вітчизняних підприємств, особливо за потреби інвестиційно-інноваційного розвитку, зростання конкурентних переваг, задоволення потреб споживача тощо. Наявні засади маркетингової концепції управління спрямовують промислові підприємства на пошук якнайкращих рішень під час ведення фінансово-господарської діяльності. Застосування концепції маркетингу в аспекті взаємодії покликане сприяти розвитку нових підходів до управління інноваційними процесами, спрямованих на їх оптимізацію.

З метою забезпечення набутого рівня конкурентних переваг та їх зростання для вітчизняних промислових підприємств нагальним є питання розвитку інноваційно-інвестиційних процесів. Слід відзначити, що роль маркетингу в інноваційній сфері значною мірою є зменшеною. Тому необхідним є використання інструментарію та загалом розвиток маркетингової діяльності для підвищення ефективності господарювання підприємства. Маркетинг може та повинен розглядатися як інструмент формування вартості, що в інноваційній сфері передбачає створення ланцюжків, які забезпечують покращення інноваційної діяльності [1, с. 214–215].

Маркетингове управління можна визначити як аналіз, планування, реалізацію та контроль за проведенням заходів, розрахованих на встановлення, зміцнення і підтримку взаємовигідних обмінів із цільовим ринком для досягнення конкретної мети підприємства (отримання прибутку, зростання обсягів збуту, збільшення частки ринку, проникнення на ринок тощо). Система таких заходів містить маркетингову політику стосовно продукту підприємства, ціноутворення, комунікацій та розподілення [2, с. 7–8].

Більшість вітчизняних підприємств нині є спрямованими на розширення зовнішньоекономічної діяльності, що дасть змогу збільшити прибутковість, розширити співпрацю на зовнішніх ринках збуту продукції, підвищувати конкурентоспроможність виробів. Розвиток маркетингової діяльності в умовах здійснення зовнішньоекономічної діяльності дає підприємству низку переваг: підвищення

ефективності продукції (прагнення вдосконалити товар таким чином, щоб задовольнити потреби закордонного споживача, відкриття нових способів ефективного виробництва та надання інноваційних характеристик товару, вивчення досвіду передових країн сприяє тому, що підприємство стає більш ефективним у виробництві продуктів або послуг); набуття стабільних конкурентних переваг на внутрішньому ринку (розвиток зовнішньоекономічної діяльності підприємства свідчить про його стійкість, конкурентоздатність, необхідність для споживача не тільки на локальному, а й на міжнародному ринку; зростання інформованості споживачів про марку підприємства та продукт; зростання прибутковості підприємства через розширення ринкових сегментів збуту продукції [3, с. 269].

Формування маркетингового потенціалу відбувається під впливом внутрішніх та зовнішніх чинників, які можна визначити як маркетингове оточення, оскільки на сучасному етапі кожне підприємство, прагнучи вистояти в конкурентній боротьбі й перебувати в числі прибуткових, є учасником ринкових відносин. До зовнішніх факторів, що виникають за підприємством і, як правило, перебувають поза сферою його впливу, належать: недосконалість законодавства у сфері регулювання діяльності підприємства, відсутність об'єктивної інформації про ринок, відсутність стійкої виробничо-господарської діяльності контрагентів, інтернаціоналізація підприємств.

До внутрішніх чинників, що формуються усередині підприємства, які подекуди пов'язані з неправильним прийняттям рішень менеджерами, відносять: нечіткість і запутаність функціональних обов'язків служби маркетингу, відсутність дієвого механізму мотивації праці відділу маркетингу, низький рівень компетентності працівників відділу маркетингу, недостатність знань. Маркетингові чинники повинні бути узгодженими, доповнювати один одного і бути спрямованими на досягнення однієї мети – зростання маркетингового потенціалу, що дасть можливість підвищити ефективність використання ресурсів підприємства для досягнення цілей розвитку та зміцнення ринкових позицій. Розвитку маркетингового потенціалу сприяє підвищення рівня кваліфікації персоналу, наприклад, його сертифікація, удосконалення інформаційної системи підприємства, власної збутової мережі тощо [4, с. 128].

Щодо функціонального забезпечення процесів маркетингового управління слід виокремити такі основні функції, як аналітична, виробнича, збутова та функція управління. Функції маркетингу мають значний вплив на формування та визначення стратегічних напрямів діяльності відділу маркетингу на підприємстві та його

основних завдань. Аналітична функція маркетингу реалізується шляхом використання низки інструментів аналізу ринку і його складників для проведення маркетингових досліджень різних масштабів і цільового спрямування, результат яких – розроблення обґрунтованих маркетингових планів стратегічного, тактичного та оперативного рівня.

Виробнича функція маркетингу призначена для формування та реалізації інноваційного складника у товарній політиці підприємства через розроблення і підтримку програм створення нової продукції. Виробнича функція містить такі складники, як: організація виробництва нових товарів; організація матеріально-технічного забезпечення на підприємстві; управління якістю та конкурентоздатністю. Збутова функція маркетингу спрямована на формування ефективної збутової мережі для підтримування конкурентоспроможної пропозиції підприємства. Ефективне виконання збутової функції маркетингу є досить складним і проблемним завданням, враховуючи масштаби сучасного ринку, просторові й часові перешкоди, наявні на шляху від виробника до кінцевого споживача, необхідність залучення до збуту посередників та ін.

Щодо функцій управління її можна визначити як систематичний цілеспрямований вплив на маркетингову діяльність через планування, організацію, мотивацію і контроль для досягнення маркетингових цілей підприємства. Управління маркетингом включає такі складники: планування маркетингової діяльності; організація маркетингової діяльності; інформаційне забезпечення; контроль маркетингової діяльності. Фахівці підприємства намагаються зменшити ступінь невизначеності і ризику, базуючи планування на результатах маркетингових досліджень, і забезпечити концентрацію ресурсів на обраних пріоритетних напрямках маркетингового розвитку підприємства. Контроль маркетингової діяльності спрямований на вимірювання й оцінку результатів реалізації стратегій, планів і програм, визначення коригувальних дій, що у сукупності забезпечують досягнення маркетингових цілей [5].

У системі управління промисловим підприємством маркетингова діяльність базуватиметься на сукупності принципів:

- спрямованість на задоволення потреб, перенесення центру управлінських рішень у збутові ланки підприємства. Основними об'єктами вивчення і впливу виступають споживачі, конкуренти, кон'юнктура ринку;

- «ситуаційне управління», тобто прийняття стратегічних рішень не у встановлені планові терміни, а в міру виявлення потенційних проблем збуту (при цьому організація прагне заздалегідь спрогнозувати варіанти можливих ситуацій на

ринку і розробити набір можливих стратегічних рішень);

- система безперервного збору та обробки інформації є однією з найважливіших основ ситуаційного управління;

- використання стратегії активного впливу на ринок, відмова від пасивного пристосування до ринкових умов;

- підприємницька ініціатива розглядається в межах маркетингу як можлива форма управління виробництвом і збутом, включає в себе безперервний процес формування нових ідей, оперативне впровадження найбільш плідних із них, організацію виробництва та збуту інноваційних виробів та технологій;

- орієнтація на досягнення довгострокового комерційного успіху [6, с. 52].

Менеджерами підприємства та провідними фахівцями, залученими до процесів розвитку маркетингового складника, принципи управління маркетингом можуть розширюватися, що сприятиме удосконаленню управлінських процесів та прийняттю ефективних управлінських рішень щодо планування, прогнозування, аналізу, оцінки, інформаційного забезпечення, контролю у сфері маркетингової діяльності.

Висновки. Отже, за сучасних умов вітчизняні підприємства промисловості змушені пристосовуватися до умов зовнішнього оточення, гнучко реагувати на потреби споживача продукції, забезпечувати власний рівень конкурентоспроможності, що є запорукою підвищення прибутковості, зростання рівня ефективності базових економічних параметрів фінансово-господарської діяльності. Усі складники системи управління маркетингом на підприємстві спрямовані на підвищення потенціалу, обсягів реалізації виробів на внутрішній та зовнішній ринкові сегменти збуту з максимальним задоволенням потреб споживачів. Від налагодження управлінським персоналом взаємозв'язків складових елементів маркетингового управління залежить отримання в кінцевому результаті поставлених поточних та стратегічних цілей, виконання планів, рівень ефективності маркетингової діяльності та її вплив на загальний ресурсно-фінансовий потенціал, а головне – ефективність функціонування маркетингового управління у системі менеджменту підприємства. У системі управління маркетингом важливе значення має розвиток маркетингового потенціалу, який знаходиться у взаємозв'язку із факторами впливу на діяльність підприємства. Від процесу оцінювання як функціонального складника управління маркетингом залежить можливість удосконалення інших складників маркетингового управління. Обрані теоретико-методичні підходи до управління повинні враховувати специфіку господарювання промислового підприємства на вітчизняному та іноземних ринках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Нянько В.М., Паляниця В.А. (2013). Особливості розвитку інноваційного маркетингу на підприємстві. Інноваційна економіка. № 6. С. 212–217.

2. Войчак А.В. (2000). Маркетинговий менеджмент: навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. Київ : КНЕУ. 100 с.

3. Болотна О.В., Бушля Д.І. (2018). Управління маркетинговою діяльністю в умовах розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Економіка і суспільство. Вип. 14. С. 268–272.

4. Телишевська Л.І., Комишан О.І., Сергеев С.С. (2012). Маркетинговий потенціал у підвищенні прибутковості підприємства. Механізм регулювання економіки. № 3. С. 126–132.

5. Олексенко Р.І., Краскова І.О., Поліщук М.М. (2011). Функції та роль маркетингу в сучасних умовах господарювання. Ефективна економіка. № 11. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_11_21.

6. Маказан, Є.В. (2016). Сучасні маркетингові принципи управління підприємством. Вісник Приазовського державного технічного університету. Вип. 31, Т. 2. С. 49–54.

REFERENCES:

1. Nianko V.M., Palianytsia V.A. (2013) Osoblyvosti rozvytku innovatsiinoho marketynhu na pidpriem-

stvi [Features of development of innovative marketing in the enterprise]. Innovatsiina ekonomika. no. 6, pp. 212–217.

2. Voichak A.V. (2000). Marketynhovyi menedzhment [Marketing Management]. Kiev: KNEU. 100 p. (in Ukraine).

3. Bolotna O.V., Bushlia D.I. (2018) Upravlinnia marketynhovoii diialnistiu v umovakh rozvytku zovnishnoekonomichnoi diialnosti pidpriemstva [Management of marketing activity in the conditions of development of foreign economic activity of the enterprise]. Ekonomika i suspilstvo, vol. 14, pp. 268–272.

4. Telyshevska L.I., Komyshan O.I., Serheiev S.S. (2012) Marketynhovyi potentsial u pidvyshchenni prybutkovosti pidpriemstva [Marketing potential in increasing the profitability of the enterprise]. Mekhanizm rehulivannia ekonomiky, no. 3, pp. 126–132.

5. Oleksenko R.I., Kraskova I.O., Polishchuk M.M. (2011) Funktsii ta rol marketynhu v suchasnykh umovakh hospodariuvannia [Functions and role of marketing in modern economic conditions]. Efektyvna ekonomika, no. 11. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2011_11_21. (accessed 24.11.2018).

6. Makazan, Ye.V. (2016) Suchasni marketynhovi pryntsyipy upravlinnia pidpriemstvom [Modern marketing principles of enterprise management]. Visnyk Pryazovskoho derzhavnoho tekhnichnoho universytetu, vol. 31, pp. 49–54.

INTERACTION OF COMPONENTS OF ENTERPRISE MARKETING MANAGEMENT SYSTEM

The approaches to the formation of the system of enterprise marketing management, the main elements of the system, their interaction with each other and with the main components of the integral enterprise management system, such as forecasting, analysis, accounting, monitoring, organization, incentives, etc. are investigated. Of considerable importance is the marketing component of enterprise management, since the development of financial and resource potential, ensuring competitive advantages, increasing profitability, etc. depends on it. Internal integration processes of the marketing component of management in the integral management system of the entity will allow ensuring the planned level of efficiency of economic parameters, the achievement of the goals set.

The purpose of the article is to study the theory of methodical approaches to management of marketing activities in order to improve them by forming the principles for the development of marketing potential, streamlining the interrelations of the main elements of marketing management in the enterprise management system. Existing principles of the marketing concept of management direct industrial enterprises to find the best solutions during the conduct of financial and economic activity. Application of the concept of marketing in the aspect of interaction is intended to promote the development of new approaches to managing innovation processes aimed at optimizing them.

Most domestic enterprises today are aimed at expanding foreign economic activity, which will allow increasing profitability, expanding cooperation in foreign markets of products, increasing the competitiveness of products. Development of marketing activity in the conditions of foreign economic activity gives the enterprise a number of advantages. Formation of marketing potential occurs under the influence of internal and external factors, which can be defined as a marketing environment since at the present stage, each enterprise, trying to withstand competition and be among the profitable ones, is a participant in market relations. As to the functional provision of marketing management processes, it is necessary to distinguish such basic functions as analytical, production, sales, and management functions.

In the management system of an industrial enterprise, marketing activity will be based on a set of principles. Managers of the enterprise and leading specialists involved in the development of the marketing component, the principles of marketing management can be expanded, which will promote the improvement of management processes and the adoption of effective managerial decisions on planning, forecasting, analysis, evaluation, information provision, control in marketing activities. All components of the marketing management system at the enterprise are aimed at increasing the potential, sales volumes of products in the domestic and foreign market segments of sales with maximum satisfaction of consumers' needs. Current and strategic goals' achievement, the implementation of plans, and the level of efficiency of marketing activities depend on the establishment by managerial personnel of the interconnections of components of the marketing management.

АНАЛІЗ РИНКУ МІНЕРАЛЬНИХ ВОД В УКРАЇНІ

ANALYSIS OF BOTTLED WATER MARKET IN UKRAINE

У статті розглянуто особливості функціонування сучасного ринку мінеральних вод в Україні. Наведено структуру та динаміку виробництва мінеральних вод, а також географічний розподіл експорту продукції. Досліджено конкурентне середовище та виокремлено основних лідерів з виробництва продукції. Проаналізовано переваги та недоліки маркетингових стратегій головних компаній-виробників мінеральних вод. Розкрито основні соціально-демографічні характеристики для кожного сегменту споживачів на ринку мінеральних вод України.

Ключові слова: ринок мінеральних вод, маркетинг, комунікації, споживачі, цільова аудиторія.

В статье рассмотрены особенности функционирования современного рынка минеральных вод в Украине. Представлены структура и динамика производства минеральных вод, а также географическое распределение экспорта продукции. Исследована конкурентная среда и выделены основные лидеры по производству продук-

ции. Проанализированы преимущества и недостатки маркетинговых стратегий главных компаний-производителей минеральных вод. Раскрыты основные социально-демографические характеристики для каждого сегмента потребителей на рынке минеральных вод Украины.

Ключевые слова: рынок минеральных вод, маркетинг, коммуникации, потребители, целевая аудитория.

The article deals with the peculiarities of the modern bottled water market functioning in Ukraine. The structure and dynamics of bottled water production as well as geographic distribution of product exports are presented. The competition environment is investigated and the main leaders of production are distinguished. The marketing strategies advantages and disadvantages of the main bottled water producers are analysed. The basic socio-demographic characteristics for each consumer segment on the bottled water market of Ukraine are revealed.

Key words: bottled water market, marketing, communications, consumers, target audience.

УДК 339.138

Пономаренко І.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічної
кібернетики та маркетингу
Київський національний університету
технологій та дизайну

Постановка проблеми. У сучасних умовах значна чисельність споживачів в Україні намагається орієнтуватися на продукти, які належать до органічних та позитивно впливають на здоров'я. Необхідно відмітити, що платоспроможний попит на зазначену категорію продукції набагато нижчий порівняно з кількістю споживачів, які гіпотетично бажають придбати дані товари. Окреслені тенденції є притаманними й для ринку мінеральних вод, у структурі яких поступово відбувається зростання частки негазованої продукції, що розглядається споживачами як більш корисна порівняно з газованими водами. Необхідно зауважити про наявність в Україні великого ринку мінеральних вод, що пояснюється значними природними ресурсами на території країни, великою кількістю споживачів продукції і, як наслідок, значною чисельністю товаровиробників. Поряд із цим низький рівень купівельної спроможності населення та специфічна культура споживання мінеральної води приводять до недостатнього рівня купівлі цього продукту порівняно з розвиненими країнами світу [1, 2]. Наведені факти свідчать про потенціал для розвитку цього ринку та нарощування обсягів виробництва продукції. Виходячи з окресленої проблематики, у цьому науковому дослідженні було проведено комплексний маркетинговий аналіз ринку мінеральних вод України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню ринку мінеральних вод присвячено праці таких вітчизняних учених, як О.А. Круглова, В.А. Голян, А.М. Кушніренко, Л.Г. Рождественська, Д.С. Файвішенко та ін.

Постановка завдання. Мета статті полягає у комплексному маркетинговому дослідженні сучасного ринку мінеральних вод України. В процесі дослідження важливо приділити увагу детальному вивченню основних гравців на ринку, специфіці реалізації їхніх маркетингових стратегій та ідентифікації основних споживачів продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний ринок мінеральних вод України має значні перспективи для розвитку, оскільки середньостатистичний громадянин країни за рік споживає 30–40 літрів мінеральної води, тоді як в країнах ЄС на одного громадянина припадає близько 100 літрів на рік. Згідно з даними Державної служби статистики України, станом на 1 вересня 2018 р. на території України проживає 42,2 млн. осіб. На території країни офіційно зареєстровано близько 500 джерел мінеральних вод (рис. 1), при цьому 80 з них використовують 50 курортів, 20 бальнеолікарень, 40 заводів лікувально-столових вод.

Відповідно, культура споживання мінеральної води, наявність великої кількості потенційних споживачів та істотні запаси відповідних ресурсів створюють передумови для розвитку ринку мінеральної води в Україні та нарощування виробництва продукції компаніями на території країни.

Для розроблення стратегії функціонування компанії на ринку мінеральних вод України необхідно провести комплексне дослідження зазначеного ринку та споживчих якостей продукції. Слід відмітити, що з позиції споживачів мінеральні води класифікуються за двома ключовими ознаками (табл. 1).

У країні сформувалася певна структура продажу мінеральної води, виходячи з рівня її мінералізації, що пояснюється специфікою споживчих настроїв громадян та формуванням відповідного попиту на продукцію. На рисунку 2 наведено ранжування мінеральних вод на ринку України за призначенням.

Поряд зі структурою розглянемо динаміку виробництва мінеральної води в Україні у 2011–2017 рр. (рис. 3).

Слід відмітити скорочення загального виробництва мінеральної води в Україні впродовж 2012–2015 рр., що пояснюється економічною та політичною кризою в країні та частковою окупацією території. В 2015–2017 рр. необхідно відмітити зростання ринку на 10,4 млн. дал. (або на 9,6%). В останні два роки виробництво негазованої міне-

ральної води зростало більше, ніж виробництво газованої мінеральної води. У 2015–2016 рр. приріст виробництва негазованої мінеральної води становив 20,0%, а у 2016–2017 рр. – 4,9%, поряд із цим виробництво газованої мінеральної води зросло на 0,4% та 1,1% відповідно.

Одним із важливих напрямів дослідження ринку є вивчення структури реалізації мінеральних вод за видами торговельних закладів. На рисунку 4 наведено розподіл торговельних закладів за пріоритетністю придбання споживачами безалкогольних напоїв (у т.ч. мінеральної води) в Україні за квітень 2016 р. – березень 2017 р. Серед додаткових каналів реалізації мінеральної води необхідно відзначити аптеки, вендингові автомати, готелі, лікарні, оздоровчі заклади, підприємства громадського харчування, фітнес-центри, школи та ін.

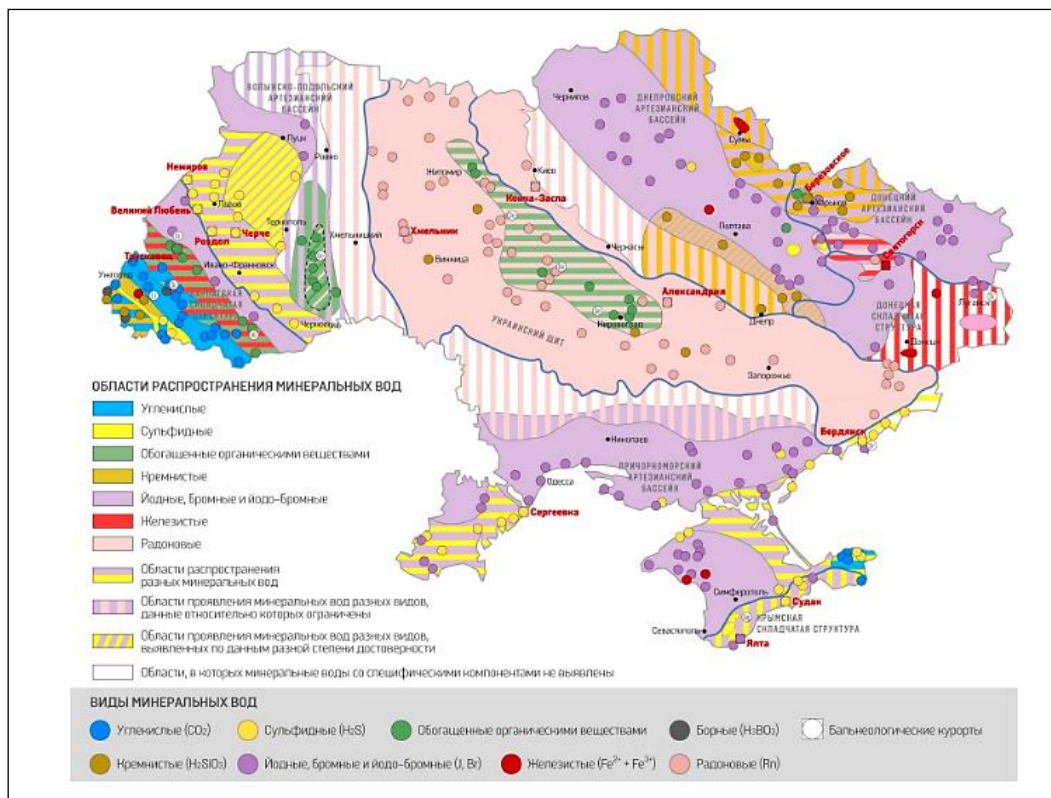


Рис. 1. Географічне розміщення джерел мінеральної води по території України [3]

Таблиця 1

Класифікація мінеральних вод України [4]

№	Характеристика	Ознаки
1	За походженням	природні – мають постійний склад, добуваються лише з природних джерел, розливаються біля місця видобутку; штучні – мінеральний склад забезпечується штучно.
2	За призначенням (рівнем мінералізації)	– столові (вміст солей до 1 г/дм ³) – мають низький рівень мінералізації, можуть вживатися без обмежень; – лікувально-столові (1–10 г/дм ³) – мають високий рівень мінералізації, відчутний присмак, застосовуються як лікувальні і профілактичні засоби за призначенням лікаря; – лікувальні (10–35 г/дм ³) – за рахунок значного вмісту мінеральних речовин необхідно застосовувати під наглядом лікаря.

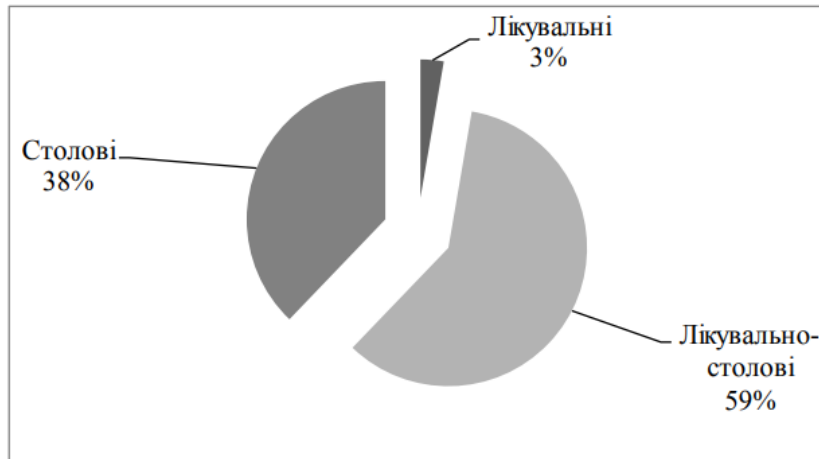


Рис. 2. Ранжування мінеральних вод на ринку України за призначенням [3]

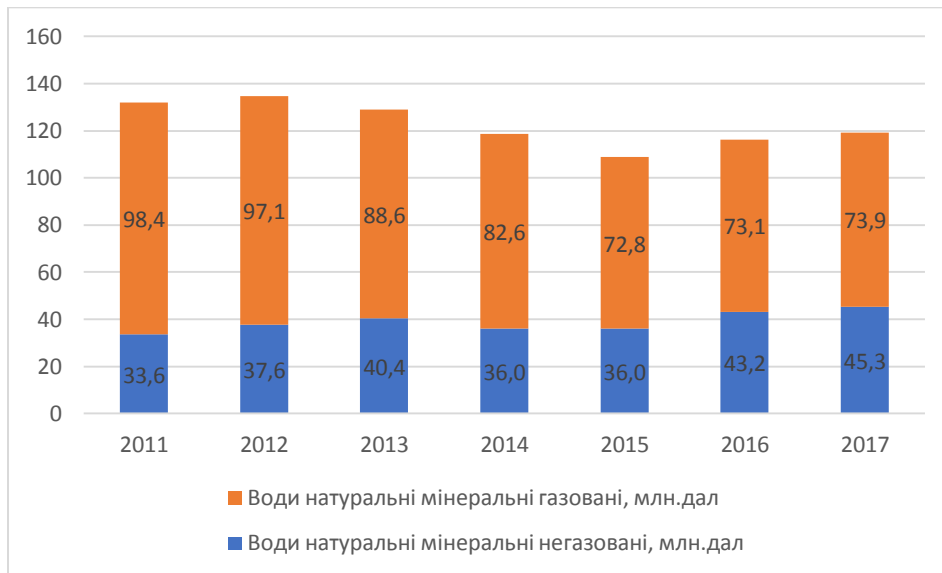


Рис. 3. Виробництво мінеральної води в Україні в 2011–2017 рр. [5]

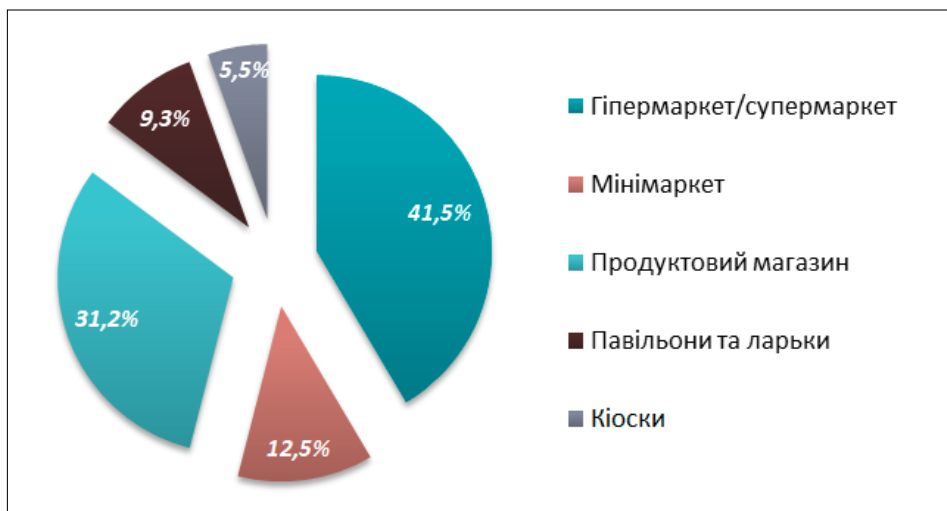


Рис. 4. Переваги покупців під час вибору місця придбання безалкогольних напоїв (у т.ч. мінеральної води) в Україні за квітень 2016 р. – березень 2017 р. [6]

Попит на мінеральну воду в країні покривається на 96% національними виробниками. Незважаючи на наявність значних водних ресурсів та значний потенціал для розвитку ринку мінеральних вод, виробники України майже не експортують власну продукцію на зовнішні ринки.

У сучасних умовах лише близько 1% виробництва мінеральної води експортується в інші країни, хоча слід відмітити значний потенціал для нарощування продажу продукції на зовнішні ринки. Необхідно зазначити, що впродовж 2016 р. було відмічено зростання експорту мінеральної води на 48,0% порівняно з 2015 р. У структурі експорту продукції перше місце посідає Молдова (48,5%). Поряд з цим, компанії почали вивозити мінеральну воду в такі екзотичні країни, як Гана та Ліван (рис. 5). Для зростання експорту товаровиробникам необхідно вирішити питання логістики, розроблення маркетингових стратегій з урахуванням особливостей країн, до яких планується експортувати продукцію, тощо.

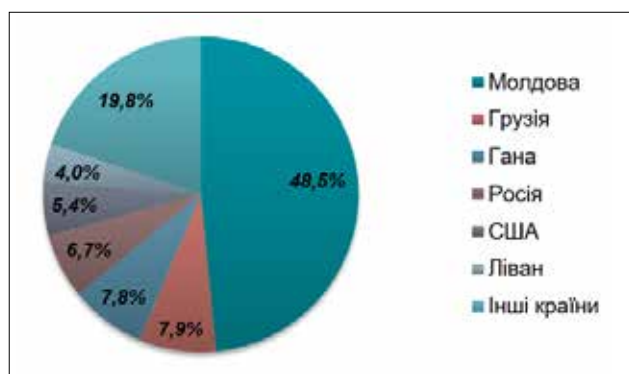


Рис. 5. Експорт мінеральної води з України у 2017 р. в різні країни світу [5]

У сучасних умовах ринок мінеральної води України характеризується істотним рівнем конкуренції. Лідери ринку, які мають у наявності великі виробничі потужності та можливість залучити значні інвестиційні ресурси, намагаються утримати і збільшити обсяги продажів. У процесі дослідження рівня конкуренції на національному ринку мінеральних вод доцільно класифікувати виробників таким чином:

1. Національні лідери – до цієї групи входять компанії, які займають лідируючі позиції загалом в Україні;

2. Регіональні лідери – компанії, що займають домінуюче положення у певному регіоні;

3. Середні компанії – займають невелику частку ринку та реалізують продукцію в декількох регіонах;

4. Локальні виробники – компанії, що реалізують продукцію в окремому регіоні та отримують невеликий прибуток [7].

На ринку мінеральних вод в Україні функціонує понад 300 виробників. Ключовою особливістю національного ринку є значне домінування вітчизняних торгових марок, оскільки іноземні виробники істотно програють у ціновій конкуренції, а якість продукції в обох групах підприємств рівнозначна. Специфіка національного ринку мінеральних вод полягає в існуванні великих компаній, які об'єднують декілька торговельних марок, що виробляють продукцію на різних заводах, розміщених у різноманітних регіонах країни. П'ять компаній-лідерів у сфері виробництва питних і мінеральних вод контролюють 61% ринку України. Лідируючі позиції на ринку мінеральних вод України у 2017 р. зайняли IDS Group Ukraine, Coca-Cola, «Оболонь», «Росинка» та «Ерлан». Беззастережним лідером ринку є компанія IDS Group Ukraine, до складу якої входять такі бренди: «Моршинська», «Боржомі» (імпортується з Грузії) та «Миргородська». Останній бренд є лідером серед торгових марок на ринку мінеральних вод України. У таблиці 2 наведено структуру ринку мінеральної води України за виробниками.

Високі позиції на ринку займають Корпорація «Українські мінеральні води» (до складу компанії входять ТДВ «Одеський завод мінеральних вод «Куяльник» та ТДВ «Свалевські мінеральні води»), «Галс» («Роганська»), «Аквапласт» («Ранкова Роса»), «Малбі-Фудс» («Buvette»), ПФ «Панда» («Караван»). Ці компанії займають близько 25,0% ринку мінеральних вод України. Питома вага інших вітчизняних виробників питних і мінеральних вод – менше 1–2% в розрахунку на компанію.

На наступному етапі проаналізуємо маркетингові стратегії окремих торгових марок на ринку мінеральних вод України. Цей аналіз дозволить визначити переваги та недоліки підходів, які використовує кожна компанія.

«Моршинська» займає лідируючі позиції на ринку, важливим фактором лідерства виступає

Таблиця 2

Структура ринку мінеральної води України за виробниками [7]

№	Виробник	Торговельні марки мінеральної води	Частка ринку, у %
1	IDS Group	«Моршинська», Аляска, Миргородська, «Боржомі», «Трускавецька», імпорт з Грузії мінеральної води «Боржомі»	30
2	Coca-Cola Beverages	«Воп Аква»	16
3	Оболонь	«Прозора», «Оболонська»	6
4	Росинка	«Софія Київська»	5
5	Ерлан	«Два Океани», «Біола», «Каліпсо», «Знаменівська»	4

правильно побудована система комунікацій зі споживачами. Бренд позиціонує продукцію як екологічно чисту воду, що видобувається в Прикарпатті. Компанія періодично оновлює дизайн та виводить на ринок лімітовані серії продукції, які присвячені певним подіям (наприклад, продаж дитячих пляшечок, що були тематично прив'язані до показу у кінотеатрах фільму «Зоряні війни» та мультфільму «Холодне серце»). Бренд бере участь у соціальних проектах (проведення спортивних заходів, екологічні акції), залучає відомі особистості для зйомок у рекламних роликах.

Виходячи з сучасних трендів орієнтації на здоровий спосіб життя, компанія випустила на ринок серію фітнес-продуктів (Моршинська Спорт» зі спеціальним горлечком та дитячу версію «Спортік»). На початку 2018 р. було запущено нову кампанію в межах популяризації спорту, до якої приєдналися українська тенісистка Еліна Світоліна, чемпіон світу з греко-римської боротьби Жан Беленюк та олімпійська чемпіонка з фехтування Ольга Харлан.

Активну позицію бренд займає в мережі Інтернет, приділяючи значну увагу розвитку власної SMM-стратегії: періодично проводяться акції в співтоваристві на Facebook і Instagram, а також розміщується тематичний контент.

«Миргородська» орієнтується на залучення клієнтів завдяки невисокій ціні та проведенню акцій. Бренд позиціонує продукцію як корисну для здоров'я. У межах маркетингових заходів було запущено слоган «Антизомбі-ефект», що підтримується легендою про спеціальний набір елементів, який наповнює організм енергією і силою.

Слід відмітити, що компанія втрачає позиції на ринку України, оскільки не приділяє достатньої уваги просуванню продукції. Так, у 2017 р. бренд запустив нову рекламну стратегію, в межах якої споживачі отримали можливість користуватися додатком LifeRhythm, який дозволяє отримувати комплексну інформацію про біоритми кожної людини. Кампанія зазнала невдачі, оскільки цільовій аудиторії не було надано відповідні інформаційні повідомлення в мережі Інтернет та в офлайн-просторі. В сучасних умовах бренд веде пасивну політику в Інтернеті, оскільки, окрім офіційного сайту, не відмічається значної активності за іншими цифровими каналами, насамперед у соціальних мережах.

ВопАqua також поступово втрачає позиції на ринку мінеральних України, оскільки має слабкі зв'язки зі споживачами. Усі ресурси компанії в мережі Інтернет розміщені у доменній зоні Російської Федерації, відсутня жодна інформація на українській мові. Усі цікаві акції, розширення асортименту продукції та інші заходи проводяться лише на території РФ. У споживачів з України

відсутні можливості безпосередніх комунікацій з представниками бренду.

«Оболонська» газувана вода з лимонним смаком була доволі популярною 10 років назад, проте нефективна маркетингова стратегія компанії привела до поступового зниження попиту на цю продукцію. До недоліків бренду слід віднести застарілий дизайн, відсутність науково обгрунтованого позиціонування та рекламного просування. До переваг продукту слід віднести доступну ціну та наявність певної кількості лояльних клієнтів, більшість із яких купує мінеральну воду даного бренду впродовж тривалого періоду часу.

«Софія Київська» не використовує систематизовану маркетингову стратегію та не має чіткого позиціонування. Компанія розміщує на сторінці мінеральної води тематичну інформацію релігійного та історичного характеру (асоціація продукції з Київською Руссю). Так, у 2014 р. було освячено виробничу лінію та артезіанську свердловину на території компанії, проте зазначена новина у соціальній мережі Facebook розміщується під другим номером серед новин. Зміна форми пляшки та дизайну етикетки мінеральної води не дозволили змінити негативні тенденції та посилити позиції компанії на ринку.

«Прозора» позиціонує продукцію як живу, природну воду, що максимально корисна для дорослого і дитячого організму. Продукція компанії не проходить техногенного очищення та зберігає натуральну структуру.

На початку виведення мінеральної води на ринок було запущено потужну рекламну кампанію за участю українських зірок. Проте в останні роки реклама бренду практично відсутня, що привело до значного скорочення попиту на цю мінеральну воду. «Прозора» реалізується в усіх регіонах України, проте для посилення позицій компанії на ринку необхідно оптимізувати маркетингову стратегію.

«Карпатська джерельна» в рекламних повідомленнях основний наголос зробила на процесі омолодження. У 2015 р. було запущено відповідну рекламу, де головну роль відігравав «дід» із великими м'язами. Ця рекламна кампанія отримала гран-прі Effie Awards Ukraine 2016. Ефективність маркетингової стратегії дозволила бренду вийти на третє місце серед виробників мінеральних вод в Україні.

У 2017 р. вийшло продовження кампанії, яке приурочили до введення безвізового режиму між Україною та країнами ЄС. Проте багато покупців розкритикували нову порцію креативу і виступили проти відвертого сексуального підтексту.

На сучасному етапі відсутні активні заходи щодо просування «Карпатської джерельної», а сторінка компанії в Facebook майже не оновлюється. У 2017 р. було реалізовано останній соціальний проект бренду (встановлення інтер-

активних дитячих майданчиків у парках Львова), який не набув значного розголосу серед цільової аудиторії [7].

У процесі комплексного дослідження ринку мінеральних вод необхідно розглянути портрет споживача. В Україні покупцями бутильованої мінеральної води переважно є особи 12–65 років. Середній вік цільової аудиторії – 35 років. Дослідження ринку показало, що інтенсивність ситуаційної купівлі продукції (до 1,5 літра) становить 2–4 рази впродовж місяця, ємності в 5–6 літрів клієнти купують кожні 4–7 днів. Більшість клієнтів віддають перевагу купівлі газованої води. В основному покупка проходить у супермаркетах, іноді в дрібних торгових точках і магазинах біля будинку. Незначна частка клієнтів купує мінеральну воду в аптеках.

На ринку мінеральних вод України було виділено такі сегменти аудиторії:

1. Підлітки (споживачі у віці 12–18 р.). Ця група споживачів купує воду у невеликих обсягах, надаючи перевагу невеликому формату (до 1 літра). Підлітки люблять пробувати нові продукти, а важливим фактором уподобань виступає частота рекламних повідомлень у засобах масової інформації, особливе місце серед яких займає Інтернет. Головними факторами у прийнятті рішення про купівлю є смак та вартість.

2. Студенти (споживачі у віці 18–22 р.). В процесі вибору води орієнтуються на поради друзів та родичів, а також на рекламні повідомлення. Рішення про купівлю приймають лише у разі необхідності у продукті та надають перевагу упаковкам невеликого обсягу. Особливу увагу приділяють упаковці і зовнішньому вигляду, тому негативно сприймають застарілий дизайн.

3. Молоді сім'ї з дітьми (споживачі у віці 18–25 р.). Процес вибору продукції відбувається з урахуванням рекомендацій батьків, друзів та лікарів. Менший вплив на споживчі вподобання зазначеної категорії громадян чинить реклама. Здебільшого молоді сім'ї з дітьми замовляють бутильовану воду з низькою вартістю додому, купуючи зазначену продукцію у супермаркетах дуже рідко. Увагу приділяють хімічному складу води (наявність мінералів, кисню тощо), орієнтуючись на корисну для здоров'я продукцію. Значний інтерес проявляють до спеціалізованих серій води, які позиціонуються як продукція для дітей.

4. Населення з низькими доходами (18–30 р.). Основним фактором вибору продукції є її низька ціна. На споживчі вподобання цієї категорії населення майже не впливає реклама та рекомендації близьких людей.

5. Населення у віці 35–55 р. Зазначена категорія споживачів не звертає уваги на рекламні повідомлення, орієнтуючись на власний життєвий досвід та рекомендації осіб, які володіють певним авто-

ритетом. Перед покупкою збирають комплексну інформацію про продукцію та часто роблять великі запаси води.

6. Громадяни у віці старше 55 р. та пенсіонери. Виробники води майже не орієнтуються на цю категорію споживачів, оскільки населення похилого віку надає перевагу продукції з низькою ціною, яка на ринку переважно не представлена.

Близько 75% населення країни є потенційними споживачами мінеральної води. В межах реалізації маркетингової стратегії компаніям доцільно використовувати такі канали комунікацій з цільовою аудиторією, як:

- офіційні сайти компаній;
- сторінки-візитки, на яких розміщується інформація про окремі продукти або спеціальні пропозиції (акції);
- використання соціальних мереж для популяризації продукції (Facebook, Instagram, YouTube тощо);
- реклама на радіо, телебаченні, в друкованих та електронних ЗМІ, зовнішня реклама (білборди, транспорт та ін.);
- банерна реклама та контекстна реклама в інтернет, e-mail маркетинг;
- мобільна реклама;
- партнерська реклама;
- спонсорство, благодійність, івент-маркетинг;
- залучення лідерів думок, знаменитостей, оцінка експертами галузі тощо.

Висновки з проведеного дослідження.

У сучасних умовах глобалізації для забезпечення конкурентоспроможності національної економічної системи необхідно розвивати перспективні види економічної діяльності, збільшуючи обсяги продукції відповідної якості для споживання всередині країни та експорту на зовнішні ринки. В Україні є істотний потенціал для розвитку ринку мінеральних вод шляхом збільшення обсягів виробництва та розширення асортименту продукції. У межах реалізації комплексної стратегії сталого розвитку зазначеного ринку важливе місце займають маркетингові підходи, які виступають ефективними інструментами просування нової продукції до споживачів. Налагодження комунікацій з цільовою аудиторією передбачає використання специфічних маркетингових каналів, які враховуватимуть специфіку функціонування ринку мінеральних вод.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Чубукова О.Ю. Складові інноваційної економіки – освіта, технологічні уклади, когнітивні технології / О.Ю. Чубукова, Н.В. Ралле // Науковий вісник Полісся. 2016. № 3 (7). С. 130–133.
2. B. Ślusarczyk, P. Dziekański, Marketing terytorialny wyzwaniem współczesnego samorządu – wybrane zagadnienia, OSTRÓG, Ostrowiec Świętokrzyski, 2014, (B. Ślusarczyk – autorstwo I, II, III i IV rozdziału, s. 1–56).

3. Анализ рынка минеральной воды Украины в 2016 году. URL: <https://koloro.ua/blog/issledovaniya/analiz-rynka-mineralnoi-vody-2016.html>

4. Шестопалов В.М., Овчинникова Н.Б. Перша українська класифікація мінеральних вод / В.М. Шестопалов, Н.Б. Овчинникова // Вода і водоочисні технології. 2003. № 3. С. 34–42. URL: <https://cleanwater.org.ua/persha-ukrajinska-klyasyfikatsiya-mineralnyh-vod/>

5. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: www.ukrstat.gov.ua

6. Основні канали збуту мінеральної води в Україні. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/osnovnye-kanaly-sbyta-mineralnoj-vody-v-ukraine>

7. Обзор рынка минеральной воды в Украине (2018 год). URL: https://teletype.in/@branding_channel/SksNBCdCf

technologies]. Naukovyy visnyk Polissya, vol. 3, no. 7, pp. 130–133.

2. B. Ślusarczyk, P. Dziekański, Marketing terytorialny wyzwaniem współczesnego samorządu – wybrane zagadnienia, OSTRÓG, Ostrowiec Świętokrzyski, 2014, (B. Ślusarczyk – autorstwo I, II, III i IV rozdziału, s. 1–56).

3. Analysis of the mineral water market of Ukraine in 2016. Available at: <https://koloro.ua/blog/issledovaniya/analiz-rynka-mineralnoi-vody-2016.html>

4. Shestopalov V.M., Ovchynnikova N.B. (2003) Persha ukrainska klasyfikatsiia mineralnykh vod [The first Ukrainian classification of mineral waters]. Voda i vodochysni tekhnolohii, no. 4, pp. 34–42. Available at: <https://cleanwater.org.ua/persha-ukrajinska-klyasyfikatsiya-mineralnyh-vod/>

5. Official site of State Statistics Service of Ukraine. Available at: www.ukrstat.gov.ua

6. Main channels of mineral water sales in Ukraine. <https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/osnovnye-kanaly-sbyta-mineralnoj-vody-v-ukraine>

7. Mineral Water Market Overview in Ukraine (2018). Available at: <https://1stlfs.com/>

REFERENCES:

1. Chubukova O. Yu., Rallye N.V. (2016) Skladovi innovatsiynoi ekonomiky – osvita, tekhnolohichni układy, kohnityvni tekhnolohii [Components of innovative economy – education, technological way, cognitive

Ponomarenko I.V.

PhD, Associate Professor,

Associate Professor of Economic

Cybernetics and Marketing Department

Kyiv National University of Technologies and Design

ANALYSIS OF BOTTLED WATER MARKET IN UKRAINE

The article deals with the peculiarities of the modern bottled water market functioning in Ukraine. It should be noted that there is a large bottled water market in Ukraine due to significant natural resources in the country, a large number of consumers of products and, consequently, a significant number of commodity producers. The structure and dynamics of bottled water production as well as geographic distribution of product exports are presented.

The demand for bottled water in the country is covered by 96% by national producers. Despite the presence of significant water resources and significant potential for the development of the market for bottled water, Ukrainian producers almost do not export their products to foreign markets.

The competition environment is investigated and the main leaders of production are distinguished. In 2017, leading positions in the bottled water market of Ukraine took IDS Group Ukraine, Coca-Cola, Obolon, Rosinka and Erlan. The undeniable leader of the market is IDS Group Ukraine, which includes the following brands: Morshinska, Borjomi (imported from Georgia) and Mirgorodska.

The marketing strategies advantages and disadvantages of the main bottled water producers are analysed. When implementing a marketing strategy for bottled water producers, it is necessary to use the most common channels of communication with the target audience. The basic socio-demographic characteristics for each consumer segment on the bottled water market of Ukraine are revealed.

In today's conditions of globalization, in order to ensure the competitiveness of the national economic system, it is necessary to develop promising types of economic activity, increasing the volume of the appropriate quality products for domestic consumption and export to foreign markets. Ukraine has significant potential for the development of the bottled water market by increasing production volumes and expanding the range of products. As part of the implementation of a comprehensive strategy for sustainable development of this market, marketing approaches that serve as effective incentives for the promotion of new products to consumers take an important place. Setting up communications with the target audience involves the use of specific marketing channels that will take into account the specifics of the bottled water market functioning.

ПРОБЛЕМНІ ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ В БІЗНЕС-ПЛАНУВАННІ PROBLEMATIC FINANCIAL ASPECTS IN BUSINESS PLANNING

У статті розглянуто основні причини спрощених підходів вітчизняних підприємців до фінансових обґрунтувань бізнес-планів, виокремлено загальні правила фінансування бізнес-проектів, основні форми їх фінансування. Яскравою ілюстрацією складності процесів, «прихованих» за нескладними формами фінансових розрахунків у бізнес-плані, є розгляд послідовності оцінки доцільності інвестицій. В укрупненому вигляді ця послідовність може бути представлена трьома взаємопов'язаними етапами, такими як: оцінка суми інвестицій; оцінка грошових коштів, які планується отримати в результаті інвестування; власне оцінка доцільності інвестицій. Обґрунтовано значення операційного та фінансового важелів та спряжений ефект цих важелів для визначення рівня ризикованості проекту. Досліджено взаємопов'язаність між фінансовим обґрунтуванням бізнес-проектів зокрема і фінансовим управлінням підприємством загалом з метою забезпечення ефективного функціонування підприємства на тактичних та стратегічних проміжках часу.

Ключові слова: бізнес-планування, інвестиції, операційний лівередж, фінансовий лівередж, ризик проекту, фінансове управління.

В статье рассмотрены основные причины упрощенных подходов отечественных предпринимателей к финансовым обоснованиям бизнес-планов, выделены общие правила финансирования бизнес-проектов, основные формы их финансирования. Яркой иллюстрацией сложности процессов, «скрытых» за несложными формами финансовых расчетов в бизнес-плане, является рассмотрение последовательности оценки целесообразности инвестиций. В общем виде эта последовательность может быть представлена тремя взаимосвязанными этапами, такими как: оценка суммы инвестиций; оценка денежных средств,

которые планируется получить в результате инвестирования; собственно оценка целесообразности инвестиций. Обосновано значение операционного и финансового рычагов и сопряженный эффект этих рычагов для определения уровня риска проекта. Исследована взаимосвязь между финансовым обоснованием отдельных бизнес-проектов и финансовым управлением предприятием в целом с целью обеспечения эффективного функционирования предприятия на тактических и стратегических промежутках времени.

Ключевые слова: бизнес-планирование, инвестиции, операционный рычаг, финансовый рычаг, риск проекта, финансовое планирование.

The article considers the main reasons for the simplified approaches of domestic entrepreneurs to financially substantiate business plans, outlines the general rules for financing business projects, the main forms of their financing. A vivid illustration of the complexity of processes hidden by simple forms of financial calculations in a business plan is the consideration of the sequence of investment expediency assessment. In aggregate, this sequence can be represented by three interrelated steps: estimating the amount of investment; the estimation of the money which is planned to be obtained as a result of investment; a proper assessment of the appropriateness of the investment. The value of operational and financial levers and the effect of these levers on the level of riskiness of the project are substantiated. The interrelation between the financial substantiation of business projects in particular and the financial management of the enterprise in general in order to ensure the effective functioning of the enterprise at the tactical and strategic time intervals is explored.

Key words: business planning, investment, operational leverage, financial leverage, project risk, financial management.

УДК 338.2

Рачинська Г.В.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту організацій

Національний університет «Львівська політехніка»

Постановка проблеми. Важливість бізнес-планування як інструменту ефективного бізнесу, спрямованого на забезпечення його конкурентоспроможності, постійно поглиблюється, і потреба в опануванні деяких специфічних методів здійснення цього процесу зростає. У межах інтегрованої системи менеджменту бізнес-планування виконує такі основні функції, як цільова орієнтація всіх учасників проекту, перспективна орієнтація і раннє розпізнання проблем розвитку об'єкта планування, координація діяльності всіх учасників проекту, підготовка управлінських рішень, створення об'єктивної бази для ефективного контролю, інформаційне забезпечення учасників проекту, мотивація учасників проекту для продуктивної і скоординованої діяльності. Тому дослідження проблем бізнес-планування не втрачає своєї актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним і прикладним аспектам роз-

роблення бізнес-планів відводиться важливе місце в наукових публікаціях Т.Г. Васильціва, Н.В. Данік, Є.О. Діденко, А.В. Катаєва, М. Пашути, С.Ф. Покропівного, К.Й. Пугачевської, В. Хойєра [1–10] та ін. Можна виділити три типи бізнес-планів, які використовуються у формальному процесі планування як функції та базової технології управління бізнесом: корпоративні (управлінські) бізнес-плани застосовуються для управління поточною діяльністю та розвитком підприємства; бізнес-плани проектів – спрямовані на планування та управління проектами, що реалізуються в межах підприємства, застосовуються для управління змінами на підприємстві; цільові бізнес-плани – спрямовані на прийняття окремих великих рішень, пов'язаних з управлінням бізнесу, застосовуються для управління специфічними разовими завданнями в діяльності підприємства [1, с. 81].

Зміна умов господарювання окремих суб'єктів бізнесу, способів забезпечення їхніх конкурентних

переваг на обраному сегменті ринку й індикаторів доцільності впровадження окремих проектів потребують висвітлення сучасних досліджень щодо прийняття окремих рішень відносно доцільності конкретного проекту певного суб'єкта підприємства.

На практиці бізнес-середовище зіштовхується з проблемою недостатньої обізнаності керівників у питаннях бізнес-планування і того, звідки беруться цифри, здатні вразити інвестора [2, с. 83].

Постановка завдання. Основною метою дослідження є виокремлення проблемних аспектів під час розроблення фінансових розділів бізнес-плану підприємницької структури (або нового проекту).

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із найскладніших блоків питань під час розроблення бізнес-плану є фінансовий розділ. Дуже часто українські підприємці розробляють його поверхнево і формально. У цьому разі не йдеться про бізнес-плани масштабних і дорогих проектів, які розробляються переважно з орієнтацією на фінансування західними фінансовими інститутами. Така ситуація зумовлена об'єктивно-суб'єктивними причинами. Перша з них – неправильне трактування тези про певну вторинність фінансових розділів бізнес-плану відносно попередніх його розділів. Дійсно, фінансові розрахунки є вторинними. Але лише в тому аспекті, що без ґрунтовного опрацювання попередніх розділів бізнес-плану фінансові розрахунки не відповідають реаліям бізнесу. Первісними в цьому разі будуть чіткий аналіз тенденцій розвитку галузі, в якій планується реалізувати проект, ґрунтовна і точна оцінка конкурентних переваг товару (послуги), які будуть продукуватись, у зіставленні з товарами-аналогами та товарами-замінниками, обґрунтований вибір сегментів ринку, на які пропонується вивести товар, з урахуванням їхньої ємності та специфічних вимог обраного сегмента (сегментів) до цього товару і його адекватності цим вимогам; достовірна і реалістична оцінка рівня конкуренції, сильних і слабких сторін основних конкурентів та їх можливих стратегій; продуманої цінової стратегії та стратегії товаропросування і товароруху; зваженість підходу в оцінюванні відповідності виробничого потенціалу підприємства обсягу виробництва та рівня якості виробу, визначених з огляду на потенційно можливу частку підприємства на ринку; реальна оцінка витрат на виробництво і реалізацію товару. Недостовірність і неточність цієї інформації та її інтерпретації приведе до того, що вихідні дані, які будуть використані у фінансовому аналізі і плануванні та обґрунтуванні фінансово-економічної доцільності і ефективності проекту, можуть виявитися спотвореними, а тому і результати фінансового аналізу не відповідатимуть дійсності. Зазначимо, що

опрацювання цих питань ускладнюється ще й тим, що частина потрібних для цього вихідних даних є такими, які доволі важко спрогнозувати, тобто в самій їх природі вже закладено певну неточність.

З іншого боку, детальна і зважена оцінка всіх сторін проекту (окрім фінансової), не підкріплена фінансовими розрахунками, може привести до спроби впровадження недостатньо прибуткового або взагалі неприбуткового проекту, або навіть за умови його достатньої прибутковості породжуватиме масу труднощів у міру його реалізації чи навіть спричинить провал. У цьому аспекті фінансові розрахунки є чи не основними в бізнес-плані, оскільки саме вони дають змогу оцінити потребу в інвестиціях, обрати їх оптимальну структуру з огляду на джерела капіталу, визначити строки їх окупності, їхню прибутковість і доцільність.

Друга причина дещо спрощеного ставлення до фінансових розділів пов'язана з неспроможністю підприємців оплатити послуги фахівців з питань фінансового менеджменту під час розроблення бізнес-планів. У результаті навіть у разі, коли основні форми фінансових розрахунків наводяться в бізнес-плані, вони здебільшого розроблені поверхнево і дуже спрощені. При цьому часто чи не єдиними підтвердженням ефективності проекту є графік повернення кредиту. Однак він, по-перше, свідчить лише про спроможність повернути кредит, але не про рівень прибутковості проекту і доцільності повної суми інвестицій. По-друге, за поверхневого підходу до розроблення фінансових розділів достовірність як цього графіка, так і окупності кредиту загалом може бути дуже незначною через неточність вихідних даних, закладених у ці розрахунки.

Третя причина слабкої уваги до фінансових обґрунтувань бізнес-планів полягає в тому, що вітчизняні підприємці і менеджери, розробляючи бізнес-плани, дають їм вектор переважно «зовнішньої» спрямованості. Тобто якщо у розвинених країнах загальноприйнятим підходом до бізнес-планування передбачається два основні мотиви розроблення цього документу, перший і основний – «для себе», щоб переконалися в життєздатності й ефективності проекту, і другий – як наслідок і похідна від першого – для інвесторів, щоб залучити під цей уже частково обґрунтований проект необхідні додаткові кошти, то в наших реаліях пріоритетним є саме другий мотив. У таких ситуаціях поверховість і недостатність розроблення фінансових розділів приводить до спроби максимально «прикрасити» фінансові результати, свідомо або через незнання сучасних методик фінансового аналізу і планування обходячи «гострі кути» проекту, з тим, щоб будь-яким чином отримати необхідний кредит. Цей кредит, до речі, частково, а інколи повністю реально може плануватися підприємцем на фінансування інших,

ніж зазначені в бізнес-плані, цілей, або може бути передбачена попередня «прокрутка» цих кредитних ресурсів перед спрямуванням їх на реалізацію проекту, обґрунтованого в бізнес-плані. Особливо це характерно для малого і середнього приватного бізнесу та за умови, що йдеться не про кредитну лінію, коли видача чергового траншу банком передбачає його контроль за цільовим використанням попередніх траншів та ефективністю їх використання.

У разі, коли необхідні для реалізації проекту додаткові інвестиції планується отримати від інших підприємств, особливо коли йдеться про малий і середній приватний бізнес, ситуація може бути ще простішою. Оскільки прийняття рішення про здійснення таких інвестицій і реалізацію спільного проекту може здійснюватися на основі укрупнених прикидок очікуваних результатів, «підкріплених» ініціативним відчуттям, що проект є прибутковим і доцільним.

Разом з тим доцільно виокремити, що попри наявний укол підприємців і менеджерів спрощений підхід до фінансових розділів бізнес-плану, зумовлений наявністю окреслених вище причин, все ж простежується тенденція посилення уваги та більш відповідального ставлення як до фінансового обґрунтування бізнес-проектів зокрема, так і загалом до фінансового управління підприємством. Їх єдність зумовлюється не лише єдністю методів і методик, які використовуються, а й тим, що заповнення стандартних форм фінансових розрахунків у бізнес-плані є лише верхівкою айсберга фінансового менеджменту, в якій сконцентровано частину результатів фінансового планування, визначення яких, здійснюючись із метою обґрунтування доцільності реалізації проекту, має водночас сприяти прийняттю таких рішень, які забезпечуватимуть і успішне існування, і розвиток фірми. Неврахування цього взаємозв'язку і, як наслідок, формальний підхід до формування балансу прибутків і витрат, балансу надходжень і платежів, прогнозного балансу підприємства можуть не тільки, як зазначалося вище, зумовити істотні відмінності між очікуваними та фактичними результатами, але й завуалювати ті проблеми, які можуть виникнути в процесі реалізації проекту.

Методи і інструменти фінансового управління постійно удосконалюються в процесі їх практичної реалізації. Розвиток технологій фінансового планування зумовлений, по-перше, необхідністю адаптації до зовнішнього світу, що швидко змінюється, по-друге, трансформацією фінансових цілей і критеріїв організацій [4, с. 73].

Під час формування фінансових планів домінують низка загальних правил фінансування. Ось вони [5, с. 115]:

1) принцип фінансового співвідношення строків («золоте банківське правило»). Використання

й отримання коштів мають відбуватись у встановлені строки і на конкретні цілі, тобто капіталовкладення з тривалими строками мають фінансуватись за рахунок довгострокових коштів;

2) принцип платоспроможності. Планування має забезпечувати платоспроможність у будь-який час;

3) принцип рентабельності капіталовкладень. Для всіх капіталовкладень необхідно вибирати найдешевші способи фінансування. Залучений капітал можна використовувати лише в тому разі, якщо це підвищує рентабельність власних коштів;

4) принцип збалансованості ризиків. Особливо ризиковані капіталовкладення необхідно фінансувати за рахунок власних коштів;

5) принцип пристосування до потреб ринку. Дуже важливо враховувати кон'юнктуру ринку і свою залежність від кредитів;

6) принцип граничної рентабельності. Потрібно вибирати ті капіталовкладення, які дають максимальну граничну рентабельність.

Яскравою ілюстрацією складності процесів, «прихованих» за зрештою досить простими формами фінансових розрахунків у бізнес-плані, є розгляд послідовності оцінки доцільності інвестицій. В укрупненому вигляді ця послідовність може бути представлена трьома взаємопов'язаними етапами, такими як: оцінка суми інвестицій; оцінка грошових коштів, які планується отримати в результаті інвестування; власне оцінка доцільності інвестицій.

Вже перший етап породжує за ґрунтового підходу до нього низку проблем. Так, інвестиції, як правило спрямовуються в основні виробничі фонди (нематеріальні активи) та на формування або поповнення обігових коштів (робочого капіталу). І якщо сума інвестицій у необоротні активи визначається просто (досить знати вартість устаткування і розмір витрат на його доставку і монтаж), то визначення розміру інвестицій у формування робочого капіталу є дещо складнішим. Так, особливо у разі розширення виробництва, необхідний приріст оборотних коштів можна визначити, прив'язавши його до приросту обсягів реалізації. Однак, по-перше, не всі елементи оборотних коштів змінюватимуться однаково під впливом зміни обсягів реалізації. По-друге, і кожен з елементів може по-різному реагувати на те чи інше збільшення обсягів реалізації, наприклад, через зміну умов поставки додаткових обсягів виробничих запасів. Тому більш коректним є визначення приросту (або повного обсягу) оборотних коштів з урахуванням всієї сукупності чинників. Зокрема, для виробничих запасів це віддаленість постачальників, терміни поставки, обсяги кожної поставки тощо. При цьому доречно передбачити заходи щодо послаблення негативного впливу цих чинників і оптимізації розміру нормованих коштів.

Окрім цього, потрібно врахувати потребу в ненормованих оборотних коштах, оскільки нестача їх може створювати деякі проблеми під час реалізації проекту загалом.

Зауважимо, що, визначаючи структуру інвестицій за напрямками їх використання (фінансові активи – робочий капітал), доцільно пам'ятати, що та чи інша структура визначатиме ту чи іншу спрямованість у розв'язанні дилеми «прибутковість активів – ліквідність активів». Так, більша частка інвестицій, спрямована в основні виробничі фонди, підвищуватиме потенційну прибутковість активів, оскільки саме фіксовані активи обґрунтовано вважаються потенційно найприбутковішою їх складовою частиною. Разом з тим це приводитиме до послаблення ліквідності активів підприємства. З іншого боку, зазначена структура інвестицій певною мірою впливатиме на поділ витрат на умовно-змінні і умовно-постійні. А значить, вона впливатиме і на рівень операційного лівереджу, який фактично відображає міру підприємницького ризику, оскільки, з одного боку, високий операційний лівередж є позитивним за високої ймовірності зростання обсягів виробництва, тому що таке зростання супроводжуватиметься випереджуваним ростом доходу до виплати відсотків і податків (ДВПП). З іншого боку, за ймовірності нестабільних обсягів продаж та їх зменшенні значний операційний лівередж зумовлюватиме ще більше падіння ДВПП. Окрім того, збільшення операційного лівереджу збільшуватиме обсяг реалізації, за якого досягається точка беззбитковості, та відповідно зменшує запас фінансової міцності підприємства.

На цьому ж першому етапі після визначення суми інвестицій необхідно визначити структуру інвестицій за джерелами фінансування. Сьогодні є можливість реалізувати обґрунтовані підходи, в основі яких – врахування вартості капіталу, отриманого з тих чи інших джерел, впливу структури капіталу та її зміни на вартість фірми (з урахуванням «допроектної» структури капіталу діючих підприємств); оцінка середньозваженої вартості капіталу (СЗВК), яка, з одного боку, характеризує мінімально прийнятний для підприємства рівень рентабельності капіталу і дозволяє «відсікати» від подальшого аналізу інвестиції, в яких ця рентабельність менша зазначеного рівня; з іншого боку, вона може використовуватись як ставка дисконту під час оцінки доцільності інвестицій. Оптимізація відношення залучених коштів до власних може здійснюватись і з огляду на оптимальний рівень фінансового лівереджу. За аналогією з операційним лівереджем зазначимо, що посилення фінансового важеля може розцінюватись як позитивне в одних умовах і негативне в інших, а сам він може інтерпретуватись як міра фінансового ризику проекту.

«Завдання полягає в тому, щоб знайти такий варіант поєднання джерел фінансування, який би забезпечив досягнення мети і мав найнижчу ціну. При цьому практика свідчить, що фінансування через кредити доцільне для проектів, які пов'язані з розширенням виробництва на вже діючих підприємствах. За реалізації проектів, спрямованих на створення нової фірми або реалізацію технологічного нововведення, ліпшою формою фінансування є акціонерний капітал. Зовнішнє фінансування підприємницького проекту здійснюється в двох основних формах [6, с. 146]:

1) або необхідні кошти позичаються (у грошовій чи товарній формі);

2) або вони з'являються внаслідок продажу частини майна фірми одному, кільком чи багатьом фізичним або юридичним особам. Можливі також різні варіанти поєднання позичкового та акціонерного (пайового) інвестування.

Ще більш тісний зв'язок мають сума і структура інвестицій та баланс надходжень і платежів, оскільки в ньому (на відміну від балансу прибутків і витрат) враховується і сама сума інвестиційних коштів та виплати відсотків і основної суми кредиту, з одного боку, з іншого – зважений і ретельний підхід до планування грошових потоків з календарною прив'язкою і ґрунтовний підхід до виплат коштів може «проявити» проблеми їх нестачі у певні відрізки часу. Відповідно, варто оцінити можливі варіанти покриття цієї проблеми, в тому числі за рахунок додаткових позикових коштів. У такому разі може дещо змінитись обсяг інвестицій та суми процентних виплат за кредит, що зумовлюватиме відповідні зміни в балансах прибутків і витрат та надходжень і платежів. Зауважимо, що обидва з цих видів балансів мають бути представлені в бізнес-плані. Фінансовий блок (у бізнес-плані) в обов'язковому порядку містить [7, с. 257]:

– бюджет доходів і витрат, який ілюструє прибутковість проекту;

– бюджет руху грошових коштів, який розраховується для визначення розміру інвестицій, термінів їх використання і повернення;

– розрахунок фінансових показників.

Для фінансової оцінки підприємницького проекту застосовується система показників, які можна згрупувати за двома напрямками [8, с. 147]:

1) показники, які характеризують ліквідність і платоспроможність підприємства у кожному з періодів реалізації підприємницького проекту;

2) показники, які свідчать про доцільність прийняття рішення про реалізацію підприємницького проекту.

Методику розрахунку цих показників висвітлено в класичній літературі з проблем фінансового менеджменту, а також у джерелі 8 [с. 148–152].

Етап обґрунтування доцільності інвестицій передбачає не стільки обґрунтування можливості

в повному обсязі і вчасно повернути кредити, про що свідчатиме графік повернення кредиту, визначений, як зазначалося, ще на стадії розроблення прогнозного балансу надходжень і платежів, скільки обґрунтування доцільності інвестування в цей проект всієї суми коштів, у тому числі власних. Підкреслимо, що вартість «власного капіталу» за оптимального відношенні залучених коштів до власних є вищою, ніж вартість позикових коштів, що і спричиняє ефект фінансового важеля, який зумовлює той чи інший рівень зміни «доходу на власний капітал» під впливом зміни «доходу до виплат процентів і податків».

Розглядаючи фінансові аспекти розроблення бізнес-планів, не можна обійти і питання визначення й оцінки ризиків проекту. Розробник зобов'язаний виявити всі ймовірні ризики, тобто можливі обставини, здатні привести до істотного погіршення показників проекту. Потім по кожному ризику розробляються заходи, спрямовані на його запобігання або компенсацію його негативного впливу. На завершення проводиться кількісна оцінка наслідків негативного розвитку подій і розрахунок фінансових показників за умови такого сценарію. Таким чином, у результаті роботи над цим пунктом бізнес-плану замовник отримує відповіді на два питання [9, с. 70]:

– які ризики найбільш небезпечні для життєздатності проекту?

– що робити, щоб запобігти найбільш небезпечним ризикам та їх негативним наслідкам?

Сьогодні в бізнес-планах, розроблених вітчизняними підприємцями для послаблення ризиків, передбачається їх страхування. Врахування ризиків передбачає, по-перше, оцінку ймовірності кожного з ризиків, по-друге – оцінку можливого негативного впливу кожного з них на результати проекту. При цьому не обов'язково використовувати математизовані і досить складні методи числової оцінки тих чи інших ризиків та їх впливу за методиками, розробленими переважно західними вченими. Однак бажаною є оцінка впливу основних із ризиків на основні фінансово-економічні показники проекту з перерахунком фінансових таблиць і розрахунком бізнес-плану та оцінкою на цій основі чутливості проекту до тих чи інших факторів ризику (так званий «аналіз чутливості»). Стосовно найімовірніших і найважливіших ризиків необхідно продумати важливі шляхи їх уникнення або послаблення їх впливу з урахуванням у фінансових розділах і розрахунках витрат, яких вимагають подібні заходи.

Зауважимо, що оцінка рівня ризикованості проекту може у разі, коли цей рівень виявиться значним, вимагати і повної корекції попередньо проведених розрахунків. Адже підвищений рівень ризику проекту вимагатиме під час обґрунтування

економічної доцільності інвестицій використовувати ставку дисконту, більшу від використаної в початкових обчисленнях на величину «премії за ризик». Аналогічно зростає рівень мінімально прийнятної внутрішньої ставки дохідності. Тому у цьому разі інвестиція буде визнана доцільною з фінансово-економічного погляду, якщо вона генерує прибутковість, адекватну рівню ризикованості проекту. Важливо розуміти, що в цій ситуації зростатиме вартість як власного капіталу, так і позикових коштів. Відповідно зміняться не тільки ставки дисконтування, але й абсолютні значення грошових потоків, тому що більші відсоткові виплати за кредит зумовлюють зростання поточних витрат. Зміняться також у бік збільшення значення операційного та фінансового важелів та спряжений ефект цих важелів, що додатково підвищуватиме рівень ризикованості проекту.

Звичайно, можна обійти гострі кути в питаннях оцінки і аналізу ризиків. Однак якщо в реальному житті умови реалізації проекту будуть не надто сприятливими (що дуже часто відбувається), то проблеми і втрати будуть значно більшими, ніж у разі реальної оцінки ризиків та їх врахування у бізнес-плані і, зокрема, під час оцінки доцільності інвестицій, навіть якщо такий аналіз приведе до необхідності відмовитись від проекту.

Висновки з проведеного дослідження. Фінансові розділи бізнес-плану повинні відображати не тільки певний набір методів і розрахунків, які обґрунтовують економічну доцільність конкретного проекту з огляду переважно на його прибутковість та окупність інвестицій, але бути концентрованим вираженням результатів фінансового аналізу і планування, які охоплюють більшість напрямів фінансового менеджменту – управління капіталом і ресурсами, аналіз інвестицій і ризиків, політику розподілу прибутку – та дозволяють всебічно оцінити як цей проект, так і його вплив на значне коло параметрів життєдіяльності підприємства та ефективності його функціонування на тактичних та стратегічних проміжках часу. Врахувавши проблемні аспекти, зазначені вище в цьому дослідженні під час бізнес-планування, є ймовірність отримати якісний бізнес-план, що дасть змогу розв'язати чимало завдань, основними серед яких є такі [10, с. 143–144]:

1) обґрунтування економічної доцільності нових напрямів розвитку;

2) розрахунок очікуваних фінансових результатів діяльності, насамперед обсягів продажу, прибутку, доходів на капітал;

3) визначення джерел фінансування обраної стратегії, тобто способів концентрації фінансових ресурсів;

4) підбір працівників, спроможних реалізувати такий план.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Діденко Е.О. Бізнес-планування та його роль у стратегічному управлінні підприємством / Е.О. Діденко, Б.С. Нянчур // Економіка та держава. 2016. № 12, с. 78–81.
2. Данік Н.В. Бізнес-планування як інструмент здійснення фінансового менеджменту в сучасних умовах розвитку України / Н.В. Данік // Науковий вісник Ужгородського національного університету: темат. зб. наук. пр. Ужгород, 2015. випуск 2. С. 81–84.
3. Катаєв А.В. Розробка бізнес-плану виробництва інноваційних товарів / А.В. Катаєв, М.В. Гербут // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». 2011. № 698 : Проблеми економіки та управління. С. 180–190.
4. Мельникова Т.И. Гуляева Е.Л. Эволюция моделей финансового планирования/ Т.И. Мельникова, Е.Л. Гуляева // Актуальные финансовые исследования: теория, методология и практика. Сборник научных трудов Сибирского института управления филиала РАМХи ГС. Москва-Берлин: Директ – Медиа, 2016. 230 с.
5. Щекин Г. В. Управление бизнесом: экспресс – курс для деловых людей / Г.В. Щекин. К.: ДП Изд. дом Персонал, 2012. 232 с.
6. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: навч. посібник / С.Ф. Покропивний, С.М. Соболь, Г.О. Швиданенко К: КНЕУ, 1998. 208 с.
7. Пугачевська К.Й., Плют Т.С. Значення бізнес-планування як чинника господарської діяльності в ринковій економіці / К.Й. Пугачевська, Т.С. Плют // Науковий вісник НЛТУ України. 2011. № 21.1. 469 с.
8. Бізнес-планування: навч. посіб./ Т.Г. Васильців, Я.Д. Качмарик, В.І. Блонська, Р. Л. Лупак. К.: Знання, 2013. 173 с.
9. Пашута М. Бізнес-планування як фактор успішної підприємницької діяльності / М. Пашута // Персонал. 2006, № 10. 258с, с. 66–74.
10. Планування діяльності фірми: навч.-метод. посібник / Алексєєва М.М. К.: Фінанси і статистика, 2011. 248 с.

REFERENCES:

1. Didenko E.O. (2016) Biznes – planuvannja ta jogho rol' u strategichnomu upravlinni pidpryjemstvom [Business Planning and its Role in Strategic Business Management]. Ekonomika ta derzhava. no12, pp. 78–81.
2. Danik N. V. (2015) Biznes – planuvannja jak instrument zdijasnennja finansovogho menedzhmentu v suchasnykh umovakh rozvytku Ukrainy [Business-planning as an instrument of financial management in the current conditions of development of Ukraine]. Naukovyj visnyk Uzhghorodskogho nacionaljnogho universytetu. vol 2, pp. 81–84.
3. Katajev A.V. (2011) Rozrobka biznes-planu vyrobnyctva innovacijnykh tovariv [Development of a business plan for the production of innovative goods] Visnyk Nacionaljnogho universytetu "L'vivs'ka politekhnik" no 698, pp. 180–190.
4. Mel'nikova T I. Gulyaeva E.L. (2016) Evolyutsiya modeley finansovogo planirovaniya [Evolution of financial planning models]. Moscow-Berlin: Direkt – Media p. 230.
5. Shchekin G.V. (2012) Upravlenie biznesom: ekspress – kurs dlya delovykh lyudey. [Business management: express course for business people]. Kyjiv: Personal p. 232.
6. Pokropyvnyj S.F., Sobol' S.M., Shvydanenko Gh. O. (1998) Biznes-plan: tekhnologhija rozrobky ta obgruntuвання. [Business plan: technology of development and substantiation]. Kyjiv: KNEU p. 208.
7. Pughachevs'ka K. J., Pljut T. S. (2011) Znachennja biznes – planuvannja jak chynnyka ghospodars'koho dijajlnosti v rynkovij ekonomici. [Value of business planning as a factor in economic activity in a market economy]. Naukovyj visnyk NLTU Ukrainy. no. 21.1. p. 469.
8. Vasyly'civ T. Gh., Kachmaryk Ja. D., Blons'ka V. I., Lupak R. L. (2013) Biznes – planuvannja. [Business Planning]. Kyjiv: Znannja, p173.
9. Pashuta M. (2006) Biznes – planuvannja jak faktor uspishnoji pidpryjemnyjs'koho dijajlnosti. [Business Planning as a factor for a successful entrepreneurial activity]. Kyjiv: Personal, no10 pp. 66–74, p. 258.
10. Aljeksjejeva M.M. (2011) Planuvannja dijajlnosti firmy. [Planning of the firm's activities]. Kyjiv: Finansy i statystyka., p. 248.

Rachynska H.V.Candidate of Economic Sciences
Department of Management of Organizations
National University "Lviv Polytechnic"**PROBLEMATIC FINANCIAL ASPECTS IN BUSINESS PLANNING**

One of the most complex blocks of questions when developing a business plan is a financial section. This situation is caused by objective – subjective reasons. The first one is the incorrect interpretation of the thesis about a certain secondary nature of the financial sections of the business plan in relation to its previous sections. Indeed, financial calculations are secondary. But only in the aspect that, without thorough elaboration of the previous sections of the business plan, financial calculations will not correspond to the business realities. The second reason for the simplified approach to the financial sections is the lack of ability of entrepreneurs to pay for the services of specialists in financial management issues when developing business plans. The third reason – business plans have a vector of mostly “external” orientation, rather than a business plan for “self”. The formation of financial plans is dominated by a number of general rules of financing. These are: 1) the principle of financial correlation of terms (“golden banking rule”); 2) solvency principle; 3) the principle of return on investment; 4) the principle of balance of risks; 5) the principle of adaptation to the needs of the market; 6) the principle of marginal profitability. Expression of problematic financial aspects in business planning is the consideration of three interconnected stages: estimation of the amount of investment; the estimation of the money which is planned to be obtained as a result of investment; a proper assessment of the appropriateness of the investment. The structure of investments in the areas of their use indicates that a larger share of investments directed to fixed assets will increase the potential return on assets. At the same time, this will lead to a weakening of the liquidity of the assets of the enterprise. On the other hand, the specified structure of investment will to some extent influence the division – the costs of conditionally – variables and conditionally – permanent. And so it will affect the level of operational leverage, which actually reflects the degree of entrepreneurial risk. The next step is to determine the structure of investment by sources of financing. The financial unit in the business plan necessarily contains: – the budget of income and expenditure, which illustrates the profitability of the project; – the cash flow budget, which is calculated to determine the amount of investment, the terms of their use and return; – calculation of financial indicators. For financial evaluation of an entrepreneurial project, a system of indicators is used, which can be grouped in two directions: 1) indicators that characterize the liquidity and solvency of the enterprise in each of the periods of implementation of the entrepreneurial project; 2) indicators indicating the appropriateness of making a decision on the implementation of an entrepreneurial project. It is important to identify and assess project risks. After all, the increased level of risk of a project will require, when substantiating the economic feasibility of investments, to use the discount rate, which is higher than used in the initial calculations, by the value of the “premium for risk”. Similarly, the level of the minimum acceptable internal rate of return will increase. Therefore, in this case, the investment will be deemed appropriate from a financial and economic point of view, if it generates profitability adequate to the level of risk of the project. The financial sections of the business plan should reflect not only a certain set of methods and calculations, which substantiate the economic feasibility of a particular project from the overview, mainly on its profitability and return on investment, but to be a concentrated expression of the results of financial analysis and planning.

ДОСЛІДЖЕННЯ НАЯВНИХ ІНСТРУМЕНТІВ МОДЕЛЮВАННЯ
ТА АНАЛІЗУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВАRESEARCH OF EXISTING TOOLS OF MODELING
AND ANALYSIS OF BUSINESS PROCESSES OF THE ENTERPRISE

УДК 330.4:007:005.1

Рудик О.Г.к.ф.-м.н., доцент кафедри економічної
кібернетики та інформаційних
технологійОдеський національний університет
імені І.І. Мечникова**Максимов О.С.**старший викладач кафедри економічної
кібернетики та інформаційних
технологійОдеський національний університет
імені І.І. Мечникова**Танасова Н.В.**студентка
Одеський національний університет
імені І.І. Мечникова

У статті розглянуте питання порівняння та оцінки інструментів моделювання та аналізу бізнес-процесів. Розроблено групи критеріїв, які відображають функціональні особливості, за допомогою яких описані переваги та недоліки кожного інструменту. Визначено значення кожного критерію та сформульовано висновки щодо переваг та недоліків кожного інструменту.

Ключові слова: бізнес-процеси, процесний підхід, аналіз бізнес-процесів, моделювання бізнес-процесів.

В статье рассмотрен вопрос сравнения и оценки инструментов моделирования и анализа бизнес-процессов. Разработан группы критериев, которые отражают функциональные особенности, с помощью которых описаны преимущества и недостатки каждого инструмента.

Определено значение каждого критерия и сформулировали выводы относительно преимуществ и недостатков каждого инструмента.

Ключевые слова: бизнес-процессы, процессный подход, анализ бизнес-процессов, моделирование бизнес-процессов.

In this paper we consider the question of comparing and evaluating tools for modeling and analyzing business processes. Groups of criteria were developed that reflect the functional features, by which they described the advantages and disadvantages of each instrument. Determine the meaning of each criterion and formulate the conclusions that the advantages and disadvantages of each instrument.

Key words: business processes, process approach, business process analysis, business process modeling.

Постановка проблеми. Для комерційних підприємств актуальною стає проблема завоювання й утримання лідерства у своєму секторі ринку. Мету управління компанією можна сформулювати як підвищення ефективності бізнесу, створення збалансованої системи управління ресурсами. Зазначене виникає через неузгодженість управлінських рішень, особливо з урахуванням довгострокової перспективи, відсутність системи показників ефективності бізнес-процесів. Один із способів зниження витрат та підвищення ефективності діяльності полягає у вмінні управляти, аналізувати та вдосконалювати бізнес-процеси. Саме процесний підхід в управлінні, за яким уся діяльність організації розбивається на безліч бізнес-процесів, є найбільш прийнятним і максимально сприяє досягненню цілей підприємства.

Вдосконалення бізнес-процесів забезпечуватиме покращення кількісних та якісних показників, сприятиме підвищенню конкурентоспроможності підприємств.

Під час роботи підприємства є набір бізнес-процесів, які необхідно описати та визначити їхню ефективність роботи. Є безліч методик, які спрямовані саме на структурний аналіз бізнес-процесів, незважаючи на економічний та виробничий аналіз, які впливають на результати діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у вивчення теоретико-методичних основ процесного підходу та глибокий аналіз методів та підходів в управлінні бізнес-процесами зробили такі вчені, як: В.В. Репін, В.Г. Єліферов, Е.А. Аткинсон, Р.Д. Банкер, С.М. Братушка та інші. Дослідженням сучасних технологій розроблення та моделювання бізнес-процесів займа-

лися І. В. Артамонов, Т.А. Давенпорт, С. В. Маклаков, Н.П. Ніколенко. Теоретичним та практичним питанням застосування процесного підходу в управлінні якістю діяльності організації займався С.В. Кирисов. Питання економічного аналізу господарчої діяльності підприємства висвітлено в роботах М.А. Болюх, В.З. Бурчевського. Але не досить досліджені питання аналізу інструментів моделювання та бізнес-процесів.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження інструментів аналізу та моделювання бізнес-процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Натепер є безліч інструментів, які використовують різні методології та дають можливість виконати опис і регламентацію бізнес-процесу, а у більш просунутих інструментів є можливість аналізувати повноту і безперервність описаних бізнес-процесів, а також налаштовувати алгоритми аналізу самостійно. Процентне відношення розповсюджених інструментів моделювання та аналізу бізнес-процесів наведено на рис. 1.

Основні характеристики найпоширеніших програмних продуктів для аналізу та моделювання бізнес-процесів наведені в таблиці 1.

Для того щоб зробити порівняння цих інструментів, визначимо критерії, за якими ми зможемо зробити порівняльний аналіз та виділити переваги та недоліки кожного програмного продукту (табл. 2).

Для порівняння використаємо такі групи показників:

- моделювання предметних областей;
- способи представлення даних;
- види аналізу бізнес-процесів;
- вартість.

До моделювання предметних областей належить:

- стратегічне управління – моделювання на основі поставлених стратегічних цілей і завдань розвитку;
- юджетне управління – моделювання на основі інформації щодо доходів і фінансових результатів суб'єкта господарювання;
- процесне управління – моделювання на основі інформації стосовно процесів, які використовує суб'єкт господарювання.

До способу представлення даних належить:

- IDEF – методологія сімейства ICAM (Integrated Computer-Aided Manufacturing) для вирішення завдань моделювання складних систем, дає змогу відображати й аналізувати моделі діяльності широкого спектру складних систем в різних розрізах. При цьому широта і глибина обстеження процесів у системі визначається самим розробником, що дозволяє не перевантажувати створювану модель зайвими даними.

– EPC (Event-Driven Process Chain) – Подієвий ланцюжок процесів, тип блок-схеми, використовуваної для бізнес-моделювання.

– Організаційна діаграма – це схема звітування ієрархії, які зазвичай використовується для відображення зв'язків між працівниками, посадами та групами.

– BPMN – система умовних позначень (нотація) для моделювання бізнес-процесів.

До виду аналізів бізнес-процесів належить:

– Імітаційне моделювання – це метод, що дозволяє будувати моделі процесів, що описують, як ці процеси проходили б насправді.

– Вартісний аналіз – метод системного дослідження функцій об'єкта з метою пошуку балансу між його собівартістю і корисністю.

– Аналіз завантаження ресурсів під час виконання процесів – метод, що дозволяє провести

аналіз кількості використаних ресурсів під час роботи бізнес-процесу.

– Розрахунок середнього часу виконання процесів – метод, що дозволяє розрахувати середній час виконання процесів та простою бізнес-процесів.

У наведеній нижче таблиці вказано наявність/відсутність тієї чи іншої функціональної можливості. Тому необхідно враховувати, що заявлена функціональність реалізується в різних продуктах з різним ступенем її опрацювання.

Висновки з проведеного дослідження.

З опису наведеного у таблиці можна дійти висновку, що більшість програм не мають повного пакету аналізу і в основному орієнтовані на структурний аналіз бізнес-процесів. Максимально повний пакет моделювання та аналізу має Business Studio (від розробника ГК «Современные технологии управления», Росія): найширші можливості аналізу бізнес-процесів та способів представлення даних.

Visual Paradigm має суттєві переваги саме у способах представлення даних, в основі цього продукту є саме графічний аналіз бізнес-процесів.

Найдоступнішим та із середнім набором функцій є інструмент ELMA, що може бути використана підприємствами малого бізнесу для початкового моделювання та аналізу бізнес-процесів.

ARIS – продукт призначений більше для візуального представлення моделей, особливо якщо ви віддаєте перевагу нотації eEPC або BPMN. Проте з наявними функціональними обмеженнями ця програма не є повноцінним конкурентом інструментів для бізнес-моделювання, таких як Business Studio чи ELMA.

Вибір інструментів моделювання та аналізу бізнес-процесів залежить від того, яку мету та цілі переслідує підприємство та якою кількістю ресурсів для введення інформаційних технологій володіє суб'єкт господарювання.

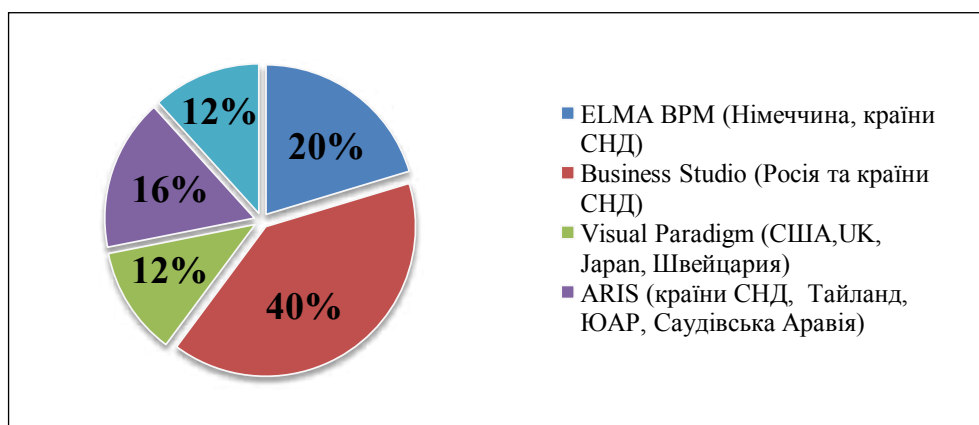


Рис. 1. Відсоткове відношення розповсюдження використання інструментів моделювання та аналізу бізнес-процесів.

Джерело: на основі даних з офіційних сайтів інструментів моделювання та аналізу [1–5]

Характеристика програмних інструментів для аналізу та моделювання бізнес-процесів

Назва	Функціональні особливості	Властивості	Фірма розробник, країна
BizAgi	<ul style="list-style-type: none"> • Моделювання бізнес-процесів, їх перевірка та аналіз • Створення опису бізнес-процесів • Створення виконуваних додатків на базі моделей • Виконання і відстеження процесів в реальному часі • Призначення процесів співробітникам • Призначення інших ресурсів бізнес-процесів • Програма російською мовою • Нотація BPMN • Перевірка моделей 	Якщо потрібно не тільки побудувати моделі й опис бізнес-процесів, а й створити виконувані додатки за ними, то можна використовувати BizAgi Suite.	Bizagi, UK та офіси у USA, Spain & Latin America
ELMA BPM	<ul style="list-style-type: none"> • Побудова моделей бізнес-процесів • Призначення ролей бізнес-процесів співробітникам • Виконання та відстеження процесів в реальному часі • Системна робота з документообігом • Зручна «довідка» • Відмінна підтримка • Інтеграція з 1С 	ELMA дозволяє виконувати і відстежувати виконання процесів в реальному часі. Для побудови моделей використовується нотація BPMN 2.0. Дуже потужно працює система документообігу. Всі документи мають класифікацію за типами, розсортовані по папках, мають правила створення і роботи і т.д. Є додаткові модулі – Проекти, CRM тощо	ELMA, Росія
Business Studio	<ul style="list-style-type: none"> • Моделювання процесів у різних нотаціях • Автоматична генерація документів • Постановка цілей компанії за Системою збалансованих показників • Інтеграція зі сторонніми системами. • Контроль виконання процесів • База знань 	Для постановки цілей використовується концепція Системи збалансованих показників. Це методика перекладу стратегії компанії, в зрозумілий і доступний вид для підлеглих. Присутня можливість імітаційного моделювання, проведення функціонально-вартісного аналізу й автоматичної генерації документів, наприклад, посадових інструкцій.	ГК «Современные технологии управления», Росія
Visual Paradigm	<ul style="list-style-type: none"> • Моделювання бізнес-процесів у різних нотаціях • Побудова інших моделей • Перевірка моделей • Автоматична генерація документів • Управління атрибутами елементів моделей • Створення та призначення правил поведінки моделей • Можливість додавати свої елементи в моделі • Взаємозв'язок моделей • Вивантаження моделей у вигляді програмного коду • Вивантаження моделі в графічному вигляді • Версія для Mac OS X 	VP підтримує велику кількість нотацій, блок-схем і моделей. Починаючи від стандартних нотацій eEPC і BPMN і закінчуючи схемами баз даних, діаграм взаємодії та матриць. Можливо провести імітаційне моделювання та перевірку діаграм. VP дає змогу детально управляти атрибутами елементів, що, в свою чергу, дозволяє автоматично генерувати відмінні описи.	Visual Paradigm International, Гонконг
ARIS	<ul style="list-style-type: none"> • Нотації eEPC і BPMN • Карта процесів • Організаційна структура • Функція Smart Design • Вивантаження моделі в графічному вигляді • Простий інтерфейс 	Має кілька варіантів моделей, зокрема: моделі бізнес-процесів в нотації eEPC і BPMN, організаційні моделі, карти процесів і т.д. Наявність функції Smart Design, яка дозволяє швидко внести необхідні дані в таблицю, і програма самостійно створить діаграму. Express – це тільки графічний засіб. Моделі можна зв'язати одну з одною, атрибути не призначені тощо.	Software AG, Німеччина

Джерело: створено автором

Порівняння інструментів аналізу та моделювання бізнес-процесів

Критерії оцінки		Назва продукту				
		BizAgi	ELMA BPM	Business Studio	Visual Paradigm	ARIS
<i>Моделювання предметних областей</i>						
1	Стратегічне управління	Ні	Ні	Ні	Так	Так
2	Бюджетне управління	Так	Ні	Ні	Ні	Так
3	Процесне управління	Так	Так	Так	Так	Так
4	Особисті методики	Six Sigma	Ні	Так	Ні	Ні
<i>Способи представлення даних</i>						
5	Діаграми, в тому числі, діаграми нотації:	Так	Так	Так	Так	Так
6	IDEF (Integrated DEfinition)	Ні	Ні	Так IDEF0	Ні	Ні
7	EPC (Event-Driven Process Chain)	Ні	Ні	Так	Так	Так
8	Організаційна діаграма	Так	Ні	Так	Так	Так
9	BPMN (Business Process Model and Notation)	Так	Так	Так	Так	Так
<i>Види аналізу бізнес-процесів</i>						
10	Імітаційне моделювання бізнес-процесів	Так	Так	Так	Так	Так
11	Вартісний аналіз	Так	Ні	Так	Ні	Так
12	Аналіз завантаження ресурсів під час виконання процесів	Ні	Так	Так	Так	Так
13	Розрахунок середнього часу виконання процесів	Так	Так	Так	Так	Ні
14	Інші види аналізу	Ні	Ні	Так	Ні	Так
<i>Вартість</i>						
15	Вартість однієї ліцензії	800 доларів	660 доларів	1100 доларів	1000 доларів	2600 євро

Джерело: розроблено автором

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Bizagi time to digital. URL: <https://www.bizagi.com/>.
2. Business Studio проектирование организации. URL: <http://www.businessstudio.ru/>.
3. ELMA система управления бизнес-процессами. URL: <https://www.elma-bpm.ru/>.
4. Visual-paradigm. URL: <https://www.visual-paradigm.com/>.
5. ARIS COMMUNITY by SOFTWARE AG. URL: <https://www.ariscommunity.com/aris-express>.
6. Maksymov O., Business-process approach to the analysis of the company's operating activities / Maksymov O., Maksymova J// Danish Scientific Journal No 15, 2018, С. 9-13, ISSN 3375-2389.
7. Лапина Л.А., Ступина А.А., Кирякова О.В., Капустина С.В., Волошин Р.В., Гронь Д.Н. О подходах к выбору инструментария моделирования бизнес-процессов // Современные проблемы науки и образования. 2015. № 2-2.
8. Максимов А.С., Бизнес-процесний підхід к аналізу производственной деятельности предприятия/ А.С. Максимов // Innovative Educational Technologies: European Experience and its Application in Training in Economics and Management. Training. Riga: Baltic Research Institute of Transformation Economic Area Problems, 2018.,С. 87-90, ISBN 978-9934-571-49-7.

9. Ефимов В. В. Процессы и процессно-ориентированный подход / В. В. Ефимов. Ульяновск: УЛГТУ, 2005. 82 с.
10. Зайцев, Н.Л. Экономика, организация и управление предприятием: Учебное пособие / Н.Л. Зайцев. М.: ИНФРА-М, 2012. 455 с.
11. Каменнова М. С. Моделирование бизнеса. Методология ARIS. Практическое руководство / М. С. Каменнова, А. В. Громов. Москва: Серебряные нити, 2001. 327 с.

REFERENCES:

1. Bizagi time to digital [Electronic resource] – Resource access mode: <https://www.bizagi.com/>.
2. Business Studio design of the organization [Electronic resource] access mode to the resource: <http://www.businessstudio.ru/>.
3. ELMA Business Process Management System [Electronic Resource] Resource Access Mode: <https://www.elma-bpm.ru/>.
4. Visual-paradigm [Resource] Resource Access Mode: <https://www.visual-paradigm.com/>.
5. ARIS COMMUNITY by SOFTWARE AG [Resource] – Resource access mode: <https://www.ariscommunity.com/aris-express>.

6. Maksymov O., Business-process approach to the analysis of the company's operating activities / Maksymov O., Maksymova J// Danish Scientific Journal No 15, 2018, C. 9-13, ISSN 3375-2389.

7. Lapina L.A., Stupina A.A., Kiryakova O.V., Kapustina S.V., Voloshin R.V., Gron' D.N. (2015) O PODKHODAKH K VYBORU INSTRUMENTARIYA MODELIROVANIYA BIZNES-PROTSESSOV // Sovremennye problemy nauki i obrazovaniya. – [ON APPROACHES TO THE SELECTION OF THE TOOLING MODELING OF BUSINESS PROCESSES // Modern problems of science and education.] 2015. No. 2-2.

8. Maksimov A.S., Biznes-protsessnyy podkhod k analizu proizvodstvennoy deyatel'nosti predpriyatiya (2018) [Business process approach to the analysis of production activity of the enterprise] A.S. Maksimov // Innovative Educational Technologies: European Expe-

rience and its Application in Training in Economics and Management. – Training. – Riga: Baltic Research Institute of Transformation Economic Area Problems, S. 87-90, ISBN 9934-571-49-7.

9. Efimov V.V. Protsessy i protsessno-orientirovanny podkhod (2005) / V.V. Efimov. Ul'yanovsk: UIGTU, 2005. 82 s. [Processes and the process focused approach] Ulyanovsk: УлГТУ, 2005. 82 p.

10. Zaytsev, N.L. Ekonomika, organizatsiya i upravlenie predpriyatiem: Uchebnoe posobie (2012) [Economics, organization and business management] Manual / N.L. Zaytsev. M.: INFRA-M, 2012. 455 p.

11. Kamennova M. S. Modelirovanie biznesa. Metodologiya ARIS. Prakticheskoe rukovodstvo (2001) [Business modeling. ARIS methodology. Practical guidance] / M.S. Kamennova, A.V. Gromov. Moscow: Silver threads, 2001. 327 pages.

Rudyk O.G.

Associate Professor, Candidat of Physics and Mathematics
Chair of Economic Cybernetics and Information Technologies
Odesa I. I. Mechnikov National University

Maksymov O.S.

Senior Lecturer Chair of Economic Cybernetics
and Information Technologies
Odesa I. I. Mechnikov National University

Tanasova N.V.

Student
Odesa I. I. Mechnikov National University

RESEARCH OF EXISTING TOOLS OF MODELING AND ANALYSIS OF BUSINESS PROCESSES OF THE ENTERPRISE

For commercial enterprises, the problem of gaining and retaining leadership in its market sector is becoming more and more actual. The purpose of management of the company can be formulated as an increase in the efficiency of business, the creation of a balanced system of resource management. One way to reduce costs and improve performance is to manage, analyze, and improve business processes. In a process approach to managing, each organizational unit ensures the implementation of specific business processes in which it participates, and increases the manageability and effectiveness of the activity as a whole.. Improvement of business processes will ensure the improvement of quantitative and qualitative indicators, will increase the competitiveness of enterprises. In turn, for the improvement of business processes, it is possible to use auxiliary tools for modeling and analyzing business processes.

At the moment, there are many tools that use different methodologies and enable the description and regulation of the business process to be performed, and more advanced tools have the ability to analyze the completeness and continuity of the described business processes, as well as to customize the analysis algorithms on their own. For research, we chose the most common modeling tools and analyzes: BizAgi, ELMA BPM, Business Studio, Visual Paradigm, ARIS. The characteristic of software tools for analysis and modeling of business processes, their functional features and properties are determined.

In order to make a comparison of these tools, a group of criteria for benchmarking was identified, and highlighted the advantages and disadvantages of each software product. In this work, we used groups of indicators as: modeling of subject areas (strategic management, budget management, process management), data representation methods (IDEF, EPC, BPMN), types of business process analysis (simulation modeling, cost analysis, analysis of resource download during execution processes, Calculation of the average process execution time) and cost. On the basis of this, the described comparisons and identified the advantages and disadvantages. most of the programs do not have a complete package of analysis, and are mainly focused on structural analysis of business processes. The most complete modeling and analysis package is Business Studio (from the developer of the state-of-the-art Modern Technologies Management, Russia), the widest possible analysis of business processes, and ways of presenting data. Most of the programs are aimed at visual analysis and have the most powerful functional in this direction. And the most accessible and medium-sized feature set is the ELMA tool that can be used by small businesses for initial simulation and analysis of business processes.

УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

CONFLICT MANAGEMENT AS FACTOR OF ENTERPRISES' COMPETITIVENESS

УДК 658.3:316.485.6

Сазонова Т.О.

к.е.н., доцент, доцент кафедри менеджменту

Полтавська державна аграрна академія

Терно А.І.

студент

Полтавська державна аграрна академія

Ляшенко В.Ю.

студент

Полтавська державна аграрна академія

У статті розглянуто сутність конфлікту. Охарактеризована модель управління конфліктом. Проведений аналіз причин виникнення конфліктів в аграрних підприємствах Полтавської області. Визначені шляхи мінімізації впливу та усунення джерел конфліктних ситуацій. Ідентифікований зв'язок між конкурентоспроможністю підприємства та управлінням конфліктами.

Ключові слова: конфлікт, управління конфліктами, підприємства, причини конфлікту, конкурентоспроможність.

В статье рассмотрена сущность конфликта. Охарактеризована модель управления конфликтом. Проведен анализ причин возникновения конфликтов в аграрных предприятиях Полтавской области. Определены пути минимизации влияния и устра-

нения источников конфликтных ситуаций. Идентифицирована связь между конкурентоспособностью предприятия и управлением конфликтами.

Ключевые слова: конфликт, управление конфликтами, предприятия, причины конфликта, конкурентоспособность.

The article reviewed the nature of the conflict. Characterized by the conflict management model. The causes of conflicts in the Poltava region's agricultural enterprises was analyzed. The ways to minimize the impact and eliminate the sources of conflict situations were defined. The relationship between enterprise competitiveness and conflict management was identified.

Key words: conflict, conflict management, enterprises, causes of conflict, competitiveness.

Постановка проблеми. Конфлікти займають одне з центральних місць в управлінні персоналом підприємства: з одного боку, маємо значні витрати і втрати часу, що пов'язані з складнощами управління ними, а з іншого – значний прямий та опосередкований вплив на результативність діяльності підприємства, враховуючи значущість їх інноваційних, творчих, а особливо руйнівних наслідків. Крім того, конфлікт – одна з найбільш поширених форм організаційного взаємодії та інших відносин між людьми. Визначаючи роль конфлікту у формуванні конкурентоспроможної діяльності сучасного підприємства, необхідно відзначити той факт, що саме через конструктивні конфлікти формуються нові погляди, ідентифікуються нові шляхи подолання виявлених проблем, а також реалізації можливостей, потенціалу господарської одиниці у мінливому, невизначеному бізнес-середовищі.

Варто зазначити, що майстерність управління конфліктом базується на глибоких знаннях керівника про природу, технології та особливості відповідного інструментарію. Водночас більшість сучасних керівників, особливо аграрних підприємств, не вважають за необхідне розвивати власну конфліктологічну культуру та поширювати ці знання на власний персонал, нехтуючи значенням конфліктів у формуванні конкурентоспроможної діяльності сучасного підприємства в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним та практичним дослідженням з питань управління конфліктами, виявленню їх причин, природи присвячені праці низки науковців, таких як Р. Акофф, Дж. Бернард, Н.В. Гришина, І.В. Грушев, М. Дойч, Н.В. Жевакіна, Є.А. Замедліна, О.Й. Криса, Н. І. Леонов, Н. А. Мельникова, Ф. Емері та інші. Але велика увага приділена

видам конфлікту, їх природі, причинам їх виникнення, але, на наш погляд, недостатньо розглянуті шляхи їх подолання, особливо щодо підприємств аграрного сектору.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення та розроблення шляхів удосконалення системи управління конфліктами в аграрному підприємстві як фактора підвищення конкурентоспроможності його діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розглянемо кілька основних трактувань поняття «конфлікт» (табл. 1).

Отже, на наш погляд, конфлікт можна визначити як зіткнення протилежних інтересів осіб, груп осіб через суперництво, протидорство, співпереживання.

Ми підтримуємо думку тих дослідників, які розглядають конфлікт, спираючись на процесний підхід. Адже у будь-якого конфлікту є свої причини (вхід) та наслідки (вихід). Модель управління конфліктами на основі процесного підходу наведено за допомогою рис. 1.

Варто зазначити, що керівництвом не завжди може бути правильно визначена природа конфлікту, його джерела, загалом можливість його виникнення та розгортання через нерозуміння або нестачу інформації. Таким чином, виникнення або не виникнення конфлікту нечасто знаходиться в прямій залежності від реального стану речей. До того ж, на протікання конфліктів і їх появу впливають низка психологічних чинників, цінності учасників конфлікту. Отже, ні виникнення конфлікту, ні його результати не є повною мірою детермінованими об'єктивними умовами. Це означає, що доля учасників конфлікту не завжди визначається зовнішніми умовами. Тому для ефективного

управління конфліктами необхідно застосовувати не лише професійні управлінські якості, але й особистісні; перманентно займатися самоосвітою у сфері конфліктологічної культури, психології управління та самоменеджментом.

Нами проведене дослідження особливостей управління конфліктами в аграрних підприємствах. Нами проаналізовані три підприємства Полтавської області на предмет специфіки виникнення конфліктів та управління ними в аграрних підприємствах. Підприємства належать до різних районів Полтавської області, мають приблизно однакові розміри, середня кількість працівників – 250–300 осіб.

За допомогою табл. 2 розглянемо рейтинг виявлених причин конфліктів у досліджуваних аграрних підприємствах.

Отже, серед причин виникнення конфліктів, які залежать від менеджерів, провідне місце займають

слабка психолого-педагогічна підготовка менеджера, невідповідність стилю керівництва конкретній ситуації або особистості підлеглого та владність, відсутність гнучкості у керівників, а також брак морально вихованості. Таким чином, можемо спостерігати недоліки як у професійних, так і особистісних якостях керівників, які провокують виникнення конфліктних ситуацій. Позитивним, на наш погляд, є той факт, що причина «недостатній професіоналізм, некомпетентність в питаннях виробництва, невміння організувати виробничий процес» все ж таки проявляє себе іноді. Як вияснили, основний недолік у цьому аспекті полягає у проблемах координації та комунікації. Покращити ситуацію, максимально нівелювавши вплив зазначених причин, на наш погляд, можливо шляхом підвищення кваліфікації керівним складом підприємства. Причому увагу звернути саме на психологічні аспекти управління. Джерелами задоволення цієї потреби



Рис. 1. Модель управління конфліктами на основі процесного підходу

Джерело: складено на основі [8]

Таблиця 1

Визначення поняття «конфлікт»

Визначення	Джерело
«Конфлікт» походить від латинського слова «conflictus», що у дослівному перекладі означає «зіткнення», а в довільному – «протидія», «протиборство»	[1, с. 81]
Відкрите зіткнення протилежних позицій, інтересів, поглядів, думок суб'єктів взаємодії"	[2]
Сутність поняття «конфлікт» полягає не стільки у виникненні протиріч, зіткненні інтересів, скільки в способі усунення посталих суперечностей, у протидії суб'єктів соціальної взаємодії загалом	[3]
Конфлікт – це найбільш гострий спосіб усунення протиріч, що виникають у процесі взаємодії, що полягає в протидії суб'єктів конфлікту й звичайно супроводжується негативними емоціями	[4]
Конфлікт – це відсутність згоди між двома й більше сторонами, які можуть бути конкретними особами або групами	[5, с. 32]
Конфлікт існує завжди там, де з'являються суперечні прагнення або дії. Ці суперечності можуть проявлятися у вигляді внутрішніх напружень (боротьби мотивів) або ж у формі ворожих дій між особами чи групами осіб за обмежені цінності чи ресурси	[6; 7]

Рейтинг причин конфліктів у досліджуваних аграрних підприємствах Полтавської області

Причина	Оцінка ¹ , балів	Рейтинг
<i>Причини, які залежать від менеджерів</i>		
Недостатній професіоналізм, некомпетентність у питаннях виробництва, невміння організувати виробничий процес	3	II
Недостатня комунікабельність, невміння працювати з людьми	4	II
Слабка психолого-педагогічна підготовка менеджера	5	I
Невідповідність стилю керівництва конкретній ситуації або особистості підлеглого	5	I
Брак моральної вихованості	2	IV
Владність і відсутність гнучкості	5	I
Крайня невпевненість, яка веде до різкості у відносинах	1	V
<i>Причини, які залежать від працівників</i>		
Відсутність свідомої дисципліни під час виконання посадових обов'язків	5	I
Наявність в колективі соціально шкідливих елементів, негативних лідерів	2	IV
Відсталість та інертність в стилі роботи, опір змінам	4	II
Егоїстичні устремління	4	II
<i>Причини, пов'язані з психологічною несумісністю людей, тобто залежать як від менеджерів, так і від підлеглих</i>		
Контроль над ресурсами	4	II
Уподобання і антипатії	5	I
Цінності	2	IV
Уявлення	3	III
Природа взаємин між сторонами	1	V
Цілі та ідеології	3	III
«Територія» (обмежені можливості, за які борються люди)	4	II

¹ Респондентам запропонували 5 балів розподілити між наведеними причинами залежно від частоти прояву конкретної причини (0 – відсутня, 1 – дуже рідко, 2 – іноді, 3 – досить часто, 4 – часто, 5 – постійна дія).

є замовлення відповідних освітніх послуг (теоретичного та практичного спрямування – тренінги, ділові ігри тощо) в Полтавській державній аграрній академії; проходження тренінгів, курсів, користуючись послугами тренінгового порталу TRN.ua; самоосвіта.

Серед причин виникнення конфліктів, які залежать від працівників, провідне місце займає відсутність свідомої дисципліни під час виконання посадових обов'язків, відсталість та інертність у стилі роботи, опір змінам та егоїстичні устремління. Першопричиною такої поведінки працівників є недосконалість мотиваційної системи: відсутній прямий, тісний зв'язок між внеском працівника та його винагородою; винагорода лише за виробничі досягнення; зовсім не стимулюється ініціативність та креативність; майже відсутній зворотний зв'язок між керівною та керованою ланками – звідси опір змінам. Усунувши виявлені недоліки, керівництво матиме змогу мінімізувати причини, які викликають появу конфліктних ситуацій з боку працівників.

Третя група причин пов'язана з психологічною несумісністю людей, перші місця віддані:

– «уподобання й антипатії» – багато конфліктів пов'язані з перетинанням активностей, втручанням у діяльність або наданням певних переваг одній людині або групі в діяльності та наданням інших переваг у цій діяльності. Такі конфлікти легко вирішуються простим дистанціюванням;

– «контроль над ресурсами» – такі ресурси, як фінанси, матеріали, сировина, престиж тощо можуть розглядатися як неподільні. Вирішення цієї проблеми, на наш погляд, полягає в додаванні визначеності та прозорості самому управлінському процесу, зокрема, за рахунок застосування проектного управління;

– «територія» – люди є вибагливими засновниками і захисниками своєї «території» і стають так само дратівливими й агресивними, коли «територія» перенаселена чи порушуються її межі. «Території» можуть включати фізичний простір, капіталовкладення, штат, пріоритети тощо. Вихід із цієї ситуації, на наш погляд, полягає у зміцненні корпоративної культури організацій, застосуванні методів тимблдингу, справедливій винагороді та відзначенні досягнень всіх працівників, а не «обраних». Причому згадана відзнака – не обов'язково преміювання, необхідно розглядати широкі методи нематеріального стимулювання.

Аналізуючи наші дослідження та теоретичний доробок науковців, можемо дійти висновку, що виявлені причини конфліктів не сприяють зростанню конкурентоспроможності підприємства, а навпаки – визначають його слабкі сторони. Наслідками конфліктів у більшості розглянутих баз нашого дослідження є: погіршення соціально-психологічного клімату, напруга у відносинах, що приводить до плинності кадрів,

згортання відносин між конфлікуючими сторонами (конфлікт приводить до скорочення ділових контактів, неможливості спільної роботи і до розпаду колективу. При цьому кожен з опонентів формує для себе образ ворога, увага приділяється вже не рішенням конкретної проблеми, а перемозі в цьому протистоянні, конфлікуючі прагнуть будь-що «зберегти обличчя» – відбувається так зване зміщення акцентів), конфлікти згубно позначаються на фізичному і психічному здоров'ї людей.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, конфлікт відіграє важливу роль у формуванні конкурентоспроможності підприємства. Причини, які викликають їх появу, фактично є слабкими сторонами організації, які знижують її конкурентні переваги. Керівництво при цьому має приділяти увагу управлінню конфліктами, зосереджуючись на їх попередженні. При цьому роль менеджера полягає не тільки в простому контролі за перебігом подій і припиненні конфлікту, а й у використанні цієї ситуації як вдалої можливості впровадити ті цінності, цілі, які можуть бути розділені багатьма і бути вигідними організації, за рахунок цього прийти до успіху, поліпшити комунікаційну систему організації загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Конфликтология: Хрестоматия / Составитель Н. И. Леонов. 2-е изд., стер. М.: МПСИ; Воронеж: Изд-во НПЛ «МОДЭК», 2003. 304 с.
2. Гришина Н.В. Психология конфликта / Н.В. Гришина. Санкт-Петербург: Питер, 2008. 544 с. URL: http://www.law.vsu.ru/structure/criminalistics/books/grishina_psy_conf.pdf
3. Конфликтология: Учеб. пособие / Е. А. Земедлина. 2-е изд. М.: ИЦ РИОР: НИЦ Инфра-М, 2013. 141 с. URL: <http://znanium.com>
4. Грошев И.В. Гендерные, половые и личностные различия поведения в конфликтах / И.В. Грошев // Мир психологии. 2005. № 2. С. 93–119. URL: <http://psyjournals.ru>

5. Жевакіна Н.В. Теоретичні аспекти сучасної соціальної роботи: традиції та інновації / Н.В. Жевакіна // Вісник ЛНУ імені Тараса Шевченка. – 2014. № 4 (287). С. 31–37.

6. Bernard J. The Nature of Conflict. / J. Bernard – Paris, 1957. URL: <http://unesdoc.unesco.org>

7. Мацієвський Ю. Теоретичні аспекти аналізу суспільних конфліктів: множинність концептуальних підходів / Ю. Мацієвський // Людина і політика. 2004. № 3. URL: <http://eprints.oa.edu.ua/109/1/teoretychni.pdf>

8. Управление конфликтами в организации. URL: <http://bgumanagement2009.narod.ru>

REFERENCES:

1. Leonov, N.I. (Ed.). (2003) Konfliktologiya : Khrestomatia [Conflictology: Reader]. Moscow: NPL MODEK, p. 81. (in Russian)
2. Grishina, N.V. (2008) Psikhologiya konflikta [Conflict psychology]. St. Petersburg: Peter, 544 p. Retrieved from <http://www.law.vsu.ru> (in Russian)
3. Zemedlina, E. A. (Ed.). (2013) Konfliktologiya [Conflictology]. Moscow: ITS RIOR NITS Infra-M, 141 p. Retrieved from <http://znanium.com> (in Russian)
4. Groshev, I.V. (2005) Gendernye polovye i lichnostnye razlichia povedeniia v konfliktakh [Gender, sex and personality differences in conflict behavior]. World of psychology, № 2. Retrieved from <http://psyjournals.ru> (in Russian)
5. Zhevakina, N.V. (2014) Teoretichn aspekti suchasno sotsialno roboti tradits ta nnovats [Теоретичні аспекти сучасної соціальної роботи: традиції та інновації]. Bulletin LNU of the Taras Shevchenko, № 4 (287), pp. 31–37. (in Ukrainian)
6. Bernard, J. (1957) The Nature of Conflict. Retrieved from <http://unesdoc.unesco.org> (in France)
7. Matsievsky, Y. (2004) Teoretichn aspekti analizu suspilnikh konfliktiv mnozhinnist kontseptualnikh pidkhodiv [Theoretical aspects of the analysis of social conflicts: the plurality of conceptual approaches]. Human and politics, № 3. Retrieved from <http://eprints.oa.edu.ua/109/1/teoretychni.pdf> (in Ukrainian)
8. Upravlenie konfliktami v organizatsii [Management of conflicts in the organization]. Retrieved from <http://bgumanagement2009.narod.ru> (in Russian)

Sazonova T.O.Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor Department of Management
Poltava State Agrarian Academy**Terno A.I.**Student
Poltava State Agrarian Academy**Lyashenko V.Yu.**Student
Poltava State Agrarian Academy

CONFLICT MANAGEMENT AS FACTOR OF ENTERPRISES' COMPETITIVENESS

Conflicts occupy one of the central places in the management of the enterprise's personnel. On the one side, we have considerable costs and time losses, which were related to the complexity of conflict management. On the other side there are significant direct and indirect impacts on the enterprise's performance. Conflicts can negatively affect at the innovative and creative spheres. Conflicts can also have devastating consequences. In addition, the conflict is one of the most common forms of organizational interaction and human relationships. Conflict can be defined as a collision of the opposite interests of individuals, groups of people through rivalry, confrontation, empathy.

Three enterprises of the Poltava region on the specificity of the emergence of conflicts and their management were analyzed.

Among the reasons for the emergence of conflicts that depend on the managers, the weak place are the poor psychological and pedagogical training of the manager, the discrepancy between the style of management of a particular situation or the subordinate person and the power, lack of flexibility in the leadership, and lack of moral education.

Among the causes of conflicts that depend on employees and take the leading place are: the lack of conscious discipline in the performance of official duties, the backwardness and inertia in the style of work, resistance to changes and selfish aspirations.

The third group of reasons is related with psychological incompatibility of people in such areas as "tastes and antipathies", "control over resources", "territory".

The revealed causes of conflicts do not contribute to the growth of enterprise competitiveness, but on the contrary – determine its weaknesses.

The causes of its appearance, in fact, is weaknesses of the organization, which undermine its competitive edge. The leadership should be pay attention on conflict management by focusing on their prevention. In this case, the role of the manager is using this situation as a good opportunity to implement desired changes.

ФАКТОРЫ ВЛИЯНИЯ БАЗОВЫХ КОМПОНЕНТ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

FACTORS OF EFFECT OF BASIC COMPONENTS ON ENSURING EFFICIENCY OF PERSONNEL MANAGEMENT

УДК 339.138

Сагун А.А.

к.ф.н., доцент кафедры менеджмента
и маркетинга
Одесская национальная академия
связи имени А.С. Попова

Шведа А.Р.

студентка
Одесская национальная академия
связи имени А.С. Попова

Жуковская Л.Э.

старший преподаватель кафедры
менеджмента и маркетинга
Одесская национальная академия
связи имени А.С. Попова

В статье определены научно-методические положения управления производительностью труда персонала, установлена связь между организационными, мотивационными и информационными компонентами с соответствующими методами и инструментами определения мероприятий повышения уровня производительности труда. Предложен функционально-структурный подход, включающий функции: анализа и планирования персонала, набора и отбора персонала, аттестации и оценки кадров, организации трудовых отношений, мотивационного обеспечения, создания условий труда, информационного обеспечения, развития и обучения персонала. В условиях неопределенности его применение дает возможность оценить влияние системы управления персоналом на уровень производительности труда телекоммуникационных компаний.

Ключевые слова: управление, персонал, эффективность, организация, информация, механизм.

У статті визначено науково-методичні положення управління продуктивністю праці персоналу, встановлено зв'язок між організаційними, мотиваційними та інформаційними компонентами з відповідними методами та інструментами визначення заходів підвищення рівня продуктивності праці. Запропонований функціонально-структурний підхід, який включає функції: аналізу та планування персоналу, набору та відбору персоналу,

атестації та оцінювання кадрів, організації трудових відносин, мотиваційного забезпечення, створення умов праці, інформаційного забезпечення, розвитку та навчання персоналу. В умовах невизначеності його застосування дає можливість оцінити вплив ефективності управління персоналом на рівень продуктивності праці телекомунікаційних підприємств.

Ключові слова: управління, персонал, ефективність, організація, інформація, механізм.

The article defines the scientific and methodological provisions of the management of labor productivity of personnel, establishes the connection between organizational, motivational and informational components with the corresponding methods and tools for determining measures to increase the level of labor productivity. Some functional and structural approach is offered, which includes functions: analysis and planning of personnel, recruitment and selection of personnel, attestation and evaluation of personnel, organization of labor relations, motivational support, creation of working conditions, information provision, development and training of the personnel. In the uncertainty of its application, it is possible to assess the impact of the effectiveness of personnel management on the level of productivity of telecommunications enterprises.

Key words: management, personnel, efficiency, organization, information, mechanism.

Постановка проблемы. Развитие рыночных отношений в Украине предусматривает формирование новых подходов в управлении персоналом, поскольку большинство украинских предприятий из-за нехватки высококвалифицированного персонала и недостаточно гибкой и устаревшей концепции кадровой политики не успевают реагировать на быстрые изменения ситуации на рынке, новые требования к мобильной переориентации собственного кадрового потенциала, внедрение современных технологий кадровой работы. Эффективное управление персоналом является основным резервом роста объемов производства предприятий.

Исходя из этого, особую актуальность приобретает разработка механизма эффективного управления персоналом предприятий для обеспечения результативности работы в долгосрочной перспективе, что создаст новые условия развития и повысит их конкурентоспособность.

Анализ последних исследований и публикаций. Среди весомых научных исследований зарубежных ученых в области управления персоналом можно назвать труды М. Армстронга, М. Беяцкого, В. Веснина, М. Ветки, В. Врума, А. Егоршина, А. Китова, М. Лапина, Д. Мак Грегора, М. Мескона,

М. Педлера, П. Сенге, Ф.-У. Тейлора, А. Файоля, Э. Шейна и других.

Значительный вклад в разработку современной теории оценки персонала, проблем эффективного использования трудового потенциала, мотивации трудовой деятельности, повышения производительности, результативности и эффективности управления сделали такие известные украинские ученые, как А. Акмаев, Л. Балабанова, Д. Богиня, Н. Борецкая, В. Василенко, М. Ведерников, Н. Войнаренко, Н. Гавкалова, А. Гришнова, А. Денисюк, Б. Игумнов, А. Колот, А. Кредисов, М. Мурашко, В. Нижник, В. Савельева, Г. Савина, А. Сардак, М. Семькина, П. Ситник, А. Тельнов, А. Турецкий, Б. Холод, Н. Хрущ, Л. Черная и другие.

Цель статьи. Целью статьи является формирование теоретических основ и практических положений по разработке механизма обеспечения эффективного управления персоналом и его внедрение в общую систему управления телекоммуникационным предприятием.

Несмотря на огромный накопленный опыт и значительное количество научных разработок отечественных и зарубежных ученых по совершенствованию форм и методов управления пер-

соналом, на сегодня недостаточны разработки системного решения указанной проблемы, что обуславливает необходимость комплексного анализа этой задачи и определяет ее актуальность.

Требует обоснования и современная парадигма эффективного управления персоналом в системе социально-трудовых отношений, исследования и совершенствования системы составляющих элементов механизма эффективного управления персоналом и их взаимодействия, а также совершенствование системы мониторинга показателей эффективности использования персонала.

Основной материал исследования. Механизм обеспечения эффективности управления персоналом в условиях рыночного хозяйствования существенно влияет на обеспечение конкурентоспособности предприятий и создание конкурентных преимуществ за счет рационального использования интеллектуальных ресурсов и трудового потенциала работников. Несмотря на значительное количество и накопленный опыт научных разработок отечественных и зарубежных ученых по совершенствованию форм и методов кадрового менеджмента, большинство украинских предприятий из-за нехватки высококвалифицированного управленческого персонала и недостаточно гибкой и устаревшей концепции кадровой политики не успевают реагировать на быстрые изменения ситуации на рынке труда, новые требования к мобильной переориентации собственного интеллектуального потенциала, внедрение современных технологий кадровой работы как одного из действенных производственных процессов [1].

Следует отметить, что последнее десятилетие характеризуется активизацией исследований как отечественными, так и зарубежными учеными по важнейшим теоретическим и методологическим вопросам создания хозяйственных, организационно-экономических, социальных механизмов, в том числе механизмов управления активной трудовой деятельностью персонала. Но, изучая научные разработки многих ученых и практиков, становится понятным, что обуславливает необходимость разработки и реализации действенного механизма обеспечения эффективности деятельности персонала телекоммуникационных предприятий.

Научный поиск путей оптимизации функционирования механизма обеспечения эффективности управления персоналом телекоммуникационных предприятий – это углубленное изучение индивидуальных качеств личности, типологии трудового поведения персонала, развития его интеллектуального потенциала, самоменеджмента и своевременного эффективного использования возможностей каждого сотрудника.

Главным условием повышения эффективности деятельности телекоммуникационных предприятий является не просто построение механизма обеспечения эффективности управления персо-

налом, а использование на предприятиях предложенных направлений, которые могут обеспечить реальную социально-экономическую отдачу. В связи с этим в рамках исследования наиболее актуальным является вопрос по формированию эффективного механизма обеспечения эффективности деятельности персонала и прогнозирования уровней эффективности деятельности промышленных предприятий на основе разработанной и предложенной методики. На механизм негативно влияет действие следующих факторов:

- трудовые отношения формируются в основном стихийно, без должного регулирующего воздействия со стороны государства;

- приобрела значительные масштабы дифференциация заработной платы как следствие монопольного положения тех или иных предприятий и целых отраслей;

- распространяется непрозрачность в трудовых отношениях, что связано с масштабностью теневой экономики, несовершенством действующего трудового законодательства, отсутствием должного контроля за его соблюдением на разных уровнях управления;

- снижается уровень социальной защищенности наемных работников, что является следствием, с одной стороны, пересмотра государственных социальных гарантий не в пользу работающих, а с другой – массовых нарушений действующего законодательства со стороны работодателей;

- остается низкой эффективность деятельности социальных партнеров по формированию и развитию системы социального партнерства в современных условиях.

Управленческая деятельность требует разработки новых прогрессивных методов и механизмов обеспечения эффективности деятельности персонала, влияющих на деятельность предприятия в целом и обеспечивающих повышение производительности и результативности труда.

Управленческая деятельность требует разработки новых прогрессивных методов и механизмов обеспечения эффективности управления персоналом. Рациональные управленческие решения, принимаемые органами управления различных уровней, осуществляют определяющее влияние на улучшение социально-экономического положения дел на предприятии. Главное условие правильности принятых решений – осведомленность.

Обеспечение эффективности управления персоналом является сложным процессом, воплощение которого должно опираться прежде всего на достоверную и всеобъемлющую информацию на всех уровнях управления. В связи с этим особую роль играет именно информационное обеспечение системы управления персоналом и предприятием в целом, эффективность которой определяет конечную результативность и производительность.

В сложившихся условиях важным направлением функционирования информационного обеспечения является постоянный поиск эффективных направлений улучшения деятельности предприятия и его персонала на основе непрерывной обработки информационных потоков для обеспечения рациональной деятельности [2].

Эффективное управление составляющими информационного обеспечения создает базис для максимально эффективного использования информации, которая есть в распоряжении предприятия и персонала, для достижения его стратегии и текущих целей, формирования механизма кадрового обеспечения и получения конкурентных преимуществ в условиях динамично изменяющейся рыночной среды.

Украина движется в направлении развития информационного общества, дальнейшего распространения использования информационных технологий в жизнедеятельности и занимает хотя и низкое но выше среднего место в мировых рейтингах. Это продвижение по сравнению с мировыми темпами замедленное, и это приводит к отставанию Украины от передовых стран мира.

Рост расходов на информатизацию телекоммуникационных предприятий в определенной степени способствует осведомленности руководства о тенденциях спроса и предложения телекоммуникационной продукции, приводит к повышению компетентности руководителей, накоплению и применению их знаний для принятия эффективных управленческих решений.

Предприятия должны иметь доступ к необходимой информации, чтобы превращать ее в знания, которые будут использоваться для достижения определенных целей, контролировать источники ее получения, вести поиск нужных данных в рамках полученной информации, адаптировать к потребностям пользователей профили новостей и другой востребованной информации, осуществлять по информации действия, направленные на выполнение конкретных задач (составление отчетов, ведение исследований, сравнения различных результатов и т.п.) [3].

Таким образом, руководителям современных телекоммуникационных предприятий нужны эффективные инструменты для обеспечения успешного развития как всего предприятия, так и отдельных его подсистем, особенно в части диагностики, оценки, наращивания и использование потенциала для развития управленческого персонала и приобретения новых компетенций.

Система информационного обеспечения (СИО) практична, проста и удобна в эксплуатации и не требует от руководителей каких-то специальных знаний в области психологии индивида и группы, социологии и других дисциплин, поскольку является «мыслящей» системой, способной самообу-

чататься и адаптироваться к любой производственной ситуации.

Итак, приоритетность и эффективность управления зависят от наличия и уровня использования профессионально-квалификационного, творческого потенциалов и организационной способности руководства предприятия.

СИО обеспечит создание и развитие интеллектуальных центров предприятия со сквозной информационной средой накопления и обмена знаниями между управленцами, которые в сотрудничестве с виртуальными интеллектуальными агентами смогут подбирать совокупность разнообразной текстовой и аналитической информации о состоянии рынка телекоммуникационной отрасли, деятельности конкурентов, контрагентов, возможности совершенствования оборота документов, выполнении задач подразделениями и достигать конечных результатов деятельности предприятия в целом.

Для обеспечения развития управленческого персонала, внедрения управленческих новаций и принятия эффективных управленческих решений на предприятии на СИО положены три основные задачи:

- разработка интеллектуального центра;
- обеспечение деятельности интеллектуальных агентов;
- упрощение процесса документооборота и информирования руководства.

Параллельно с внедрением СИО необходимым условием является разработка и установление четкой и прозрачной системы административного управления предприятием, которая является базовой. Этот шаг необходим, поскольку из-за особенностей менталитета и нерационального организационного мышления базовая система управления на предприятиях или неправильно создана и неэффективна, либо полностью отсутствует.

Создание СИО влияет на изменение уровня компетентности руководства, обеспечивает эффективную деятельность персонала и его направление на принятие оптимальных управленческих решений для повышения эффективности деятельности предприятия, в современных условиях неопределенности требует наполнения основных функций менеджмента новым инновационным содержанием, освоения совершенного управленческого инструментария и внедрения управленческих новаций. Такое обновление управленческого персонала предприятий требует целенаправленных действий руководства и соответствующих расходов на внедрение СИО.

СИО обеспечивает следующие преимущества:

- 1) предоставление текстовой или аналитической информации руководству предприятия;
- 2) подбор необходимой информации для принятия управленческого решения;
- 3) поддержка и совершенствование инструментария прогнозирования и предсказания;

4) возможность сотрудничества с интеллектуальными агентами при подготовке управленческих решений;

5) поддержка мультимедийной интерактивной связи между руководителями и персоналом предприятия в оперативном режиме;

6) сокращение затрат времени руководителей подразделений на ведение документооборота и составление отчетности и тому подобное.

Разработка теоретических и практических основ по формированию эффективного механизма обеспечения эффективности управления персоналом телекоммуникационных предприятий, а также поиск особенностей его применения в современных условиях хозяйствования являются важнейшими задачами экономики телекоммуникационных предприятий.

При принятии управленческих решений в отношении мотивации управленческого персонала предлагается разработать в рамках существующего на предприятии мотивационного механизма, который предоставит детальный, всесторонний комплекс, предназначенный для обеспечения справедливого вознаграждения за определенную результативную деятельность персонала в соответствии с поставленной целью функционирования предприятия.

В ходе исследования установлено, что основная задача мотивационного механизма обеспечения эффективности управления персоналом заключается в содействии установлению, обеспечению достижения и поддержанию оптимальных величин показателей, характеризующих надлежащий уровень совершенствования и повышения мотивации персонала, а также интегральных показателей результативности и производительности труда управленческого персонала, показателей качественно и своевременно выполненной работы основного и вспомогательного персонала.

Выводы. Результатом внедрения механизма обеспечения эффективности управления персоналом телекоммуникационных предприятий является достижение целей деятельности предприятия, структурные изменения в нем, повышение уровня производительности труда управленческого персонала и получение конкурентных преимуществ.

Обеспечение эффективности функционирования этих компонентов осуществляется благодаря выявлению индикаторов в управлении персоналом, имеющих наибольшее влияние на эффективность деятельности телекоммуникационных предприятий. Эффективное функционирование организационной, информационной и мотивационной компонент заключается в гармоничном сочетании их составляющих.

Учитывая сказанное, можем сделать вывод, что эффективное функционирование организа-

ционно-информационно-мотивационных компонент заключается в гармоничном сочетании их составляющих. Дисбаланс, возникающий между составляющими и характеристиками организационно-информационно-мотивационных компонент в процессе управления, обуславливает приоритетность вопросов, посвященных одновременно решению организационных (экономических), мотивационных и информационных проблем без взаимного ущерба. Такое управление предполагает установление и выделение связей организационно-информационно-мотивационных компонент и внедрение инструментов управления, предусматривающих взаимодействие организационных (экономических), мотивационных и информационных факторов.

Современный механизм обеспечения эффективности управления персоналом телекоммуникационных предприятий должны быть направлены на повышение конкурентоспособности предприятия, его долгосрочное развитие, выход на максимальный уровень прибыли и увеличение уровня производительности. В современных условиях большинство специалистов считают, что формулой успеха являются человеческие ресурсы, поэтому их ценность неуклонно растет каждый день. Соответственно, механизм обеспечения эффективности управления персоналом постоянно меняется, вытесняя устаревшие стереотипы.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Довгань Л.Є. Формування організаційно-економічного механізму ефективного управління підприємством / Л.Є. Довгань, Г.О. Дудукало // Економічний вісник НТУУ «КПІ». 2012. URL: <http://economy.kpi.ua/uk/node/376>.
2. Конкурентні доміанти стратегічного розвитку підприємств: Монографія / В.В. Дергачова, Н.О. Сімченко, К.О. Бояринова та ін. Черкаси: видавець Чабаненко Ю.А., 2013. С. 340–353.
3. Лукьянченко Н.Д. Система управления человеческими ресурсами на предприятии в современных условиях / Н.Д. Лукьянченко // Вісник Донецького університету. 2012. Вип. 2. С. 7–11.

REFERENCES:

1. Dovgan L.E. The Formula Organizational and Economic Mechanism of Effective Management of the Company / L. p. Dovgan, G.O. Dudukalo // Economic Specialist NTUU "KPI". 2012. Mode of access to the journal.: <http://economy.kpi.ua/uk/node/376>.
2. Competitive domain strategic strategy development: Monographs / V.V. Dergachova, N.O. Simchenko, K.O. Boyarinova that in. Cherkasy: Vidavets Chabanenko Yu.A., 2013. p. 340–353.
3. Lukyanchenko N.D. The system of human resource management in the enterprise in modern conditions / ND. Lukyanchenko // The Bulletin of Donetsk University. 2012. Vip. 2. p. 7–11.

Sakun A.

Ph.D., Associate Professor

Odesa National Academy of Communications A.S. Popova

Shveda A.

Student

Odesa National Academy of Communications A.S. Popova

Zhukovskaya L.

Senior Lecturer

Odesa National Academy of Communications A.S. Popova

FACTORS OF EFFECT OF BASIC COMPONENTS ON ENSURING EFFICIENCY OF PERSONNEL MANAGEMENT

The development of market relations in Ukraine provides for the formation of new approaches in personnel management, since the majority of Ukrainian enterprises due to the lack of highly qualified personnel and the insufficiently flexible and outdated concept of personnel policy do not have time to respond to the rapid changes in the market situation, new requirements for mobile reorientation of their own personnel potential, the introduction of modern technology personnel work. Effective personnel management is the main reserve for the growth of production volumes of enterprises. The result of the introduction of a mechanism to ensure the efficiency of personnel management of telecommunications enterprises is to achieve the goals of the enterprise, structural changes in it, increasing the level of labor productivity of management personnel and gaining competitive advantages.

The mechanism for ensuring the effectiveness of personnel management in a market economy significantly affects the competitiveness of enterprises and the creation of competitive advantages through the rational use of intellectual resources and labor potential of employees. Despite the significant amount and accumulated experience of scientific developments of domestic and foreign scientists to improve the forms and methods of personnel management, the majority of Ukrainian enterprises, due to the lack of highly qualified management personnel and insufficiently flexible and outdated concept of personnel policy, do not have time to respond to rapid changes in the labor market situation, new requirements for the mobile reorientation of their own intellectual potential, the introduction of modern human resource technologies work as one of the effective production processes.

The scientific search for ways to optimize the functioning of the mechanism for ensuring the efficiency of personnel management in telecommunications enterprises is an in-depth study of individual personality traits, a typology of personnel labor behavior, the development of their intellectual potential, self-management and the timely effective use of the capabilities of each employee.

Ensuring the effectiveness of the functioning of these components is carried out by identifying those indicators in personnel management that have the greatest impact on the performance of telecommunications enterprises. The effective functioning of the organizational, informational and motivational component consists in the harmonious combination of their components.

ОЦІНКА ПОТЕНЦІЙНОЇ ПРИБУТКОВОСТІ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВАASSESSMENT OF PROFIT POTENTIAL
OF AN AGRICULTURAL ENTERPRISE

У статті розглянуто роль і значення прибутку для розвитку сільськогосподарського підприємства в сучасних умовах. Обґрунтовано передумови оцінки та здійснено сутнісну характеристику потенціалу прибутковості аграрного формування. Визначено чинники, що впливають на прибутковість у сільському господарстві та систему відповідних показників. Запропоновано методичні підходи до прогностичної оцінки потенційної прибутковості аграрних формувань. Визначено критерії потенціалу прибутковості підприємств аграрного сектору лісостепової зони.

Ключові слова: прибуток, прибутковість, потенціал прибутковості, критерії прибутковості, регресійна модель, сільськогосподарське підприємство, чинники прибутковості.

В статье рассмотрены роль и значение прибыли для развития сельскохозяйственного предприятия в современных условиях. Обоснованы предпосылки оценки и осуществлена сущностная характеристика потенциала прибыльности аграрного формирования. Определены факторы, влияющие на прибыльность в сельском хозяйстве и систему соответствующих

показателей. Предложены методические подходы к прогностичной оценке потенциальной прибыльности аграрных формирований. Определены критерии потенциала прибыльности предприятий аграрного сектора лесостепной зоны.

Ключевые слова: прибыль, прибыльность, потенциал прибыльности, критерии прибыльности, регрессионная модель, сельскохозяйственное предприятие, факторы прибыльности.

The article discusses the place and value of profits for the development of agricultural enterprises in modern conditions. The prerequisites for evaluation are substantiated and the essential characteristic of the profitability potential of the agrarian formation is carried out. The factors affecting profitability in agriculture and the system of relevant indicators have been determined. Methodical approaches for predictive assessment of the potential profitability of agrarian formations. Proposed and criteria for the profitability potential of enterprises in the agrarian sector of the forest-steppe zone are defined.

Key words: profit, profitability, profitability potential, profitability criteria, regression model, agricultural enterprise, profitability factors.

УДК 631.11:330.13

Скрипник Ю.В.к.е.н., доцент кафедри фінансів
Сумський національний аграрний
університет**Колісник К.Ю.**студент
Сумський національний аграрний
університет

Постановка проблеми. Значення прибутку для окремого аграрного формування полягає не тільки в отриманні додаткової вартості, тобто забезпеченні рентабельної господарської діяльності. Прибуток є основою формування й удосконалення ресурсної бази підприємства, позитивно впливає на збільшення його ринкової вартості, а також забезпечує економічний розвиток держави. Потенційна прибутковість є вирішальним стимулом удосконалення системи господарювання через освоєння інвестицій, що збільшує обсяги виробництва і реалізації, забезпечуючи при цьому зайнятість населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування, ефективного використання та управління прибутком знайшли відображення в численних публікаціях вітчизняних та зарубіжних авторів. Зазначені проблеми відображаються в роботах таких учених, як: В. Амбросов, А. Бабо, І. Бланк, М. Білик, Є. Брігхем, В. Геєць, М. Дем'яненко, Дж. Джуран, А. Дайле, С. Дорогунцов, П. Друкер, П. Єгоров, І. Кац, В. Ковальов, Г. Крамаренко, Л. Костирко, М. Коробова, О. Лаврук, Ю. Лисенко, Л. Лігоненко, С. Підкропивний, В. Стасюк та ін. Проте питання прогнозування прибутку та оцінки потенціалу прибутковості в сільському господарстві потребують подальших наукових досліджень.

Постановка завдання. Метою дослідження є узагальнення теоретичних та розроблення методичних основ щодо визначення системи підходів та критеріїв оцінки потенційної прибутковості сільськогосподарського підприємства в умовах економічної невизначеності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під час виробничої та комерційної діяльності сільськогосподарських підприємств в умовах економічної невизначеності й ризику постійно формуються чинники, що негативно впливають на рівень фінансових результатів. Ці процеси створюють необхідність своєчасного виявлення резервів прибутковості діяльності господарського суб'єкта на довгострокову перспективу. Врахування потенційних резервів та їх повне й ефективно використання є необхідною умовою успішної господарської діяльності та забезпечення фінансово-економічної стійкості аграрного формування.

Прибутковість, або доходність, функціонування підприємства є не тільки запорукою його виживання та успішності на ринку. На думку О. Лаврука, прибуток сприяє стабільному розвитку аграрних підприємств, забезпечує зацікавленість трудового колективу в рості продуктивності праці, збільшенні обсягів й ефективного веденні виробництва. Крім того, прибуток є стимулюючим чинником і фінансовим ресурсом у діяльності аграрних підприємств,

а тому виступає важливим джерелом фінансування розширеного відтворення виробництва. При цьому роль і значення прибутку аграрних підприємств автор виражає через дію його функціональних складників, де він виступає:

- основним критерієм ефективності господарської діяльності підприємства;
- основним спонукальним мотивом до здійснення підприємницької діяльності;
- постійно відтворювальним джерелом формування фінансових ресурсів і забезпечення фінансової стійкості;
- важливим джерелом зростання ринкової вартості;
- важливим джерелом задоволення соціальних потреб працівників аграрної сфери;
- основним захисним механізмом відновлення платоспроможності в період загострення кризової ситуації [1].

А. Бабо розділяє прибуток очікуваний та отриманий, визначаючи при цьому такі його функції:

- очікуваний прибуток є основою прийняття інвестиційних рішень;
- отриманий прибуток є мірилом успішності діяльності підприємства;
- частина отриманого прибутку є джерелом самофінансування розвитку;
- частина прибутку направляється як винагорода власникам капіталу [2].

Можна сформулювати досить загальне визначення: прибуток – це певний дохід від операції, яка вимагає спочатку певних інвестицій і (або) витрат і яка проявляється у збільшенні сукупного економічного потенціалу (багатства) інвестора після закінчення (фактичного або умовного) даної операції. Прибуток є множинною категорією за своєю сутністю та методами виміру й ідентифікується тільки тоді, коли чітко визначено поняття, по-перше, доходів і витрат або капіталу і, по-друге, способів їх оцінки та ув'язки в єдиному рахунковому алгоритмі. Іншими словами, прибуток – це розрахунковий і тому досить умовний показник: залежно від набору включених у розгляд чинників і їх кількісної оцінки можуть обчислюватися різні показники прибутку [3].

Отже, напрошується висновок: дефінітивна, оцінна й алгоритмічна багатозначність поняття «прибуток» природно визначає неоднозначність як його трактування, так і кількісної оцінки, а тому будь-які судження в термінах «прибуток», «прибутковість» та ін. припускають необхідність досить суворої ідентифікації: (1) чинників формування прибутку (або компонентів прибутку), (2) їх оцінки і (3) можливих обмежень на спосіб визнання і прийняту до обліку оцінку того чи іншого чинника, включеного в загальний алгоритм розрахунку. Суть першого аспекту така: прибуток – це, наприклад, різниця між доходами і витратами (втра-

тами), а тому, включаючи в розгляд той чи інший набір вихідних факторів, можна отримати кілька видів прибутку. Суть другого аспекту з очевидністю зумовлюється наданим бухгалтеру різноманіттям оцінки складових елементів прибутку. Так, вартість основних засобів можна списувати на собівартість (тобто включати у витрати) за допомогою лінійної або прискореної амортизації, Залежно від того, який метод вибрано, величина прибутку може істотно варіюватися. Суть третього аспекту зумовлюється наявністю регулятивних обмежень і рекомендацій щодо того чи іншого чинника та їх комбінації [3].

У будь-якому разі прибуток буде представляти кінцевий фінансовий результат, що дає характеристику виробничій і комерційній діяльності сільськогосподарського підприємства і виступає фундаментом подальшого розвитку. При цьому збільшення масштабів прибутковості закладає фінансові засади для самофінансування господарського суб'єкта на базі розширеного відтворення.

Виходячи з вищезгаданого, прибуток підприємства слід оцінювати не тільки як критерій ефективності виробничої та комерційної діяльності, а й як потенціал фінансової та економічної стійкості аграрного формування. Водночас авторів більшою мірою цікавить не узагальнення визначень сутності прибутку підприємства, а оцінка його можливого обсягу, тобто потенціалу прибутковості аграрного формування.

Проте потенціал прибутковості не є просто сукупністю певних ресурсів. Його рівень визначається рівнем поєднання різних елементів ресурсного потенціалу, його структурою, що визначатиме стійкість і конкурентоздатність підприємства на ринку та можливість одержання прибутку в перспективі. Тому важливими показниками потенціалу прибутковості виступають якість кадрового потенціалу, якість управління активами, платоспроможність, структура капіталу. Ці параметри представляють інтерес для власників та потенційних інвесторів, що й визначає перспективи підприємства за ринкових умов. Потенціал прибутковості сільськогосподарського підприємства має свої специфічні особливості, що зумовлені особливістю галузі. Так, на можливість одержування підприємством прибутку впливають розмір, якість та розташування використовуваних підприємством сільськогосподарських угідь, залежність від природних умов, якості біологічних ресурсів [4].

У цьому ракурсі Р. Костирко розглядає прибуток одночасно як ключовий критерій доданої вартості й індикатор фінансово-економічної стійкості. На цьому автор будує своє бачення методології оцінки потенціалу прибутковості підприємства. Взаємозв'язок між прибуткоутворюючими чинниками і фінансово-економічною стійкістю можна

простежити за допомогою відомих моделей стійкого зростання [5].

У будь-якому разі прибутковість підприємства є складною та багатогранною економічною категорією, що одночасно характеризує як одержані результати діяльності підприємства, так і можливості отримувати прибуток у майбутньому. Тому під прибутковістю слід розуміти стійке економічне явище, що проявляється як підтверджена здатність підприємства генерувати позитивний фінансовий результат від здійснення як основної, так і всієї господарської діяльності, який полягає у перевищенні доходу над здійсненими витратами в розмірі, достатньому для подальшого ефективного функціонування [6].

На нашу думку, таке трактування може відображати характеристику прибутковості підприємств не лише потенційно прибуткових але, головне, тих, що досягли необхідного рівня прибутку. Відповідно, прибутковість підприємства підтверджує досягнення ним високого рівня економічної ефективності, відображаючи дійсні результати та можливість до самофінансування, розширеного відтворення та розвитку загалом.

Виходячи із цього твердження, прибутковість підприємства оцінюється з позиції таких взаємопов'язаних параметрів: розмірності, якості, потенціалу. Виділення параметрів прибутковості дає змогу комплексно оцінити прибутковість, провести рейтингову оцінку підприємств та визначити найперспективніші.

Потенціал прибутковості більшість авторів схильна оцінювати через параметри динаміки фінансових результатів, структури прибутку відповідно до порядку його визначення, достовірності відображення даних. На нашу думку, потенціал прибутковості сільськогосподарського підприємства є параметром, що відображає джерела формування його фінансових результатів, таким чином, виступаючи комплексною відносною оцінкою управління господарською діяльністю.

Потенціал прибутковості акумулює сукупність параметрів прибутку, що відображають ефективність здійснення діяльності підприємства в контексті виконання його місії. Тому під час її оцінки потрібно враховувати специфіку його діяльності. Потенціал прибутковості сільськогосподарського підприємства характеризує вплив ефективності сільськогосподарської діяльності на загальну фінансову результативність підприємства, віддзеркалюючи ефективність реалізації стратегії підприємства, виробничої діяльності та фінансового менеджменту, та виражається через співвідношення прибутку від сільськогосподарської діяльності та чистого прибутку підприємства. Така пропозиція обґрунтовується таким міркуванням: чистий прибуток підприємства є узагальнюючим

результатом підприємницької діяльності, відображає рівень використання підприємством внутрішніх та зовнішніх можливостей, а також зумовлює здатність підприємства до розвитку. Прибуток від здійснення сільськогосподарської діяльності відображає ефективність здійснення основної діяльності в контексті виконання головної місії аграрного формування, а також результативність галузевого значення.

Отже, рівень досягнення результатів є наслідком рівня ефективності використання потенціалу прибутковості сільськогосподарського підприємства. При цьому потенціал прибутковості – це сукупність вихідних умов господарювання, що відображають можливості підприємства здійснювати рентабельну діяльність, одержуючи та нарощуючи в її результаті прибуток. Потенціал прибутковості є змістовним елементом загальногосподарського потенціалу підприємства.

Також потенціал прибутковості можна визначити як внутрішні резерви, що є різницею між прихованими й явними можливостями зростання прибутку. Він є невід'ємним складником економічного потенціалу і визначається станом і рівнем використання потенціалів: виробничого, конкурентоспроможності, зниження витрат і зростання доходності [7].

Традиційно до складу потенціалу включають:

- трудовий потенціал;
- фінансовий потенціал;
- матеріальний, який складається з основних і оборотних активів;
- нематеріальний потенціал;
- інформаційний потенціал.

Урахування різних чинників впливу на результативну ознаку досліджується за допомогою регресійного аналізу з використанням відповідних моделей.

Регресійна модель описує об'єктивно існуючі між явищами кореляційні зв'язки. За своїм характером кореляційні зв'язки надзвичайно складні та різноманітні. В одних випадках результат у зі зміною фактора x зростає чи зменшується рівномірно, в інших – нерівномірно. Іноді зростання може змінитися зменшенням, і навпаки. Простежити всі ці взаємозв'язки і встановити точний функціональний вид практично неможливо. А тому під час вибору типу функції йдеться лише про апроксимацію відносно простими функціями незрівнянно більш складних за своєю природою взаємозв'язків. На практиці перевагу віддають лінійним моделям. Такий підхід, безперечно, містить у собі певну умовність, оскільки передбачає однаковий характер зв'язку з усіма чинниками. Проте використання надто складних функцій неминуче призводить до збільшення кількості параметрів, а отже, зменшує точність вимірювання та ускладнює інтерпретацію результатів [8].

У ході дослідження проаналізовано дані фінансової звітності 35 сільськогосподарських підприємств Сумської області, що дало змогу вивести параметри потенціалу прибутковості аграрного формування середніх розмірів, розташованого в зоні лісостепу. У результаті була отримана регресійна модель, що враховує кілька чинників (коефіцієнт кореляції – 0,7054):

$$U_x = -72,879 + 6,121X_1 - 9,552X_2 - 0,745X_3 + 61,604X_4 - 0,915X_5 + 11,755X_6 - 44,995X_7,$$

де U_x – сума потенційного прибутку на 1 га сільськогосподарських угідь;

X_1 – площа сільськогосподарських угідь на 1 працівника, га;

X_2 – фондозабезпеченість, тис. грн.;

X_3 – фондоозброєність, тис. грн.;

X_4 – припадає виручки на 1 га сільськогосподарських угідь, тис. грн.;

X_5 – припадає виручки на 1 працівника, тис. грн.;

X_6 – віддача необоротних активів;

X_7 – віддача оборотних активів.

Апробацію моделі представлено в табл. 1.

Отже, потенційний прибуток даного підприємства становить 1 736,6 тис. грн., а враховуючи очікуваний індекс інфляції, його сума коректується до 1 877,3 тис. грн. Отримані результати основані на внутрішніх чинниках і не можуть враховувати

тиску зовнішніх викликів. Однак для підприємства буде важливо знати свої потенційні можливості в плані підвищення прибутковості господарської діяльності.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, рівень досягнення результатів є наслідком повноти й ефективності використання потенціалу прибутковості сільськогосподарського підприємства. При цьому потенціал прибутковості – це сукупність вихідних умов господарювання, що відображають можливості підприємства здійснювати рентабельну діяльність, отримуючи та збільшуючи в її результаті прибуток.

Разом із тим потенціал прибутковості слід уважати змістовним елементом загальногосподарського потенціалу підприємства. При цьому потенціал прибутковості можна трактувати як наявність внутрішніх резервів, що визначаються різницею між потенційними і використовуваними можливостями збільшення прибутку. Вважаючи потенційну прибутковість частиною економічного потенціалу сільськогосподарського підприємства, необхідно враховувати потенційні можливості як виробничого, так і фінансового потенціалу. Критеріями потенціалу прибутковості аграрного формування виступають внутрішні чинники, що в запропонованій моделі виражаються відносними величинами і впливають на результативну ознаку з різною силою.

Таблиця 1

Визначення потенційної прибутковості СВК «Токарі»

Показники	Числові значення		
	На кінець звітного року	Параметри регресії	Добуток
Вихідні дані			
Площа сільськогосподарських угідь, га	2208	-	-
Кількість працівників, осіб	78	-	-
Виручка, тис. грн.	38960	-	-
Основні засоби, тис. грн.	16868	-	-
Оборотні активи, тис. грн.	30375	-	-
Розрахункові величини			
Вільний коефіцієнт	-	-72,879	-72,879
X_1 – Площа с.-г. угідь на 1 працівника, га	28,3	6,121	173,2243
X_2 – Фондозабезпеченість, тис. грн.	7,4	-9,552	-70,6848
X_3 – Фондоозброєність, тис. грн.	216,3	0,745	161,1435
X_4 – Припадає виручки на 1 га с.-г. угідь, тис. грн.	17,6	61,604	1084,23
X_5 – Припадає виручки на 1 працівника, тис. грн.	499,5	-0,915	-457,043
X_6 – Фондовіддача	2,3	11,755	27,0365
X_7 – Оборотність оборотних активів	1,3	-44,995	-58,4935
Результат			
Потенційний прибуток на 1 га с.-г. угідь, грн.		786,5	
Очікувана маса прибутку, тис. грн.		1736,6	
Очікуваний індекс інфляції		1,081	
Скоректований прибуток, тис. грн.		1877,3	

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лаврук О.В. Роль та значення прибутку у розвитку аграрних підприємств. Вісник Хмельницького національного університету. 2010. № 2. Т. 1. С. 28–31. URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2010_2_1/pdf/028-031.pdf.
2. Бабо А. Прибыль; пер. с фр. под ред. В.И. Кузнецова. Москва: Прогресс, 1993. 176 с.
3. Ковалев В. Прибыль: логика определения и идентификации. Вестник Санкт-Петербургского университета. 2005. № 2. С. 106–118. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/pribyl-logika-opredeleniya-i-identifikatsii-1>.
4. Антонюк Р.Р. Прибутковість сільськогосподарських підприємств: природа категорії. Вісник Харківського національного технічного університету сільськогосподарства. 2012. № 126. С. 50–55.
5. Костирко Р.О. Оцінка потенціалу прибутковості підприємства для прийняття управлінських рішень. Вісник Хмельницького національного університету. 2009. № 4. С. 85–89. URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2009_4_2/pdf/085-089.pdf.
6. Семенов Г.А. Економіка підприємства. Київ: Центр навчальної літератури, 2014. 324 с.
7. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. Київ: Центр навчальної літератури, 2005. 352 с.
8. Єріна А.М. Статистичне моделювання та прогнозування: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2001. 170 с.

REFERENCES:

1. Lavruk O.V. Rol ta vyznachennya prybutku u rozvytku agrarnykh pidpryemstv. [The role and value of profit in the development of agrarian enterprises]. Bulletin of the Khmelnytsky National University. 2010. № 2. T. 1. p. 28-31. URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2010_2_1/pdf/028-031.pdf (in Ukrainian)

2. Babo A. Pribil. [Profit]. Trans. with fr. Ed. IN AND. Kuznetsova. Moscow: Progress, 1993. 176 p. (in Russian)

3. Kovalyov V. Pribil: logika opredeleniya i identifikatsii. [Profit: the logic of definition and identification]. Bulletin of St. Petersburg University. 2005. № 2. Pp. 106-118. URL: <https://cyberleninka.ru/article/v/pribyl-logika-opredeleniya-i-identifikatsii-1>. (in Russian)

4. Antonyuk R.R. Pridutkovist silskogospodarskykh pidpriemstv: priroda kategorii. [Profitability of agricultural enterprises: the nature of the category]. Bulletin of Kharkiv National Technical University of Agriculture. 2012. № 126. Pp. 50-55. (in Ukrainian)

5. Kostyrko R.O. Otsinka potentsialu pributkovosti pidpriemstva dlya priynyattya upravlynskykh rishen. [Estimation of the profitability potential of the enterprise for making managerial decisions]. Bulletin of the Khmelnytsky National University. 2009. No. 4. P. 85-89. URL: http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2009_4_2/pdf/085-089.pdf (in Ukrainian)

6. Semenov G.A. Ekonomika pidpriemstva. [Enterprise economic]. Kyiv: Center for Educational Literature, 2014. 324 p. (in Ukrainian)

7. Krasnokutska N.S. Potentsial pidpriemstva: formuvannya i otsinka. [Enterprise Potential: Formation and Evaluation: Training Manual]. Kyiv: Center for Educational Literature, 2005. 352 p. (in Ukrainian)

8. Erina A.M. Statistichne modelyuvannya ta prognosuvannya. [Statistical simulation and forecasting: Teaching. Manual]. Kyiv: KNEU, 2001. 170 p. (in Ukrainian)

Skrypnyk Yu.V.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Finance
Sumy National Agrarian University

Kolisnyk K.Yu.

Student
Sumy National Agrarian University

ASSESSMENT OF PROFIT POTENTIAL OF AN AGRICULTURAL ENTERPRISE

Profitability or performance of an enterprise should be considered not only as a condition for its survival and market success. The research shows that it is the profitability of economic activity that contributes to the stable development of agrarian enterprises, ensures the interest of the labour collective in the growth of labour productivity, increase in volumes and efficient production management. Profit is a stimulating factor and a financial resource in the activities of agricultural enterprises and, therefore, serves as an important source of financing for the expanded reproduction of production.

In general terms, profit represents the final financial result, which characterizes the production and commercial activities of the agricultural enterprise and serves as the foundation for further development. At the same time, increasing the scale of profitability lays the financial basis for self-financing of the economic entity on the basis of expanded reproduction. Based on the above, the enterprise's profit should be evaluated not only as a criterion for the efficiency of production and commercial activity but also as a potential for the financial and economic sustainability of agrarian formation. However, this publication focuses not on the generalization of definitions of the essence of the enterprise profit but the assessment of its possible volume, that is, the potential profitability of agrarian formation.

The level of result achievement is a consequence of the level of efficiency of using the profit potential of the agricultural enterprise. In this case, the profit potential – a set of initial conditions of management, reflecting the enterprise's ability to carry out profitable activities, obtaining and increasing the profit in its result. Profit potential is a substantial part of the overall economic potential of the enterprise. Also, the profit potential profitability can be defined as internal reserves, which are the difference between the hidden and obvious possibilities of profit growth. It is an integral part of economic potential and is determined by the state and level of potential use: production, competitiveness, cost reduction, and profitability growth.

In the course of the study, financial statements of 35 agricultural enterprises of the Sumy region were analysed, which allowed deriving a regression model of the profit potential of medium-sized agrarian formation located in the forest-steppe zone. As functional factors, there are such as loading of agricultural land per employee; fund security; capital-labour ratio; yield per unit of productive land area; yield of revenue per employee; return on non-current and current assets.

Profit potential can be interpreted as the presence of internal reserves, which are determined by the difference between the potential and used opportunities to increase profits. Considering potential profitability as a part of the economic potential of an agricultural enterprise, it is necessary to take into account the potential capacities of both productive and financial potentials. As criteria of the profit potential of agrarian formation, there are internal factors, which in the proposed model are expressed by relative values and affect the resultant attribute with different strength.

УДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ТЕЛЕКОМПАНІЇ ІНСТРУМЕНТАМИ МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

IMPROVING THE MARKETING STRATEGY OF A TELEVISION COMPANY WITH MARKETING MANAGEMENT TOOLS

У статті розглянуто актуальні питання вдосконалення маркетингової стратегії телекомпанії. Показано особливості формування маркетингової стратегії телекомпанії з позиції специфіки телевізійної галузі, глядацької аудиторії, можливих клієнтів телекомпанії. Дано визначення поняття «комерційна аудиторія» як інструменту залучення рекламодавців. Обґрунтовано необхідність посилення конкурентних позицій регіональної телекомпанії для можливості протистояти конкуренції з боку потужних національних телеканалів. Систематизовано групи інструментів маркетингового менеджменту, що використовуються для аналізу передумов та можливостей розроблення ефективної маркетингової стратегії телекомпанії, її оцінки та вдосконалення.

Ключові слова: комерційна аудиторія, конкуренція, маркетинговий менеджмент, маркетингова стратегія, медіабізнес, рейтинг, телевізійна галузь.

В статье рассмотрены актуальные вопросы совершенствования маркетинговой стратегии телекомпании. Показаны особенности формирования маркетинговой стратегии телекомпании через призму специфики телевизионной отрасли, зрительской аудитории, возможных клиентов телекомпании. Дано определение понятия «коммерческая аудитория» как инструмента привлечения рекламодателей. Обоснована необходимость усиления кон-

курентных позиций региональной телекомпании с целью противостояния конкуренции со стороны мощных национальных телеканалов. Систематизированы группы инструментов маркетингового менеджмента, используемые для анализа предпосылок и возможностей разработки эффективной маркетинговой стратегии телекомпании, ее оценки и усовершенствования.

Ключевые слова: коммерческая аудитория, конкуренция, маркетинговый менеджмент, маркетинговая стратегия, медиабизнес, рейтинг, телевизионная отрасль.

The article is devoted to topical issues of improving the marketing strategy of a television company. There were shown the features of the marketing strategy of a television company through the prism of the specifics of the television industry, the audience, and potential customers. The definition of the commercial audience of the television company as a tool for attracting advertisers was given. It was substantiated the necessity of strengthening the competitive position of a regional television company in order to counter competition with the television industry. There were systematizing groups of strategic tools used to analyze the prerequisites and opportunities of developing an effective marketing strategy of the television company, its evaluation and improvement.

Key words: commercial audience, competition, marketing management, marketing strategy, media business, rating, television industry.

УДК 658.8

Соколова Ю.О.

к.е.н., доцент, доцент кафедри маркетингу та логістики

Запорізький національний технічний університет

Чеховська А.В.

студентка

Запорізький національний технічний університет

Постановка проблеми. Медіаринок України розвивається швидкими темпами, щорічно з'являються новітні засоби поширення інформації та комунікації, які поступово зменшують частку телебачення як традиційного медіаканалу. І якщо національні телекомпанії зберігають свою глядацьку аудиторію за рахунок охоплення, значних фінансових, творчих, організаційних ресурсів та переваг розташування, то регіональні телекомпанії із цих позицій знаходяться у значно гіршому становищі, тому для посилення конкурентних позицій потребують удосконалення маркетингової стратегії на основі сучасних інструментів маркетингового менеджменту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За останні двадцять років значний внесок у дослідження змісту та підходів до розроблення маркетингової стратегії, зокрема з використанням інструментарію маркетингового менеджменту, здійснили українські науковці: Л.В. Балабанова, А.В. Войчак, С.С. Гаркавенко, Н.В. Куденко, А.Ф. Павленко, А.О. Старостіна та ін. Дослідження останніх публікацій із питань розроблення та вдосконалення маркетингової стратегії підприємства [1–3] дало змогу

з'ясувати основні напрями досліджень, підходи до визначення сутності та змісту маркетингової стратегії, інструментарію та алгоритму розроблення тощо.

Незважаючи на те що питання розроблення та вдосконалення маркетингової стратегії підприємств у наукових дослідженнях усебічно розкрито, досі залишаються галузі, зокрема телеіндустрія, які потребують опрацювання певних їх теоретичних та практичних аспектів, зокрема пошуку ефективних інструментів вибору напрямів удосконалення стратегії, оцінки її ефективності та вразливості.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей формування маркетингової стратегії підприємства в телевізійній галузі України та визначення інструментарію її вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Телевізійна галузь – найбільш масовий засіб інформації та розваг сьогодення, який знаходиться на вершині популярності, належить до сфер «постіндустріальної» економіки, яка ґрунтується на креативних видах бізнеса.

Медіабізнес, у структурі якого телевізійна галузь усе ще виконує функції «ядра», є системою ринків з жорсткою конкуренцією, що вимагає від

його суб'єктів формування нестандартних стратегій маркетингу.

Дослідивши підходи та визначення категорії «маркетингова стратегія» різними авторами, ми дійшли висновку, що найкраще для підприємства, яке здійснює діяльність у такій динамічній та висококонкурентній галузі, як телебачення, підходить визначення Г. Хулея, Д. Сондерса та Н. Пірсі [3, с. 39]: «Суть розроблення маркетингової стратегії полягає у тому, щоб забезпечити відповідність можливостей компанії умовам конкурентного ринку, на яких вона працює, не тільки на даний момент, а й на осяйне майбутнє».

На процес формування маркетингової стратегії телекомпанії значний вплив здійснює одна з трьох моделей телевізійної індустрії: комерційне телебачення (США); суспільне телебачення (Європа, Японія, Австралія); державне телебачення (КНР, колишні соціалістичні країни). Сьогодні в Україні більшість телекомпаній використовує змішану модель телебачення, а отже, можна говорити про наявність четвертої моделі, в якій присутні риси всіх трьох [4, с. 177].

Телеіндустрія володіє низкою економічних особливостей, які впливають на розроблення окремих елементів маркетингової стратегії телекомпанії, зокрема [4–6]: великі масштаби виробництва, що зумовлює необхідність максимізації глядацької аудиторії; скорочення вартості доставлення програм до глядачів у часі; значний вплив конкуренції, що спонукає телекомпанії до постійного поліпшення якості та інноваційності продукту.

Ще одним важливим аспектом формування маркетингової стратегії телекомпанії є джерела доходів, за рахунок яких вони існують та розвиваються: реклама та спонсорство; абонентська плата; підписка; плата за перегляд; пожертви тощо (суспільне мовлення). Залежно від моделі мовлення та цілей, що переслідуються компанією, можна використовувати різний набір джерел фінансування. Так, наприклад, рекламодавці та спонсори також є клієнтами телекомпанії, як і її глядачі, а отже, для них необхідно розробляти відповідні заходи для приваблення та враховувати це в маркетинговій стратегії телекомпанії.

Маркетингова стратегія телекомпанії розробляється з орієнтацією на її глядацьку аудиторію, яку також називають комерційною. Проаналізувавши теоретичні та прикладні дослідження, присвячені проблемам формування та управління глядацькою аудиторією, ми не знайшли чіткого визначення категорії «комерційна аудиторія телеканалу» на відміну, наприклад, від медіааудиторії, яка в більшості визначень [7; 8] представляється стійкою сукупністю людей, що виникає на підставі спільності їх інформаційних потреб.

Отже, маємо необхідність дати власне авторське визначення категорії «комерційна аудиторія

телеканалу»: сукупність глядачів телеканалу, згрупована за певними ознаками, яка є цікавою рекламодавцям із погляду просування товарів та послуг та здійснення різноманітних маркетингових заходів.

Таким чином, маркетингова стратегія телекомпанії повинна розроблятися з урахуванням наявних комерційних аудиторій, враховувати їхній склад, свій рейтинг у цих аудиторіях, оскільки чим вищими будуть рейтинг і частка проникнення, тим більше клієнтів-рекламодавців телекомпанія зможе привабити, а отже, збільшити джерела фінансування. В українській телевізійній індустрії виділено багато комерційних аудиторій за віковою ознакою, статтю, місцем проживання тощо. Так, лідер української телевізійної галузі – національний телеканал «1+1» орієнтується на цільову аудиторію у віці 18–54 років по всій країні незалежно від статі, місця проживання, розміру доходів тощо. Телеканал «2+2» у своєму контенті орієнтується на чоловіків у віці від 20 до 50 років, які живуть у містах із населенням понад 50 тис. осіб., а канал «Бігуді» – на жіночу аудиторію по всій країні. Відповідно, контент та програмна сітка цих каналів розробляються з використанням маркетингових заходів, орієнтованих на залучення уваги саме цих аудиторій [9; 10].

Маркетингова стратегія телекомпанії має певні особливості порівняно з іншими:

- по-перше, телекомпанія є не лише виробничим підприємством, а й підприємством сфери послуг, тому її стратегія повинна ґрунтуватися не на «4Р», а на «7Р», а значну частку уваги потрібно приділяти не продукту, а процесу, персоналу та комунікації;

- по-друге, телекомпанія у своїй діяльності повинна орієнтуватися не лише на глядача, а й на рекламодавця, оскільки для більшості суспільних телекомпаній це один з основних джерел доходів;

- по-третє, маркетингова стратегія телекомпанії повинна ґрунтуватися на чіткому сегментуванні глядачів, виборі цільової аудиторії, знанні добового циклу цільової аудиторії;

- по-четверте, маркетингова стратегія завжди повинна містити елементи конкурентної стратегії через значну конкуренцію;

- по-п'яте, маркетингова стратегія телекомпанії повинна містити чітку редакційну ідентичність (позиціонування), що відрізнятиме її від інших.

Поряд із національними активну позицію в українському медіабізнесі займають регіональні телекомпанії. Вони, з одного боку, знаходяться у гіршому конкурентному становищі через обмежений масштаб мовлення, гірші медіапоказники (охоплення, рейтинг, індекс відповідності тощо), значно обмеженіші фінансові ресурси, але з іншого боку, за необхідності вони можуть більш ефективно охопити цільову комерційну аудиторію через більшу концентрацію глядачів. Дослідження

свідчать, що регіональні телекомпанії у своєму регіоні мають значно більшу частку та рейтинг, ніж деякі національні телеканали. Як приклад розглянуто рейтинг телекомпанії «ТВ5», яка працює у Запорізькому регіоні (рис. 1).

З рис. 1 можна побачити, що найбільший рейтинг серед мешканців Запорізького регіону має національний канал «1+1», це пояснюється великою кількістю цікавих телевізійних проєктів каналу, його орієнтованістю на всі вікові групи населення. Така ситуація спостерігається всюди по країні. А отже, можна зробити висновок, що канал «1+1» є національним лідером із рейтингом понад 46%, дещо відстає від нього телеканал «СТБ» із рейтингом 41%. Третє місце поділяють між собою телеканали «Інтер», «Новий» та «ICTV» зі значеннями рейтингу відповідно 36,6%, 36,1% та 35,8% [9–12].

Якщо розглядати регіональні телеканали, то для мешканців Запорізького регіону найкращими є «ТВ5» – 20,7%, ТРК «Алекс» – 11,3%, «Телеканал Z» – 5,2% [9-12]. Лідером регіонального ринку телеканалів є телекомпанія «ТВ5», рейтинг якої серед мешканців регіону випереджає рейтинг національних каналів. Отже, для рекламодавців м. Запоріжжя та Запорізької області, а також сусідніх областей, які бажають розмістити рекламу, орієнтовану на цільові аудиторії саме Запорізького регіону, вона є найпривабливішою. Однак через значний конкурентний тиск із боку національних телеканалів регіональна телекомпанія «ТВ5» потребує ефективної маркетингової стратегії, яка дасть змогу протистояти цьому впливу.

Сучасні стратегічний маркетинг та маркетинговий менеджмент виробили широку інструментальну базу дослідження передумов та чинників

удосконалення маркетингової стратегії підприємства, яку можна систематизувати за напрямками, що дають змогу оцінювати різні рівні середовища будь-якого підприємства:

- дослідження стану зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства (PEST/ PEST, PRESTCOM, SWOT, SNW, QEST, ETOM);
- дослідження конкурентного середовища, оцінки його впливу (карта стратегічних груп, п'ять сил конкуренції М. Портера, індекси концентрації);
- дослідження продуктового портфелю компанії та його ефективності (BCG, GE, ADL/LC);
- дослідження стратегічної позиції підприємства та оцінка перспектив розвитку (SPACE, матриця І. Ансоффа «товар – ринок», GAP);
- інструменти медіапланування (розмір цільової аудиторії, GRP, TRP, share, Affinity Index та ін.).

Перелічені інструменти аналізу передумов формування маркетингової стратегії в певних комбінаціях формують стратегічний набір, який дає змогу вибрати оптимальний вид маркетингової стратегії підприємства та оцінити її ефективність.

Найбільш ефективним інструментом вибору напрямів удосконалення маркетингової стратегії телекомпаній є методика SPACE-аналізу, яка передбачає дослідження чотирьох складників стратегічної позиції телекомпанії:

- фінансової сили (витрати виробництва, норма прибутковості, рентабельність інвестицій та ін.);
- конкурентної переваги (частка ринку, комплекс маркетингу, рівень розвитку маркетингу, ефективність поточної маркетингової стратегії тощо);
- стабільність середовища (темпи зростання економіки, вплив на галузь із боку держави, пра-

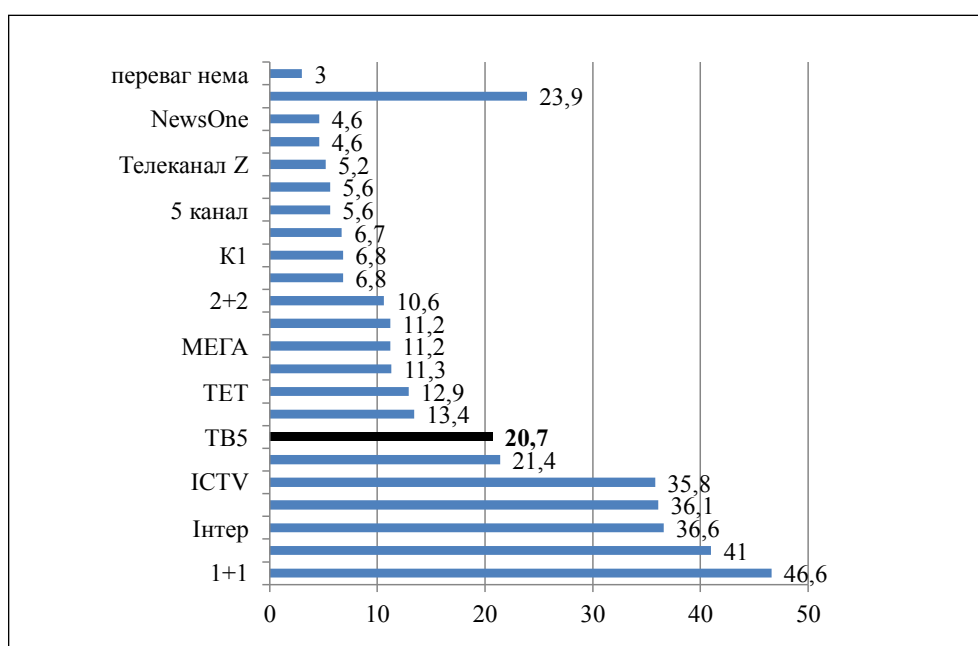


Рис. 1. Рейтинг телеканалів у мешканців Запорізького регіону в I півріччі 2018 р. [12]

воє регулювання, технологічні зміни, соціальні показники);

– привабливість галузі (кількість, розмір та характеристики конкурентів, стадія життєвого циклу галузі, норма прибутковості, загальна привабливість галузі).

У результаті проведеного аналізу та побудови моделі SPACE залежно від поточної стратегічної позиції визначається один із чотирьох напрямів удосконалення стратегії: агресивна позиція, конкурентна позиція, консервативна позиція, захисна позиція (табл. 1).

Запропонований підхід до формування маркетингової стратегії телекомпанії має універсальний характер та може бути використаний керівництвом будь-якої телекомпанії. Розглянемо його на прикладі регіональної телекомпанії «ТВ5» (Запорізького регіону).

Стратегічну позицію регіональної телекомпанії «ТВ5», визначену за результатами експертних оцінок, представлено на рис. 2.

Конкурентну позицію телекомпанії на ринку можна оцінити як агресивну, тобто таку, яка відповідає привабливим галузям із нестабільним зовнішнім оточенням. При цьому фінансове становище ком-

панії потребує зміцнення та вимагає розроблення стратегій, зокрема маркетингової, спрямованих на збільшення грошових потоків на її користь. Також із рис. 2 можна побачити, що позиція телекомпанії «ТВ5» близька до конкурентної, отже, підтверджується висновок про те, що необхідно зміцнювати фінансове становище та посилювати конкурентну перевагу. Рекомендовані напрями вдосконалення маркетингової стратегії для визначених позицій: збільшення частки ринку; концентрація ресурсів на продуктах, які забезпечують найбільшу перевагу над конкурентами; акумулювання додаткових фінансових ресурсів для посилення ринкового потенціалу; інвестування у підвищення продуктивності; скорочення витрат. Отже, маркетингова стратегія регіональної телекомпанії «ТВ5» може бути сформульована як стратегія концентрованого маркетингу, орієнтованого на лідерство за витратами та позиціонування за споживачем.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, розроблення та вдосконалення маркетингової стратегії телекомпанії має певні особливості, зумовлені специфікою телевізійної галузі. Однією з найважливіших особливостей є комерційні аудиторії глядачів, які виступають цільовою аудиторією

Таблиця 1

Характеристика напрямів удосконалення маркетингової стратегії телекомпанії залежно від її стратегічної позиції

Стратегічна позиція та її характеристика	Критичні чинники функціонування підприємства	Рекомендовані стратегічні заходи	Рекомендована поведінка
Агресивна – приваблива галузь в стабільному оточенні, наявність безперечної конкурентної переваги і можливість її збереження з використанням наявного фінансового потенціалу	Здатність протистояти появі нових конкурентів	Пошук кандидатів на поглинання у власній та суміжних галузях; збільшення частки ринку; концентрація ресурсів на продуктах, які забезпечують найбільшу перевагу над конкурентами	Поведінка розвідника, прагнення досліджувати як можна більше альтернатив, нежорсткий децентралізований контроль
Консервативна – позиція характерна для стабільних, повільно зростаючих ринків	Конкурентоспроможність продукту	Скорочення асортименту; скорочення витрат; додатковий захист конкурентоспроможних продуктів; розроблення нових продуктів; спроба проникнення на більш привабливі ринки	Поведінка аналітика; ретельний аналіз наявних на ринку можливостей і обережне їх використання
Конкурентна – позиція характерна для привабливих галузей у порівняно нестабільному оточенні	Здатність зберегти і зміцнити фінансове становище телекомпанії	Акумулювання додаткових фінансових ресурсів для посилення ринкового потенціалу; розширення і/або коригування асортименту; інвестування у підвищення продуктивності; скорочення витрат; заходи щодо захисту та збереження конкурентної переваги на ринку, що скорочується	Лінія гнучкого реагування
Захисна – позиція характерна для мало привабливих галузей, у яких компаніям не вистачає як конкурентоспроможних продуктів, так і фінансових ресурсів	Конкурентоспроможність телекомпанії у цілому	Відхід із ринку; агресивне скорочення витрат; скорочення зайвих виробничих потужностей; утримуватися від інвестицій або мінімізувати їх	Поведінка захисника; прагнення виділити вузьку сферу своїх інтересів і захищати її

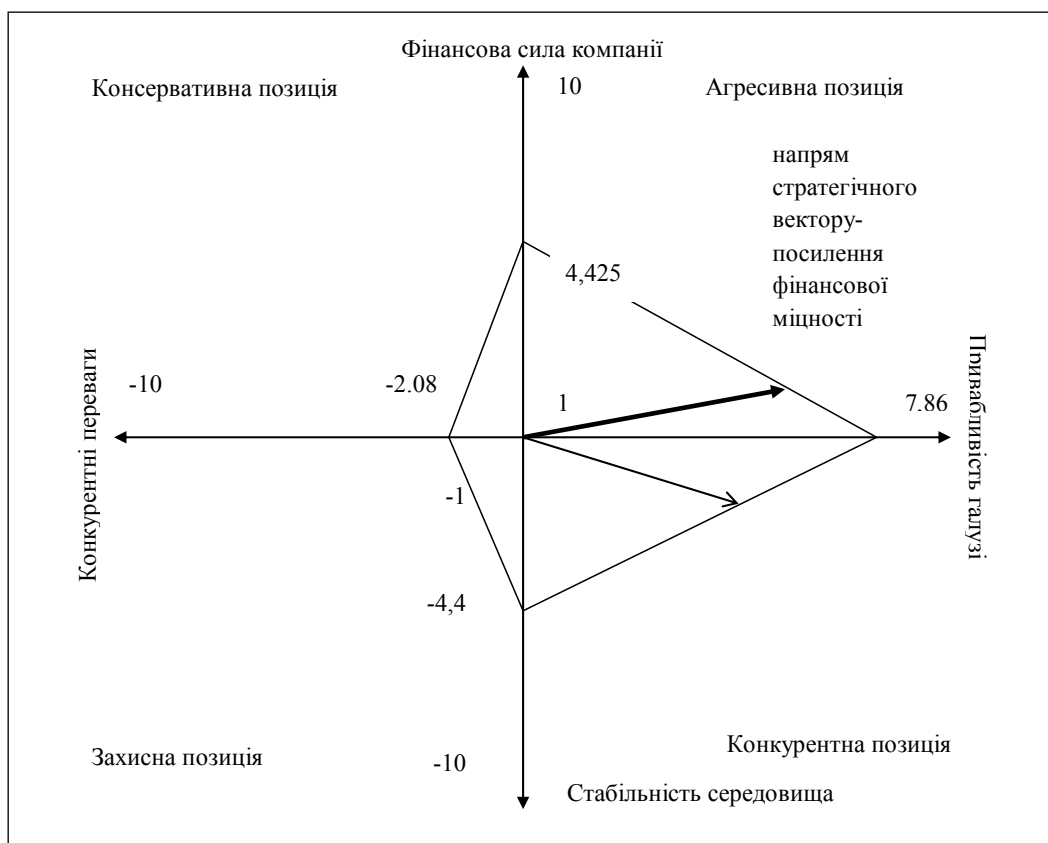


Рис. 2. Оцінка поточної конкурентної позиції телекомпанії «ТБ5» на медійному ринку Запорізького регіону методом SPACE-аналізу

Джерело: побудовано авторами

для роботи телекомпанії з позиції приваблення рекламодавців, оскільки останні йдуть на той телеканал, комерційна аудиторія якого найбільше відповідає цілям та завданням рекламодавця. Процес удосконалення маркетингової стратегії телекомпанії ґрунтується на різних інструментах маркетингового менеджменту, що дають змогу аналізувати середовище підприємства, оцінювати вплив, здійснюваний конкурентними силами, та прогнозувати подальші перспективи його розвитку. Одним із найефективніших інструментів вибору напрямку вдосконалення маркетингової стратегії на основі поточної стратегічної позиції телекомпанії є методика SPACE-аналізу.

Подальшого дослідження потребують питання оцінки ефективності вибраної в результаті проведення SPACE-аналізу маркетингової стратегії телекомпанії за допомогою таких інструментів маркетингового менеджменту, як GAP-аналіз та оцінка вразливості запропонованої стратегії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Карачина Н.П., Зозуля І.В. Змістовність поняття маркетингова стратегія підприємства та особливості її розробки. URL: <https://ir.lib.vntu.edu.ua/handle/123456789/15628>.

2. Самарчук Н.С. Разработка маркетинговых стратегий компании, функционирующей на рынке B2B в отрасли путевого машиностроения: монографія. М.: РУСАЙНС, 2018. 158 с.

3. Маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование / Г. Хулей, Д. Сондерс, Н. Пирси; пер. с англ. Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. 800 с.

4. Вартанова Е.Л. Медиаэкономика зарубежных стран: учеб. пособ. М.: Аспект Пресс, 2003. 335 с.

5. Doyle J. Understanding Media Economics. London: Sage, 2002. P. 62–63.

6. Picard R. Audience Fragmentation and Structural Limits on Media Innovation and Diversity. In: J. van Cuilenburg and R. van der Wurff (eds). Media and Open Society. Cultural, Economic and Policy Foundations for Media Openness and Diversity in East and West. Amsterdam: Het Spinhuis, 2000. P. 187.

7. Соціологічні дослідження аудиторії масмедіа / упоряд. В.Ф. Іванов. URL: <http://journalib.univ.kiev.ua/index.php?act=article&article=1280>.

8. Хаб'юк О. Концептуальні основи медіа-економіки: монографія. Львів: ЛНУ імені Івана Франка. 2012. 180 с.

9. Євсейцева О.С., Собцева Г.С. Аналіз медійного ринку України. Ефективна економіка. 2016. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4983>.

10. Изучение состояния развития медиа в Украине / Исследовательская компания InMind. URL:

<https://www.slideshare.net/umedia/surveymediaconsumers2012internewsinmind>.

11. Телевізійний програмінг. Презентація телеканалу «ТЕТ». Power Point. TET, 2017.

12. Періодичний звіт про стан медійного простору України. Independent Research Group, 2018. PDF, 35 с.

REFERENCES:

1. Karachyna N.P., Zozulia I.V. (2017) Zmislovnist poniattia marketynhova stratehiia pidpriemstva ta osoblyvosti yii rozrobky [The pithiness of the term “enterprise marketing strategy” and peculiarities of its development] (electronic journal). Available at: <https://ir.lib.vntu.edu.ua/handle/123456789/15628>. (accessed 25 October 2018).

2. Samarchuk N.S. (2018) Razrabotka marketin-govykh strategiy kompanii, funktsioniruyushchey na rynke V2V v otrasli putevogo mashinostroeniya [Development of marketing strategies of a company operating in the B2B market in the railway engineering industry]. Moscow: RUSAJNS. 158 p. (in Russian).

3. Khuley G., Sonders D., Pirsi N. (2005) Marketingovaya strategiya i konkurentnoe pozitsionirovanie [Marketing strategy and competitive position]. Dnepropetrovsk: Balans Biznes Buks. 800 p. (in Russian).

4. Vartanova E.L. (2003) Mediaekonomika zarubezhnykh stran. Uchebnoe posobie [Media economics of foreign countries. Tutorial]. M.: Aspekt Press, 2003. 335 p. (in Russian).

5. Doyle J. (2002) Understanding Media Economics. London: Sage, pp. 62–63.

6. Picard R. (2000) Audience Fragmentation and Structural Limits on Media Innovation and Diversity. In: J. van Cuilenburg and R. van der Wurff(eds). Media and Open Society. Cultural, Economic and Policy Foundations for Media Openness and Diversity in East and West. Amsterdam: Het Spinhuis, pp. 187.

7. Ivanov V.F. Sotsiologichni doslidzhenia audytorii mas-media [Sociological studies of mass media audience]. Instytut zhurnalistyky [Institute of Journalism] (electronic journal). Available at: <http://journalib.univ.kiev.ua/index.php?act=article&article=1280>. (accessed 10 November 2018).

8. Khabiuk O. (2012) Kontseptualni osnovy media-ekonomiky [Conceptual foundations of the media economy]. Lviv : LNU imeni Ivana Franka. 180 p. (in Ukrainian).

9. Yevseitseva O.S., Sobtseva H.S. (2016) Analiz mediinoho rynku Ukrainy [Analysis of the Ukrainian media market]. Efektyvna Ekonomika [Efficient economy] (electronic journal), no5. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4983>. (accessed 02 November 2018).

10. Izuchenie sostoyaniya razvitiya media v Ukraine (2012) [Studying the state of media development in Ukraine]. Issledovatel'skaya kompaniya InMind. Available at <http://www.slideshare.net/umedia/surveymediaconsumers2012internewsinmind>. (accessed 10 November 2018).

11. Televiziyni prohraminh. Prezentatsiia telekanalu «TET» (2017) [Televiziyny programing.]. Power Point. TET.

12. Periodychnyi zvit pro stan mediinoho prostoru Ukrainy (2018) [Periodic report on the state of the media space in Ukraine]. Independent Research Group. PDF, 35 p.

Sokolova Y.O.PhD on Economics, Assistant Professor,
Senior Lecturer at Department
of the Marketing and Logistics
Zaporozhye National Technical University**Chekhovska A.V.**Student
Zaporozhye National Technical University

IMPROVING THE MARKETING STRATEGY OF A TELEVISION COMPANY WITH MARKETING MANAGEMENT TOOLS

In course of media market rapid development, the role of television as a traditional media channel is constantly decreasing. In this situation, small regional television stations suffer due to limited broadcasting, lack of financial and other resources. So, there is the urgent need for an effective marketing strategy, providing maximum effect with minimal resources. The article is devoted to topical issues of improving the marketing strategy of a television company.

There were analyzed the features of the marketing strategy development in television industry such as models of the TV industry, economic characteristics, methods of financing, potential customers and commercial audiences. There are also need to be used such components as marketing mix, segmentation and targeting, positioning and media indicators to improve marketing strategy of the television company.

The definition of the commercial audience of the television company as a tool for attracting advertisers was given.

National and regional TV channels' ratings were analyzed, what allowed to substantiate the necessity of strengthening the competitive position of a regional television company in order to counter competition which take place in television industry.

It was proposed to evaluate the strategic position of the television company based on the SPACE-analysis methodology, which in the best way allows to choose the direction of improving the marketing strategy.

The universal approach of marketing strategy making, based on SPACE-analysis can be used by the management of any TV company. In present research it was consider on example of the regional TV company TV5 (Zaporizhzhya region). In result of analysis, the competitive position of the television company was evaluated as aggressive, which corresponds to attractive industries with unstable external environment. Thus, the marketing strategy of the TV5 can be formulated as a strategy of concentrated marketing focused on cost leadership and consumer positioning.

Further research of estimate the effectiveness of the chosen marketing strategy based on the GAP-analysis methodology and the strategy vulnerability is required.

ПОЗИЦІОНУВАННЯ ТОВАРУ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ

THE PRODUCT POSITIONING AS A FACTOR OF INCREASING COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE ON THE MARKET

УДК 334.716

Соколюк К.Ю.

к.е.н., старший викладач кафедри
маркетингу та реклами
Вінницький торговельно-економічний
інститут
Київського національного торговельно-
економічного університету

Кучер В.В.

студент
Вінницький торговельно-економічний
інститут
Київського національного торговельно-
економічного університету

У статті проаналізовано ключові визначення поняття «позиціонування товару» як чинника підвищення конкурентоспроможності підприємства. Визначено основні його компоненти та етапи проведення. Встановлено, що позиціонування товару як економічна категорія має певні особливості, що видозмінюються залежно від вибраного об'єкта. Визначено, що під час вибору стратегії позиціонування продукції (товару, послуги) слід орієнтуватися на загальну стратегію підприємства.

Ключові слова: позиціонування товару, дизайн, ціна, конкурентоспроможність, стратегія позиціонування, ринковий сегмент, імідж підприємства, репутація, споживач, попит, пропозиція, ринкові можливості, маркетингова стратегія.

В статье проанализированы ключевые определения понятия «позиционирование товара» как фактора повышения конкурентоспособности предприятия. Установлено, что позиционирование как экономическая категория имеет определенные особенности, которые видоизменяются в зависимости от выбранного объекта. Определено,

что при выборе стратегии позиционирования продукции (товара, услуги) следует ориентироваться на общую стратегию предприятия.

Ключевые слова: позиционирование товара, дизайн, цена, конкурентоспособность, стратегия позиционирования, рыночный сегмент, имидж предприятия, репутация, потребитель, спрос, предложение, рыночные возможности, маркетинговая стратегия.

In the article key definitions of the concept "positioning of goods" as factor of increase the competitiveness of the enterprise are analysed. It main components and stages of carrying out are defined. It is established that positioning of goods as economic category, has certain features, change depending on the chosen object. It is defined that at the choice of strategy of positioning of production (goods, service) it is necessary to be guided by the general strategy of the enterprise.

Key words: positioning of goods, design, price, competitiveness, strategy of positioning, market segment, image of the enterprise, reputation, consumer, demand, offer, market opportunities, marketing strategy.

Постановка проблеми. Глобалізація та інтернаціоналізація ринків ставлять нові виклики перед товаровиробниками, зокрема споживчих товарів. Постає проблема забезпечення конкурентоспроможності як товарів, так і самого підприємства. Основна їхня мета за таких умов – завоювати нові ринкові сегменти та утримати наявні. В умовах масового виробництва, коли на ринку пропозиція значно перевищує попит, основним способом утримати конкурентні позиції є розроблення ефективної стратегії позиціонування товару та підприємства у цілому. Чинниками, що визначають позицію підприємства, є не лише його товар із притаманними йому властивостями (ціна та якість), а й обслуговування, імідж.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За останні роки вивченням методів та способів розроблення ефективної стратегії позиціонування для забезпечення належного рівня конкурентоспроможності займалися провідні науковці як зарубіжних країн, так і України. Значний внесок у розроблення підходів до позиціонування здійснили С. Девіс, Р. Хайес, Ф. Котлер, А.О. Старостіна, О. Зозульов, Т.О. Примак та ін.

Постановка завдання. Структура конкурентоспроможності підприємства на оперативному і тактичному рівнях залежить від конкурентоспроможності товару та товарної марки, що, своєю чергою, прямо залежить від вибраної стратегії позиціонування. Підходячи до визначення осо-

бливостей позиціонування товарів підприємства на ринку, насамперед слід визначити, що являє собою зміст поняття «позиціонування товару», його основні складники.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування конкурентоспроможності підприємства відбувається під впливом системи зовнішніх (макрота мікросередовище) та внутрішніх чинників.

Внутрішнє середовище включає в себе елементи, що формують його конкурентоспроможність: виробництво, фінанси, кадри та маркетинг.

Розроблення стратегії позиціонування є дуже важливим елементом маркетингової стратегії.

Процес управління конкурентоспроможністю підприємства відбувається на трьох рівнях: оперативному (управління конкурентоспроможністю продукції); тактичному (управління конкурентоспроможністю торгової марки та підприємства); стратегічному (управління потенціалом конкурентоспроможності).

Позиціонування товару забезпечує конкурентоспроможність товару саме на оперативному та тактичному рівнях, що є основою формування потенціалу конкурентоспроможності підприємства у цілому. Тому доцільно більш детально зупинитися на визначенні поняття «позиціонування товару».

Існує досить значна кількість визначень сутності поняття «позиціонування товару». Найбільш змістовним є трактування даного поняття Ф. Котлером та А.О. Старостіною.

Ф. Котлер зазначає, що позиціонування товару – це комплекс заходів, завдяки яким у свідомості цільових покупців даний товар щодо конкуруючих товарів займає власне, відмінне від інших і вигідне для компанії місце стосовно аналогічних товарів [5, с. 146].

А.О. Старостіна трактує позиціонування як процес створення ринкового іміджу товару на основі виявлених мотивацій споживачів для формування у свідомості цільових споживачів унікального сприйняття товару, відмінного від товарів конкурентів [7, с. 161].

Суть цих трактувань зводиться до одного: *позиціонування* – це місце товару на ринку та у свідомості споживача.

В узагальненому вигляді позиціонування складається з таких універсальних етапів:

- аналіз поведінки споживачів та визначення параметрів для здійснення аналізу позиціонування;
- виділення релевантних марок-конкурентів;
- розроблення карт-схем позиціонування;
- аналіз розроблених карт-схем позиціонування;
- розроблення стратегії позиціонування;
- визначення тактики позиціонування;
- реалізація позиціонування;
- контроль, аналіз та аудит позиціонування.

На першому етапі особливу увагу варто звернути на вибір об'єкта позиціонування (марка, товар, компанія), оскільки за різних умов об'єкт позиціонування може змінюватися.

У процесі позиціонування варто дотримуватися певних принципів, тому що як економічна категорія це поняття має особливі характеристики. Т.О. Примак у своїх дослідженнях наводить такі особливості позиціонування як категорії:

- позиціонування належить до довгострокової стратегії і тому має включати план дій на тривалий період й орієнтуватися на загальну стратегію розвитку підприємства;
- позиціонування базується, насамперед, на вигоді, що отримує споживач у разі купівлі даного товару;
- відповідно до попереднього пункту, позиціонування відбувається у свідомості споживача;
- позиція індивідуального продукту в уявленні одного споживача може суттєво відрізнитися від позиції у свідомості іншого. Це потребує постійного моніторингу стану ринку, а саме дослідження потреб та побажань споживачів [6].

О. Зозульов, розглядаючи позиціонування з погляду впливу на споживача та його свідомість, наводить таку класифікацію типів ринкового позиціонування товарів та марок (рис. 1).

Позиціонування, як уже зазначалося, належить до стратегічного планування. Стратегія позиціонування продукції являє собою частину загальної стратегії підприємства та має орієнтуватися на мету та цілі діяльності. Оскільки обсяг ресурсів

відповідних суб'єктів господарювання обмежений, підприємству потрібний план дій щодо залучення й подальшого задоволення потреб вибагливого споживача. Відповідно, стратегія позиціонування має розроблятися відповідно до цілей функціонування підприємства. Тому розроблення й упродовження останньої є, з одного боку, напрямом забезпечення привабливості підприємства та його товару, а з іншого – одним із ключових чинників успіху господарюючого суб'єкта.

Етапи формування стратегії позиціонування включають такі дії: формування мети, підбір засобу досягнення та умови забезпечення (рис. 2).

Відповідно до наявних ресурсів підприємства (матеріальних та нематеріальних), кон'юнктури ринку, стану макро- і мікросередовища, керівництво вибирає об'єктивну стратегію позиціонування продукції (товару, послуги) на ринку.

Науковці вирізняють такі стратегії позиціонування:

- 1) позиціонування за показниками якості;
- 2) позиціонування за співвідношенням «ціна – якість»;
- 3) позиціонування на основі порівняння товару фірми з товарами конкурентів;
- 4) позиціонування за сферою застосування;
- 5) позиціонування за відмінними особливостями споживача, якому пропонується товар;
- 6) позиціонування на низькій ціні;
- 7) позиціонування на сервісному обслуговуванні;
- 8) позиціонування на позитивних особливостях технології;
- 9) позиціонування на іміджі.

Позиціонування як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємства розглядається з погляду його елементів. На думку окремих науковців, ключовий чинник у позиціонуванні – ціна. Визначення останньої, на їхню думку, має здійснюватися згідно з характеристиками всього ринку, асортиментом та номенклатурою пропонованих товарів (послуг), рівнем конкуренції.

Професор Гарвардського університету Роберт Хайес ще 15 років тому зазначив, що основною зброєю конкурентної боротьби є зниження ціни [2].

Майже кожну організацію, що здійснює роздрібну торгівлю та оперує цінами в ході позиціонування товарів, можна віднести до однієї з груп:

- організації, що встановлюють високу націнку, але мають при цьому низький товарообіг (спеціалізовані магазини, антикварні лавки, магазини, що спеціалізуються на продажі ексклюзивних товарів, та ін.);
- організації, що встановлюють невисоку націнку та мають великий товарообіг (магазини з широким асортиментом та ті, що реалізують товари за заниженими цінами). Таким чином, вибір товарного асортименту має опиратися на стратегію позиціонування роздрібною торгівлі, запити споживачів і в підсумку – на прибутковість кожної асортиментної групи товарів.



Рис. 1. Типи ринкового позиціонування товарів та марок [4]

Позиціонування в роздрібній торгівлі має забезпечувати посилення лояльності споживачів до магазину, що досягається шляхом створення сприятливого іміджу та репутації торговельної мережі (точки) і постійного їх підсилення й забезпечення взаємовідповідності за допомогою пропонувананих товарів та послуг.

Як і за розроблення маркетингової стратегії в будь-якій сфері економіки, позиціонування у роздрібній торгівлі пов'язане з:

1) вибором цільового ринку – дає змогу роздрібним фірмам коригувати весь маркетинговий комплекс фірми (асортимент товарів, рівні обслуговування, місце розташування магазинів, ціни та способи (методи) реклами своїх товарів, впливу на думку споживачів, використання інших заходів стимулювання збуту);

2) створенням відмінної від конкурентів переваги торговельної фірми. Як свідчить практика, найчастіше це інновації. Відповідно до теорії дифузії інновацій Девіса (розповсюдження інновацій у межах економічної системи), інновації в роздрібній торгівлі можуть здійснюватися лише

за рахунок упровадження принципово нового процесу обслуговування чи постійного оновлення товарного асортименту, що враховуватиме побажання кожного споживача [1].

У міру загострення конкуренції на ринку зростає й роль дизайну як найбільш перспективного способу диференціації та позиціонування товарів і послуг.

На ринку, що стрімко розвивається, регулювання ціни та поліпшення якості недостатньо, тому для того щоб обійти конкурентів, варто змінювати дизайн.

Дизайн товару – зовнішній вигляд, особливості конструкції, естетичні властивості товару, зумовлені вимогами, традиціями і конкуренцією [3].

Особливого значення дизайн набуває з погляду маркетингу у виробництві та подальшому позиціонуванні на ринку товарів тривалого використання.

Дизайн товарів тривалого використання має відповідати основному принципу – поєднання зручності, краси та економічності. Крім того, дизайн товару дає змогу відчутти споживачу себе особливим під час вибору товару тієї чи іншої фірми (за умов використання диференційованого дизайну за тими чи іншими ознаками: віком, статтю і т. д.).

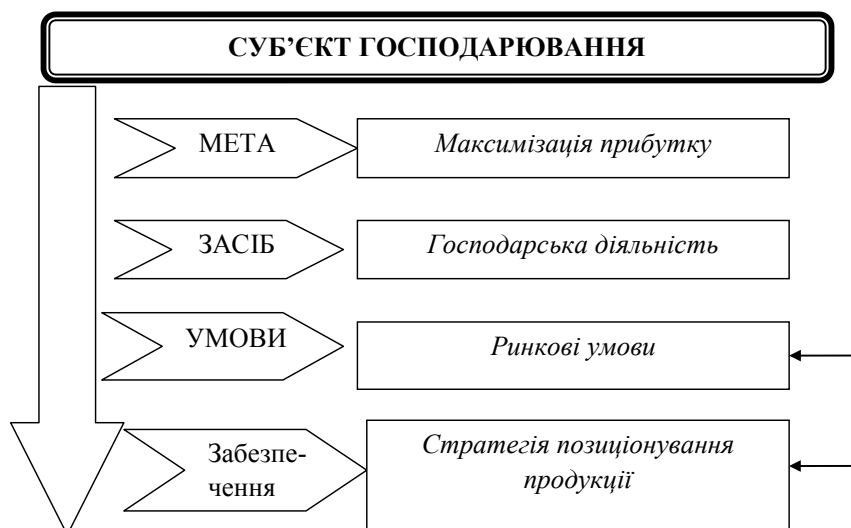


Рис. 2. Формування стратегії позиціонування продукції підприємства [8]

Дизайн це не лише видозмінення самого товару, але і його упаковки. Оскільки мета останньої – привабити і водночас викликати довіру до товару, будь-який товар потребує розроблення дизайну оригінальної, привабливої упаковки, що мотивуватиме споживачів до покупки. Розроблення дизайну упаковки має відповідати ідеології бренду, тоді вона працюватиме стимулятором зростання обсягів продажу.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, позиціонування товару є важливим чинником підвищення конкурентоспроможності не лише товару, а й підприємства у цілому. Грамотно розроблена та реалізована стратегія позиціонування продукції (товару, послуги) сприятиме зміцненню конкурентних позицій на ринку та дасть змогу не лише утримати свого споживача, а й завоювати нові ринкові сегменти. В основі позиціонування мають бути потреби та побажання споживачів, оскільки в умовах глобалізації та стрімкого розвитку маркетингу стосунків споживач орієнтується не лише на товар із його якісними та функціональними характеристиками, а й на імідж та репутацію товаровиробника.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. The model of Diffusion of Technical Innovation / S. Deves, E. Mensfield, A. Romeo. L., 1983.
2. Hayes R.H., Upon D.M. Operation-Based Strategy. California Management Review. 1998. 40. № 4. P. 8–25.
3. Дизайн товару / Економічний словник-довідник. URL: <http://subject.com.ua/economic/dict/201.html>.
4. Зозульов О. Типи позиціонування товарів і марок на споживчому ринку. Маркетинг в Україні, 2008. № 6. С. 49–52.
5. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. Основы маркетинга; пер. с англ. М.; СПб.; К.: Вильямс, 1999. 1152 с.

6. Примак Т.О. Стратегії позиціонування у теорії маркетингу. Маркетинг і менеджмент інновацій, 2012. № 1. С. 13–20.

7. Старостіна А.О., Длігач А.О., Кравченко В.А. Промисловий маркетинг: Теорія, світовий погляд, українська практика: підручник; за ред. А.О. Старостіної. К.: Знання, 2005. 764 с.

8. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: підручник. К.: КНЕУ, 2004. 699 с.

REFERENCES:

1. Deves S. The model of Diffusion of Technical Innovation / S. Deves, E. Mensfield, A. Romeo. – L., 1983.
2. Hayes, R. H., and D. M. Upon. "Operation-Based Strategy". California Management Review 40, no. 4 (summer 1998): 8-25.
3. Dizain tovaru – ekonomichniy slovnyk-dovidnyk [Product design – economy Dictionary of Business] URL: <http://subject.com.ua/economic/dict/201.html>
4. Zozulov O. (2008) Typy pozytsionuvannya tovariv i marok na spozhyvchomu rynku [Types of position of goods and brands on the consumer market]. Marketynh v Ukraini, no. № 6, P. 49-52.
5. Kotler F., Armstronh H., Sonders D., Vonh V. (1999) Osnovy marketynhu [The basics of marketing]: per. z anhl. – M.; SPb.; K.: Vyd. Dim "Viliams"/ (in Russian).
6. Prymak T.O. (2012) Stratehii pozytsionuvannya teorii marketynhu [Strategies for positioning in marketing theory]. Marketynh i menedzment innovatsii, no.1, P. 13-20.
7. Starostina A.O, Dlihach A.O., Kravchenko V.A. (2005) Promyslovyi marketynh: teoriia, svitovyi pohliad, ukrainska praktyka [Industrial Marketing: Theory, Worldview, Ukrainian Practice]: Pidruchnyk / Za red. A.O. Starostina. – K.: Znannia. (in Ukrainian).
8. Shershnova Z. Ie. (2004) Stratehichne upravlinnia [Strategik management]: Pidruchnyk / Z. Ie. Shershnova. – K.: KNEU. (in Ukrainian).

Sokoliuk K. Yu.

Candidate of Economic Sciences
Senior Instructor of the Department
of Marketing and Advertising
Vinnytsia Institute of Trade and Economics
of Kiyv National Trade and Economics University

Kucher V. V.

Student
Vinnytsia Institute of Trade and Economics
of Kiyv National Trade and Economics University

THE PRODUCT POSITIONING AS A FACTOR OF INCREASING COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE ON THE MARKET

During the conducted research it was discovered that process of management of the enterprise competitiveness occurs for three levels: operational (management of competitiveness of production), tactful (management of competitiveness of a trademark and enterprise) and strategic (management of competitiveness potential).

Positioning of goods provides competitiveness of the enterprise at the operational and tactical level that is a basis of formation of potential of competitiveness of the enterprise in general. Therefore it is expedient to investigate more carefully needs of consumers, to carry out the corresponding segmentation and to choose the separate strategy of positioning for each goods.

In the article the main definitions of the concept "positioning of goods" are analysed. It is revealed, the essence of these treatments comes down to one: positioning is a place of goods in the market and in consciousness of the consumer.

Researches has shown that the strategy of positioning of production represents a part of the general strategy of the enterprise and has to be guided by the purpose and the purposes of activity. As well as when developing marketing strategy in any sphere of economy, positioning in retail trade is connected with: choice of the target market and creation of trading company, other than competitors of advantage.

It is defined that in process of aggravation of the competition in the market, also the design role grows as most perspective way of differentiation and positioning of goods and services. Design it is not only modification of the goods, but also his packing. As the purpose of the last is to attract and at the same time to cause trust to goods. Therefore any goods need development of design of original, attractive packing, to motivate consumers to purchase. Development of design of packing has to correspond to brand ideology – then she will work with a growth factor of sales volumes.

So, positioning of goods is an important factor of increase in competitiveness not only goods, but also the enterprise in general. Competently developed and realized strategy of positioning of production (goods, service) will promote strengthening of competitive positions in the market and will allow not only to hold the consumer, but also to win new market segments.

ОБҐРУНТУВАННЯ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ JUSTIFICATION OF THE PRODUCT POLICY OF THE ENTERPRISE

УДК 339.138:658.8:339.18

Сомова Л.І.

к.е.н., доцент кафедри економіки та підприємництва

Національна металургійна академія України

Багаєва Ю.О.

студентка

Національна металургійна академія України

Статтю присвячено актуальним питанням обґрунтування товарної політики суб'єкта господарювання. Досліджено основні методичні підходи до формування товарної політики. Виконано аналіз ринку амуніції для домашніх тварин. Досліджено товарну політику суб'єкта господарювання за допомогою ABC-XYZ-аналізу. Обґрунтовано напрями розвитку товарної політики фірми.

Ключові слова: товарна політика, асортимент, ринок, ємність ринку, споживання.

Статья посвящена актуальным вопросам обоснования товарной политики субъекта хозяйствования. Исследованы основные методические подходы к формированию товарной политики. Выполнен анализ рынка амуниции для домашних животных. Иссле-

дована товарная политика субъекта хозяйствования при помощи ABC-XYZ-анализа. Обоснованы направления развития товарной политики фирмы.

Ключевые слова: товарная политика, ассортимент, рынок, емкость рынка, потребление.

The article is devoted to topic issues of substantiation of the commodity policy of a business entity. The main methodological approaches are investigated to the formation of commodity policies. An analysis of the pet ammunition market is performed. The product policy of a business entity is investigated using ABC-XYZ analysis. Directions of development of product policy of the company are justified.

Key words: product policy, assortment, market, market capacity, consumption.

Постановка проблеми. На ринку споживчих товарів України спостерігаються негативні тенденції, які пов'язані зі скороченням обсягів виробництва та збуту продукції. Переорієнтування виробництва на споживача викликало необхідність докладного вивчення його потреб, смаків та їх коригування для просування товарів на ринок. Відповідаючи цим потребам, на українських підприємствах почала формуватися товарна політика як особливе спрямування їхньої діяльності. Безумовним чинником розвитку ефективної товарної політики стає орієнтація на специфіку споживача, сформоване соціально-культурне та економічне середовище його життєдіяльності. Стратегічне планування розвитку економічних суб'єктів передбачає систематичну їх адаптацію до умов зовнішнього середовища, його сприятливих можливостей та загроз. У цих умовах зміна товарної політики, її насичення новинками, різноманітні форми партнерства набувають першочергового значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням формування товарної політики підприємства як інструменту маркетингу присвятили праці такі вчені, як Ж.-Ж. Ламбен, Л.В. Балабанова, М.І. Бєлявцев, А.В. Войчак, В.Н. Воробйов, С.С. Гаркавенко, В.Г. Герасимчук, І.Н. Герчикова, В.Е. Демидов, П.С. Зав'ялов, В.Я. Кардаш, В.В. Ковальов, І.І. Корольков, Ф. Котлер, Т. Левітт, С.В. Нікіфорова, Ю.В. Овсієнко, В.Ф. Онищенко, Г.В. Савицька, А.О. Старостіна, Р.А. Фатхутдінов та ін.

Більшість науковців, які розглядають питання змісту, сутності та методології формування товарної політики підприємства, основним її складником уважають управління товарним асортиментом, його оптимізацією та оновленням для забезпечення досягнення стратегічних цілей підприємства, тому найбільш розповсюджені методи формування товарної політики стосуються саме

формування асортиментного портфеля підприємства. Так, С.Ю. Хамініч зазначає, що «центральною моментом товарної політики є пошук оптимальної структури ринкового пропонування об'єктів виробництва» [1]. Крім того, автор наголошує на тому, що формування товарного асортименту є важливим складником загальної економічної стратегії підприємства. Є.В. Клавдієва зазначає, що товарна політика являє собою окрему сферу управлінської діяльності, яка об'єднує весь комплекс заходів з управління асортиментом [2].

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування товарної політики на прикладі конкретного суб'єкта господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Об'єктом дослідження є фірма, яка спеціалізується на виробництві амуніції для домашніх тварин. Асортимент фірми представлений нашійниками, повідками, шлеями, намордниками тощо. Комерційна діяльність суб'єкта господарювання здійснюється не тільки в Україні, а й за її кордонами.

Основним вітчизняним конкурентом фірми є підприємство Collar, яке розташовано у місті Чернігові та має практично однаковий асортимент та достатньо однаковий рівень якості. Вдвох вони займають близько 50% ринку України.

Основними закордонними конкурентами фірми є такі великі іноземні компанії, як Trixie (Німеччина), Hunter (Німеччина), Coastal (Сполучені Штати Америки), Ferplast (Італія). Сукупна частка ринку іноземних конкурентів становить близько 35%.

Аналіз ринку споживачів показав, що у кожного п'ятого опитуваного (22%) ніколи не було домашньої тварини. Частіше за все українці тримають котів (79%) та менша кількість має собак (61%), тобто чисельність домашніх тварин виходячи з кількості працездатного населення близько

26 млн. осіб та вищенаведеної статистики становить приблизно 10 млн. тварин, серед яких більш 6 млн. – коти, приблизно 4 млн. – собаки.

Приймаючи до уваги, що амуніція для тварин не є продуктом щоденного попиту і куплений виріб рідко використовується менше одного року, ємність ринку становить близько 10 млн. нашихників, шлейок та намордників та близько 5 млн. поводків у рік.

Серед власників котів жінок більше за чоловіків (81% проти 76%), тоді як серед власників собак більше чоловіків, аніж жінок (66% проти 57%). Це свідчить про те, що більш популярні вироби з привабливим зовнішнім виглядом, оздоблені прикрасами чи візерунками для малих порід собак та котів, ніж міцні та функціональні, але прості на вигляд вироби для середніх та великих порід собак.

Більшість українців вважає своїх тварин (79%) членами родини. Частіше за все домашні улюбленці з'являються у вигляді дарунку чи віддаються «до гарних рук» (53%), менше підбираються на вулиці (24%) чи купуються за гроші у заводчиків тварин (18%), у зоомагазині (8%) чи на пташиному ринку (5%). Виходячи із цього, маємо на увазі, що для домашнього улюбленця люди можуть купити більш дорогий та якісний виріб як для члена своєї родини.

Найпопулярнішими породами собак в Україні є чіуахуа, німецька вівчарка, йоркширський тер'єр, померанський шпиц та сибірський хаскі. Отже, ми можемо зробити висновок, що нині серед українців є тенденція до тримання собак більш малих порід. Також попит має амуніція для котів, морських свинок, свійських кролів, вارانів.

За ціновим рівнем, приймаючи до уваги кризові явища в країні, найбільший попит має дешева продукція із ціною до 75 грн. за виріб (60%), стабільний попит має продукція середнього цінового діапазону, який не сягає 200 грн. (42%), та більш низький рівень продажів має продукція вищого цінового сегменту – понад 200 грн. (8%).

Важливим аспектом галузевого аналізу є ідентифікація ключових чинників успіху. Будь-який бізнес характеризується багатьма контрольованими параметрами. Однак тільки деякі з них визначають можливість і здатність фірми конкурувати на своєму ринку [3]. Ключовими чинниками успіху в бізнесі амуніції для домашніх тварин є ціна, якість та довговічність продукції.

Для аналізу та вдосконалення товарної політики фірми нами було використано ABC-XYZ-аналіз. ABC-XYZ аналіз – це поєднання двох методів аналізу – ABC-аналізу та XYZ-аналізу.

ABC-аналіз полягає у виявленні та оцінці незначного числа кількісних величин, які є найціннішими та мають найбільшу питому вагу в загальній сукупності вартісних показників [4].

ABC-аналіз – метод аналізу, завдяки якому сукупність об'єктів (товарів, продуктів (виробів),

матеріалів, клієнтів, постачальників, працівників, ринків збуту) розподіляється відповідно до вибраних критеріїв (витрати, прибуток, товарооборот) на три групи – А, В, С для концентрації ресурсів на критичній меншості, залишаючи поза увагою тривіальну більшість.

Якщо класифікувати товари фірми за їх доходністю, то придатним є такий розподіл:

Клас А – нашихники та поводки, які приносять 69,9% доходу;

Клас В – шлей та намордники, які приносять 23,6% доходу;

Клас С – комплекти (поводок і шлея), перестібки, ринговки, спарки, карабіни та інша продукція, які приносять 6,5% доходу.

Для прийняття більш обґрунтованих рішень ABC-аналіз часто застосовують одночасно з XYZ-аналізом.

XYZ-аналіз – метод класифікації ресурсів компанії за трьома групами на основі їх мінливості (стійкості). Об'єктами застосування XYZ-аналізу можуть виступати різні економічні показники фірми: обсяг продажів, виручка, матеріальні витрати, кількість постачальників тощо. Одним із найпоширеніших напрямів застосування цього методу є визначення товарів, які мають стійкий попит, сезонний і випадковий. Це дає змогу провести оптимізацію складських запасів і вивільнити додаткові ресурси.

XYZ-аналіз асортименту полягає в угрупованні товарів за трьома групами на основі мінливості їх продажів за минулі періоди. Для проведення аналізу необхідно здійснити такий послідовний алгоритм [5].

На першому етапі здійснюється розрахунок коефіцієнта варіації обсягу продажів (рівня попиту) за кожною товарною групою. Мінливість продажів оцінюється за допомогою коефіцієнта варіації. Формула розрахунку коефіцієнта варіації являє собою відношення стандартного відхилення до математичного сподівання обсягу продажів. Сенс коефіцієнта варіації полягає в оцінці процентного відхилення обсягу продажів від середнього значення. Чим більше показник варіації, тим менш стійкий обсяг продажів даного виду товару.

Розрахунок коефіцієнта варіації за товарами фірми наведено в табл. 1. Як періоди продажів розглянуто останні три роки.

Отже, найбільшу виручку фірма отримала в 2017 р. за рахунок виробництва та продажу нашихників на собак та котів (44,5%), а також поводків (25,4%). Інші види продукції користуються меншим попитом на ринку амуніції для домашніх тварин.

Найменше (найкраще) значення коефіцієнта варіації мають ринговки, найбільше (найгірше) – карабіни.

Високе значення коефіцієнта варіації для намордників пояснюється нерівномірно зростаю-

Оцінка коливання обсягів продажу товарів

Вид продукції	Обсяг продажу за роками, тис. грн.			Середньорічний обсяг продажу, тис. грн.	Коефіцієнт варіації, %
	2015 р.	2016 р.	2017 р.		
Нашийник	5847,0	6669,2	6788,9	6435,0	6,5
Поводок	3770,4	4546,6	3878,1	4065,0	8,4
Шлея	1763,5	1864,8	2175,9	1934,7	9,1
Намордник	740,8	903,1	1432,1	1025,3	28,8
Перестібка	273,4	185,3	150,1	203,0	25,6
Комплект (поводок і шлея)	373,0	321,2	368,7	354,3	6,6
Ринговка	139,8	151,2	143,1	144,7	3,3
Спарка	31,2	31,3	36,5	33,0	7,5
Карабін	4,5	10,7	7,9	7,7	33,3

Таблиця 2

Диференціація асортименту продукції на групи

Група	Коефіцієнт варіації	Характеристика класу	Товари фірми
X	$0 < V < 10\%$	Товари з найбільш стійкими обсягами продажів	Нашийники, поводки, шлеї, комплекти (поводок і шлея), ринговки, спарки
Y	$10\% < V < 25\%$	Товари з прогнозованими, але мінливими обсягами продажів	
Z	$V > 25\%$	Товари, що володіють випадковим попитом	Перестібки, намордники, карабіни

Таблиця 3

Класифікація товарів фірми за їх прибутковістю методом ABC-XYZ-аналізу

	A	B	C
X	AX Нашийники, поводки (Висока доходність. Регулярність продажів. Високий рівень прогнозованості продажу)	BX Шлеї (Середня доходність. Регулярність продажів. Високий рівень прогнозованості продажу)	CX Комплекти (поводок і шлея), ринговки, спарки (Низька доходність. Регулярність продажів. Високий рівень прогнозованості продажу)
Y	AY – (Висока доходність. Періодичність продажів. Середній рівень прогнозованості продажу)	BY – (Середня доходність. Періодичність продажів. Середній рівень прогнозованості продажу)	CY – (Середня доходність. Періодичність продажів. Середній рівень прогнозованості продажу)
Z	AZ – (Висока доходність. Нерегулярність продажів. Низький рівень прогнозованості продажу)	BZ Намордники (Середня доходність. Нерегулярність продажів. Низький рівень прогнозованості продажу)	CZ Перестібки, карабіни (Низька доходність. Нерегулярність продажів. Низький рівень прогнозованості продажу)

чим за роками трендом продажів. Відносне підвищення попиту за два роки становить 93,3%.

На другому етапі проводиться сортування асортименту продукції за значенням коефіцієнта варіації і класифікація товарів за трьома групами – X, Y, Z на основі значень коефіцієнта варіації. У табл. 2 показано критерій оцінки й економічний опис для різних груп товарів.

Сумісний ABC-XYZ-аналіз у результаті групує товари на дев'ять класів (табл. 3). Можна стверджувати, що товари з групи AX – безумовні лідери, а з групи CZ – кандидати на вилучення з асор-

тименту. Товари категорії X варто завжди закуповувати в кількості, рівній прогнозованому продажу (AX – дещо більше прогнозованої кількості, а товари категорії Z, зокрема BZ та CZ, часто доцільно реалізовувати (поставляти) за попереднім замовленням) [6].

Отже, основну увагу фірмі слід приділити вдосконаленню основних товарів – нашійників та поводків. Для цього пропонується виробництво нового виду продукції, а саме нашійників від блох та кліщів, адже кліщі можуть завдати серйозної шкоди здоров'ю собаки або кішки, при цьому най-

більша небезпека полягає не в самому укусі, а в тих захворюваннях, які комаха здатна переносити. Виробництво нашійників від блох та кліщів дасть змогу фірмі підвищити обсяги збуту продукції, прибутку та, можливо, захопити більшу частку ринку амуніції для домашніх тварин.

Висновки з проведеного дослідження. Для більш ефективного використання ресурсів суб'єкта господарювання пропонуємо застосування концентричної (горизонтальної) диверсифікації. Новий товар може бути виготовлений із тієї ж самої сировини, що й наявна продукція. Його можна бути продавати через тих же посередників, а для виробництва та збуту використовувати частково наявне устаткування.

Перспективами подальших досліджень є поглиблений аналіз ефективності формування та реалізації кожного складника комплексу маркетингу суб'єкта господарювання, а також обґрунтування нових маркетингових стратегій діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Хамініч С.Ю. Маркетингова товарна політика: навч. посіб. Д.: Наука і освіта, 2008. 200 с.
2. Клавдієва Е.В. Разработка товарной стратегии текстильного предприятия и выбор оптимального варианта обновления продукции: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. М., 2003. 160 с.
3. Бізнес-план: технологія розробки та обґрунтування: навч. посіб.; вид. 2-е, доп. / С.Ф. Покропивний, С.М. Соболев, Г.О. Швиданенко, О.Г. Дерев'янка. К.: КНЕУ, 2002. 379 с.

4. Кардаш В.Я., Антонченко М.Ю. Маркетингова товарна політика: навчально-методичний посібник для самост. вивч. дисц.; вид. 3-є, доп. та перероб. К.: КНЕУ, 2006. 248 с.

5. Алькема В.Г., Сумець О.М. Логістика. Теорія і практика: навч. посіб. К.: Професіонал, 2008. 272 с.

6. Корягіна С.В., Корягін М.В. Маркетинговий аудит. К.: Центр учбової літератури, 2014. 320 с.

REFERENCES:

1. Khaminich S.Yu. (2008) Marketynhova tovarna polityka [Marketing product policy]. Dnipropetrovsk: Nauka i osvita. (in Ukrainian)
2. Klavdieva E.V. (2003) Razrabotka tovarnoy strategii tekstil'nogo predpriyatiya i vybor optimal'nogo varianta obnoveniya produktsii [Development of a commodity strategy of a textile enterprise and the choice of the optimal variant of product updates]. (PhD Thesis), Moscow: Moscow State Textile University named after A. N. Kosygin.
3. Pokropyvnyi S.F., Sobol S.M., Shvydanenko H.O., Derevianko O.H. (2002) Biznes-plan: tekhnolohiia rozrobky ta obgruntuvannia [Business plan: technology development and justification]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)
4. Kardash V.Ja., Antonchenko M.Ju. (2006) Marketynhova tovarna polityka [Marketing product policy]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)
5. Alkema V.H., Sumets O.M. (2008) Lohistyka. Teoriia i praktyka [Logistics. Theory and practice]. Kyiv: Profesional. (in Ukrainian)
6. Korjaghina S.V., Korjaghin M.V. (2014) Marketynghovyy audyt [Marketing audit]. Kyiv: Centr uchbovoji literatury. (in Ukrainian)

Somova L.I.Candidate of Economic Sciences
Assistant Professor at Department of Economics
and Entrepreneurship
National Metallurgical Academy of Ukraine**Bahaieva Yu.O.**Student
National Metallurgical Academy of Ukraine**JUSTIFICATION OF THE PRODUCT POLICY OF THE ENTERPRISE**

The object of the study is a company that specializes in the production of ammunition for pets. The assortment of the company is represented by collars, leads, harness, muzzles.

Analysis of the consumer market has shown that the number of domestic animals is about 10 million, among which more than 6 million are cats, and about 4 million are dogs. The purchased product is rarely used for less than 1 year. The market capacity is approximately 10 million collars, straps and muzzles and about 5 million leads per year. Price, quality and durability of products are key factors for success in the business of ammunition for pets.

We used the ABC-XYZ analysis for the analysis and improvement of the company's product policy. ABC analysis is an analysis method, when the totality of goods is distributed in accordance with the selected criteria (expenses, profit, turnover) into three groups – A, B, C. The goods of the company were classified according to their yield into 3 groups. Group A (collars and leashes) – the best indicators of income.

XYZ-analysis is the method of classification of the company's products in three groups based on the variability of their demand. The calculation of the coefficient of variation in sales showed that some collars have the best value of the coefficient of variation, carbines – the worst. Product is sorted by the value of the coefficient of variation and it was carried out in 3 groups. Group X (collars, leashes, harness, kits) – the best indicators of the stability of demand.

We have 9 classes of products, when we use ABC-XYZ-analysis. It can be argued that products from the AX group are the undisputed leaders (collars and leashes).

The production of a new type of product (flea and tick collars) is proposed for the purpose of more efficient use of resources

In-depth analysis of the effectiveness of the formation of the company's marketing mix and the justification of new marketing strategies are the prospect of further development.

ДО ПИТАННЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ ТРУБНОЇ ПІДГАЛУЗИ

IMPROVEMENT OF THE ASSORTMENT POLICY OF PIPELINE ENTERPRISES

УДК 338.45

Сомова Л.І.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економіки
та підприємництва імені Т.Г. Беня
Національна металургійна академія
України

Письменна О.О.

к.е.н., доцент кафедри економіки
та підприємництва імені Т.Г. Беня
Національна металургійна академія
України

Волкова К.Б.

студентка
Національна металургійна академія
України

У статті розглянуто специфічні особливості функціонування вітчизняного ринку сталевих труб, які потребують постійних корегувань якісної і кількісної структури асортименту продукції підприємств трубної підгалузі. Досліджено чинники, що впливають на раціональність асортименту труб. Обґрунтовано доцільність використання методу рангового аналізу для вдосконалення асортиментної політики виробників труб.

Ключові слова: асортиментна політика, методи вдосконалення асортименту продукції, раціональність асортименту, ранговий аналіз, рентабельність, труби.

В статье рассмотрены специфические особенности функционирования отечественного рынка стальных труб, требующие постоянных корректировок качественной и количественной структуры ассортимента продукции предприятий трубной подотрасли. Исследованы факторы, влияющие на рациональность ассортимента труб. Обо-

снована целесообразность использования метода рангового анализа для усовершенствования асортиментной политики производителей труб.

Ключевые слова: асортиментная политика, методы усовершенствования ассортимента продукции, рациональность ассортимента, ранговый анализ, рентабельность, трубы.

In the article the specific features of functioning of the domestic steel pipes market are considered. These features require constant corrections of the qualitative and quantitative structure of the products assortment of enterprises in the pipe sub-sector. The factors influencing the rationality of pipe assortment are investigated. The expediency of using the rank analysis method to improve the assortment policy of pipe manufacturers is substantiated.

Key words: assortment policy, methods of improvement of assortment of products, rationality of assortment, rank analysis, profitability, pipes.

Постановка проблеми. Функціонування підприємств в умовах сьогодення зумовлює необхідність підсилення ринкової орієнтації їхньої асортиментної політики. Суб'єкти господарювання повинні мати перелік певних номенклатурних позицій продукції, яка користується потенціальним попитом на ринку і забезпечить їх виживання в довгостроковому періоді, що потребує постійного вдосконалення асортиментної політики. В умовах ускладнення ситуації на вітчизняному і світовому ринках труб актуальність питань, пов'язаних з удосконаленням асортиментної політики, нестримно зростає, бо, по-перше, виробництво даної продукції є багатомоделювальним (майже кожен трубний цех спроможний виробляти від декількох десятків до кількох сотень типорозмірів труб, оскільки українські виробники мають технічну можливість випускати будь-які труби і за геометричними розмірами, і за технічними властивостями) і, як наслідок, значно ускладнюється сам процес розроблення й удосконалення асортиментної політики відповідних суб'єктів господарювання; по-друге, виробничі потужності вітчизняних продуцентів труб, що становлять майже 6 млн. т, набагато перевищують внутрішнє споживання, тому вони вимушені орієнтуватися на зовнішні ринки, де в останні роки також склався значний профіцит потужностей із виробництва цієї продукції над потребами світового ринку, зумовлений як змінами попиту на труби з боку нафтогазової промисловості, будівництва і машинобудування внаслідок глобальної економічної кризи і подальшої рецесії, так

і нарощуванням випуску труб у країнах, що розвиваються, особливо в Китаї, який є найбільшим гравцем на цьому ринку. Така ситуація загострює конкуренцію на ринку труб та вимагає оперативного реагування на найменші зміни у запитах споживачів шляхом оптимізації асортименту продукції виробників. По-третє, висока енергомісткість технологічного процесу виробництва труб в умовах стрімкого зростання цін на енергоносії призводить до постійних змін у рівні конкурентоспроможності окремих видів типорозмірів труб, що також потребує відповідних і своєчасних корегувань якісної і кількісної структури асортименту продукції підприємств трубної підгалузі, а отже, його вдосконалення [1, с. 641].

Виходячи із цього, деякі дослідники даної проблематики вважають, що для більшості вітчизняних продуцентів труб доречним є скорочення певних товарних ліній, яке й забезпечить очікувану оптимізацію товарного асортименту.

Така позиція досить слушна, але тільки на перший погляд, оскільки українські виробники труб і справді мають дуже великий їх асортимент. Водночас не менш важливо не тільки виключати з товарного асортименту нерентабельні позиції труб, а й створювати нові та поглиблювати наявні товарні лінії відповідно до потреб споживачів цієї продукції, тобто постійно вдосконалювати асортиментну політику підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика вдосконалення асортиментної політики досліджувалася багатьма аналітиками і

знайшла відображення в наукових працях, періодичних виданнях, статтях тощо. Зокрема, питання вдосконалення асортиментної політики висвітлено у працях Л.В. Балабанової, А.В. Войчака, С.С. Гаркавенко, С.І. Генової, І.В. Заблудської, С.М. Ілляшенка, В.Я. Кардаша, Н.С. Кубишиної, О.А. Риндіної, О.Б. Стернюка, Г.О. Холодного та багатьох інших авторів. Розробленням цих питань займалися й іноземні дослідники: Г. Ассель, Ф. Котлер, Р. Купер та ін.

Сьогодні існує велика кількість методичних і практичних розробок стосовно вдосконалення асортиментної політики підприємства, які ґрунтуються, головним чином, на виділенні трьох класифікаційних ознак, а саме: рівні управління (стратегічному і тактичному), маркетинговому і товарознавчому підходах [2, с. 82; 3, с. 54; 4, с. 175; 5, с. 73]. Їх аналіз свідчить, що методичні розробки хоча й мають певні переваги і недоліки, але мало адаптовані до сучасних умов діяльності українських підприємств. Наявні практичні підходи зазвичай не використовують наукові методи вдосконалення асортиментної політики, оскільки, як правило, передбачають або «пасивне виробництво», за якого активізація діяльності зміщується лише у сферу ціноутворення та збутової політики, або застосування методу «спроб і помилок», коли не відбувається належне врахування потреб потенційних споживачів на етапі підготовки і випуску продукції, або ж «боротьбу мотивів», за якої управління і відповідне вдосконалення асортиментної політики здійснюється на основі особистої зацікавленості тих, що приймають рішення, у результаті чого не враховується обґрунтування економічної ефективності як окремих асортиментних позицій, так і асортименту в цілому.

Особливості розвитку економіки України потребують певних методичних підходів до вдосконалення асортиментної політики, котрі враховують специфіку ринків, на яких працює той чи інший суб'єкт господарювання, і пристосовані до мінливих ринкових умов.

Постановка завдання. Метою дослідження є опрацювання науково обґрунтованих дієвих методичних підходів до вдосконалення асортиментної політики та їх адаптація до умов діяльності вітчизняних підприємств трубної підгалузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Залежно від специфіки готової продукції, масштабів її збуту, цілей і завдань, які поставлені виробником, удосконалення асортиментної політики може здійснюватися різними методами, котрі, як показав аналіз, не завжди враховують усю різноманітність чинників, що взаємодіють у процесі її створення і коригування; мало адаптовані до умов нестабільності зовнішнього середовища, досить часто вимагають значного обсягу важкодоступної інформації, проблематичної відносно її достовір-

ності і надійності; не передбачають оцінку параметрів і властивостей продукції як асортиментної позиції та унеможливають кількісну оцінку ефективності наявного асортименту або ж ґрунтуються на безальтернативності запропонованих рішень чи мають обмежені обставини застосування тощо.

Вдосконаленню асортиментної політики передують розроблення концепції, яка передбачає спрямовану побудову оптимальної структури асортименту товарної пропозиції, котра приймається в основу споживчих вимог певних груп. Саме фактична повнота товарного асортименту та його динаміка й є грамотною політикою підприємства у цій сфері. Зрозуміло, що оптимальною концепцією товарного асортименту є та, що враховує і потреби ринку, і цілі підприємства, і його ресурси.

Із цих позицій, враховуючі специфічні риси вітчизняного ринку труб, доречним буде, на думку авторів, використання методів формування й удосконалення асортиментної політики, заснованих на економічному аналізі, серед яких найбільш дієвим у цьому разі є метод на основі рангового аналізу, описаний Н.Ю. Кругловою, Є.Я. Агеєвим та ін. [6, с. 76–77].

Виходячи із цього, методично формування товарного асортименту обов'язково передбачає, по-перше, маркетингове дослідження товарів і цільових ринків, завдяки чому визначаються місткість, кон'юнктура ринку (кількісні параметри), потреби покупців, аналізуються способи використання товарів та інші особливості купівельної поведінки (якісні характеристики), здійснюється дослідження власних товарів і товарів конкурентів (оцінка і порівняння), на підставі чого будуються профілі цільових ринків; по-друге, створення базового товарного асортименту підприємства та визначення потенційних економічних характеристик товарів, що входять у базовий товарний асортимент (обчислення трудомісткості, собівартості, ціни, рентабельності продукції, обсягів продажу і виробництва, чисельності працюючих, тривалості освоєння інвестицій тощо); по-третє, встановлення рейтингу товарів, які включаються до базового товарного асортименту на підставі заданої величини обмеження, за яким формується той чи інший варіант товарного асортименту, та проведення послідовного ранжування асортиментних пропозицій за обраними економічними характеристиками для визначення набору можливих варіантів товарного асортименту; по-четверте, здійснюється вибір бажаного варіанту товарного асортименту.

Алгоритм удосконалення товарного асортименту підприємства передбачає ранговий аналіз фактичної його структури; опрацювання чинників, які впливають на раціональність товарного асортименту; прийняття рішень, спрямованих на поліпшення даної структури шляхом побудови матриці «обсяг випуску – рентабельність продукції»; ран-

говий аналіз бажаної структури та порівняння результатів рангового аналізу фактичної і бажаної структури.

Кількісна оцінка раціональності структури товарного асортименту здійснюється на підставі обчислення коефіцієнтів кореляції рангу випуску продукції та рангу рентабельності [6, с. 78].

Вищерозглянута методика апробована для одного з трубних заводів корпорації «ІНТЕР-ПАЙП». Установлено, що наявний товарний

асортимент (сортамент труб) має нераціональну структуру, оскільки коефіцієнт кореляції рангів становить (-0,18) (табл. 1). Для вдосконалення сортаменту запропоновано впровадити товарну стратегію диференціальної інновації, яка передбачає організацію випуску нового виду труб (сортаментна позиція 009). Ранговий аналіз запропонованої структури сортаменту труб (табл. 2) свідчить про її раціональність, оскільки коефіцієнт кореляції рангів становить (-0,12). Упровадження запропо-

Таблиця 1

Ранговий аналіз фактичної структури сортаменту труб

Товарна позиція труб	Частка виробництва, % від загального обсягу	Рентабельність, %	Ранг виробництва, (Рв)	Ранг рентабельності, (Рр)	Різниця рангів, (Рв-Рр)	Характеристика попиту	Можливі заходи
01	30	1	1	8	(-7)	Попит падає	Знизити собівартість або замінити на більш рентабельну
02	8	7	4	2	2	Попит високий	Збільшити обсяг виробництва
03	24	9	2	1	1	Попит високий	Збільшити обсяг виробництва
04	4	6	8	4	4	Попит зростає, не забезпечений	Збільшити обсяг виробництва
05	19	2	3	7	(-4)	Попит високий	Знизити собівартість
06	5	6	6	3	3	Попит високий	Збільшити обсяг виробництва
07	4	4	7	5	2	Попит середній	Збільшити обсяг виробництва
08	6	4	5	6	(-1)	Попит низький	Поліпшити виріб

Таблиця 2

Ранговий аналіз запропонованої структури сортаменту труб

Товарна позиція труб	Частка виробництва, % від загального обсягу	Рентабельність, %	Ранг виробництва, (Рв)	Ранг рентабельності, (Рр)	Різниця рангів, (Рв-Рр)	Характеристика попиту	Можливі заходи
01	28	1	1	9	(-8)	Попит падає	Знизити собівартість або замінити на більш рентабельну
02	8	7	4	3	1	Попит високий	Збільшити обсяг виробництва
03	23	9	2	1	1	Попит високий	Збільшити обсяг виробництва
04	4	6	8	5	3	Попит збільшується, не забезпечений	Збільшити обсяг виробництва
05	18	2	3	8	(-5)	Попит високий	Знизити собівартість
06	5	6	7	4	3	Попит високий	Збільшити обсяг виробництва
07	4	4	9	6	3	Попит середній	Збільшити обсяг виробництва
08	6	4	5	7	(-2)	Попит низький	Поліпшити виріб
09	5	9	6	2	4	-	-

нованого заходу дасть змогу поліпшити структуру сортаменту та його параметри, а саме: кількість товарних позицій сталевих труб зростає з 464 до 525, середня глибина їх товарної лінії – з 248 до 268 позицій, що позитивно вплине на економічні та фінансові показники роботи даного підприємства.

Коефіцієнт кореляції рангу випуску і рангу рентабельності – $-0,18$.

Коефіцієнт кореляції рангу випуску і рангу рентабельності – $-0,12$.

Висновки з проведеного дослідження. Вдосконалення асортиментної політики підприємства трубної підгалузі шляхом коригування сортаменту продукції на підставі результатів рангового аналізу фактичної і бажаної її структури та дослідження чинників, що впливають на раціональність асортименту, долає головні недоліки більшості наукових підходів, є прийнятним для практичного коригування, дає змогу своєчасно відстежувати зміни в динаміці ринків збуту та вносити необхідні корективи, отримуючи бажаний оновлений товарний сортамент, який найбільше відповідає структурі та різноманітності попиту конкретних споживачів та сприяє успішній діяльності виробників на висококонкурентному ринку сталевих труб.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сомова Л.І., Шишкіна А.В. Деякі аспекти порівняння існуючих підходів до удосконалення товарної номенклатури підприємств трубної підгалузі. Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки: зб. наукових праць за матеріалами III Всеукраїнської науково-практичної конференції (Дніпро, 13–14 квітня 2017 р.). Дніпро: НМетАУ, 2017. Ч. 1. С. 640–646.

2. Стернюк О.Б. Аналіз методів формування асортиментної політики підприємства. Вісник наукових праць НУЛП. 2004. № 507. С. 80–84.

3. Генова С.И. Оптимизация процесса планирования ассортимента продукции в рамках маркетинго-

вой деятельности предприятия: дис. ... докт. эконом. наук: 08.00.06; Молдавская экономическая академия. Кишинев, 2006. 154 с.

4. Кубишина Н.С. Методика розробки стратегічного набору товарів на промисловому ринку. Економічний вісник НТТУ «КПІ». 2010. № 7. С. 171–178.

5. Крайнюченко О.Ф., Сещенко І.М. Методичні підходи щодо оцінювання параметрів товарної номенклатури та асортименту продукції. Формування ринкових відносин в Україні. 2011. № 7/8. С. 72–74.

6. Агєєв Є.Я., Кучер І.І. Маркетинг металургійних підприємств: навч. посіб. Львів: Новий світ – 2000, 2013. 272 с.

REFERENCES:

1. Somova, L.I., Shyshkina A.V. (2017), "Deiaki aspekty porivniannia isnuuyuchykh pidkhodiv do udoskonalennia tovarnoi nomenklatury pidpriemstv trubnoi pidhaluzi", Aktualni problemy sotsialno-ekonomichnykh system v umovakh transformatsiinoi ekonomiky: Zb. naukovykh prats za materialamy III Vseukrainskoi naukovo – praktychnoi konferentsii, Dnipro, NMetAU, pp. 640 – 646.

2. Sterniuk, O.B. (2004), "Analiz metodiv formuvannia asortymentnoi polityky pidpriemstva", Visnyk naukovykh prats, Lviv, NULP, vol.507, pp. 80-84.

3. Genova, S.I. (2006) Optimizatsiya protsessa planirovaniya assortimenta produktsii v ramkakh marketingovoy deyatelnosti predpriyatiya: dis. dokt. ekonom. nauk: 08.00.06, Moldavskaya Ekonomicheskaya Akademiya, Kishinev, 154 p.

4. Kubyshyna, N.S. (2010) "Metodyka rozrobky stratehichnoho naboru tovariv na promyslovomu rynku", Ekonomichnyi visnyk NTU "KPI", vol.7, pp. 171 – 178.

5. Krainiuchenko, O.F., Seshchenko, I. M. (2011) "Metodychni pidkhody shchodo otsiniuvannia parametriv tovarnoi nomenklatury ta asortymentu produktsii", Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini: Zb. naukovykh prats, Kyiv, Naukovo-doslidnyi ekonomichnyi instytut, vol. 7/8, pp. 72 – 74.

6. Ahieiev, Ye.Ia., Kucher, I.I. (2013) Marketynh metalurhiinykh pidpriemstv [Komplekt]: navchalnyi posibnyk, Lviv, "Novyi svit – 2000", 272 p.

Somova L.I.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics and Entrepreneurship
named after T.G. Ben`
National metallurgical academy of Ukraine

Pysmenna O.O.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Economics and Entrepreneurship
named after T.G. Ben`
National metallurgical academy of Ukraine

Volkova K.B.

magister of the department of economics and entrepreneurship
named after T.G. Ben`
National metallurgical academy of Ukraine

IMPROVEMENT OF THE ASSORTMENT POLICY OF PIPELINE ENTERPRISES

The article is devoted to the actual problem of justification of using the rank method for improvement of the assortment policy of the pipe sub-sector enterprises.

The specific features of the domestic steel pipe market are considered. It was established that improvement of assortment policy may conform the next factors:

the constant changes in the level of competitiveness of certain types and sizes of pipes, the intensification of competition in the domestic and world market of steel pipes; the steady increase of energy prices; the existing surplus of production capacity; the global economic crisis and the subsequent recession; rapid increase in pipe production in developing countries (especially China); the multidimensional nature of production, which has up to several hundred standard sizes, and the availability of the technical capability of producing any pipes and geometric sizes. This factors make enterprises to adjust the qualitative and quantitative structure of the production.

On the basis of the generalization of the existing methodological base for formation and improvement of the assortment policy of the enterprises, it was established that the best method, which in the current conditions allows to take into account the specific features of the domestic market of steel pipes, while not having the defects and limitations in use which are inherent in many other methods is a rank analysis method. It allows to form a basic pipe assortment according to the profiles of the target markets and establish the rating of all types and sizes of the products included. Using rank method enterprise can rank the assortment positions according to the chosen economic characteristics, determine the set of possible variants and choose the most effective of them.

The rank analysis method allows to quantify the rationality of the structure of the existing variety of enterprise products by correlation between production ranks and profitability of individual positions. Also this method allows to work out the factors influencing the rationality of the structure of the assortment; to make decisions aimed at improving the actual structure of the assortment by constructing the matrix "volume of production – profitability of pipes"; to carry out a rank analysis of the different samples of assortment and compare the results of the analysis with actual product variety.

Approbation of the above-mentioned method in the conditions of one of the pipe factories of the corporation "INTERPIPE" demonstrates its efficiency providing the adjustment of the pipe assortment, improvement of its parameters to perform the economic and financial increase of the enterprise.

ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА З ВИКОРИСТАННЯМ МЕТОДУ «ДЕЛФІ»

DETERMINATION OF THE EFFICIENCY OF MANAGEMENT OF THE INVESTMENT ACTIVITY OF THE ENTERPRISE WITH USING THE DELPHI'S METHOD

У статті обґрунтовано важливість формування системи прийняття управлінського рішення за допомогою використання методу «Делфі». Наведено систему показників, які характеризують ефективність управління інвестиційною діяльністю, охоплюючи фінансові, ресурсні та інвестиційні показники. Застосування методу «Делфі» дало змогу підготувати обґрунтовану базу для визначення напрямів і планування змін на базі даних досліджуваного підприємства. Запропоновано заходи для підвищення інвестиційної привабливості на досліджуваному підприємстві.

Ключові слова: інвестиції, управління, інвестиційна діяльність, експертна оцінка, метод «Делфі».

В статье рассмотрена важность эффективности управления инвестиционной деятельностью предприятия. Предложено использование метода «Делфи» для отбора показателей, характеризующих уровень эффективности управления инвестиционной деятельностью. В ходе исследования выявлены тенденции применения метода при определении эффективности управления инвестиционной деятельностью предприятия. Оценена эффективность

управления инвестиционной деятельностью предприятия по методу «Дельфи» на примере ООО «ДнепрАзот». На основе проведенной оценки определены ключевые факторы повышения эффективности управления инвестиционной деятельностью исследованного предприятия.

Ключевые слова: инвестиции, управление, инвестиционная деятельность, экспертная оценка, метод «Дельфи».

The article considers the importance of effective management of investment activity of the enterprise. The use of the Delphi's method for the selection of indicators that characterize the level of efficiency of management of investment activity is proposed. In the course of the study, trends in the application of the method in determining the effectiveness of management of investment activities of the enterprise were identified. The efficiency of management of investment activity of the enterprise according to Delphi's method is estimated on the example of PJSC "DniproAzot". The key factors for improving the efficiency of investment activity management of the investigated enterprise are determined on the basis of the conducted evaluation.

Key words: investment, management, investment activity, expert evaluation, Delphi's method.

УДК 336.671:65.011

Стеблюк Н.Ф.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування Дніпровський державний технічний університет

Опаренко В.В.

студентка Дніпровський державний технічний університет

Постановка проблеми. Успішний розвиток підприємства, вдосконалення виробництва та підвищення показників його діяльності безпосередньо пов'язані з інвестиційною діяльністю. Оскільки кожне підприємство зацікавлене в підвищенні рівня інвестиційної привабливості, адже кожен суб'єкт господарювання прагне розвивати своє виробництво, підвищувати конкурентоспроможність, освоювати нові ринки, важливо слідкувати за тим, наскільки ефективно здійснюється управління інвестиційною діяльністю на ньому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми інвестування знаходяться у центрі уваги багатьох дослідників. Вагомий внесок у вирішення проблем управління інвестиційною діяльністю зробили зарубіжні (Дж. Кейнс, У. Шарп, А. Маршалл, Й. Шумпетер, І. Ансофф та ін.) та вітчизняні (І.О. Бланк, М.І. Крупка, А.А. Пересада, Т. Майорова, О. Вовчак, В.П. Савчук та ін.) вчені. Завдяки зусиллям вітчизняних науковців складено вичерпний перелік основних чинників, які визначають поточний рівень інвестиційного потенціалу підприємств, розроблено показники оцінювання його складників та запропоновано дієві методи формування та реалізації цього потенціалу.

Незважаючи на досить значну кількість публікацій, присвячених цій темі, існує певна невизначеність щодо теоретичного апарату, методів формування та управління інвестиційною діяльністю підприємства. Потребує подальшого розроблення відповідний методичний інструментарій, який дасть змогу надати об'єктивну оцінку ефективності рівня управління інвестиційною діяльністю підприємства.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування теоретичних положень, методичних та практичних аспектів щодо оцінювання рівня ефективності системи управління інвестиційною діяльністю підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні інвестиційна привабливість підприємства відіграє вагому та надзвичайно важливу роль в активізації інвестиційних процесів. Залучення інвестицій є необхідним процесом для відродження та досягнення конкурентоспроможності підприємства. Ефективна діяльність будь-якого підприємства неможлива без налагодженої системи управління. Саме завдяки ефективному управлінню інвестиційною діяльністю підприємство є стабільним та ліквідним, тобто отримує

прибуток, при цьому покриваючи всі свої видатки. Одним із важливих моментів ефективної діяльності організації є те, що потенційних інвесторів необхідно переконати в доцільності вкладень за допомогою конкретних показників, які розраховуються в процесі здійснення її оцінки, тому варто виокремити показники, які якнайповніше характеризують результати інвестиційної діяльності, для чого проводиться експертне опитування. Одним із найбільш розповсюджених методів проведення експертного опитування є метод «Делфі». Він є багатотуровим анонімним опитуванням експертів, в основі оцінок якого лежать глибокі знання спеціалістів, уміння узагальнити свій і чужий досвід практичної діяльності в певній галузі знань [1].

Формування системи прийняття управлінського рішення за допомогою використання методу «Делфі» для відбору показників, які визначають ефективність управління інвестиційною діяльністю, можна навести у вигляді послідовності (рис. 1).

Дослідження наукових праць І.О. Бланка [3], А.Ф. Гойко [4], Н.А. Корнєєва [5], Т.В. Майорова [6] дало можливість сформулювати дві системи показників: тих, що визначають рівень управління інвестиційною діяльністю та комплексно характеризують діяльність підприємства, і показників, які характеризують ефективність управління окремими інвестиційними проектами. Сформована система показників характеризує ефективність управління

інвестиційною діяльністю, охоплюючи фінансові, ресурсні та інвестиційні показники (табл. 1).

За допомогою анкетування, опитувального листа або таблиці здійснюється збір необхідної інформації. Метод «Делфі» передбачає оцінку експертом відносної важливості показників, як правило, за 100-бальною системою. Експерт дає 100 балів показнику, який вважає найважливішим, 0 балів – показнику, який не характеризує досліджуваний процес. В інтервалі 0–100 балів експерт може дати однакову кількість балів двом або більше показникам, якщо він вважає їх рівнозначними.

Усі бальні оцінки експертів розміщують в окремій таблиці (матриці), на підставі якої формується матриця рангів. Ранг, рівний одиниці, присвоюється найбільш важливому показнику; ранг із максимальним числом n – найменш важливому показнику. Якщо експерт дає однакову кількість балів декільком показникам, то їм присвоюються стандартизовані ранги – як частка від ділення суми місць, що зайняті показниками з однаковими рангами, на загальну кількість таких альтернатив.

Для оцінки відносної важливості показників, що містяться в опитувальній анкеті, розраховується система статистичних показників.

Середній ранг для кожного показника \bar{S}_j визначається за формулою (1):

$$\bar{S}_j = \frac{\sum_{i=1}^m R_{ij}}{m}, \quad (1)$$



Рис. 1. Послідовність прийняття рішень на основі використання методу «Делфі» для відбору показників, які визначають ефективність управління інвестиційною діяльністю

Джерело: складено за [2]

Показники, які визначають рівень управління інвестиційною діяльністю

Показник	Економічний зміст
1.Грошовий потік	Різниця між грошовими надходженнями і витратами підприємства
2.Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	Сума коштів, отриманих підприємством у результаті реалізації продукції від основної діяльності без податків
3. Чистий прибуток	Кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства за рік
4.Рентабельність підприємства	Кількість одиниць чистого прибутку, отриманого підприємством від використання одиниці майна
5.Рентабельність основних засобів	Обсяг чистого прибутку за одиницю використаних основних засобів
6.Рентабельність залученого капіталу	Обсяг чистого прибутку за одиницю залученого капіталу, використаного підприємством
7.Рентабельність реалізації продукції	Обсяг прибутку від реалізації продукції за одиницю отриманого чистого доходу від реалізації
8. Коефіцієнт покриття	Кількість одиниць оборотних активів на одиницю поточних зобов'язань підприємства
9.Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	Частка залученого капіталу в загальній вартості капіталу, що знаходиться в розпорядженні підприємства
10.Коефіцієнт концентрації власного капіталу	Частка власного капіталу в загальній вартості усього капіталу, що знаходиться в розпорядженні підприємства
11.Вартість основних засобів	Залишкова вартість основних засобів, що знаходяться на балансі підприємства на кінець року
12.Коефіцієнт зносу основних засобів	Частка зношених основних засобів у їх загальній вартості
13.Коефіцієнт оновлення основних засобів	Частка основних засобів, що надійшла за рік, у їх загальній вартості
14.Фондовіддача	Обсяг чистого доходу, отриманого з одиниці використаних основних засобів
15.Фондомісткість	Вартість основних засобів, необхідних для отримання одиниці чистого доходу
16. Коефіцієнт Альтмана	Показник, що характеризує ймовірність банкрутства

Джерело: складено за [2]

де R_{ij} – ранг, призначений i -м експертом j -му показнику;

j – порядковий номер показника;

n – загальна кількість аналізованих показників;

i – порядковий номер експерта;

m – можливі номери експертів/кількість експертів, які брали участь у колективній експертній оцінці.

Середня величина в балах μ_j для j -го показника визначається за формулою (2):

$$\mu_j = \frac{\sum_{i=1}^m C_{ij}}{m_j}, \quad (2)$$

де C_{ij} – оцінка відносної ваги (в балах), наданих i -м експертом j -му показнику;

m_j – кількість експертів, які оцінили j -й показник (показник вважається оціненим, якщо надана кількість балів більше нуля).

Частота максимумально можливих оцінок для j -го показника K_j^{100} становить:

$$K_j^{100} = \frac{m_j^{100}}{m_j}, \quad (3)$$

де m_j^{100} – кількість максимумально можливих оцінок (100 балів).

Коефіцієнт активності експертів для j -го показника $K_{ав.j}$ визначається за формулою (4):

$$K_{ав.j} = \frac{m_j}{m} \quad (4)$$

Середня вага j -го показника \bar{W}_j розраховується за формулою (5):

$$\bar{W}_j = \frac{\sum_{i=1}^m W_{ij}}{\sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^m W_{ij}}, \quad (5)$$

$$W_{ij} = \frac{C_{ij}}{\sum_{j=1}^n C_{ij}} \quad (6)$$

У зв'язку з тим, що оцінки, виставлені кожним експертом певним показникам, відрізняються, доцільно обчислити розмах оцінок, використовуючи для цього залежність:

$$L_j = C_{jmax} - C_{jmin}, \quad (7)$$

де L_j – розмах оцінок у балах, наданих j -му показнику;

C_{jmax} , C_{jmin} – відповідно максимумальна і мінімальна оцінки в балах, надана j -му показнику.

Для оцінки узагальненої міри узгодженості думок експертів щодо всіх досліджуваних показників застосовується коефіцієнт конкордації:

$$K_{кон} = \frac{\sum_{j=1}^n d_j^2}{\frac{1}{12} \left[m^2 \times (n^3 - n) - m \sum_{i=1}^m T_i \right]}, \quad (8)$$

Таблиця 2

Результати розрахунків коефіцієнта конкордації за критерієм Пірсона

Виключається експерт	Значення	
	коефіцієнта конкордації, $K_{\text{кон}}$	істотності коефіцієнта конкордації χ_p^2
0	0,612	215,02
1	0,637	205,72
2	0,627	202,47
3	0,628	202,98
4	0,646	208,60
5	0,626	202,31
6	0,630	203,49
7	0,630	203,55
8	0,628	202,78
9	0,643	207,57
10	0,626	202,31
11	0,633	204,49
12	0,646	208,71
13	0,629	203,28
14	0,625	201,71
15	0,628	202,93
16	0,643	207,75
17	0,652	210,63
18	0,629	203,10
19	0,635	205,21
20	0,627	202,43

d_j – різниця між сумою рангів за j -м показником і загальною середньою сумою, визначається за формулою (9):

$$d_j = S_j - \frac{\sum_{j=1}^n S_j}{n}, \quad (9)$$

де S_j – сума рангів, наданих j -му напряму, яка визначається за формулою (10):

$$S_j = \sum_{i=1}^m R_{ij}, \quad (10)$$

де $\frac{\sum_{j=1}^n S_j}{n}$ – середня арифметична суми рангів усіх n показників;

T_i – допоміжний показник, що визначається за формулою (11):

$$T_i = \sum_{l=1}^L (t_{l,i}^3 - t_{l,i}), \quad (11)$$

де $t_{l,i}$ – кількість зв'язаних рангів у кожній групі;

l – поточний номер групи однакових рангів;

L – кількість груп однакових рангів.

Ступінь узгодженості вважається прийнятною, якщо коефіцієнт конкордації більше 0,5. Статистична істотність коефіцієнта конкордації перевіряється за критерієм Пірсона, який визначається за формулою (12):

$$\chi_p^2 = \frac{\sum_{j=1}^n d_j^2}{\frac{1}{12} \left[m \times n(n+1) - \frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^m T_i \right]} \quad (12)$$

Розрахункове значення критерія Пірсона зіставляється з табличним критерієм Пірсона для $(n - 1)$ степенів свободи та довірчої ймовірності $p = 0,95$, тобто допускається похибка з ймовірністю 95%. Якщо розраховане значення перевищує табличне, то коефіцієнт конкордації вважається значущим.

Експертні опитування за кожною системою показників були проведені у три тури. Після кожного туру результати обробки даних направлялися кожному експерту для ознайомлення з думками колег. Так, після першого туру опитування коефіцієнт конкордації становить 0,328, а після другого – 0,415.

У табл. 2 наведено результати розрахунків коефіцієнта конкордації та його оцінка за критерієм Пірсона за даними третього туру опитування з урахуванням позицій усіх експертів та умов послідовного вилучення одного з експертів. При цьому табличне значення критерію $\chi_{T,0.95}^2 = 30,14$.

Прийнятна ступінь узгодженості думок експертів дає змогу вибирати найоптимальніший показник для оцінки управління інвестиційною діяльністю та інвестиційними проектами, базуючись на розрахованих статистичних характеристиках за формулами (5)–(11). Результати розрахунків наведено в табл. 3.

Найкращим вважається показник, який отримує найбільший середній бал, найбільшу середню

вагу і, відповідно, найменше значення середнього рангу та визначає розвиток підприємства, кінцевий результат його господарської діяльності. Серед показників, які характеризують рівень управління інвестиційною діяльністю, такими є грошовий потік, чистий прибуток та рентабельність підприємства.

Чистий прибуток завжди є об'єктом уваги потенційних інвесторів, оскільки характеризує здатність підприємства оптимізувати свої доходи та витрати та є своєрідним індикатором наявності на підприємстві ефективної стратегії розвитку.

Висока увага важливості показників, які характеризують співвідношення власного та залученого капіталу, пояснюється тим, що залучення капіталу дає змогу максимізувати рівень прибутковості підприємства, проте призводить до суттєвого зниження рівня фінансової стійкості, а іноді й до неплатоспроможності підприємства та банкрутства.

Водночас експерти не приділили увагу таким показникам, як коефіцієнт оновлення основних засобів, фондівіддача та фондоємність, що спричинене загальним незадовільним станом основних засобів у цілому. Невисоко оцінили експерти коефіцієнт покриття та ймовірність банкрутства за коефіцієнтом Альтмана.

У табл. 4 наведено ранжування показників, які характеризують ефективність управління інвес-

Статистична оцінка результатів коефіцієнтів порівняльної важливості показників управління інвестиційною діяльністю

Показник	Статистичні коефіцієнти					
	Середнє значення в балах, μ_j	Середній ранг, S_j	Частота максимально можливих оцінок, K_j^{100}	Коефіцієнт активності експертів, $K_{ав. j}$	Середня вага показника W_j	Розмах оцінок, L_j
1	2	3	4	5	6	7
1.Грошовий потік	96,50	2,925	0,70	1,00	0,081	30,0
2.Чистий дохід від реалізації продукції	65,50	9,1	0,05	1,00	0,055	50,0
3.Чистий прибуток	83,00	4,975	0,40	1,00	0,072	50,0
4.Рентабельність підприємства	70,50	8,275	0,00	1,00	0,061	40,0
5.Рентабельність основних засобів	87,00	3,675	0,25	1,00	0,077	40,0
6.Рентабельність залученого капіталу	77,00	5,9	0,10	1,00	0,68	50,0
7.Рентабельність реалізації продукції	61,00	10,85	0,00	1,00	0,052	40,0
8.Коефіцієнт покриття	66,50	8,65	0,00	1,00	0,058	30,0
9.Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	67,50	8,775	0,00	1,00	0,058	40,0
10.Коефіцієнт концентрації власного капіталу	56,00	11,725	0,00	1,00	0,049	30,0
11.Вартість основних засобів	67,00	8,525	0,00	1,00	0,058	40,0
12.Коефіцієнт зносу основних засобів	74,00	6,7	0,00	1,00	0,065	40,0
13.Коефіцієнт оновлення основних засобів	64,00	9,325	0,05	1,00	0,056	50,0
14.Фондовіддача	66,25	9,2	0,05	1,00	0,057	50,0
15.Фондомісткість	36,50	16,775	0,00	1,00	0,031	30,0
16.Коефіцієнт Альтмана	31,00	17,025	0,00	1,00	0,025	40,0

Таблиця 4

Ранжування показників, які характеризують ефективність управління інвестиційною діяльністю за відносною важливістю

Місце показника за відносною важливістю	Місце показника	Середнє значення рангу
1	1. Грошовий потік	2,925
2	3. Чистий прибуток	3,675
3	4. Рентабельність підприємства	4,975
4	10. Коефіцієнт концентрації власного капіталу	5,9
5	2. Виручка (дохід) від реалізації продукції	6,7
6	9. Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	8,275
7	6. Рентабельність залученого капіталу	8,525
8	7. Рентабельність реалізації продукції	8,650
9	12. Коефіцієнт зносу основних засобів	8,775
10	11. Вартість основних засобів	9,1
11	5. Рентабельність основних засобів	9,2
12	8. Коефіцієнт покриття	9,325
13	16. Коефіцієнт Альтмана	10,85
14	15. Фондомісткість	11,725
15	13. Коефіцієнт оновлення основних засобів	12,325
16	14. Фондовіддача	16,275

Таблиця 5

Оцінка ефективності управління інвестиційною діяльністю ПАТ «ДніпроАзот»

Показник	Нормативне значення (динаміка)	Роки	Значення
1	2	3	4
Чистий прибуток	Додатний, зростання	2015	108849
		2016	50551
		2017	533185
		бал	1
Грошовий потік	Зростання	2015	-134397
		2016	42961
		2017	88322
		бал	2
Рентабельність підприємства	Додатний, зростання	2015	1,13
		2016	1,32
		2017	1,39
		бал	2
Коефіцієнт концентрації власного капіталу	Більше 0,5	2015	0,30
		2016	0,24
		2017	0,37
		бал	0
Виручка від реалізації продукції	Зростання	2015	5616857
		2016	5245343
		2017	7303169
		бал	2
Коефіцієнт концентрації залученого капіталу	Менше 0,5	2015	0,70
		2016	0,76
		2017	0,63
		бал	2
Рентабельність залученого капіталу	Зростання	2015	0,05
		2016	0,02
		2017	0,21
		бал	1
Рентабельність реалізації продукції	Додатний, зростання	2015	0,02
		2016	0,01
		2017	0,07
		бал	1
Коефіцієнт зносу основних засобів	Менше 50%	2015	74%
		2016	76%
		2017	77%
		бал	0
Вартість основних засобів	Зростання	2015	737320
		2016	702789
		2017	674967
		бал	0
Загальна кількість балів			11

тиційною діяльністю у міру зниження їх відносної важливості за значенням рангу.

Запропонована методика оцінки рівня ефективності управління інвестиційною діяльністю передбачає:

1. Здійснити аналіз стану управління інвестиційною діяльністю за оцінкою та динамікою таких показників: чистий прибуток; грошовий потік; рентабельність підприємства; коефіцієнт концентрації власного капіталу; виручка від реалізації продукції;

коєфіцієнт концентрації залученого капіталу; рентабельність залученого капіталу; рентабельність реалізації продукції; коефіцієнт зносу основних засобів; вартість основних засобів.

2. Здійснити порівняння розрахованих показників із нормативними значеннями, визначаючи динаміку їх зміни та відповідність нормативному значенню.

3. Провести оцінку відповідності чи невідповідності отриманих значень показників виставляю-

ням двох балів у разі повної відповідності, одного балу – у разі часткового відхилення та нуля – у разі повного відхилення від нормативного значення.

4. На основі комплексного аналізу зробити висновок про ефективність управління інвестиційною діяльністю, зважаючи на таку шкалу:

20–14 – ефективне управління;

13–7 – недостатньо ефективне управління;

6–0 – неефективне управління.

Визначимо ефективність управління інвестиційною діяльністю на досліджуваному підприємстві ПАТ «ДніпроАзот» (табл. 5), ураховуючи значення даних та нормативні значення показників. ПАТ «ДніпроАзот» є єдиним підприємством в Україні з виробництва рідкого хлору, який застосовується для стерилізації питної води й очищення стічних вод. Підприємство є провідним постачальником мінеральних добрив (аміаку, карбаміду та аміачної води), продуктів базової хімії (їдкого натру і синтетичної соляної кислоти), гіпохлориту натрію, товарів народного споживання. Продукція користується попитом у сільському господарстві, хімічній, енергетичній галузях, у чорній і кольоровій металургії, машинобудуванні, під час водопідготовки та в інших галузях народного господарства [7].

З табл. 5 видно, що управління інвестиційною діяльністю на досліджуваному підприємстві здійснюється недостатньо ефективно, оскільки загальна кількість балів становить 11.

Тому на досліджуваному підприємстві необхідно підвищувати ефективність використання майна, звернути увагу на співвідношення власних та залучених коштів, уживати заходів із впровадження енергозберігаючих технологій, які дадуть змогу знижувати величину витрат та підвищувати рівень прибутку.

Крім того, для більшого зацікавлення потенційних інвесторів варто більше уваги приділяти питанню формування власних інвестиційних проєктів, особливо пов'язаних із впровадженням інновацій, що дасть змогу швидше отримати інвестиційні ресурси. У зв'язку із цим підприємству варто активніше підкреслювати свої інвестиційні потреби та інформацію щодо інвестиційних проєктів на інвестиційних порталах регіону, а також власному Інтернет-сайті.

Висновки з проведеного дослідження. Результати здійсненого аналізу інвестиційної привабливості підприємства за допомогою метода «Делфі» на базі фінансових показників та коефіцієнтів дають об'єктивну оцінку ефективності рівня управління інвестиційною діяльністю підприємства.

Маючи внутрішній інвестиційний потенціал, досліджуване підприємство може змінити результати своєї виробничо-фінансової діяльності і вирі-

шувати проблеми подальшого розвитку, тобто забезпечувати в перспективі стабільність фінансового стану та істотно підвищувати результативність свого функціонування на вітчизняному ринку.

Запропоновано конкретні рекомендації, спрямовані на підвищення рівня інвестиційної привабливості підприємства та поліпшення його фінансових результатів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Грабовецький Б.Є. Теорія і практика прогнозування в управлінні сучасним виробництвом: монографія. Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2002. 264 с.
2. Войнаренко М.П., Єпіфанова І.Ю. Управління інвестиційною діяльністю промислових підприємств: монографія. Вінниця: ВНТУ, 2011. 188 с.
3. Бланк І.А. Основы инвестиционного менеджмента: в 2-х т.; 3-е изд. М.: ОМЕГА-Л, 2008. 448 с.
4. Гойко А.Ф. Методи оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні напрями їх реалізації. К.: ВІРА-Р, 1999. 320 с.
5. Коренева Н.А. Методичні підходи до побудови комплексної інтегральної оцінки інвестиційної привабливості. Актуальні проблеми економіки. 2007. № 2(68). С. 106–111.
6. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: підруч. для студ. вищ. навч. закл. К.: Центр учбової літератури, 2009. 472 с.
7. Завод «ДнепрАзот». URL: <http://www.azot.com.ua/ru/>

REFERENCES:

1. Hrabovetskyi B. Y. (2002) Teoriia i praktyka prohnozuvannia v upravlinni suchasnym vyrobnytstvom [The theory and practice of forecasting in the management of modern production]. Vinnytsia : UNIVERSUM-Vinnytsia, 264 p. (in Ukrainian)
2. Voinarenko M. P. (2011) Upravlinnia investytsiinoiu diialnistiu promyslovykh pidpriemstv [Management of investment activity of industrial enterprises]. – Vinnytsia : VNTU, 188 p. (in Ukrainian)
3. Blank Y. A. (2008) Osnovy ynvestytsyonnoho menezhmenta [Fundamentals of Investment Management]. Moscow : OMEGA-L, 448 p. (in Russian)
4. Hoiko A. F. (1999) Metody otsinky efektyvnosti investytsii ta priorytetni napriamy yikh realizatsii [Methods of estimation of investment efficiency and priority directions of their realization]. Kiev : VIRA-R, 320 p. (in Ukrainian)
5. Korenieva N. A. (2007) Metodichni pidkhody do pobudovy kompleksnoi intehralnoi otsinky investytsiinoi pryvablyvosti [Methodical approaches to building a comprehensive integrated assessment of investment attractiveness]. pp. 106–111. (in Ukrainian)
6. Maiorova T. V. (2009) Investytsiina diialnist [Investment activity]. – Kiev: Tsentr uchbovoi literatury, 472 p. (in Ukrainian)
7. Zavod DneproAzot [Plant DniproAzot]. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.azot.com.ua/ru/>

Stebliuk N.F.Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Management Organizations
and Administration Dnipro State Technical University**Оparenko V.V.**

Student Dnipro State Technical University

**DETERMINATION OF THE EFFICIENCY OF MANAGEMENT OF THE INVESTMENT ACTIVITY
OF THE ENTERPRISE WITH USING THE DELPHI'S METHOD**

Research of investment problems has always been in the focus of economic science. Investments determine the process of economic growth in general. They are the most important source of structural shifts in the enterprise, providing technical progress, improving the quality of economic activity. In order for the company to develop, strengthen its competitiveness, master new markets, it should increase its level of investment attractiveness. Investments are the most important condition for solving many strategic and current tasks of development and ensuring the effective activity of the enterprise. Therefore, management of investment activity of enterprises is relevant at present.

In order to analyze the results of the effectiveness of management of investment activity as much as possible, the multi-level anonymous poll of experts – the Delphi's method is used. With its help it is possible to determine how effectively the management of investment activity in an enterprise is carried out, after which, to make a decision on raising its level. To do this, you first need to form a system of indicators that characterize the effectiveness of management of investment activities, to select experts who will act as experts. After the selection of experts, it is necessary to conduct an expert survey on the formed group of indicators and to perform ranking of the indicators for importance. On the basis of the obtained results, Delphi's method helps to determine the most important indicators and assess the effectiveness of management of investment activities and then make decisions on its improvement.

In our work we have estimated the effectiveness of investment activity management on the example of PJSC "DniproAzot", which operates in the chemical industry, whose products are in demand in rural economy, chemical and energy industries, in metallurgy, machine building, in water treatment and in other sectors of the national farms. An analysis of the state of investment activity management in dynamics was conducted on the basis of the Delphi's method, a comparison of calculated indicators with reference values was made and the effectiveness of management of investment activity was determined. The obtained results of the research showed that management of investment activity at this enterprise is not carried out effectively. It has also been determined which indicators need to pay attention to in order to improve the efficiency of management of investment activities. Prospects for further research are to develop and improve the management of investment activities of the enterprise.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ БЮДЖЕТУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ THEORETICAL FOUNDATIONS OF ENTERPRISE BUDGETING

УДК 336.14

Ткаченко Є.Ю.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської
справи та страхування
Запорізька державна інженерна
академія

Фатюха В.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри фінансів, банківської
справи та страхування
Запорізька державна інженерна
академія

У статті досліджено сучасні підходи до визначення сутності бюджетування на підприємстві. Проаналізовано основні особливості бюджетування. Розглянуто види бюджетів та напрями їх використання. Окреслено складники етапів процесу бюджетування на підприємстві. Визначено основні проблеми, які ускладнюють процес бюджетування.

Ключові слова: бюджет, бюджетування, підприємство, фіксований бюджет, гнучкий бюджет, етапи, проблеми.

В статье исследованы современные подходы к определению сущности бюджетирования на предприятии. Проанализированы основные особенности бюджетирования. Рассмотрены виды бюджетов и направления их применения. Определены составля-

ющие этапов процесса бюджетирования на предприятии. Определены основные проблемы, которые затрудняют процесс бюджетирования.

Ключевые слова: бюджет, бюджетирование, предприятие, фиксированный бюджет, гибкий бюджет, этапы, проблемы.

The article describes research of the modern approaches to the definition of the budgeting essence at the enterprise. The main features of budgeting at the enterprise are analyzed. The budget types and directions of their use are considered. The components of the budgeting process stages at the enterprise are outlined. The main problems complicating the budgeting process are determined.

Key words: budget, budgeting, enterprise, fixed budget, flexible budget, stages, problems.

Постановка проблеми. На діяльність сучасного підприємства впливає багато різноманітних чинників зовнішнього та внутрішнього середовища. Негативний вплив цих чинників потребує від підприємства здатності вчасно реагувати на негативні та позитивні зміни. Фінансовий механізм підприємства включає в себе багато різних інструментів та технологій, які дають змогу підприємству перебудувати свою роботу з урахуванням змін. Одним з основних інструментів є метод бюджетування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання сутності та складників бюджетування розглядаються у наукових працях вітчизняних і зарубіжних учених, таких як: С. Білобловський [1], В. Гамаюнов [2], Р. Дафт [3], А. Кармінський [4], Т. Карпов [5], Т. Сизова [2], В. Семенов [6], О. Терещенко [7; 8], А. Харко [9], В. Хруцький [2], В. Царьов [10] та ін.

Постановка завдання. Мета статті – провести аналіз сутності бюджетування та особливостей його використання на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. У науковій літературі існує багато підходів до визначення сутності процесу бюджетування.

Так, Р. Драфт затверджує, що бюджет – це план кожного підприємства, який характеризує його кількісний бік діяльності [3, с. 636].

А.Ю. Харко зазначає, що бюджет являє собою плановий документ, який відображає у вартісних показниках майбутні господарські операції та фінансові результати, пов'язані з їх реалізацією [9, с. 87].

В.М. Семенов підкреслює, що сутність бюджетного методу планування та управління підприємством проявляється у балансуванні доходів і видатків [6, с. 234].

І.В. Сергєєв, А.В. Шипіцин визначають бюджетування як короткострокове планування витрат підрозділів [11, с. 234].

Р.С. Квасницька та С.О. Джерелейко розуміють під бюджетуванням процес розроблення, виконання, контролю та аналізу фінансового плану, який охоплює всі боки діяльності господарської структури, що дає змогу зіставити витрати й отримані результати на наступний період [12, с. 31].

С. Білобловський вважає, що бюджетування – це технологія фінансового планування, обліку, контролю доходів і витрат, одержуваних від бізнесу на всіх рівнях керування, що дає змогу аналізувати прогнозовані й отримані фінансові показники [1, с. 22].

Н.Г. Чепуренко під бюджетуванням розуміє стандартизований процес, що базується як на самостійно розроблених підприємством, так і на загальновизначених вимогах і процедурах. Бюджет – це сума коштів, які є в розпорядженні для виконання певних функцій і проведення певних заходів у рамках загальнофірмового планування. Він може складатися у формі заданих показників, яких слід дотримуватися у плановому періоді. Наприклад, для підприємства доводиться бюджет витрат (чи статті витрат), який вони повинні дотримувати. Конкретні джерела покриття витрат при цьому не вказуються [13].

О.П. Крайник називає процес планування майбутньої діяльності його результатів системою бюджетів [14].

А.М. Кармінський наголошує, що бюджетування – це складання бюджету в межах формального процесу планування [4, с. 147].

Всі сучасні трактування поняття бюджетування можна розподілити на чотири підходи:

1. Перший підхід: бюджетування розглядають як процес розроблення, формування, складання бюджетів на підприємстві.

2. Другий підхід: бюджетування розглядають як технологію планування, обліку та контролю грошей і фінансових результатів.

3. Третій підхід: бюджетування – це процес, який допомагає управлінцям на основі створених бюджетів приймати своєчасні управлінські рішення.

4. Четвертий підхід: бюджетування – це планування діяльності підприємства шляхом розроблення системи взаємопов'язаних бюджетів, які покликані забезпечити стійкий фінансовий стан і поступальний розвиток підприємства.

Різноманітність підходів до визначення сутності процесу бюджетування дає можливість виокремити основні риси бюджетування як інструмента фінансового механізму підприємства:

1. Бюджетування – це форма короткострокового планування діяльності підприємства.

2. Основним документом, який формується в процесі бюджетування, є зведений бюджет підприємства, що базується на різних бюджетах підприємства. Зведений бюджет складається на основі операційних та фінансових бюджетів. В операційних бюджетах відображаються витрати та доходи, які впливають на формування прибутку. До операційних бюджетів належать: бюджет продажів; бюджет виробництва; бюджет прямих матеріальних затрат; бюджет прямих затрат на оплату праці; бюджет виробничих накладних затрат; бюджет запасів на кінець звітного періоду; бюджет виробничої собівартості готової продукції; бюджет собівартості реалізованої продукції; бюджет витрат на збут; бюджет адміністративних витрат; бюджет прибутку.

Фінансовий бюджет – це план, де відображаються джерела фінансування діяльності підприємства і напрями їх використання. Фінансовий бюджет включає у себе бюджети капітальних витрат і грошових коштів організації та підготовлені на їх основі разом із прогнозним звітом про прибутки і збитки прогнозні бухгалтерський баланс і звіт про фінансовий стан.

3. Бюджетування на підприємстві здійснюється у певній послідовності, яка залежить від внутрішньої структури підприємства та особливостей діяльності. Послідовність розроблення бюджетів підприємства – це порядок взаємозв'язку всіх видів бюджетів, що використовуються на підприємстві. Послідовність розроблення бюджетів повинна узгодити між собою бюджети на всіх рівнях управління.

Бюджетування здійснюється на основі таких принципів, як:

– принцип повноти, який полягає у тому, що розроблення бюджету має охоплювати всі боки діяльності та всі підрозділи підприємства;

– принцип обґрунтованості та реальності, який виходить із необхідності пріоритету реалізації продукції над її виробництвом та врахуванням обмеженості ресурсів, які є в розпорядженні підприємства;

– принцип інтегрованості, що зумовлюється потребами тісного взаємозв'язку (як горизонтально, так і вертикально) між різними видами і рівнями бюджетів;

– принцип гнучкості, який допускає під час розроблення й виконання бюджетів можливість їх коригування за зміни внутрішніх чи зовнішніх умов діяльності підприємства;

– принцип економічності, який полягає у тому, що витрати на бюджетування повинні раціонально співвідноситися з отриманими результатами [8].

Існують два підходи до формування бюджетів:

– статичний підхід: у результаті здійснюється формування фіксованих бюджетів;

– динамічний підхід: у результаті здійснюється формування гнучких бюджетів.

Статичні (фіксовані) бюджети формуються на основі незмінних початкових сум та не передбачать зміни в показниках.

Динамічні (гнучкі) бюджети на відміну від статичних є змінними, тобто піддаються коригуванню на наступні періоди, враховуючи можливі зміни у факторах витрат чи доходів. Для гнучкого бюджету необхідною умовою є обов'язкове знання поведінки витрат (доходів) як функції фактора.

Фіксовані бюджети використовують передусім для центрів частково регульованих затрат, а також для інших видів центрів відповідальності.

Для складання фіксованих бюджетів можуть використовувати різні технології розрахунків. Виділяють такі види фіксованих бюджетів:

– бюджети «від досягнутого» (складають на основі статистичної інформації минулих періодів з урахуванням можливих змін умов діяльності підприємства, наприклад загальногосподарські витрати). Такі бюджети отримали назву «прирістні бюджети»;

– бюджети з розрахунком додаткових варіантів. Вони відрізняються від звичайних прирістних бюджетів аналізом різних варіантів;

– бюджети «з нуля» (розробляють виходячи з припущення про те, що для даного підрозділу або напряму діяльності бюджет складається вперше). Це найбільш складана форма фіксованого бюджету, тому що всі показники розраховують без урахування «історії» підприємства. Але такі бюджети є найбільш вірними.

Гнучкий бюджет показує розміри витрат і результатів для різних обсягів діяльності певного підрозділу підприємства. Залежно від обсягу діяльності змінні й змішані затрати змінюються, а постійні – залишаються незмінними. Тому в гнучких бюджетах указуються ставка змінних затрат на одиницю продукції і приріст змішаних затрат на одиницю приросту обсягу продукції. Цією ставкою є норма, помножена на ціну. Постійні затрати виділяються окремо.

Гнучкий бюджет найкраще підходить для центрів повністю регульованих затрат, а також для центрів виручки, оскільки показує, як керівник, змінюючи обсяг випуску чи реалізації, може вплинути на затрати чи виручку. За принципом гнучкого бюджету планують витрати на основні матеріали, відрядну зарплату тощо.

Класифікація бюджетів підприємства наведена на рис. 1.

У процесі формування бюджетів підприємства можна виділити декілька основних етапів:

Етап 1. Підготовка до формування системи бюджетів підприємства:

1.1. Аналіз наявної на підприємстві системи обліку, планування, аналізу.

1.2. Формування методики складання бюджетів підприємства.

1.3. Розподіл обов'язків, пов'язаних із підготовкою окремих документів, необхідних для складання бюджету між структурними підрозділами й конкретними виконавцями, визначення форматів надаваних документів, термінів їх підготовки.

Етап 2. Складання бюджету підприємства:

2.1. Формулювання короткострокових цілей підприємства.

2.2. Визначення основних обмежувальних чинників.

2.3. Складання бюджетів окремими структурними підрозділами та їх інтеграція у зведений бюджет підприємства.

2.4. Обговорення бюджетів із вищим керівництвом.

2.5. Координація та аналіз обговорених бюджетів.

2.6. Затвердження бюджетів.

Етап 3. Виконання бюджету підприємства.

Етап 4. Корегування бюджетів підприємства:

4.1. Збір інформації, необхідної для аналізу виконання бюджетів підприємства.

4.2. Аналіз фактичних даних та визначення відхилень від планових показників.

4.3 Корегування цілій підприємства, показників плану та методики формування показників.

Процес формування та впровадження бюджетів ускладняється низкою проблем:

1. На стадії формування бюджету:

– висока трудомісткість процесу складання бюджетів і, як наслідок, значна вартість процесу бюджетування;

– відсутність інформації управлінського обліку, необхідної для формування бюджетів підприємства та його структурних підрозділів;

– невдало складені форми бюджетів або їх відсутність;

– відсутність відповідального за забезпечення процесу бюджетування на всіх його стадіях;

– складність збору фактичної інформації у зв'язку з територіальною віддаленістю підрозділів підприємства;

– низька якість інформації, відсутність релевантної інформації.

2. На стадії впровадження бюджету:

– нереальність бюджетів;

– бюджети, складені на підприємстві, не відповідають часу впровадження;

– низький ступень пророблення бюджетів;

– некомплексність бюджетів;

– довготривале узгодження бюджетів;

– неефективність обміну даними між відділами, підприємствами, про-грамними продуктами та ін.

Для забезпечення успішного та ефективного бюджетування керівництву підприємства доцільно забезпечити реалізацію певних заходів:

– модернізацію всієї системи планування на підприємстві;

– вдосконалення методики бюджетування з огляду на внутрішню структуру та особливості діяльності підприємства;

– підвищення кваліфікації персоналу, який задіяний у процесі складання бюджету підприємства;

– формування єдиної системи інформаційної системи, яка дасть змогу забезпечити процес складання бюджетів своєчасною, реальною та достовірною інформацією;

– повна автоматизації процесу бюджетування.

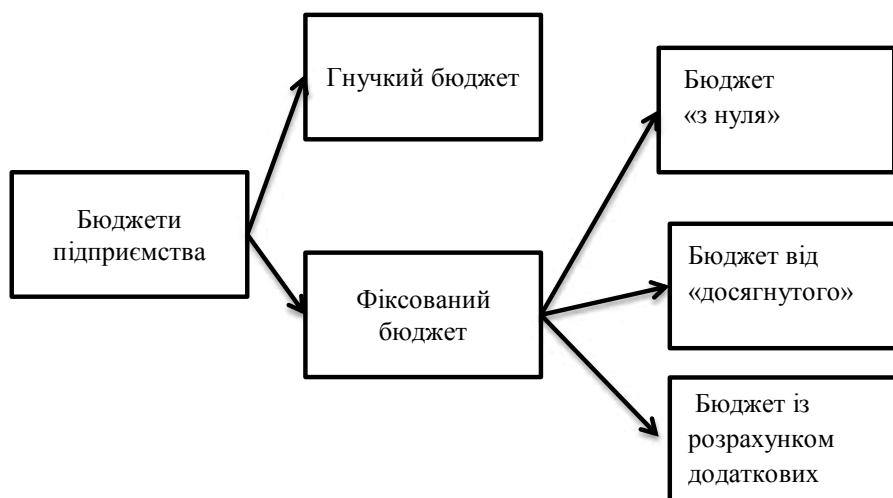


Рис. 1. Класифікація бюджетів підприємства

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, досліджено основні підходи до визначення сутності бюджетування на підприємстві. Всі сучасні тлумачення концепції бюджетування можна розділити на чотири підходи:

– підхід, за якого бюджетування розглядається як процес розвитку та формування бюджету підприємства;

– підхід, за якого бюджетування розглядається як технологія планування, обліку та контролю над грошима та фінансовими результатами;

– підхід, за якого бюджетування розглядається як процес, що допомагає менеджерам своєчасно приймати рішення на основі своїх бюджетів;

– підхід, за якого бюджетування розглядається як внутрішнє планування підприємства шляхом розроблення системи взаємопов'язаних бюджетів, спрямованих на забезпечення стабільної фінансової ситуації та поступового розвитку підприємства.

Різноманітність підходів до визначення сутності бюджетного процесу дала змогу виділити основні особливості бюджетування. У теорії та практиці бюджетування розрізняють два підходи до формування бюджетів: статичний (фіксовані бюджети) та динамічний (гнучкі бюджети).

У сучасних умовах господарювання бюджетування як інструмент фінансового механізму повинно стати більш динамічною, гнучкою системою, яка забезпечить підприємству ефективну діяльність, тому питання бюджетування на підприємстві потребує подальшого вивчення й уточнення з урахуванням потреб сьогодення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білобловський С.В. Складові елементи процесу бюджетування. *Економіка. Фінанси. Право*. 2002. № 8. С. 20–25.
2. Внутрифирменное бюджетирование: настольная книга по постановке финансового планирования / В.Е. Хруцкий, Т.В. Сизова, В.В. Гамаюнов. М.: Финансы и статистика, 2002. 464 с.
3. Дафт Р.Л. Менеджмент. СПб.: Питер, 2002. 829 с.
4. Контроллинг в бизнесе. Методологические и практические основы построения контроллинга в организациях / А.М. Карминский, Н.И. Оленев, А.Г. Примаков, С.Г. Фалько; 2-е изд. М.: Финансы и статистика, 2002. 256 с.
5. Карпов Т.П. Управленческий учет: учебник. М.: ЮНИТИ, 2001. 350 с.
6. Семенов В.М. Экономика предприятия: учебник. М.: Центр экономики и маркетинга, 1998. 312 с.
7. Терещенко О.О. Поняття «контролінг» та «управлінський облік» у теорії і практиці. *Фінанси України*. 2006. № 8. С. 137–146.
8. Терещенко О.О. Теоретичні засади бюджетування на підприємстві. *Фінанси України*. 2002. № 11. С. 17–20.
9. Харко А.Ю. Бюджетування у процесі управління фінансовою діяльністю підприємства. *Фінанси України*. 2001. № 9. С. 82–91.

10. Царев В.В. Внутрифирменное планирование. СПб.: Питер, 2002.

11. Сергеев И.В., Шипицин А.В. Оперативное финансовое планирование на предприятии. М.: Финансы и статистика, 2002.

12. Квасницька Р.С., Джерелейко С.О. Концептуальні підходи до визначення поняття «бюджет підприємства». *Вісник Хмельницького національного університету*. 2010. № 1. Т. 1. С. 30–33.

13. Чепуренко Н.Г. Місце бюджетування в системі фінансового планування. *Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит»*. 2012. № 1. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/Vsnau/2012_1/16Chepurenko.pdf.

14. Крайник О.П., Клепкова З.В. Фінансовий менеджмент. Львів: Львівська політехніка; К.: Дакор, 2000.

REFERENCES:

1. Biloblovsky S.V. Warehouse elements process budget / S.V. Biloblovsky // *Ekonomika. Finnsi. Right*. – 2002. – № 8. – С. 20-25.
2. Khrutsky V.E. Intrafirm budgeting: a reference book on the formulation of financial planning. / V.E. Khrutsky, T.V. Sizova, V.V. Gamayunov – M.: Finaysi and statistics, 2002.– 464с.
3. Daft R. L. Management. / R. L. Daft – SPb.: Peter, 2002. – 829 p.
4. Controlling in business. Methodological and practical bases of building controlling in organizations / A.M. Karminsky, N.I. Olenev, A.G. Primak, S.G. Falco. – 2nd ed. – M.: Finance and Statistics, 2002. – 256s.
5. Karpov, TP Management accounting: a student / TP Karpov – Moscow: UNITI, 2001. – 350 p.
6. Semenov V. M. Enterprise economics: textbook. / V. M. Semenov. Moscow: Center for Economics and Marketing, 1998. – 312 p.
7. Tereshchenko O.O. Understand the “control” and “control region” of the theory and practice / O.O. Tereshchenko // *Finansi Ukrainy*. – 2006. – № 8. – С. 137-146.
8. Tereshchenko O. O. Theoretical ambush budget budget for pppri // *mstvi // Finansi Ukrainy*. – 2002. – No. 11. – С. 17-20.
9. Kharko A. Yu. Budgetary in the process of managing the financial branch of the company / A. Yu. Kharko // *Finnish Ukraine*. – 2001. – № 9. – p. 82-91.
10. Tsarev V.V. Intercompany planning. / V.V. Tsarev – SPb.: Peter, 2002.
11. Sergeev I.V. Operational financial planning at the enterprise // I.V. Sergeev, A.V. Shipitsin. – M.: Finance and statistics, 2002
12. Kvasnitska R.S., Dzhereleiko S.O. Conceptual considerations for understanding the “budget of the company” // *News of Khmelnytsky national university*. – 2010. – No 1, T. 1. – С. 30–33.
13. Chepurenko N.G. Missa budgetary budget in the system of financial planning [Electronic resource] / NG Chepurenko // *Herald of Sumy National Agrarian University. Seria “Finansi i loan”*. – 2012.– № 1. http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/Vsnau/2012_1/16Chepurenko.pdf
14. Krainik O.P. Financial Management / O.P. Krainik, Z.V. Klepkov. – Leviv: Sovereign University “Lviv Polytechnic”; K.: Dakor, 2000

Tkachenko Ye.PhD, Associate Professor,
Associate Professor of Finance, Banking and Insurance
Zaporizhzhya State Engineering Academy**Fatuha Victoria**Associate Professor of Finance, Banking and Insurance
Zaporizhzhya State Engineering Academy

THEORETICAL FOUNDATIONS OF ENTERPRISE BUDGETING

The article describes research of the modern approaches to the definition of the budgeting essence at the enterprise. All modern interpretations of the concept of budgeting can be divided into four approaches: budgeting is considered as a process of development, formation, budgeting of the enterprise; budgeting is considered as a technology for planning, accounting and control of money and financial results; budgeting is a process that helps managers to make timely management decisions based on their budgets; budgeting is the planning of the enterprise through the development of a system of interconnected budgets, which are designed to ensure a stable financial situation and the progressive development of the enterprise.

The main features of budgeting at the enterprise are analyzed. A variety of approaches to determining the essence of the budgeting process makes it possible to distinguish the main features of budgeting: budgeting is a form of short-term planning of enterprise activity; the main document that is formed during the budgeting process is the consolidated budget of the enterprise; budgeting at the enterprise is carried out in a certain sequence, which depends on the internal structure of the enterprise and the specifics of the activity.

The budget types and directions of their use are considered. There are two approaches to budgeting: static approach: as a result, the formation of fixed budgets; dynamic approach: as a result, the formation of flexible budgets.

The components of the budgeting process stages at the enterprise are outlined. In the process of budget formation, the enterprise can be divided into several main stages: preparation for the formation of the enterprise budget system; budgeting of the enterprise; execution of the budget of the enterprise and adjusting of the budgets of the enterprise:

The main problems complicating the budgeting process are determined. The process of formation and implementation of budgets is complicated by a number of problems, both at the stage of budget formation and at the stage of budget implementation. In order to ensure successful and efficient budgeting, it is advisable for the management of the company to ensure the implementation of certain measures.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПРИБУТКУ ТА УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ECONOMIC ESSENCE OF PROFIT AND PROFIT MANAGEMENT

УДК 336.64

Ткачук І.І.

к.е.н., старший викладач кафедри економіки та безпеки бізнесу Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

Іваненко І.В.

студент Харківський торговельно-економічний інститут Київського національного торговельно-економічного університету

У статті досліджено підходи до визначення поняття «прибуток», виявлено його функції. Розглянуто основні підходи до визначення поняття «управління прибутком». Зазначено, що управління прибутком є складником управління підприємства у цілому. Виявлено основні завдання управління прибутком. Визначено вимоги до ефективного управління прибутком, серед яких – інтегрованість, комплексність, динамізм, багатоваріантність, спрямованість на стратегічно важливі цілі.

Ключові слова: підприємство, управління, прибуток, управління прибутком, функції прибутку.

В статье исследованы подходы к определению понятия «прибыль», выявлены ее функции. Рассмотрены основные подходы к определению понятия «управление прибылью». Указано, что управление прибылью является составной частью управления предприятия в целом. Выявлены основные

задачи управления прибылью. Определены требования к эффективному управлению прибылью, среди которых – интегрированность, комплексность, динамизм, многовариантность, направленность на стратегически важные цели.

Ключевые слова: предприятие, управление, прибыль, управление прибылью, функции прибыли.

In the article approaches to the definition of the concept of profit are investigated, its functions are revealed. The main approaches to the definition of "profit management" are considered. It is noted that profit management is a part of the management of the enterprise as a whole. The basic tasks of profit management are revealed. Defined requirements for effective profit management, including integration, complexity, dynamism, multivariance, focus on strategically important goals.

Key words: enterprise, management, profit, profit management, profit functions.

Постановка проблеми. Ефективність функціонування підприємства незалежно від виду його діяльності і форми власності в умовах ринку визначається його здатністю приносити достатній прибуток.

На рівні підприємства за абсолютною величиною прибутку можна визначити, наскільки ефективно використовуються ним виробничі ресурси, яка сума грошових коштів може бути спрямована на розширене відтворення виробництва (у тому числі й на матеріальне заохочення працівників тощо), а на державному рівень прибуток виступає основним джерелом формування доходної частини бюджету [1, с. 48].

Водночас питання управління прибутком у сучасних умовах господарювання залишаються недостатньо вивченими. Розвиток економічних відносин вимагає поглибленого вивчення сутності поняття «прибуток», що є результатом ефективного використання ресурсного потенціалу підприємства та відображає якісний складник загальної системи управління підприємством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

В економічній літературі прибуток розглядають як частину чистого доходу, що залишається після вирахування загальної величини витрат із загального розміру доходів. Теоретичним та практичним аспектам зазначеного вище питання присвячено роботи вітчизняних та зарубіжних науковців, серед яких: І.О. Бланк, Р.В. Солоу, А.М. Поддєрьогін, С.Ф. Покропивний, Г.П. Крамаренко, Є.М. Винниченко, А.Р. Шеремет, І.М. Кац, Н.В. Чумаченко та ін. Однак, незважаючи на численні дослідження у цій сфері, питання визначення сутності понять «прибуток» та «управління прибутком» залишається актуальним і невирішеним остаточно.

Постановка завдання. Метою роботи є дослідження підходів до визначення понять «прибуток» та «управління прибутком», виявлення принципів управління прибутком підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Прибуток, на думку В. Петті, – та частина продукту, яка залишається після відрахування заробітної плати. А. Сміт під прибутком розумів дохід промислового капіталіста, що залишився після сплати ренти земельному власнику і відсотка власнику грошового капіталу. Д. Рікардо виявив протилежну залежність між прибутком та земельною рентою, між заробітною платою і прибутком.

Водночас в Економічному енциклопедичному словнику зазначено, що прибуток – це перетворена, похідна форма додаткової вартості, яка кількісно є різницею між ціною продажу товару і витратами капіталу на її виробництво [2, с. 162]. На думку І.О. Бланка [3, с. 10–11], прибуток – це виражений у грошовій формі чистий дохід підприємця на вкладений капітал, що є винагородою керівника за ведення господарської діяльності. О.С. Філімоненков [4, с. 69] уважає, що прибуток є частиною доданої вартості.

Найчастіше прибуток розглядається у трьох основних аспектах:

- прибуток як вираження результату фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання та винагорода за підприємницький ризик;
- прибуток як вираження ефективності управління операційною, інвестиційною та фінансовою діяльністю суб'єкта господарювання;
- прибуток як джерело самофінансування підприємства (при цьому чистий прибуток розглядається як найдешевше джерело фінансування

потреби підприємства в капіталі та посідає основне місце у так званій ієрархії фінансування) [3, с. 122].

Сутність прибутку як економічної категорії проявляється в її функціях. Прибуток як найважливіша категорія ринкових відносин сьогодні виконує такі функції:

1) економічного ефекту, що пов'язано з перевищенням доходів над витратами;

2) стимулюючу, оскільки основою для розширення виробництва, науково-технічного і соціального розвитку підприємства є приріст абсолютної величини чистого прибутку;

3) джерела формування бюджетів різних рівнів, що в подальшому впливає на задоволення суспільних потреб [5, с. 38].

Прибуток відображає всі аспекти господарської діяльності підприємства: продуктивність праці, ефективність використання виробничих засобів, рівень техніки і технології, інновації, рівень організації праці тощо. А з іншого боку, прибуток, який отримує те чи інше підприємство, є додатковими витратами для суспільства, оскільки під час його формування до складу собівартості не включаться частка суспільної праці.

Разом із тим, на думку М.Д. Білик [6, с. 132], окрім відображення ефективності виробничого процесу, прибуток характеризує ще й рівень його інтенсифікації. Оптимальна інтенсифікація, якій відповідає вибрана технологія виробництва, забезпечить отримання максимального рівня прибутковості галузі.

Однак, на думку А. Раппапорта, розмір прибутку, який відображений у фінансовій звітності підприємства, не завжди відображає величину доданої вартості, створеної підприємством, оскільки може скластися ситуація, коли дохід від залучення інвестицій (капіталу) не перевищує аналогічні витрати, тобто відбувається поглинання вартості.

Управління прибутком є важливою частиною економіки господарюючого суб'єкта. Розподіл прибутку є зворотним боком процесу виробництва. Наскільки вдалим буде цей процес, настільки за незмінних умов буде зростати ефективність виробництва. Основою управління підприємством є максимізація прибутку. Тобто об'єктом управління підприємством у цілому, як і об'єктом управління прибутком зокрема, виступають його активи, зобов'язання, капітал, інвестиції, грошові кошти, трудовий потенціал тощо, від ефективного використання у виробництві яких залежить розмір чистого прибутку, а отже, й ринкова вартість підприємства.

Науковці до цього часу не дійшли єдиної думки щодо трактування поняття «управління прибутком», яке здебільшого ототожнюють із такою фінансово-господарською діяльністю підприємств, що призводить до збільшення доходів та зменшення витрат [5, с. 45].

Так, І.О. Бланк визначає управління прибутком як процес розроблення і прийняття управлінських

рішень за всіма основними аспектами його формування, розподілу і використання. А на думку Є.Ю. Ткаченко [7, с. 215], управління прибутком має бути спрямоване на досягнення запланованої цілі, дотримуючись загальних принципів управління та виконання завдань; управлінський процес повинен бути чітко спланований та організований. І.О. Бланк [3, с. 22–24] виділяє такі основні принципи, що лежать в основі управління прибутком:

– інтегрованість із загальною системою управління підприємством;

– комплексний характер прийняття управлінських рішень: усі управлінські рішення стосовно формування та використання прибутку є взаємопов'язаними та мають прямий або зворотний вплив на кінцеві результати діяльності (значні фінансові вкладення можуть викликати дефіцит фінансових ресурсів на підприємстві, а відповідно, і зменшення прибутку);

– високий динамізм управління;

– варіативність підходів до розроблення управлінських рішень.

Основними завданнями управління прибутком, окрім зростання його величини, мають бути такі:

– оцінювання прибутковості виробничої і комерційної діяльності підприємства;

– визначення підприємницького ризику;

– забезпечення максимізації розміру прибутку в межах можливостей ресурсного потенціалу підприємства та обмежень ринкової кон'юнктури;

– забезпечення оптимальної пропорційності між рівнем прибутку та допустимим рівнем ризику;

– забезпечення виплати високого рівня доходу власникам підприємства;

– забезпечення формування достатнього обсягу фінансових ресурсів за рахунок прибутку відповідно до завдань розвитку підприємства в довгостроковому періоді;

– забезпечення постійного зростання ринкової вартості підприємства;

– виявлення резервів збільшення прибутку за рахунок виробничої діяльності, інвестиційних і фінансових операцій;

– зміцнення конкурентних позицій підприємства за рахунок підвищення ефективності розподілу і використання прибутку.

Управління прибутком підприємства включає дві системи: оперативну, яка повинна реагувати на поточні проблеми управління та забезпечувати прибуткову діяльність у короткостроковому періоді, та стратегічну, яка спрямована на формування стратегічних змін, що необхідні для зміни діючої стратегії управління прибутком підприємства з урахуванням відповідності його внутрішніх можливостей умовам зовнішнього середовища.

Структура механізму управління прибутком підприємства охоплює ринковий механізм регулювання, формування й використання прибутку,

державне нормативно-правове регулювання із питань формування й розподілу прибутку, внутрішній механізм регулювання окремих аспектів формування, розподілу та використання прибутку, систему конкретних методів і прийомів здійснення управління прибутком.

Для забезпечення процесу ефективного управління прибутком підприємства необхідно дотримуватися певних вимог, серед яких:

1) інтегрованість, тобто не має значення, у якій зі сфер функціонування підприємства приймається рішення апаратом управління, адже прямо або непрямо воно матиме вплив на прибуток;

2) комплексність, оскільки рішення, котрі приймаються апаратом управління щодо формування та використання прибутку, тісно пов'язані і, відповідно (прямо чи опосередковано), впливатимуть на остаточний ефект від управління ним;

3) динамізм, тобто оперативне врахування змін як чинників зовнішнього середовища, так і зміни на самому підприємстві (пов'язані з ресурсним потенціалом, фінансовим станом чи іншими параметрами діяльності підприємства у системі управління прибутком);

4) багатоваріантність, тобто розроблення й прийняття кожного з рішень, прийнятих апаратом управління, стосовно формування, розподілу та використання прибутку мають передбачати низку альтернатив (можливих дій);

5) спрямованість на стратегічно важливі цілі підприємства, тобто всі управлінські рішення, які приймаються на підприємстві, повинні відповідати головній меті діяльності (місії) даного підприємства [5, с. 51].

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, у сучасних умовах господарювання прибуток має особливе значення, оскільки в нестабільних умовах господарювання він виступає як основним джерелом розвитку господарської діяльності підприємства, так і стимулює його розвиток. Управління прибутком є складником загальної політики управління підприємством та дає змогу реалізувати цілі та завдання підприємства, забезпечує його ефективне функціонування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Оцінка резервів зростання прибутковості аграрних підприємств Львівської області / С.О. Матковський, І.С. Габука, О.М. Синицький. Статистика України. 2010. № 3. С. 48–51.

2. Мочерний С.В. Економічний енциклопедичний словник: у 2-х т. Т. 2; за ред. С.В. Мочерного. Львів: Світ, 2006. 568 с.

3. Бланк И.А. Управление прибылью. К.: Ника-Центр, 2007. 768 с.

4. Філімоненков О.С. Фінанси підприємств. К.: Кондор, 2005. 400 с.

5. Організаційно-економічні основи управління прибутком сільськогосподарських підприємств: монографія / В.М. Жмайлов, О.Г. Жмайлова, О.О. Бабицька, Ю.І. Данько, Л.В. Слюсарева. Суми: СНАУ, 2014. 408 с.

6. Білик М.Д. Економічна сутність прибутку в умовах трансформації. Формування ринкових відносин в Україні. 2007. № 11. С. 130–132.

7. Ткаченко Є.Ю. Система управління прибутком підприємства. Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка та менеджмент». 2006. Вип. 3–4(20–21). С. 214–219.

REFERENCES:

1. Matkovs'kij S. O. (2010) Ocinka rezerviv zrostan-nja pributkovosti agrarnih pidpriemstv L'viv's'koi oblasti [Estimation of reserves of profitability growth of agrarian enterprises of Lviv region]. Statistika Ukraini – Statistics of Ukraine. no.3. pp. 48-51. (in Ukrainian)

2. Mochernij S. V. (2006) Ekonomichnij enciklope-dichnij slovník : U 2 t. T. 2 [Economic Encyclopedia Dic-tionary]. L'viv : Svit. 568 p. (in Ukrainian)

3. Blank I. A. (2007) Upravlenie pribyl'ju [Profit management]. Kyiv: Nika-Centr, 2007. 768 p. (in Rus-sian)

4. Filimonenkov O. S. (2005) Finansi pidpriemstv [Business Finance]. Kyiv: Kondor. 400 p.

5. Zhmajlov V. M., Zhmajlova O. G., Babic'ka O. O., Dan'ko Ju. I., Sljusareva L. V. (2014) Organizacijno-ekonomichni osnovi upravlinnja pributkom sil's'kogospo-dars'kih pidpriemstv [Organizational and economic bases of profit management of agricultural enterprises]. Sumi: SNAU. 408 p. (in Ukrainian)

6. Bilik M. D. (2007) Ekonomichna sutnist' pributku v umovah transformacii [The economic essence of profit in the conditions of transformation]. Formuvannja rinkovih vidnosin v Ukraїni. – Formation of market relations in Ukraine. no.11. pp. 130-132. (in Ukrainian)

7. Tkachenko Є. Ju. (2006) Sistema upravlinnja pributkom pidpriemstva [Enterprise Profit Management System]. Visnik Sums'kogo nacional'nogo agrarnogo universitetu. Serija "Ekonomika ta menedzhment" – Bul-letin of the Sumy National Agrarian University. Series "Economics and Management". no. 3-4 (20-21). pp. 214-219. (in Ukrainian)

Tkachuk I.I.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Instructor at Department of Economics
and Business Security,
Kharkiv Institute of Trade and Economics,
Kyiv National University of Trade and Economics

Ivanenko I.V.

Student
Kharkiv Institute of Trade and Economics,
Kyiv National University of Trade and Economics

ECONOMIC ESSENCE OF PROFIT AND PROFIT MANAGEMENT

In the economic literature, income is considered to be a part of the net income remaining after deducting the total cost of the total revenue. It is determined that profit is considered in three main aspects: profit as an expression of the result of the financial and economic activity of an economic entity and as a remuneration for entrepreneurial risk; profit as an expression of the effectiveness of managing an operating, investment, and financial activity of an entity; profit as a source of self-financing of an enterprise.

Profit as the most important category of market relations performs certain functions, among which are the following: the function of the economic effect, the stimulating function of the source of budget formation at different levels.

Profit management is a part of enterprise management. Scientists have not yet reached common ground on the interpretation of the concept of "profit management", which is equated with such financial and economic activity of enterprises, which leads to increased incomes and reduced costs.

The paper defines the main principles underlying the profit management, namely: integration with the general system of enterprise management; complex character of making managerial decisions; high dynamism of management; variability of approaches to the development of managerial decisions.

The specified tasks of profit management are such as growth of profit size, evaluation of profitability of industrial and commercial activity of the enterprise; identification of entrepreneurial risk; ensuring maximization of profit within the limits of possibilities of resource potential of the enterprise and restrictions of market conditions; ensuring optimal proportionality between income level and permissible level of risk; ensuring the payment of a high level of income to the enterprise's owners; ensuring the formation of a sufficient amount of financial resources at the expense of profit in accordance with the objectives of enterprise development in the long run; ensuring constant growth of the market value of the enterprise; identification of reserves for increasing profits due to production activities, investment and financial transactions; strengthening of competitive positions of the enterprise due to increased efficiency of distribution and use of profit.

The structure of the enterprise profit management mechanism covers the market mechanism of regulation, formation, and use of profits, the state legal regulation on the issues of formation and distribution of profits, the internal mechanism of regulation of certain aspects of the formation, distribution, and use of profits, the system of specific methods and techniques for managing profits.

A number of requirements are defined that ensure effective profit management: integration, complexity, dynamism, multivariance, orientation to strategically important goals of the enterprise.

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНИМИ ПОТОКАМИ В БАГАТОКОНТУРНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМАХ ПІДПРИЄМСТВА

IMPROVEMENT OF INFORMATION FLOW MANAGEMENT PROCESSES IN MULTI-CIRCUIT INFORMATION SYSTEMS OF THE ENTERPRISE

УДК 330.4:007:005.1

Тюрин О.В.

д.ф.-м.н., професор, завідувач кафедри економічної кібернетики та інформаційних технологій Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

Максимов О.С.

старший викладач кафедри економічної кібернетики та інформаційних технологій Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

Шутенко В.О.

студентка Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

У статті описано підходи до управління підприємством на базі багатоконтурних інформаційних моделей. Під багатоконтурними інформаційними моделями розуміємо сукупність спрямованих контурів, які забезпечують смислові угруповання інформаційних управлінських потоків. Поточкова обробка забезпечує онлайн-обробку інформації завдяки спеціальним методам і технологіям аналізу інформації. Поточкова обробка складається з лексичного аналізу інформації для подальшого її угруповання, яка служить для прийняття управлінських рішень. Основною обміну інформацією між контурами виступає інтелектуальний шлюз, який виконує фільтрацію, угруповання і функції захисту.

Ключові слова: управління, потоки даних, шлюз, контур, пул, система.

В статье описаны подходы к управлению предприятием на базе многоконтурных информационных моделей. Под многоконтурными информационными моделями понимаем совокупность направленных контуров, которые обеспечивают смысловые группировки информационных управленческих потоков. Поточковая обработка обеспечивает онлайн-обработку информации благодаря специальным методам и техно-

логиям анализа информации. Поточковая обработка состоит из лексического анализа информации для дальнейшей ее группировки, которая служит для принятия управленческих решений. Основой обмена информации между контурами выступает интеллектуальный шлюз, который выполняет фильтрацию, группировку и функции защиты.

Ключевые слова: управление, потоки данных, шлюз, контур, пул, система.

This article describes approaches to enterprise management based on multi-circuit information models. By multi-contour information models we mean a set of directional contours that provide semantic groupings of information management flows. Stream processing provides on-line information processing using special methods and technologies for analyzing information. Stream processing consists of lexical analysis of information for its further grouping, which serves for making management decisions. The basis of information exchange between the circuits is the intelligent gateway, which performs filtering, grouping and protection functions.

Key words: control, data streams, gateway, outline, pool, system.

Постановка проблеми. У сучасних автоматизованих інформаційних системах витрати на забезпечення інформаційної безпеки становлять значну частину від усіх витрат на створення й експлуатацію автоматизованих інформаційних систем і, на думку експертів, мають стійку тенденцію до подальшого збільшення. Недостатнє методологічне обґрунтування, а також слабе практичне опрацювання положень із моделювання систем і процесів забезпечення захисту інформації, а також вибору оптимальних засобів захисту зумовили необхідність моделювання систем та процесів захисту економічної інформації та вибір теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методи захисту економічної інформації досліджено й описано такими вченими, як: А.А. Торокін [4], Г.Р. Громов, А.М. Соболев, В.В. Дік, А.В. Петраков, В.В. Ільїн [1], П.Н. Девянин [2], Б.Е. Одинцов [3].

Проте ці роботи відображають традиційні підходи до захисту інформації. Але розвиток технологій і розроблені методи вже не можуть надати необхідний рівень захисту економічної інформації. Зустрічаються з такими проблемами, як висока вартість розроблення захисту інформації або надто повільна передача та обробка даних.

Таким чином, доцільне доопрацювання методів та технологій, необхідних для створення систем управління потоками даних на підприємстві.

Постановка завдання. Метою дослідження є побудова методологічних положень і методичних підходів та моделей управління інформаційними потоками в багатоконтурних інформаційних системах підприємства

Виклад основного матеріалу дослідження. До того як комп'ютери, мережі й електронна пошта стали звичайною справою, документи були «бізнесом-активом», який вимагав спеціальної групи співробітників для забезпечення. Підприємства наймали штат секретарів, які друкували документи по диктофонних записах або стенографії. Вони займалися перевіркою документів, їх твердженням, відправкою або зберіганням (у т. ч. зберіганням копій). Підприємства зобов'язані були зберігати копії документів протягом відповідного періоду, потім відправляти їх «знищувати» або спалювати для впевненості, що вони пішли назавжди. У сучасних умовах підприємства почали розуміти, що необхідні суворі правила для управління інформацією, що без цього неможливо вести прибутковий бізнес.

Це відродило інтерес до традиційної практики управління документами:

- класифікація кожного документа таким способом, який зручний для організації і який дає змогу встановити термін зберігання у момент створення документа;
- зберігання документів із виборчим правом доступу;
- зберігання документів на термін, передбачений законом;
- знищення всіх копій документа після закінчення терміну зберігання.

Ці зміни призвели до розквіту індустрії управління контентом. Постачальники управління документами, записами й електронною поштою обіцяли, що якщо організація класифікує свій зміст і встановить необхідні налаштування безпеки, зберігання й утилізації інформації, їх системи автоматично оброблятимуть кожен документ відповідно до цих налаштувань [6].

Створена модель (рис. 1) полягає у контурному поділі, тобто існує зовнішній контур між підприємством і його клієнтами, партнерами, державними службами.

Під багатоконтурними інформаційними моделями розуміємо сукупність спрямованих контурів, які забезпечують смислові угруповання інформаційних управлінських потоків. Це забезпечує цілеспрямоване отримання інформації саме його споживачем, що робить управлінський процес більш ефективним, а виконавець марно не витрачає час на непотрібну йому інформацію.

Основою обміну інформацією між контурами виступає інтелектуальний шлюз, який виконує фільтрацію, угруповання і функції захисту.

Інтелектуальний шлюз – це посередник між різнорідними інформаційними середовищами, він забезпечує обробку й адаптацію даних до інформаційних систем підприємства. Сам шлюз будується на потоковій обробці інформації.

На нашому прикладі створено шлюз інформаційної безпеки. Його суть у тому, що клієнти, партнери, державні служби можуть відправити інформацію на підприємство, тільки пройшовши через шлюз «відділ інформаційної безпеки», який включає економічну, юридичну та технічну безпеку. Таким чином, проводиться перевірка інформації, що поступає ззовні, та її аналіз, тим самим не допускаючи попадання на підприємство зайвої інформації. Шлюз може бути не тільки націленим на одну функцію, як безпека, а може також поділятися на функціональні блоки, кожен з яких відповідає за свої функції.

Інтелектуальні шлюзи, тобто ті, що можуть навчатися та адаптовані до дій, що виникають ззовні або всередині, будуть дуже актуальними, а головне – не займуть зайвого часу. Для прискорення процесу обробки використовується потокова обробка даних.

На підприємстві існують інформаційні контури: зовнішні та внутрішні.

Контур – це згрупована сукупність джерел виникнення інформації, що має певні властивості. Властивості можуть характеризувати його відношення до даного підприємства. Відношення можуть бути внутрішніми та зовнішніми. Таким чином, проблема захисту інформації зводиться до захисту та управління рухом інформації між цими контурами.

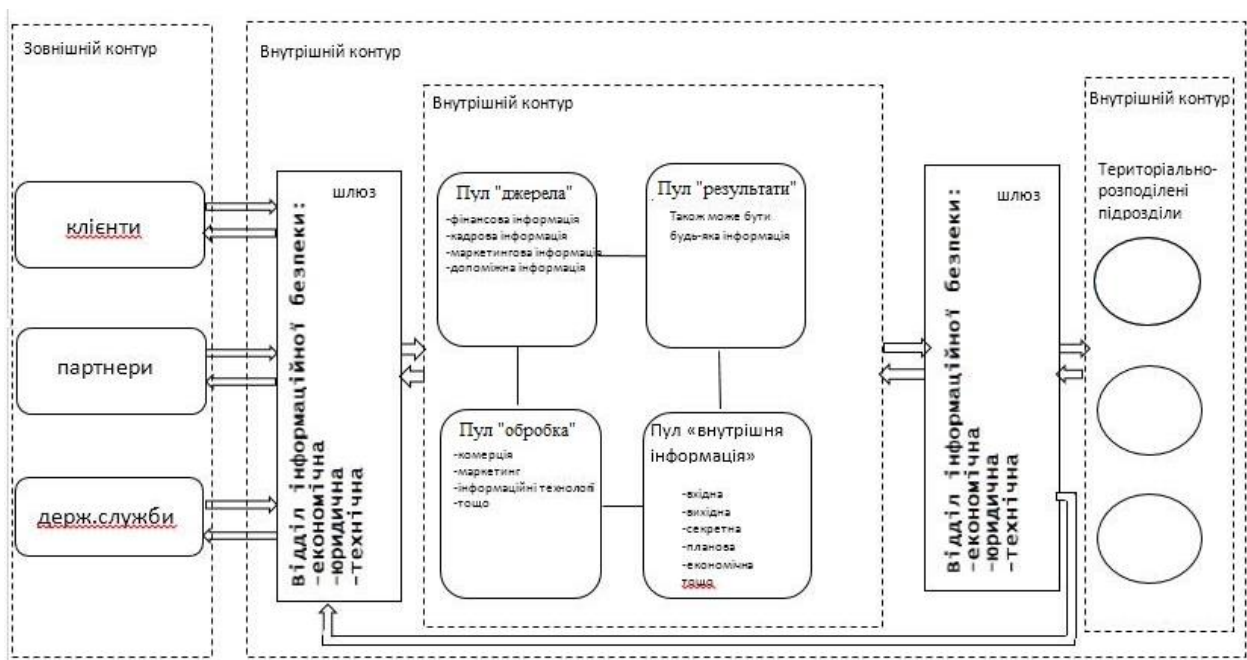


Рис. 1. Модель руху інформації у виробничих процесах підприємства

Джерело: розроблено авторами

Остаточним підсумком обробки можна вважати отримання вихідних даних. Розподіл вихідної інформації на керуючу і звітну досить умовний, оскільки вона може містити одні й ті ж дані. До вихідних відносять також дані, що надходять до інших підрозділів і є для них довідковими.

Економічна інформація як матеріальна категорія має цілу низку властивостей. Однією з них є властивість адекватності. Адекватність інформації, або відповідність створюваного інформаційного образу реальному об'єкту, – це така її властивість, яке передусім цікавить споживача інформації. Це властивість може виражатися у трьох формах: синтаксичній, семантичній і прагматичній [4, с. 430].

Побудова технологічного процесу визначається такими чинниками: особливостями оброблюваної економічної інформації, її обсягом, вимогами до терміновості й точності обробки, типами, кількістю і характеристиками застосовуваних технічних засобів. Вони лягають в основу організації технології, яка включає встановлення переліку, послідовності і способів виконання операцій, порядку роботи фахівців та засобів автоматизації, організацію робочих місць, установлення тимчасових регламентів взаємодії і т. п. Організація технологічного процесу повинна забезпечити його економічність, комплексність, надійність функціонування, високу якість робіт. Це досягається використанням системотехнічного підходу до проектування технології вирішення економічних завдань. При цьому має місце комплексний взаємозалежний розгляд усіх чинників, шляхів, методів побудови технології, застосування елементів типізації та стандартизації, а також уніфікації схем технологічних процесів [5, с. 613].

Потокова обробка забезпечує онлайн-обробку інформації завдяки спеціальним методам і технологіям аналізу інформації. Потокова обробка складається з лексичного аналізу інформації для подальшого її угруповання, яка служить для прийняття управлінських рішень.

У технології потокової обробки (рис. 2) буде використаний лексичний аналіз і репозиторій даних. Для уточнення результатів і навчання системи використовується ймовірнісний підхід (метод Байєса).

Лексичний аналіз полягає у детальному аналізі кожного слова, розбиранні його на склади і порівняння кожного зі словами в репозиторії.

Репозиторій – це база даних, в яку записано спеціалізовані терміни за кожною з категорій, що існують на підприємстві (економічна, технічна, маркетинг). Є потік, який містить запити, що складаються зі слів. Кожне слово лексично обробляється (слово поділяється на складники), після чого виділений корінь шукають у репозиторії і, знаходячи його в одній із категорій, із певною ймовірністю відносять його до відповідної категорії. Далі за часткою слів, що належать до певних категорій, визначаємо, до якої категорії відносяться всі речення, а потім і весь запит.

Ймовірнісний підхід (метод Байєса) використовується для того, щоб із певною ймовірністю відносити кожен запит у потоках до певних категорій. Це відбувається в режимі он-лайн, тому що аналізується кожне слово, а не весь текст загалом, тому займає малу частку часу.

$$P(A|B) = \frac{P(B|A)P(A)}{P(B)} \text{ (формула Байєса), (1)}$$

де:

$P(A)$ – ймовірність появи ключового слова;

$P(A|B)$ – ймовірність появи ключового слова у разі попадання тексту в категорію;

$P(B|A)$ – ймовірність потраплення тексту до категорії за істинності появи ключового слова;

$P(B)$ – ймовірність потраплення тексту в дану категорію.

Щоб знайти ймовірність попадання тексту в категорію за істинності появи ключового слова, потрібно знайти ймовірність попадання категорії в кожному реченні.

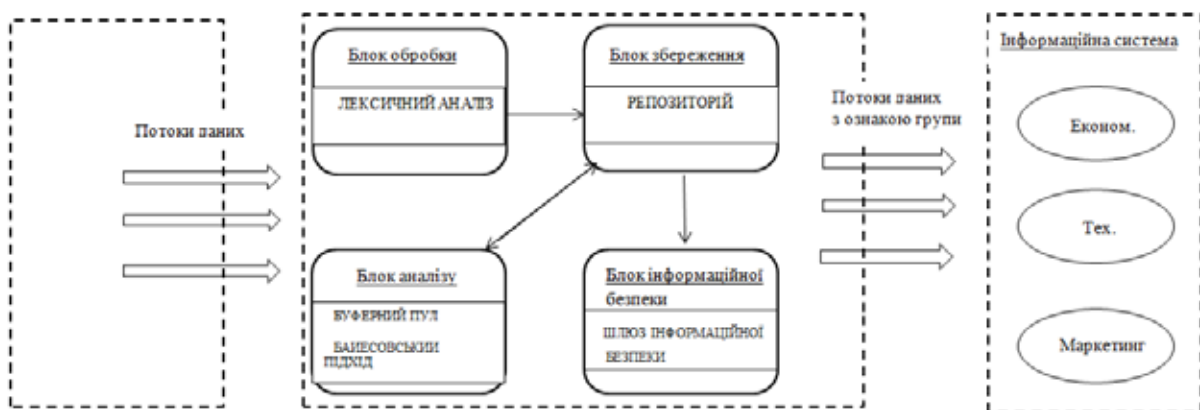


Рис. 2. Технологія потокової обробки

Джерело: розроблено авторами

Після знаходження кожної категорії в реченні знаходимо кількість слів у реченні та ймовірність потрапляння ключових слів за кожною тематикою. Потім знаходимо середнє значення ймовірності потрапляння ключових слів кожної категорії. Для цього ми підраховуємо середню арифметичну. Ділимо суму ключових слів, що потрапили в кожну категорію, на кількість пропозицій, у які вони потрапили.

Отриманий діапазон ймовірності – це ймовірність появи ключового слова у разі попадання тексту в категорію. Якщо коефіцієнт більше або дорівнює діапазону коефіцієнтів Байєса, то присвоюємо номер категорії в результатах.

Також ми застосовуємо розроблений алгоритм для навчання системи. Проводилася статистика за кожною пропозицією, а потім за запитом загалом, тим самим створюючи ймовірність, що запит належить саме до відповідної категорії.

Алгоритм роботи системи потокової обробки:

1. Інформаційні потоки спрямовуються до системи.

2. Вони обробляються завдяки лексичному аналізу (з кожного слова виділяється корінь, дає можливість порівнювати кожне слово зі стандартною його формою, незважаючи увагу на відмінок, число і т. п.) і репозиторій (у якому лежать слова, з якими система порівнює слова в потоках і тим самим присвоює кожному свою категорію). Тим самим потоки на шляху були оброблені потрапляють до потрібних категорій.

3. Додається ймовірнісний підхід.

4. Завдяки байєсовським підходам дається ймовірність попадання кожного слова у відповідну категорію (економічне, технічне або маркетинг). Після цього даний підхід застосовується до пропозиції, а потім і до тексту в цілому.

5. Потоки, які після лексичного аналізу не знайшли себе в репозиторії, потрапляють в окрему категорію, де фахівець сам направляє слово до потрібної категорії, тим самим поповнюючи репозиторій.

У результаті онлайн-аналізу потоку ми отримуємо найкращі (за часом) результати, коли запити в потоці обробляються он-лайн, незважаючи на їх розмір, кількість і різноманітність. Те, що все відбувається в режимі реального часу, допомагає нам поліпшити головний чинник – час обробки, а отже, й час відповіді в майбутньому. Звичайно, не забуваємо про якість обробки потоків, яку ми також отримуємо на високому рівні завдяки Байєсовському підходу і зібраний на його основі статистики.

Інформація обробляється он-лайн і швидко переходить у потрібний пул (джерела, обробка, внутрішня інформація або результати) (рис. 1). Самі пули так само пов'язані між собою і мають можливість обмінюватися інформацією всередині інформаційного контуру. Так само всередині

основного внутрішнього контура теж є можливість обмінюватися інформацією між внутрішніми контурами. Це актуально для підприємств, які мають кілька територіально розподілених підрозділів, кожен з яких становить контур усередині основного внутрішнього контуру. Також для обміну інформації у внутрішніх контурах використовується інтелектуальний шлюз. Інформація, що проходить через даний шлюз, може або передаватися в інші підрозділи, залишаючись при цьому у внутрішньому контурі, або за необхідності передачі інформації на зовнішній контур вона повертається в інтелектуальний шлюз, що працює із зовнішнім контуром і після обробки виходить у зовнішній контур.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, розроблено багатоконтурну модель інформаційного забезпечення управління підприємством. Основою обміну інформацією між контурами виступає інтелектуальний шлюз, який виконує фільтрацію, угруповання і функції захисту. Завдяки використанню системи потокової обробки, поступаючи, інформація буде оброблюватися у режимі онлайн із використанням імовірнісного підходу, що забезпечуватиме оптимальну та безпечну роботу підприємства та його територіально розподілених підрозділів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ильин В.В. Управление эффективностью внедрения информационных систем. 2014.
2. Девянин П.Н. Анализ безопасности управления доступом и информационными потоками в компьютерных системах. 2006. 176 с.
3. Одинцов Б.Е. Информационные системы управления эффективностью бизнеса: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры. 2015.
4. Костяев Н.И., Ярошенко И.Т. Бой в городе: особенности организации управления. URL: http://ryadovoy.vif2.ru/militarism/dokumets_oglav.htm.
5. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азриляна; 7-е изд., доп. М.: Институт новой экономики, 2007. 1472 с.
6. Ломов П.А., Путилов В.А., Маслобоев А.В. Поддержка интеллектуальности пользовательского интерфейса системы распределенного семантического поиска: проблемы и решения. URL: http://vestnik.mstu.edu.ru/v13_3_n40/articles/09_maslo.pdf.
7. Малахов С. Трансакционные издержки и макроэкономическое равновесие. Вопросы экономики. 1998. № 11. С. 78–96.
8. Міщенко А.П. Стратегічне управління: навч. посіб.; 2-е вид. Дніпропетровськ: ДУЕП, 2007. 332 с.
9. Мобильные ОС. URL: <https://qaevolution.ru/mobilnoe-testirovanie/mobilnye-os/>.
10. Модели й методи соціально-економічного прогнозування: підручник / В.М. Геєць, Т.С. Клебанова, В.В. Іванов. Х.: ХДЕУ, 2003. 344 с.
11. Назаров С.В. Локальные вычислительные сети. Москва: Финансы и статистика, 1995.

REFERENCES:

1. Ilyin VV Management of the Efficiency of Implementation of Information Systems / VV Ilyin, 2014.
2. Devyanin P. N. Analysis of security of access control and information flows in computer systems / P. N. Devyanin., 2006. – 176 p.
3. Odintsov B. E. Information systems for managing business efficiency. Tutorial and Workshop for Undergraduate and Master / B. E. Odintsov., 2015.
4. Kostyaev N.I., Yaroshenko I.T. Battle in the city: features of the management organization http://ryadovoy.vif2.ru/military/document_oglav.htm
5. Big economic dictionary / ed. A. N. Azryliyana. – 7th ed., Additional. – M.: The Institute of the New Economy, 2007. – 1472 p.
6. Lomov P.A., Putilov V.A., Masloboev A.V. Support of the intelligence of the user interface of the distributed semantic search system: problems and solutions. [Electronic resource]. – Access mode: http://vestnik.mstu.edu.ru/v13_3_n40/articles/09_maslo.pdf
7. Malakhov S. Transakcionnye costs and macroeconomic equilibrium / S. Malakhov // Questions of economy. – 1998. – № 11. – P. 78-96.
8. Mischenko A. P. Strategichne management : train aid of /A. P. Mischenko. it is Edition second. it is Dnipropetrovsk : Vid-vo of DUEP, 2007.–332p.
9. Mobile OS [Elektronniy resource] is access Mode to the resource: <https://qaevolution.ru/mobilnoe-testirovanie/mobilnye-os/>.
10. Models and methods of socio-economic prognostication : textbook / V. Geec, T. S. Klebanova, V. V. Ivanov. – KH. : KHDEU, 2003. – 344s.
11. Nazarov S. V. Local area networks / S.V. Nazarov. – Moscow: Finance and statistics, 1995.

Tyurin O.V.

Professor, Doctor of Physics and Mathematics,
Senior Chair of Economic Cybernetics
and Information Technologies
Odesa I. I. Mechnikov National University

Maksymov O.S.

Senior Lecturer Chair of Economic Cybernetics
and Information Technologies
Odesa I. I. Mechnikov National University

Shutenko V.O.,

Student

Specialty: Economy

Odesa I. I. Mechnikov National University,

IMPROVEMENT OF INFORMATION FLOW MANAGEMENT PROCESSES IN MULTI-CIRCUIT INFORMATION SYSTEMS OF THE ENTERPRISE

This article describes approaches to enterprise management based on multi-circuit information models. By multi-contour information models we mean a set of directional contours that provide semantic groupings of information management flows. Stream processing provides on-line information processing using special methods and technologies for analyzing information. Stream processing consists of lexical analysis of information for its further grouping, which serves for making management decisions. The basis of information exchange between the circuits is the intelligent gateway, which performs filtering, grouping and protection functions.

The created model consists in the contour division, that is: there is an external contour between the enterprise and its clients, partners, public services.

At ordinary enterprises there is no such component as a "gateway".

Intellectual Gateway is an intermediary between heterogeneous information environments. It provides processing and adaptation of data to enterprise information systems. The gateway itself is based on streaming information.

Its essence is that clients, partners, and public services can send information to the company only after passing through the gateway "information security department", which includes economic, legal and technical security. In this way, verification of external information and its analysis is carried out, thereby preventing any unnecessary information from entering the enterprise. The gateway can not only be aimed at one function, such as security, but can also be divided into functional blocks, each of which is responsible for its functions.

Information is processed on-line and quickly goes into the required pool (Sources, processing, internal information or results) using probabilistic approach. The bullets themselves are also interconnected and have the ability to share information within the contour. Also within the main internal circuit, there is also the ability to share information between internal circuits. This is relevant for enterprises with several territorially distributed divisions, each of which is a contour within the main internal contour.

Thus, the package model of the information model was taken over by the management of the enterprise. The basis of the information infrastructure is the contours of the visual interlock gateway, which is a vision for the center of the country, a functional group of functions. The haunts of the victorist system and the flow of information, the acts of information.

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ У ЗАКЛАДАХ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

METHODS OF PERSONNEL MANAGEMENT IN ESTABLISHMENTS OF HOTEL-RESTAURANT ECONOMY

УДК 331

Фальченко О.О.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічного аналізу
та обліку

Харківський національний технічний
університет
«Харківський політехнічний інститут»

Юр'єва І.А.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічного аналізу
та обліку

Харківський національний технічний
університет
«Харківський політехнічний інститут»

Мардус Н.Ю.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічного аналізу
та обліку

Харківський національний технічний
університет
«Харківський політехнічний інститут»

У статті розглянуто поняття управління персоналом у закладах готельно-ресторанного господарства. Розглянуто принципи і функції управління персоналом, які забезпечують ефективну кооперацію спільної праці. Розкрито мету методів управління персоналом закладів готельно-ресторанного господарства. Проаналізовано різні методи управління персоналом усередині галузі. Запропоновано поєднання наявних методів управління персоналом у закладах готельно-ресторанного господарства.

Ключові слова: готельно-ресторанне господарство, управління, принципи управління персоналом, функції управління персоналом, методи управління персоналом, управлінські рішення.

В статье рассмотрено понятие управления персоналом в заведениях гостинично-ресторанного хозяйства. Рассмотрены принципы и функции управления персоналом, которые обеспечивают эффективную кооперацию общего труда. Раскрыта цель методов управления персоналом заведений гостинично-ресторанного хозяйства. Проанализированы разные методы управления

персоналом внутри отрасли. Предложено сочетание существующих методов управления персоналом в заведениях гостинично-ресторанного хозяйства.

Ключевые слова: гостинично-ресторанное хозяйство, управление, принципы управления персоналом, функции управления персоналом, методы управления персоналом, управленческие решения.

The concept of personnel management is considered in establishments of hotel-restaurant economy in the article. The principles and functions of personnel management which provide effective co-operation of general labour are considered. The aim of methods of personnel management of establishments of hotel-restaurant economy are exposed. The different methods of personnel management are analysed into industry. Combination of existent methods of personnel management is offered in establishments of hotel-restaurant economy.

Key words: hotel-restaurant economy, management, principles of personnel management, functions of personnel management, methods of personnel management, administrative decisions.

Постановка проблеми. Сьогодні потрібні нові методи підготовки фахівців до управління розвитком сфери готельно-ресторанного господарства, принципи і методи планування та регулювання діяльності сучасної економіки й вимог практики господарювання. Забезпечення рішення цих проблем сприятиме створенню ефективно функціонуючої сфери готельно-ресторанного господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми ефективності методів та інструментів управління в закладах готельно-ресторанного господарства розглядаються в монографіях і в наукових періодичних виданнях такими вченими, як: О. Ареф'єва, І. Тимошенко, М. Мескон, М. Алберт, Ф. Хедоурі, С. Жданов, А. Соснін, Б. Гаврилишин, С. Мочерний, Я. Монден, В. Немцов, Л. Довгань, Г. Сініок, О. Устинко, О. Амоша, І. Герчікова, І. Ансофф, Ф. Хміль та ін. У працях названих авторів опрацьовано широкий спектр питань, але нові ринкові умови діяльності ставлять питання щодо теоретичного і практичного використання методів управління персоналом закладів готельно-ресторанного господарства.

Постановка завдання. Метою статті є визначення сутності та значення методів управління персоналом і посилення їхнього впливу на механізм діяльності закладів готельно-ресторанного господарства, виявлення сукупності методів та управлінських рішень, які безпосередньо спрямовані на організацію роботи персоналу для досяг-

нення цілей роботи закладів готельно-ресторанного господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність функціонування системи управління персоналом визначається її внеском у досягнення організаційних цілей, оскільки пронизує всі аспекти діяльності закладів готельно-ресторанного господарства і впливає на ефективність роботи інших систем управління.

Управління – це вплив на працівників для досягнення цілей, що стоять перед підприємством і його працівниками та базується на багатьох галузях знань. Сучасне управління – це особлива сфера економічних відносин, що має свою логіку розвитку.

Суть управлінської діяльності полягає у впливі на процес через прийняття рішень. Необхідність управління пов'язана з процесами поділу праці і відокремлення управлінської праці від виконавчої.

Управління персоналом – це системний, комплексний підхід, який урахує постійно мінливі потреби організації в людських ресурсах, що забезпечують ефективність функціонування закладів готельно-ресторанного господарства.

Система управління персоналом – це комплекс цілей, завдань і основних напрямів діяльності, різних видів, форм і методів роботи, а також відповідного механізму управління, спрямованого на забезпечення постійного підвищення ефективності виробництва, продуктивності праці та якості роботи.

Мета роботи з управління персоналом закладів готельно-ресторанного господарства в умовах ринкових відносин – максимальне зближення очікувань та інтересів працівника, відмова від політики мінімальних вкладень у персонал підприємства і відведення вирішальної ролі системи управління персоналом у формуванні кадрової політики і механізму її реалізації.

Аспектами управління персоналом є: техніко-технологічний (відображає рівень розвитку конкретного виробництва, особливості використовуваних у ньому техніки і технології, виробничі умови та ін.); організаційно-економічний (містить питання, пов'язані з плануванням чисельності та складу персоналу, їх матеріальним стимулюванням, використанням робочого часу, організацією діловодства і т. п.); правовий (включає питання дотримання трудового законодавства у кадровій роботі); соціально-психологічний (відображає питання соціально-психологічного забезпечення управління персоналом, упровадження різних соціологічних і психологічних процедур у практику кадрової роботи); педагогічний (передбачає рішення питань, пов'язаних із вихованням кадрів, наставництвом та ін.).

Існують різні типи організаційних структур управління, основними з яких є:

- лінійна – це така структура, між елементами якої існують лише одноканальні взаємодії, кожен підлеглий має лише одного лінійного керівника, який виконує всі адміністративні та інші функції у відповідному підрозділі;

- лінійно-штабна – передбачає створення за лінійного керівництва спеціальних функціональних служб, які допомагають йому вирішувати певні виробничі завдання і формувати відповідні управлінські рішення;

- функціональна – також передбачає наявність штабів, але їхній персонал має не лише дорадчі права, а й право керівництва і прийняття рішень, тому кожен виробничий підрозділ отримує розпорядження одночасно від декількох керівників функціональних підрозділів підприємства; функціональна структура забезпечує компетентне керівництво по кожній функції управління;

- матрична – передбачає створення поряд із лінійними керівниками та функціональним апаратом управління тимчасових проектних груп, які формуються зі спеціалістів функціональних підрозділів і займаються створенням нових видів продукції, після завершення робіт над проектом спеціалісти повертаються до своїх функціональних підрозділів, керівник проекту виконує роль лінійного керівника по відношенню до членів групи;

- множинна – структура управління використовується сучасними компаніями, які включають низку підприємств, в її основі лежить поєднання різних організаційних структур управління, таке

структурне рішення буде все більше використовуватися в майбутньому.

У теорії та практиці управління персоналом закладів готельно-ресторанного господарства виділяють загальні принципи, тобто правила, якими зобов'язані керуватися всі суб'єкти управління. До найбільш загальних належать принципи:

- соціальної спрямованості;
- законності в управлінській діяльності;
- об'єктивності;
- системності;
- комплексності;
- об'єднання колегіальності й єдиноначальності.

Соціальна спрямованість – це необхідність для органів управління в процесі розроблення і реалізації управлінських рішень урахувати інтереси товариства, галузі, конкретних організацій і соціально-фахових груп.

Принцип законності в управлінській діяльності полягає у тому, що організація і діяльність організації управління та співробітників регулюються нормами права.

Принцип об'єктивності потребує знання й обліку об'єктивних закономірностей взаємодії суб'єкта та об'єкта управління, обліку наявних можливостей, реального стану суспільних процесів.

Принцип системності припускає, що суб'єкт управління під час вибору засобів, методів, форм впливу на об'єкт повинен урахувати всі ті зміни, що здійснюються в оточенні, у межах якого функціонує і розвивається дана система управління.

Принцип комплексності в управлінні полягає у тому, що в кожному достатньо складному явищі необхідно враховувати всі його аспекти: технологічні, економічні, соціальні, ідеологічні, психологічні, політичні.

Принцип об'єднання єдиноначальності й колегіальності в процесі управління відбиває взаємодію двох форм прояву владних повноважень.

Принципи управління персоналом закладів готельно-ресторанного господарства актуальні й сьогодні.

В управлінні сучасною економікою слід керуватися принципами:

- чіткого розподілу праці;
- додержання дисципліни і порядку;
- повноваження і відповідальності;
- використання мотивації високопродуктивної праці;
- забезпечення рівної справедливості для всіх;
- упевненості в постійності і стабільності роботи;
- дотримання взаємовідносин зі співробітниками згідно з ієрархічним ланцюгом;
- заохочення ініціативи.

Заклади готельно-ресторанного господарства є складною соціально-економічною системою, яка поєднує у виробничому процесі різноманітні матеріальні елементи, людські ресурси та інформа-

ційні зв'язки. Всі заклади готельно-ресторанного господарства мають деякі спільні характеристики, до яких передусім належать функції управління.

У процесі здійснення функцій управління співробітники вступають у певні управлінські відношення. Основою їх формування служать цілі й функції управління. Стратегічна ціль управління виступає як загальний, соціально опосередкований інтерес щодо інтересів суб'єктів управлінських відношень. Управлінські відношення як необхідний компонент механізму управління мають свою структуру, у якій виділяють відношення централізму і самостійності, субординації й координації, відповідальності, змагання та ін.

Функції управління персоналом закладів готельно-ресторанного господарства – це об'єктивно зумовлені загальні напрями або сфери діяльності, які в сукупності забезпечують ефективну кооперацію спільної праці.

До функцій управління персоналом закладів готельно-ресторанного господарства можна віднести:

- загальноорганізаційну;
- функцію матеріально-технічного забезпечення;
- функцію економіко-фінансового розвитку;
- функцію урахування і контролю;
- функцію політико-правового забезпечення;
- функцію соціального забезпечення і соціального захисту робітників;
- функції мотивації.

Загальноорганізаційна функція передбачає розподіл доручень між співробітниками, визначення завдань і повноважень виконавців, організації дисципліни та ін.

За допомогою матеріально-технічної функції керівник визначає дійсні потреби системи та її підсистем у матеріальних ресурсах; виявляє можливості товариства для задоволення потреби даної системи; розподіляє наявні матеріально-технічні засоби відповідно до їх наявності і потреб керованих підструктур.

Фінансово-економічна функція дає змогу керівнику своєчасно визначити реальну вартість для його організації під час вирішення поставленого завдання і понесені нею витрати на життєзабезпечення своїх підрозділів.

Політико-правова функція дає змогу керівнику системи орієнтуватися в політико-правовому просторі товариства і водночас забезпечує ефективне управління підпорядкованими в рамках організації.

Соціальна функція управління спрямована на те, щоб сприяти ефективному вирішенню виникаючих у товаристві протиріч і є функцією, яка реалізує принцип соціальної справедливості.

Функція мотивації – найважливіший чинник підвищення ефективності системи управління і спрямована на забезпечення сумлінного виконання підпорядкованими їх обов'язків. Для цього в сис-

темі повинні бути створені умови для моральної і матеріальної зацікавленості робітників під час виконання своїх обов'язків.

Зазначенні функції тісно пов'язанні між собою у єдиному процесі управління.

Практична реалізація функцій управління здійснюється за допомогою системи методів управління. Привести в дію організовану систему, щоб одержати потрібний результат, можна лише через вплив на неї керуючого органу чи особи. При цьому необхідні певні інструменти погодженого впливу, які й забезпечують досягнення поставлених цілей. Такі інструменти називають методами управління.

Методи управління персоналом – це способи впливу на окремих працівників і трудові колективи у цілому, які необхідні для досягнення цілей підприємства.

Основою використовуваних методів управління є закони, закономірності і принципи суспільного виробництва, науково-технічний рівень розвитку підприємства, соціальні, правові і психологічні відносини між людьми.

Управління підприємством спрямоване на людей, коло їхніх інтересів, передусім матеріальних, тому основою кваліфікації методів управління є внутрішній зміст мотивів, якими керується людина у процесі виробничої чи іншої діяльності. За своїм змістом мотиви діяльності можна поділити на матеріальні, соціальні та мотиви примусового характеру.

У наукових працях вітчизняних та закордонних учених пропонується низка методів ефективного управління персоналом. До класичних методів належать:

- адміністративні – ґрунтуються на владі, дисципліні, спираються на адміністративну підпорядкованість об'єкта суб'єкту на основі існуючої ієрархії управління; орієнтуються на такі мотиви поведінки, як усвідомлена необхідність трудової дисципліни, почуття обов'язку, культура трудової діяльності; діють через такі механізми: правові норми, інструкції, організаційні схеми, нормування, розпорядження, які використовуються в процесі оперативного управління;

- економічні – базуються на використанні економічних стимулів, за їх допомогою здійснюється матеріальне стимулювання колективу, окремих працівників;

- соціально-психологічні – засновані на використанні моральних стимулів до праці і впливають на персонал за допомогою психологічних механізмів для переведення адміністративного завдання в усвідомлений обов'язок, внутрішню потребу людини.

Всі ці методи повинні поєднуватися і створювати необхідні засоби для найефективнішого управління фірмою.

Для оцінки ефективності та продуктивності діяльності з управління персоналом можуть застосовуватися різні методи, а саме: використання

інформаційних систем з управління людськими ресурсами, опитування думок, співставлення.

Співставлення рівнів управління персоналом закладів готельно-ресторанного господарства може призвести до:

- визначення сфер, у яких існують можливості поліпшення;
- оцінки (чи переоцінки) політики і практики управління людськими ресурсами;
- порівняння діючої практики з найкращою практикою;
- постановки цілей виконання для звуження розриву між поточною практикою і найкращою практикою.

Найчастіше організації використовують як індикатори ефективності управління персоналом:

- загальну оплату роботи як процент від доходу (в чистому вигляді до виплати податків);
- кількість чи процент керівних посад, що заповнюються із внутрішніх джерел;
- обсяг продаж фірми в розрахунку на кожного працівника;
- пільги у вигляді процента від витрат на оплату праці.

Аналіз наукових концепцій дає змогу виділити три методичних підходи до оцінки ефективності управління.

Прибічники першого підходу вважають, що персонал підприємства є сукупним суспільним працівником, який безпосередньо впливає на виробництво, тому кінцеві результати виробництва повинні служити критеріальними показниками ефективності персоналу.

Прибічники другого підходу до оцінки ефективності роботи персоналу вважають, що критеріальні показники повинні відображати результативність, якість і складність живої праці чи трудової діяльності.

Прибічники третього підходу вважають, що ефективність роботи персоналу значною мірою визначається організацією його роботи, мотивацією праці, соціально-психологічним кліматом у колективі, тобто більше залежить від форм і методів роботи з персоналом.

Залежно від предмету оцінки методика можна поділити на дві основні групи: оцінки якості праці та оцінки результатів праці.

Ефективність роботи підприємства розраховується як відношення фактично досягнутих критеріальних показників до базисних значень кінцевих результатів діяльності, зважених за допомогою вагових коефіцієнтів і функцій стимулювання відповідно до нормативного значення ефективності, рівного ста балам. Методика базується на методах економічного аналізу, експертних оцінок, бальному методі і теорії класифікації.

Метод бальної оцінки ефективності роботи організації – це розрахунок результативності

діяльності, тобто досягнення результату персоналу підприємства за конкретний період часу. В основі методу лежать відомі принципи: план за найменшу ціну, досягнення гарного результату, стимулювання залежно від внеску, співставлення оцінки. Цей метод дає можливість оцінити ефективність роботи закладу, а також їх структурних підрозділів за квартал або рік.

Метод комплексної оцінки управлінської праці призначений для визначення внеску конкретного підрозділу в результати діяльності закладу. Він дає змогу ефективно проводити підсумки змагань між підрозділами, організовувати преміювання працівників за підсумками господарської діяльності з урахуванням їх особистого внеску, мобілізувати колективи підрозділів на виконання планових показників, підвищувати трудову і виконавчу дисципліну.

Метод оцінки за коефіцієнтом трудового внеску є кількісним вимірником індивідуального трудового внеску працівників у результати діяльності структурного підрозділу закладу. Перевагами цього методу є: простота розрахунку індивідуального внеску на основі досягнень та упущень у роботі; диференційований підхід до працівників із різною продуктивністю праці; розподіл преміального фонду і додаткової заробітної плати.

Під час виконання управлінських рішень, програм широко застосовуються методи колективної та індивідуальної матеріальної мотивації. Засобами такої мотивації служать посадовий оклад, заробітна плата, винагорода і т. п.

Реалізація економічних методів управління здійснюється в рамках системи виробничих відносин між людьми, що входять до складу трудового колективу. Ця система взаємовідносин надзвичайно складна і включає в себе економічні, соціальні, психологічні та організаційні відносини. Останні знаходять своє вираження у вертикальних та горизонтальних зв'язках, що виявляються у формі зацікавленості працівників в організації спільної праці.

Ефективність застосування методів управління переважно залежить від рівня кваліфікації керівних кадрів, що зумовлює потребу у систематичній і цілеспрямованій підготовці та повсякденному використанні всіх зазначених напрямів впливу на колектив і окремих людей.

Економічні методи управління посідають центральне місце в системі наукових методів управління трудовою діяльністю людей, оскільки на їх основі встановлюється цільова програма господарського розвитку окремих підприємств і організацій та визначається такий режим роботи й такі стимули, які об'єктивно спонукають і зацікавлюють колективи та окремих працівників в ефективній праці.

Висновки з проведеного дослідження. Розглянуті вище методи управління персоналом закладів готельно-ресторанного господарства спря-

мовані переважно на виробничо-господарську діяльність цієї галузі. Таким чином, впливом на безпосередні інтереси об'єкта управління створюється механізм його орієнтації на найбільш ефективний режим роботи.

Ефективне управління персоналом має велике значення в розвитку готельно-ресторанного господарства. Використання методів управління персоналом у сфері готельно-ресторанного бізнесу є достатньо широким й ефективним. Отже, нові методи підготовки фахівців до управління розвитком сфери готельно-ресторанного бізнесу, принципи і методи планування потрібні для вимог господарювання. Наукове забезпечення рішення цих проблем сприятиме створенню ефективно функціонуючої сфери готельно-ресторанного господарства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Адизес І.К. Управляя изменениями; пер. с англ. В. Кузина. СПб.: Питер, 2010. 223 с.
2. Кузьмін О.Є. та ін. Управління змінами: навч. посіб. Львів: Львівська політехніка, 2014. 356 с.

3. Міщенко А.П. Стратегічне управління. навч. посіб.; 2-е вид. Дніпропетровськ: ДУЕП, 2007. 332 с.

4. Пащенко О.П. Сучасні методи управління змінами на підприємстві. Вісник ЖДТУ. 2014. С. 170, 173–176.

5. Райс Е. Стратегії фокусування. Москва: Манн, Іванов і Фербер, 2014. 339 с.

REFERENCES:

1. Adizes I. K. (2010), *Upravljajaja izmenenijami* [Operating changes], Piter, St. Petersburg, Russia

2. Kuz'min O. Ye., Yatsura V.V., Hrybyk I.I., Hryschuk A.M., Smolins'ka N.V., Hunkevych M.V., Zamroz M.V. (2014), *Upravlinnia zminamy*, [Change Management], Vydavnytstvo L'vivs'koi politekhniki, Lviv, Ukraine.

3. Mischenko A. P. (2007), *Stratehichne upravlinnia*, [Strategic Management], 2nd ed, Vydavnytstvo DUEP, Dnipropetrovsk, Ukraine.

4. Paschenko O. P. (2014), "The modern methods of management changes on an enterprise", *Visnyk ZhDTU*, [Online], vol. 3, available at: <http://ven.ztu.edu.ua> (Accessed 13 Feb 2018).

5. Rajs E. (2014), *Stratehii fokusuvannia*, [Strategy of Focusing], Moskva: Mann, Ivanov i Ferber, Moscow, Russia.

Falchenko E.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Department
of Economic Analysis and Account
Kharkiv National Technical University
"Kharkiv Polytechnic University"

Yuryeva I.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Department
of Economic Analysis and Account
Kharkiv National Technical University
"Kharkiv Polytechnic University"

Mardus N.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of Department
of Economic Analysis and Account
Kharkiv National Technical University
"Kharkiv Polytechnic University"

METHODS OF PERSONNEL MANAGEMENT IN ESTABLISHMENTS OF HOTEL-RESTAURANT ECONOMY

Efficiency of functioning of control system by personnel is determined by it's payment in achievement of organizational aims, as pierces all aspects of activity of establishments of hotel-restaurant economy and influences on efficiency of work of other control system.

Personnel management – is a complex approach of the systems, which takes into account constantly the changeable requirements of organization in human capitals which provide efficiency of functioning of establishments of hotel-restaurant economy.

In a theory and practice of personnel management of establishments of hotel-restaurant economy distinguish general principles, i.e. rules which all subjects of management are under an obligation to follow.

Establishments of hotel-restaurant economy are the difficult socio-economic system, which combines in a productive process various material elements, human capitals and informative copulas. All establishments of hotel-restaurant economy have some general descriptions to which management functions behave first of all.

Functions of personnel management of establishments of hotel-restaurant economy is objectively general directions or spheres of activity, which in an aggregate provide effective co-operation of general labour, are conditioned.

Practical realization of management functions comes true by means of the system of management methods. Methods of personnel management are methods of influence on separate workers and labour collectives on the whole, which are needed for achievement of aims of enterprise.

Realization of economic methods of management comes true within the framework of the system of productive relations between people which enter in the complement of labour collective.

Efficiency of application of management methods mainly depends on the level of qualification of leading shots, which predetermines the necessity of systematic and purposeful preparation and everyday use of all noted directions of influence on a collective and separate people.

An effective personnel management matters very much in development of hotel-restaurant economy. The use of methods of personnel management in the field of hotel-restaurant business is wide enough and effective.

ДЕЯКІ ОСОБЛИВОСТІ ГОСПОДАРСЬКИХ РИЗИКІВ У ГОТЕЛЬНОМУ БІЗНЕСІ SOME FEATURES OF ECONOMIC RISKS IN HOTEL BUSINESS

УДК 338.58

Хаустова І.Є.

старший викладач кафедри економічного аналізу та обліку Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Александрова В.О.

старший викладач кафедри економічного аналізу та обліку Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

Шовкопляс Т.С.

старший викладач кафедри економічного аналізу та обліку Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»

*У статті на основі аналізу змісту готельного бізнесу як особливої сфери підприємницької діяльності виділено специфічні характеристики його господарських ризиків і детермінанти, що їх формують. Як ключова детермінанта специфіки господарських ризиків підприємницької діяльності готельного бізнесу обґрунтовано унікальність кон'юнктури. Запропоновано систематизацію господарських ризиків у готельному бізнесі на платформі критеріїв домінанти можливого впливу підприємства на кінцевий результат і наслідки настання. **Ключові слова:** підприємництво, господарський ризик, готельний бізнес, специфіка.*

В статье на основе анализа содержания гостиничного бизнеса как особой сферы предпринимательской деятельности выделены специфические характеристики его хозяйственных рисков и детерминанты, их формирующие. В качестве ключевого детерминанта специфики хозяйственных рисков предпринимательской деятельности

гостиничного бизнеса авторами обоснована уникальность конъюнктуры. Предложена систематизация хозяйственных рисков в гостиничном бизнесе на платформе критериев доминанты возможного влияния предприятия на конечный результат и последствий наступления.

Ключевые слова: предпринимательство, хозяйственный риск, гостиничный бизнес, специфика.

In article, on the basis of the analysis of the content of hotel business as the special sphere of business activity, specific characteristics of its economic risks and determinants, them forming are allocated. As a key determinant of specifics of economic risks in hotel business authors proved uniqueness of an environment. Systematization of economic risks in hotel business on a platform of criteria of a dominant of possible influence of the enterprise on the end result and approach consequences is offered.

Key words: business, economic risk, hotel business, specifics.

Постановка проблеми. Протягом останнього десятиліття в українському економічному просторі простежується стрімкий розвиток підприємництва в галузі гостинності. Разом із тим сучасною економічною наукою недостатньо вивчено теоретичні та методичні питання, пов'язані з дослідженням аспектів управління господарськими ризиками на підприємствах готельного бізнесу, виявленням особливостей даного виду ризиків, характерних саме для підприємств готельного типу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню господарських ризиків у готельному господарстві присвячено праці таких учених, як І.Є. Макарівська, І.С. Барчуков, Л.В. Баумгартен, Ю.Б. Башин, А.В. Зайцев, Л.Н. Тепман та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є систематизація господарських ризиків у готельному бізнесі та поелементне вивчення теоретичної та аналітичної компоненти господарських ризиків у готельному підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Готельна індустрія – динамічна галузь сфери обслуговування в розрізі міжнародної практики, яка за умови оптимальної потокової організації і параметрів позиціонування здатна приносити багатомільйонні прибутки в масштабах окремої держави як частини всесвітнього глобалізованого господарства. Домінуючи як відділення «туристичного світу», готельний бізнес несе в собі значний потенціал для невиробничого сектору українського ринку, поповнення консолідованого і регіональних бюджетів; водночас є системоутворюючою галуззю, що створює складний комплекс відносин фінансово-комерційного спектра

між господарюючими суб'єктами різного рівня і спрямування.

В умовах зростаючого обсягу надання платних послуг ринком готелів та аналогічних засобів розміщення особливо важливими стають науковий пошук і освоєння на практиці механізму управління господарськими ризиками, орієнтованого на підвищення ефективності готельного бізнесу, що важко буде реалізувати за відсутності деталізації специфікацій господарських ризиків готельної індустрії.

Актуальність, практична значущість і недостатнє наукове опрацювання господарських ризиків у готельному бізнесі послужили підставою для формулювання теми цієї статті і визначення базових напрямів дослідження заявленої проблематики.

Згідно з правовими засадами України, готельна діяльність – це діяльність юридичних осіб і індивідуальних підприємців, які мають або наділяються в установленому порядку господарською самостійністю і майновими правами на який-небудь колективний засіб розміщення за безпосереднім розпорядженням і управлінням ним для надання послуг розміщення та обслуговування громадян, а також іншої діяльності з організації та надання готельних послуг, включаючи їх реалізацію.

Отже, комплексне вивчення особливостей господарських ризиків в індустрії гостинності неможливе без виявлення їх унікальних властивостей та систематизації. Рішення проблеми класифікації господарських ризиків займає важливе місце у вивченні їх природи, причин виникнення та розробленні методик мінімізації. Обґрунтованість класифікації ризиків дає можливість чіткого визначення

місця різновиду ризику в економічній системі, його рівня в градації ризиків за ступенем негативного впливу на підприємницькі структури і надає ґрунт для створення більш ефективних методів і прийомів управління, їх практичної реалізації.

У контексті тематики поточного огляду систематизування доцільно здійснити на фундаменті розроблених класифікацій господарських ризиків, при цьому більш продуктивною є типізація за кількома класифікаційними критеріями.

Існує безліч сучасних підходів до угруповання господарськими ризиками, що позначають як основні такі ознаки класифікації: природа виникнення, етап вирішення проблеми, масштабність, сфера виникнення, можливість страхування, вид підприємницької діяльності (господарські ризики в готельному бізнесі не досліджуються), дієвість диверсифікації та ін.

Як було відзначено, у класичному варіанті дослідження економічного явища господарських ризиків у підприємстві переважно базується на домінанті можливого впливу підприємства на кінцевий результат (в умовах настання ризикової події або поза ним), тобто виділяють зовнішні чинники підприємницького середовища (за межами контролю власника бізнесу) і внутрішні чинники (функціональні організаційні характеристики роботи підприємства) [2, с. 4–5].

Набір певної категорії чинників-умов єдиної природи виникнення формує «предметне поле» господарського ризику (різновид), евентуально реалізованого в рамках функціонування самостійних суб'єктів господарювання. Так, до ризиків, детермінованим зовнішніми чинниками безконтрольного підприємницького середовища, відносять:

– політичні ризики (внутрішньо- і зовнішньополітична ситуація, стабільність уряду; сепаратистські тенденції в регіонах і т. д.);

– соціально-економічні ризики (можливість кардинального коригування правил ведення зовнішньоекономічної діяльності, запровадження офіційних обмежень на рух капіталу; помилка персоналу податкових служб і т. д.);

– екологічні ризики (зміна регіональної екологічної обстановки; посилення в регіоні господарювання підприємства екологічних вимог, запровадження обмежень на використання місцевих природних ресурсів і т. д.);

– науково-технічні ризики (поява у конкурентів нової технології виробництва з меншими витратами; поява нового виробника товару або послуги в секторі традиційної продукції підприємства; освоєння конкурентами виробництва заміщає товару і т. д.).

До ризиків, породжених внутрішніми колізіями підприємницької діяльності, загально визнано зараховують:

– ризики основної діяльності підприємства (переривання циклів роботи з вини неосновних під-

розділів; аварії основного обладнання; порушення персоналом організаційної дисципліни і т. д.);

– ризики допоміжної діяльності підприємства (аварії допоміжного обладнання (вентиляційні пристрої, водо-і парозабезпечення); подовження термінів ремонту порівняно з нормативними; перебої енергопостачання і поставок палива і т. д.);

– ризики забезпечувальної діяльності підприємства (переповнення складських потужностей; неполадки в системі обробки інформації та витоку конфіденційних відомостей; недостатня патентна захищеність і т. д.);

– ризики відтворювальної сфери діяльності підприємства (відтік кваліфікованої робочої сили; невірна оцінка необхідного періоду підготовки і перепідготовки кадрів; проектні неточності в ніші інвестиційної активності підприємства і т. д.);

– ризики у сфері обігу (порушення умов контракту; невмотивована відмова споживачів придбати або оплатити готову продукцію або послугу; незатребуваність, банкрутство або самоліквідація підприємств-контрагентів і т. д.);

– управлінські ризики (неадекватне формулювання власних стратегічних цілей підприємства; невірна оцінка стратегічного потенціалу; помилковий прогноз розвитку зовнішньої господарської середовища і т. д.) [4, с. 98].

До змішаних форм ризику згідно з першоджерелом походження (можуть бути акумульовані як внутрішніми, так і зовнішніми обставинами) слід віднести:

– комерційні ризики (зниження обсягів реалізації в результаті падіння попиту або потреби на продукт; підвищення закупівельної ціни; непередбачене зниження обсягів закупівель порівняно з наміченими; втрата товарної вартості; підвищення витрат обігу порівняно з наміченими в результаті виплати штрафів, непередбачених мит і відрахувань, що призводить до зниження прибутку підприємця, і т. д.);

– транспортні ризики (псування товару в процесі транспортування, різне спрямування відповідальності (власне підприємство, постачальник, посередник, кінцевий покупець, треті непередбачені особи і т. д.);

– фінансові ризики (ймовірність фінансових утрат у результаті зміни курсу валют (валютний ризик); несумлінність позичальника, який отримав кредит; погіршення конкурентного становища конкретної підприємницької фірми, що отримала комерційний чи банківський кредит; несприятлива економічна кон'юнктура (кредитний ризик); невдале інвестування грошових коштів (інвестиційний ризик) і т. д.);

– галузеві ризики (зміни в економічному стані галузі (законодавчі аспекти); стійкість галузі порівняно з економікою країни у цілому; динаміка

показників діяльності фірм галузі, а також суміжних галузей і т. д.);

– інноваційні ризики (невдале вкладення коштів у виробництво нових товарів і послуг, які можуть не знайти очікуваного попиту на ринку, повністю не освоєні підприємством, виникаючі економіко-правові бар'єри для поширення, освоєні конкурентами, і т. д.).

Окрім вищенаведених класифікацій, кожен типовий чинник ризику слід додатково розділяти за наслідками реалізації:

– катастрофічний ризик – ризик, за якого виникає неплатоспроможність підприємства; втрати можуть досягти величини, що дорівнює майновому стану. Також до цієї групи відносять будь-який ризик, пов'язаний із прямою загрозою для життя людей або виникненням екологічних катастроф;

– критичний ризик – це ризик, при за якого підприємству загрожує втрата виручки, тобто зона критичного ризику характеризується небезпекою втрат, які свідомо перевищують очікуваний прибуток і в крайньому разі можуть призвести до втрати всіх коштів, вкладених підприємством в одиничний проект;

– допустимий ризик – це ризик рішення, у результаті нездійснення якого підприємству загрожує втрата прибутку. У межах цієї зони підприємницька діяльність зберігає свою економічну доцільність, тобто втрати мають місце, але вони не перевищують розмір очікуваного доходу в довгостроковій перспективі.

Перераховані підходи до класифікації і представлене зразкове угруповання, на нашу думку, слабо співвідносяться з параметрами господарських ризиків в умовах роботи готельного підприємства, не є оптимально структурованими в розрізі освітлюваної проблеми: кожен вид ризиків постає як автономна метафізична реалія ринкової економіки з відсутньою ієрархією критеріїв і прив'язки до конкретної сфери діяльності (значною мірою уніфіковані).

Господарські ризики в готельному бізнесі мають особливі риси, частково пов'язані з тим, що готельна індустрія є структурним складником невиробничої сфери економіки з високим ступенем інтеграції в світову туристичну галузь. З нашої точки зору, ризикованість готельного підприємництва зумовлена такими особливостями, як:

1. «уповільнена реакція» на глобалізаційні економіко-політичні модифікації (макрофактори ризику);

2. посилення ефекту ризикової події елементом сезонності;

3. висока залежність від динаміки ринку інформаційних технологій (науково-технічні ризики);

4. вагомість відносин із туроператорами і турагентами як постачальниками споживачів (ризики контактної аудиторії);

5. першочерговість територіального розташування і кадрової забезпеченості (територіальні, кадрові ризики);

6. істотна роль ризиків збиткової спеціалізації;

7. значимість форми придбання бізнесу;

8. лабільність функціональних ризиків готельних мереж;

9. пріоритетність майнових ризиків.

Конкретизація господарського ризику суб'єкта готельного сектору економіки досягається за допомогою виявлення специфіки комерційної діяльності готельного об'єкта, в іншому разі всі складники комплексу господарських ризиків тотожні ризикам підприємницьких структур довільної комерційної ініціативи.

Зовнішні чинники підприємницького середовища можуть надавати як прямий, так і непрямий вплив на розвиток господарських ризиків. Нині однією з головних екзогенних змінних залишається накладення наслідків світової фінансової кризи на підприємницькі структури, а також реалізовані на різних рівнях ієрархії економічних систем методи та шляхи подолання цих наслідків.

Готельний бізнес являє собою галузь економіки, яка однією з останніх відчула на собі вплив світової фінансової кризи. Подібна відкладена реакція зумовлена тим, що з початком кризи в першу чергу постраждали фінансові компанії та організації, потім негативний наслідок довелося випробувати фірмам реального сектору.

У розробленні стратегії діяльності готельних підприємств одну з основних проблем становить питання прогнозування і розподілу кількісного завантаження готелів.

Сутність причин сезонних коливань заснована на економічних, демографічних, психологічних, матеріально-технічних, технологічних, політичних і міжнародних перетвореннях суспільства, водночас є зовнішніми чинниками підприємницького середовища, що формують передумови втілення в життя груп неконтрольованих господарських ризиків, що дає змогу позначити сезонність як характеристичний зовнішній чинник господарського ризику готельного бізнесу.

Наступним серйозним зовнішнім чинником підприємницького середовища, що робить вплив на розвиток готельного сектору, а також опосередковано впливає на господарські ризики у цій сфері, є, на нашу думку, те, що даний етап суспільного прогресу характеризується інтенсивним удосконаленням ринку інформаційних ресурсів, продуктів, послуг і можливостей глобальних мереж. Для готельного бізнесу виділено такі напрями використання інформаційних технологій: створення Інтернет-представництва для інформування цільового споживача про надання основних і додаткових послуг, розвиток можливостей бронювання номерів, позиціонування готелю щодо готелів-конкурентів.

Бізнес-процеси в рамках готельного комплексу, коефіцієнт корисної дії яких безпосередньо залежить від рівня використовуваних ІТ-технологій:

- виробничі – управління бронюванням номерів; управління реєстрацією та розміщенням гостей; надання білінгових послуг; збір інформації про стан готельних номерів; компоновка списку гостей і перегляд службових коментарів по кожному гостю;

- маркетингові – ведення статистики прибутковості і завантаження номерного фонду; вивчення місткості ринку; моніторинг змін чисельності та структури споживачів; моніторинг змін у позиціях конкурентів, оцінка перспектив їх розвитку, прогнозування можливості появи нових конкурентів; вивчення можливості диференціації послуг, що надаються (за якістю і комфортом, територіально);

- фінансові – формування рахунків до оплати; розрахунки із цільовими споживачами готельних послуг в інтерактивному режимі; розрахунок і нарахування заробітної плати;

- кадрові – підбір, відбір і навчання персоналу; розроблення системи морального і матеріального заохочення співробітників; стажування співробітників у зарубіжних країнах і т. д. [3, с. 9–10].

Оскільки туроператорські і турагентські компанії здебільшого є оптовою цільовою контактною аудиторією, їх репутація і стійкість на ринку побічно відбиваються на іміджі готельного підприємства, і навпаки.

З позиції оцінки загрози господарського ризику, проблеми, що виникають у туроператора або турагента, можуть позначитися на суб'єктах господарювання в готельному секторі економіки у формі зниження одиниці маржинального доходу (різниця між початковою ціною пропозиції і кінцевою ціною продажу – податкові платежі + фіксовані витрати) або його приведення до мінімального валового значення (постійні витрати функціонування готельного об'єкту) з огляду на те, що як частина невиробничої сфери готельний бізнес характеризується непоправним збитком: на відміну від відчутного виробу продукт готельного підприємства не може складуватися, відповідно, не існує (знаходиться в прострації) до моменту сприйняття його споживачем. Отже, відсутність доходу від одnorазового продажу номера готелю невідновне і накладає певний відбиток на річний показник рентабельності основної діяльності.

Специфічною рисою готельного бізнесу суб'єктивно також є багатозначність якісного і кількісного вмісту людських ресурсів, що визначає сприйнятливості до управлінських та кадрових ризиків у контексті їх реторсії на організаційну ефективність функціонування підприємства.

Функціональні ризики в готельному бізнесі виникають унаслідок неможливості своєчасно і в повному обсязі контролювати фінансово-гос-

подарський процес, збирати й аналізувати відповідну інформацію. Вони переважно детерміновані внутрішніми чинниками, небезпечні не менше за інший вид ризику, але їх важче ідентифікувати і визначити кількісно.

У низці типових ситуацій функціональні ризики підприємницької активності в готельному секторі зумовлені суб'єктивними і об'єктивними причинами, а також системними збоями у функціоналі менеджменту:

- операційні функціональні ризики – ймовірність виникнення збитків у результаті невідповідності характеру і масштабів поточної діяльності готельного підприємства вимогам чинного законодавства, регламентованим внутрішнім порядкам і процедурам готельного сервісу, їх порушення службовцями і (або) іншими особами; невідповідності функціональних можливостей експлуатованих готельним комплексом інформаційних, технологічних та інших систем і (або) їх відмов;

- стратегічні функціональні ризики – припустимість виникнення збитків у результаті помилок (недоліків), припущень під час прийняття рішень, що визначають стратегію розвитку готельного підприємства в довгостроковій перспективі (стратегічне управління) і виражаються у неврахуванні або недостатньо ефективному прогнозуванні можливих небезпек, які можуть загрожувати конститутивній діяльності засобів гостинності (місії фірми); неправильного або недостатньо обґрунтованого визначення перспективних напрямів оптимізації, у рамках яких готельний об'єкт може досягти переваги перед конкурентами; відсутності або наявності не в повному обсязі необхідних бізнес-ресурсів і організаційних заходів, які повинні забезпечити досягнення стратегічних установок, обумовлених у статуті підприємства та інших установчих документах.

Оцінюючи розвиток готельного бізнесу, розширення обсягів підприємницької діяльності до рівня системи готельних мереж, не можна виключати можливість конверсії загальних функцій, придбання нових зв'язків мережевої цілісності за відносної стабільності внутрішніх характеристик кожного мережевого об'єкта, тобто їх складу та структури. Перманентне впровадження нововведень незмінно пов'язане з модифікаціями в концепції керівництва організацією: таке явище характеризує поняття лабільності функцій системи управління. Зростаючий масштаб діяльності призводить до небезпеки несвоєчасності і фрагментарності контролю фінансово-господарських процесів, збору й аналізу звітної інформації, що зумовлює прогресуючу ймовірність збою в інструктивних положеннях операційного і стратегічного менеджменту або неактуальну їх реалізацію: формування «сприятливого підґрунтя» для освіти і безпосереднього впливу оновле-

них (лабілізованих) чинників функціонального ризику [1, с. 54].

У кінцевому підсумку систематична лабілізація функціональних ризиків індустрії розміщення (переважно в рамках готельних мереж) також регулярно призводить до нових загроз фінансових утрат. Як правило, суб'єкти готельного господарства прагнуть мінімізувати функціональні ризики шляхом розвитку внутрішнього аудіювання, вдосконалення документообігу, розроблення внутрішніх методик і техніко-економічного обґрунтування окремих комерційних заходів і логічних імплікацій удосконалення роботи готелю, а також планування потенціалу забезпечення власних контрольованих операцій (останнє стосується, головним чином, матеріально-технічного та кадрового складників як основоположних детермінант у виконанні готельної діяльності).

Висновки з проведеного дослідження. Представлене діагностування специфіки господарських ризиків готельного бізнесу не повною мірою враховує дуалістичність цього виду підприємництва: з одного боку, як сектору невиробничої сфери, що спеціалізується на забезпеченні базою тимчасового проживання осіб, що в'їжджають на певну територію з різними цілями; з іншого, як спектра підприємств, оснащених комплексом основних фондів, домінуючих у сукупних активах і є системоутворюючим ресурсом у цільовій першочерговій господарській діяльності.

Таким чином, на ступінь ризикованості готельного підприємництва безпосередньо впливають як чинники зовнішнього середовища, так і внутрішні умови готелю, при цьому можна стверджувати про наявність так званого зворотного синергетичного ефекту, коли загальне збільшення господарських ризиків викликано поєднанням конгломерату чинників внутрішньої і зовнішньої природи формування: варіативність параметрів зовнішнього підприємницького середовища в позитивному або негативному векторі неминуче викликає корективи регламенту функціонування підприємства готельного бізнесу в частині операційної, фінансової, маркетингової та інших практик.

Таким чином, аналіз змісту та особливостей господарського ризику готельного бізнесу дає змогу подати це явище сучасного ринкового підприємницького простору як імовірність втрати доходу від готельної діяльності, зумовлену недо-

статністю інформації про вплив чинників зовнішнього середовища, їх невизначеністю, так само як недосконалістю внутрішніх умов готелю.

Фундамент лоціювання унікальних характеристик дає змогу ідентифікувати найбільш суттєві види господарських ризиків у рамках функціонування готельного підприємства, що співвідносяться з консервативним набором господарських ризиків підприємницьких структур (політичні, соціально-економічні, екологічні, науково-технічні, ризики основної підприємницької, допоміжної, що забезпечує діяльність; фінансові, галузеві, інноваційні, транспортні) і відмінні від нього (функціональні, ризики контактної аудиторії, кадрові, територіальні, майнові, соціально-демографічні), а також пофакторно привласнити рівень тяжкості наслідків реалізації в суб'єктивній оцінці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гостиничный бизнес и индустрия размещения туристов: учеб. пособ. / И.С. Барчуков, Л.В. Баумгартен, Ю.Б. Башин, А.В. Зайцев; 2-е изд., испр. и доп. М.: КНОРУС, 2013. 168 с.
2. Макари́вська І.Е. Класифікація ризиків у підприємстві. Проблеми сучасної економіки. 2008. № 1(25).
3. Тепман Л.Н. Ризики в економіці. М., 2002. С. 9–10.
4. Риск-менеджмент. Превентивное управление: учебно-практическое пособие / В.Н. Вяткин, В.А. Гамза, Ф.В. Маевский. М.: Наука и образование, 2013, 264 с.

REFERENCES:

1. Barchukov Y.S., Baumgharten L.V., Bashyn Ju.B., Zajcev A.V. (2013) Ghostynychnyj byznes y yndustryja razmeshheniya turystov: uchebnoe posobyje [The hotel business and the tourist industry: a manual]. Moscow : KNORUS. (in Russian)
2. Makarivs'ka I. E. (2008) Klasyfikacija ryzykiv u pidpryjemnyctvi [Classification of risks in entrepreneurship] Problemy suchasnoji ekonomiky. no 1 (25). (in Ukrainian)
3. Tepman L. N. (2002) Ryzyky v ekonomici. [Risks in the economy] Moscow: KNORUS., pp. 9-10. (in Russian)
4. Vjatkyn V.N., Ghamza V.A., Maevskij F.V. (2013) Rysk-menedzhment. Preventyvnoe upravlenye. Uchebno-praktycheskoe posobyje [Risk Management. Preventive management. Educational and practical manual]– Yzd. Nauka y obrazovanye. (in Russian)

Khaustova I.E.

Senior Lecturer of the Department
of Economic Analysis and Accounting
of National Technical University
"Kharkiv Polytechnic Institute"

Alexandrova V.O.

Senior Lecturer of the Department
of Economic Analysis and Accounting
of National Technical University
"Kharkiv Polytechnic Institute"

Shovkoplyas T.S.

Senior Lecturer of the Department
of Economic Analysis and Accounting
of National Technical University
"Kharkiv Polytechnic Institute"

SOME FEATURES OF ECONOMIC RISKS IN HOTEL BUSINESS

In article, on the basis of the analysis of the content of hotel business as the special sphere of business activity, specific characteristics of its economic risks and determinants, them forming are allocated. As a key determinant of specifics of economic risks of business activity of hotel business authors proved uniqueness of an environment (external and internal risks, and as risks of an ambiguous origin). Systematization of economic risks in hotel business on a platform of criteria of a dominant of possible influence of the enterprise on the end result and approach consequences is offered. As a result the basic feature of economic risk of hotel business is bigger, than enterprise structures of other branches of managing have a sensitivity to influence of external factors of the fluctuating enterprise environment (causing the serious consequences determining tendencies of the subsequent activity).

Thus, the degree of riskiness of hotel business directly affects both environmental factors and internal conditions of the hotel, while it can be argued for the so-called reverse synergetic effect, when the overall increase in economic risks is caused by a combination of conglomerate factors of the internal and external nature of formation: variability parameters of the external business environment in the positive or negative vector inevitably causes adjustments to the rules of the function hotel businesses in terms of operational, financial, marketing and other practices.

Thus, the analysis of the content and features of the economic risk of hotel business allows to present this phenomenon of the modern market business space as a probability of loss of income from hotel activity due to lack of information on the impact of factors of the environment, their uncertainty, as well as the imperfection of the hotel's internal conditions.

The foundation of the unique characteristics allows identifying the most significant types of economic risks within the framework of the functioning of the hotel enterprise, which correlates with the conservative set of economic risks of business structures (political, socio-economic, environmental, scientific and technical, risks of the main business, auxiliary, providing activities, financial, sectoral, innovative, transport) and different from it (functional, risks of contact audience, personnel, territorial, property, with socio-demographic), as well as to factorize the severity of the consequences of implementation in a subjective assessment.

КЛАСИЧНА МОДЕЛЬ ФІНАНСОВОЇ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА ТА ПЕРЕВАГИ ДОСУДОВОЇ САНАЦІЇ

CLASSICAL MODEL OF FINANCIAL SANITATION OF THE ENTERPRISE AND THE BENEFITS OF A READY SATISFACTION

УДК 334.711

Шарова С.В.

к.е.н., доцент

Запорізький національний технічний
університет

Тарасюк Н.Ю.

студент

Запорізький національний технічний
університет

У статті визначено поняття санації підприємства. Розглянуто основні заходи щодо запобігання банкрутству підприємства. Досліджено класичну модель санації підприємства. Розглянуто основні переваги досудової санації підприємства. Проаналізовано роль санаційних заходів, спрямованих на запобігання банкрутству підприємства та відновлення його фінансової стійкості

Ключові слова: підприємство, санація, банкрутство, класична модель санації підприємства, досудові санації.

В статье определено понятие санации предприятия. Рассмотрены основные мероприятия по предотвращению банкротства предприятия. Исследована классическая модель санации предприятия. Рассмотрены основные преимущества досудебной санации предприятия. Проанализирована роль

санационных мероприятий, направленных на предотвращение банкротства предприятия и восстановление его финансовой устойчивости.

Ключевые слова: предприятие, санация, банкротство, классическая модель санации предприятия, досудебные санации.

The article defines the concept of sanation of the enterprise. The main measures to prevent bankruptcy of the enterprise are considered. The classical model of sanation of the enterprise is investigated. The main advantages of pre-trial sanation of the enterprise are considered. The role of sanitation measures aimed at preventing bankruptcy of the enterprise and restoration of its financial stability is analyzed.

Key words: enterprise, sanation, bankruptcy, classical model of sanation of enterprise, pre-judicial sanation.

Постановка проблеми. Недосконалість законодавчо закріпленого механізму оздоровлення суб'єктів господарювання та відсутність практичного досвіду успішного проведення санації породжують необхідність детального її вивчення як інструмента оздоровлення їх функціонування. У зв'язку із цим виникає необхідність більш детального розгляду досудової санації підприємства для своєчасного оздоровлення підприємства до прийняття господарським судом рішення про банкрутство.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вивчення питання про санації підприємства займалися багато вчених: О.О. Терещенко, К.В. Багацька, Г.В. Булкот, О.В. Маковоз, Л.І. Лаглова, К.А. Мараховська, О.В. Панасенко, В.В. Цурик, Є.М. Андрущак, І.М. Зеліско, Т.М. Білоконь, І.Й. Пікулс, М.І. Титов.

Аналіз літературних джерел показав, що дослідження методики проведення санаційних заходів підприємства залишається актуальним питанням. Серед фахівців відсутня єдина думка щодо трактування поняття санації. Наявність низки нерегульованих питань зумовлює потребу формування загальної концепції управління санацією підприємства, великого значення також набуває вивчення досудової санації.

Постановка завдання. Метою роботи є більш детальне вивчення класичної моделі фінансової санації підприємства та визначення переваг досудової санації.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Недостатнє врахування вимог ринку може призвести до банкрутства підприємства. Банкрутство є крайньою формою кризового стану підприємства. Воно характеризує стан, коли підприємство

не в змозі оплатити свою заборгованість і відновити платоспроможність за рахунок власних джерел доходів. Банкрутство є результатом розвитку кризового стану підприємства і ринковим інструментом перерозподілу капіталу.

Поняття «банкрутство» охоплює широку сферу економічних і юридичних відносин. Банкрутство виступає юридичним підтвердженням неплатоспроможності, що є підставою для ліквідації суб'єкта господарювання. Статус банкрута підприємство може отримати за рішенням суду (арбітражного суду) або ж оголошена боржником його нездатність у повному обсязі задовольняти вимоги кредиторів по грошових зобов'язаннях та обов'язків щодо сплати платежів до бюджету [1].

Найефективнішим засобом запобігання банкрутству підприємства є фінансова санація. Проблеми санації сьогодні є об'єктом дослідження вчених, зокрема дослідженню санації присвячено такі праці: О.О. Терещенко «Антикризове управління фінансами підприємств»; Г.В. Булкот «Облік і аналіз процесів ліквідації та санації підприємства»; К.В. Багацька «Фінансовий механізм санації підприємства»; Л.І. Лачкова «Економічний механізм санаційної реструктуризації підприємств»; К.А. Мараховська «Науково-методичні засади державного регулювання відновлення платоспроможності (банкрутства) підприємств»; О.В. Маковоз «Шляхи фінансового оздоровлення неплатоспроможних підприємств»; В.В. Цурик «Управління підприємством в умовах кризи»; О.В. Панасенко «Моделі оцінки і аналізу схильності підприємства до банкрутства» та ін.

Термін «санація» походить від лат. sanare, що означає «оздоровлення» або «видування» [2].

Серед учених відсутня єдина думка щодо трактування поняття «санация». Санация розглядається більшістю вчених як один із засобів відновлення платоспроможності і недопущення ліквідації підприємства. Деякі вчені відокремлюють поняття санації від банкрутства, але розглядають це питання в системі антикризового управління поряд із проблемою банкрутства. Деякі автори пропонують розглядати санацію окремо від банкрутства як заходи фінансового оздоровлення, що стосуються кожного підприємства.

У словнику-довіднику колектив авторів під санацією розуміє оздоровлення фінансового стану підприємства через використання системи фінансово-економічних, виробничо-технічних, організаційних та соціальних заходів для попередження його банкрутства чи підвищення конкурентоспроможності [3, с. 41].

Є.М. Андрущак наполягає на тому, що заходи санації мають застосовуватися не тільки до підприємств-боржників, а й до інших суб'єктів господарювання, які намагаються впроваджувати на своєму підприємстві оздоровчі заходи [4].

І.М. Зеліско вважає, що санація – одна з найважливіших ланок економічної політики первинної ланки економіки, за допомогою якої може бути подолана криза, забезпечене економічне зростання та збалансування діяльності окремого підприємства [5, с. 8].

Т.М. Білоконь вважає, що санація є системою послідовних, взаємопов'язаних заходів, що використовуються для оздоровлення підприємства-боржника для відновлення його платоспроможності, досягнення прибутковості та конкурентоспроможності в довгостроковому періоді за участі всіх зацікавлених сторін [6, с. 41].

На думку І.Й. Плікуса, санація – це складний та багатогранний процес, що має різні цілі, вирішується різними суб'єктами, передбачає різноманітні заходи та різні джерела їх фінансування [7, с. 71].

М.І. Титов санацію визначає як оздоровлення неспроможного боржника, надання йому з боку власника майна, кредиторів та інших юридичних і фізичних осіб (у тому числі зарубіжних) фінансової допомоги, яка спрямована на підтримку боржника і запобігання його банкрутству [8].

В Економічному словнику санація трактується як система комплексних заходів, що здійснюються для запобігання банкрутству промислових, торгових, банківських монополій. Санация може відбуватися способом об'єднання підприємства, яке перебуває на межі банкрутства, з потужнішою компанією; за допомогою випуску нових акцій або облігацій для мобілізації грошового капіталу, збільшення банківських кредитів і надання урядових субсидій, перетворення короткострокової заборгованості в довгострокову, повної або част-

кової купівлі державою акцій підприємства, що перебуває на межі банкрутства [9, с. 122].

Проте поняття санації трактується неоднозначно: не визначено єдиної методики проведення санаційних заходів, не розкрито критерії оцінки ефективності проведення санації, існують розбіжності законодавчої бази щодо доцільності проведення санації.

Процедура банкрутства є досить ефективним інструментом для відновлення платоспроможності підприємства, що дає змогу успішно позбутися боргів і фактично почати роботу з початку, не втрачаючи активи підприємства після проведення кредитором виконавчого впровадження проти боржника, а також зберігаючи за собою контроль над підприємством. Проведення процедури банкрутства є вигідним як для кредиторів, так і для держави. У разі ліквідації підприємства держава одержує належний їй податок. Вимоги кредиторів задовольняються в меншому обсязі у зв'язку з відсутністю попиту на застаріле обладнання і виробничі активи.

План фінансового оздоровлення розробляють фінансові і контролінгові служби підприємства, яке перебуває у фінансовій кризі, представники потенційного санатора, незалежні аудиторські і консалтингові фірми. Однією з причин виникнення кризової ситуації на більшості українських підприємств є низький рівень менеджменту. Помилкові та некваліфіковані дії керівництва призводять більшість суб'єктів господарювання до банкрутства. Важливим чинником, що зумовлює прийняття помилкових управлінських рішень, є відсутність на вітчизняних підприємствах системи контролінгу. Більшість керівників під контролінгом розуміє функціональну систему планування, аналізу відхилень, координації, контролю, внутрішнього консалтингу. У реалізації плану санації важливу роль відіграє оперативний санаційний контролінг, який координує діяльність різних підрозділів, контролює якість реалізації запланованих заходів, аналізує відхилення, ідентифікує і нейтралізує ризики, а також виявляє додаткові шанси й можливості. Санация вважається успішною, якщо за допомогою зовнішніх і внутрішніх фінансових джерел, проведення організаційних і виробничо-технічних удосконалень підприємство виходить із кризи: нормалізує виробничу діяльність, уникає оголошення банкрутства та забезпечує свою прибутковість і конкурентоздатність у довгостроковому періоді [10, с. 48].

Згідно з класичною моделлю санації (рис. 1), санація як процес фінансового оздоровлення підприємства розпочинається з виявлення (ідентифікації) фінансової кризи [11, с. 25]. Наступним етапом санації є проведення причинно-наслідкового аналізу фінансової кризи. На підставі первинних бухгалтерських документів, рішення зборів акці-

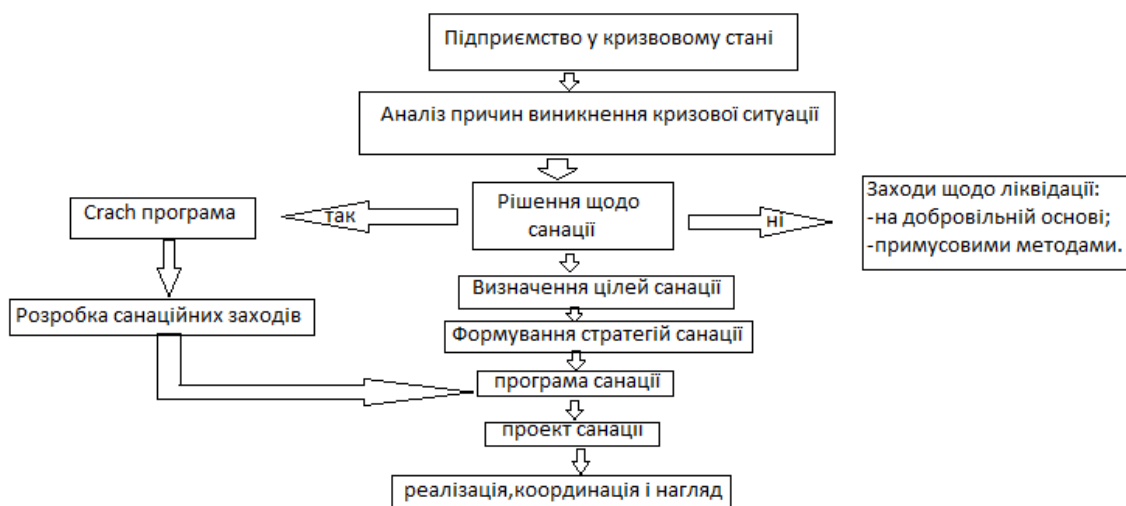


Рис. 1. Класична модель санації

Джерело: складено авторами за даними наукових досліджень

онерів, фінансових планів тощо визначаються зовнішні та внутрішні чинники кризи, вид кризи, її глибина та якість фінансового стану фірми.

У рамках аналізу санації підприємства здійснюється діагностика фінансово-господарського стану підприємства, аналізуються його сильні та слабкі сторони. На підставі результатів причинно-наслідкового аналізу, згідно з класичною моделлю санації, робиться висновок про санаційну спроможність підприємства, доцільність чи недоцільність санації відповідної господарської одиниці. Якщо виробничий потенціал підприємства зруйновано, ринки збуту продукції втрачено, структура балансу незадовільна, то приймається рішення про консервацію та ліквідацію суб'єкта господарювання. В іншому разі процедура санації означатиме лише відстрочку в часі ліквідації підприємства та принесе додаткові збитки для власників та кредиторів.

У разі прийняття рішення на користь санації слід здійснити невідкладні заходи щодо поліпшення ліквідності, платоспроможності підприємства та оптимізації структури капіталу в бік зменшення питомої ваги кредиторської заборгованості, тобто реалізація так званої першочергової (Crash) програми. Цією програмою можуть бути передбачені такі санаційні заходи: лізинг замість купівлі, зворотний лізинг, заморожування інвестицій, збільшення власного капіталу, факторинг, пролонгація заборгованості, розпродаж товарів за зниженими цінами та ін.

Окремим аналітичним блоком у класичній моделі є формування стратегічних цілей і тактики проведення санації. Під час визначення цілей санації слід урахувувати, що кожне підприємство має обмежені ресурси, обмежені можливості збуту продукції та має здійснювати свою діяльність у рамках правового законодавства держави, де воно розташоване. Цілі мають бути

реальними та піддаватися кількісному та якісному вимірюванню. Головною метою санації є відновлення ефективної діяльності підприємства в довгостроковому періоді. Для досягнення цієї мети слід узгодити та оцінити: сферу діяльності, асортимент продукції та її споживачів, основні вартісні цільові показники (виручка, прибуток, ліквідність тощо), соціальні цілі.

Лише за умови досягнення узгодження тактичних цілей між сторонами, відповідальними за прийняття рішень, можна досягти головної мети санації. Стратегія являє собою узагальнену модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей, шляхом координації та розподілу ресурсів компанії. Конкретні оперативні заходи в санаційній стратегії не відображаються. Кінцева мета санації полягає у досягненні довгострокових конкурентних переваг, які б забезпечили компанії високу рентабельність. Суть стратегії полягає у виборі найкращих варіантів розвитку фірми. Згідно з вибраною стратегією, розробляється програма санації, яка являє собою послідовний перелік основних етапів та заходів, що передбачається здійснювати в ході фінансового оздоровлення підприємства. Конкретизація програмних заходів здійснюється в плані санації. Програма формується на підставі комплексного вивчення причин фінансової кризи, аналізу внутрішніх резервів, висновків про можливості залучення стороннього капіталу та стратегічних завдань санації.

Наступним елементом класичної моделі санації є її проект, який розробляється на базі санаційної програми і містить техніко-економічне обґрунтування санації, розрахунок обсягів фінансових ресурсів, необхідних для досягнення стратегічних цілей, конкретні графіки та методи мобілізації фінансового капіталу, строки освоєння інвестицій та їх окупності, оцінку ефективності санаційних

заходів, а також прогнозовані результати виконання проекту.

Важливим компонентом санаційного процесу є координація та контроль якості реалізації запланованих заходів. Менеджмент підприємств має своєчасно виявляти та використовувати нові санаційні резерви, а також приймати об'єктивні кваліфіковані рішення для подолання можливих перешкод під час здійснення оздоровчих заходів. Значну допомогу дає оперативний санаційний контролінг, який синтезує у собі інформаційну, планову, консалтингову, координаційну та контрольну функції. Завданнями санаційного контролінгу є ідентифікація оперативних результатів, аналіз відхилень та підготовка проектів рішень щодо використання виявлених резервів та подолання додаткових перешкод [10, с. 212].

Головною метою санації є мобілізація фінансових ресурсів для відновлення (поліпшення) платоспроможності та ліквідності підприємств, а також формування фінансового капіталу для здійснення санаційних заходів. Підставою для проведення санації є наявність реальної загрози банкрутства підприємств.

Основними джерелами фінансування санації можуть бути:

- 1) власні кошти підприємств (самофінансування);
- 2) кошти кредиторів;
- 3) державні кошти;
- 4) кошти власників.

Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» розрізняє поняття «санація» та «досудова санація».

Санація – це система заходів, що здійснюються в процесі провадження справи про банкрутство, щоб запобігти визнанню боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована на оздоровлення його фінансового стану, а також на задоволення в повному обсязі або частково вимог кредиторів через кредитування, реструктуризацію боргів і капіталу та (або) зміну організаційної чи виробничої структури суб'єктів підприємницької діяльності.

Досудова санація – система заходів, що використовуються для того, щоб відновити платоспроможність боржника, які здійснюються власником підприємства-боржника з метою запобігання його ліквідації. Ці заходи стосуються реорганізаційних, організаційно-господарських, управлінських, інвестиційних, технічних, фінансово-економічних, правових питань і проводяться згідно з чинним законодавством до початку порушення справи про банкрутство.

На відміну від судової санації, де призначений судом керівник санації бере на себе всі функції управління боржником, у досудовій санації керівництво компанії має змогу безпосередньо приймати участь у проведенні заходів щодо від-

новлення платоспроможності підприємства. Для власника-боржника та його виконавчих органів така особливість досудової санації є безпосереднім плюсом, якщо ті дійсно бажають зберегти підприємство діючим.

У ст. 5 Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» передбачено, що для запобігання банкрутству боржника засновники зобов'язані вживати своєчасних заходів. У разі виникнення ознак банкрутства керівник боржника зобов'язаний надіслати засновникам (учасникам, акціонерам) боржника, власнику майна (органу, уповноваженому управляти майном) боржника відомості щодо наявності ознак банкрутства [12].

Ще однією перевагою досудової санації над судовою є те, що вона проводиться до відкриття господарським судом провадження у справі про банкрутство. Як відомо, після прийняття господарським судом заяви про банкрутство підприємства на офіційному сайті Вищого господарського суду України публікується відповідне оголошення та вноситься інформація до Єдиного реєстру підприємств, щодо яких порушено провадження у справі про банкрутство. Після такої публікації довіра до підприємства стрімко падає, а разом з нею й можливість відновити діяльність, акціонери неохоче стануть підтримувати збанкрутіле підприємство.

На відміну від цього, у разі початку досудової санації публікується лише оголошення про прийняття судом до розгляду заяви про затвердження плану санації боржника, що значно зменшує репутаційні втрати компанії порівняно з процедурою банкрутства [13].

Важливим недоліком досудової санації є те, що вона можлива лише за умови:

- відповідної письмової згоди власника майна (органу, уповноваженого управляти майном) боржника;
- відповідної письмової згоди кредиторів, загальна сума вимог яких перевищує 50% кредиторської заборгованості боржника згідно з даними його бухгалтерського обліку;
- плану санації, який повинен бути письмово погоджений усіма забезпеченими кредиторами та схвалений загальними зборами кредиторів боржника [12].

Але, як показує практика, найчастіше санація є процедурою, яку вимагають кредитори, якщо є прострочені борги, тоді як досудову санацію проводять зацікавлені особи для припинення загощення ситуації, яка склалася. Вчасно прийняті заходи досудової санації можуть запобігти банкрутству та знизити витрати підприємства на погашення боргів.

Як видно, досудова санація має відмінності, які переважно є її перевагами, зазначимо ще деякі з них: досудова санація допоможе зберегти робочі

місця, адже не завжди можна врятувати підприємство в процесі санації; за досудової санації інформація про незадовільний фінансовий стан боржника не розголошується, що дасть йому змогу зберегти свою репутацію [14].

Здійснення досудових санаційних заходів сприятиме стабільному розвитку вітчизняної економіки, оскільки забезпечуватиме стале функціонування українських підприємств. Чим раніше будуть розпочаті заходи досудової санації, тим більше шансів на успішне оздоровлення підприємства. Підприємства повинні застосовувати оздоровчі заходи не тільки за наявності загрози банкрутства, а й за існування короткотривалих фінансових труднощів. Для цього необхідно розробляти для конкретного підприємства, враховуючи специфіку його діяльності, індивідуальні плани оздоровлення. Це дасть змогу вчасно реагувати на проблеми, що виникають у діяльності підприємств, та уникнути негативних наслідків.

Висновки з проведеного дослідження. Найефективнішим засобом запобігання банкрутству підприємства є фінансова санація. Проблеми санації сьогодні є об'єктом пильного дослідження вчених.

Санація вважається успішною, якщо за допомогою зовнішніх і внутрішніх фінансових джерел, проведення організаційних і виробничо-технічних удосконалень підприємство виходить із кризи: нормалізує виробничу діяльність, уникає оголошення банкрутства та забезпечує свою прибутковість і конкурентоздатність у довгостроковому періоді [10, с. 48].

Існує класична модель проведення санації підприємства. Згідно з класичною моделлю санації (рис. 1), санація як процес фінансового оздоровлення підприємства розпочинається з виявлення (ідентифікації) фінансової кризи [11, с. 25]. Наступним етапом санації є проведення причинно-наслідкового аналізу фінансової кризи.

У рамках аналізу санації підприємства здійснюється експертна діагностика фінансово-господарського стану підприємства, аналізуються його сильні та слабкі сторони. На підставі результатів причинно-наслідкового аналізу, згідно з класичною моделлю санації, робиться висновок про санаційну спроможність підприємства, доцільність чи недоцільність санації відповідної господарської одиниці.

У разі прийняття рішення на користь санації слід здійснити невідкладні заходи щодо поліпшення ліквідності, платоспроможності підприємства та оптимізації структури капіталу в бік зменшення питомої ваги кредиторської заборгованості, тобто реалізація так званої першочергової (Crash) програми.

Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкру-

том» розрізняє поняття «санація» та «досудова санація» [12].

Здійснення досудових санаційних заходів сприятиме стабільному розвитку вітчизняної економіки, оскільки забезпечуватиме стале функціонування українських підприємств. Чим раніше будуть розпочаті заходи досудової санації, тим більше шансів на успішне оздоровлення підприємства. Підприємства повинні застосовувати оздоровчі заходи не тільки за наявності загрози банкрутства, а й за існування короткотривалих фінансових труднощів. Для цього необхідно розробляти для конкретного підприємства, враховуючи специфіку його діяльності, індивідуальні плани оздоровлення. Це дасть змогу вчасно реагувати на проблеми, що виникають у діяльності підприємств, та уникнути негативних наслідків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Хандій О.О. Антикризові інструменти управління підприємством: практичні аспекти реалізації. URL: http://irbisnbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe.
2. Фінанси підприємств: навч. посіб. для самост. вивч. дисц. / Г.М. Азаренкова, Т.М. Журавель, Р.М. Михайленко. URL: <https://westudents.com.ua/knigi/666-fnansi-pdprimstv-Azarenkova-gm.html>.
3. Дем'яненко М.Я., Саблук П.Т. Словник-довідник фінансиста АПК; УААН; Інститут аграрної економіки. К., 1997. 233 с.
4. Андрущак Є.М. Регулювання процесів банкрутства підприємств у перехідній економіці України: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08. Львів, 2003. 201 с.
5. Зеліско І.М. Управління фінансовою санацією підприємства: навч. посіб. К.: КОМПРИНТ, 2015. 320 с.
6. Білоконь Т.М. Сутність та основні складові організаційно-економічного механізму санації підприємств. Вісник Вінницького політехнічного інституту. 2009. № 2. С. 40–45.
7. Удосконалення механізму управління фінансовою санацією підприємств / І.І. Плікус, Н.В. Новак, Т.М. Мільчаковська. Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». 2010. № 1. Т. 2. С. 69–77.
8. Титов М.І. Банкрутство: матеріально-правові та процесуальні аспекти; за наук. ред. В.М. Гайворонського. Х.: Консум, 1997. 192 с.
9. Ермошенко Н.Н., Скворцов Н.Н. Словарь-справочник предпринимателя. К.: УкрИНТЭИ, 2003. 168 с.
10. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2008. 412 с.
11. Zdrowomyslow N., Spies C., Gellink M. Sanierung in Krisenzeiten. Der Betriebswirtschaft. 2004. № 2. S. 25.
12. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника та визнання його банкрутом» від 30 липня 1999 р. № 784 – XIV, зі змінами.
13. Канцурак О. Досудова санація як засіб уникнення банкрутства підприємства. URL: <http://www.finsettings.com/statt/12248-dosudova-sanacya-yak-zasb-uniknennya-bankrutstva-pdpriyemstva.html>.

14. Білоконь Т.М. Переваги проведення досудової санації підприємств. URL: http://www.rusnauka.com/29_NNM_2008/Economics/35720.doc.htm.

REFERENCES:

1. Khandij, O.O. (2012), Antikrizovi instrumenti upravlinia pidpriemstvom: praktichni aspekti realizacii [Anti crisis management tools now: practical aspects of realization]. [Online], available at: http://irbis_nbu.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbu/cgiirbis_64.exe(in Ukrainian)
2. Azarenkova G. M. Finansi pidpriemstv: navch. Posibnik[Business Finance] [Online], available at: <https://westudents.com.ua/knigi/666-fnansi-pdprimstv-Azarenkova-gm.html>(in Ukrainian)
3. Dem'janenko M.JA. (1997)Slovník-dovidník finansista APK / UAAN[Dictionary-guide financier] Kyiv: Institute of Agrarian Economics, pp. 233. (in Ukrainian)
4. Andrushhak Є.М.(2003) Reguljuvannja procesiv bankrutstva pidpriemstv u perehidnij ekonomici Ukraïni [Regulation of bankruptcy processes of enterprises in the transition economy of Ukraine] Lviv,pp.201(in Ukrainian)
5. Zelisko I.M. (2015)Upravlinnja finansovoju sanaciju pidpriemstva [Management of financial rehabilitation of the enterprise] Kyiv, pp.320 (in Ukrainian)
6. Bilokon T. M. (2009)Sutnist' ta osnovni skladovi organizacijno-ekonomichnogo mehanizmu sanacii pidpriemstv [The essence and basic components of the organizational economic mechanism of sanitation of enterprises] Bulletin of the Vinnytsia Polytechnic Institute,pp.40-45(in Ukrainian)
7. Pliukus I.J.(2010) Udoskonalennja mehanizmu upravlinnja finansovoju sanaciju pidpriemstv [Improvement of the mechanism of financial rehabilitation management of enterprises] Bulletin of the Sumy State University. Series Economics,pp.69-77(in Ukrainian)
8. Titov M.I. (1997)Bankrutstvo: material'no-pravovi ta procesual'ni aspekti [Bankruptcy: material and procedural aspects].192(in Ukrainian)
9. Ermoshenko N.N. (2003)Slovar'-spravochnik predprinimatelja [Dictionary-reference book of the entrepreneur]Kyiv,pp.168(in Ukrainian)
10. Tereshhenko O.O. (2008) Finansova sanacija ta bankrutstvo pidpriemstv [Financial rehabilitation and bankruptcy of enterprises] Kyiv: KNEU, pp. 412 (in Ukrainian).
11. .N. Zdrowomyslow, C. Spies, M. Gellink: Sanierung in Krisenzeiten // Der Betriebswirtschaft. – 2004. – № 2. – S. 25
12. Zakon Ukraïni (1999) «Pro vidnovlennja platospromozhnosti borzhnika ta viznannja jogo bankrutom» [Law of Ukraine "On restoring the debtor's solvency and recognizing it as a bankrupt] (in Ukrainian)
13. Kancurak O. Dosudova sanacija jak zasib uniknennja bankrutstva pidpriemstva [Pre-trial sanitation as a means of avoiding bankruptcy of the enterprise] [Online], available at: <http://www.finsettings.com/statt/12248-dosudova-sanacya-yak-zasb-uniknennya-bankrutstva-pdprimstva.html>
14. Bilokon' T.M. Perevagi provedennja dosudovoï sanacii pidpriemstv.[Advantages of pre-trial sanitation of enterprises.] [Online], available at: http://www.rusnauka.com/29_NNM_2008/Economics/35720.doc.htm

Sharova S.V.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Zaporizhzhya National Technical University

Tarasyuk N.Y.

Student
Zaporizhzhya National Technical University

CLASSICAL MODEL OF FINANCIAL SANITATION OF THE ENTERPRISE AND THE BENEFITS OF A READY SATISFACTION

Insufficient consideration of market requirements can lead to bankruptcy of the enterprise. The most effective means of preventing bankruptcy of an enterprise is financial rehabilitation.

Until now, the notion of sanitation is interpreted ambiguously: there is no uniform methodology for conducting sanitation measures, the criteria for assessing the effectiveness of sanitation are not disclosed, and there are divergences in the legal framework regarding the feasibility of carrying out rehabilitation.

One of the reasons for the emergence of a crisis situation in most Ukrainian enterprises is the low level of management. Mistaken and unskilled leadership actions lead most business entities to bankruptcy.

There is a classical model in which sanitation begins with the detection of the financial crisis. According to this model, in the event of a decision in favor of the reorganization, urgent measures should be taken to improve liquidity, solvency and optimize the capital structure in order to reduce the share of payables, that is, the implementation of the so-called "Crach" program.

Also, an important place in the process of financial rehabilitation of the enterprise is pre-trial sanitation. One of the advantages of pre-trial sanitation is that it is conducted before bankruptcy proceedings are opened by the commercial court. After all, as it is known after the adoption by the Economic Court of a statement on bankruptcy of the enterprise on the official website of the High Economic Court of Ukraine, an appropriate announcement is published and the information is entered into the Unified Register of Enterprises for which the proceedings in the bankruptcy proceeding have been initiated. After such a publication, trust in the company is rapidly falling, and with it and the opportunity to resume activity. Timely pre-trial sanction measures can prevent bankruptcy and reduce the company's costs to repay debts.

The earlier the measures for pre-trial sanitation will be launched, the greater the chances for the success of the "rehabilitation" of the enterprise. Enterprises should apply sanitary measures not only in the event of a threat of bankruptcy, but also in the presence of short-term financial difficulties.

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОЇ ТА ЗОВНІШНЬОЇ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ ТА ОДЕСЬКОМУ РЕГІОНІ

ANALYZE OF DEVELOPMENT TRADES OF DOMESTIC AND FOREIGN WHOLESALE TRADE IN UKRAINE AND ODESA REGION

УДК 658.86(477.54)

Шацкова Л.П.к.е.н., старший викладач кафедри
обліку, аналізу і аудиту
Одеський національний політехнічний
університет**Журавель Т.О.**студентка
Одеський національний політехнічний
університет

У статті проведено аналіз структури оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі, розподілу оптового товарообороту за регіонами, розподілу оптового товарообороту продовольчих та непродовольчих товарів за регіонами, товарної структури імпорту за 2015–2017 рр. На основі проведеного аналізу зроблено висновки та прогнозовано подальший розвиток внутрішньої та зовнішньої оптової торгівлі.

Ключові слова: оптова торгівля, товарооборот, аналіз, тенденція, розвиток.

В статье проведен анализ структуры оптового товарооборота предприятий оптовой торговли, распределения оптового товарооборота по регионам, распределения оптового товарооборота продовольственных и непродовольственных товаров

по регионам, товарной структуры импорта за 2015–2017 гг. На основе проведенного анализа сделаны выводы и спрогнозировано дальнейшее развитие внутренней и внешней оптовой торговли.

Ключевые слова: оптовая торговля, товарооборот, анализ, тенденция, развитие.

In the article was analyzed such data: wholesale turnover structure of wholesale trade company, wholesale turnover distribution by regions, wholesale turnover distribution of food and non-food products by regions, products structure of import for 2015-2017 years. Based on analysis, conclusions were made and further development of domestic and foreign wholesale trade was predicted.

Key words: wholesale trade, trade, analysis, trend, development.

Постановка проблеми. Торгівля як невід'ємний складник народного господарства забезпечує товарообіг у формі купівлі-продажу для задоволення потреб населення, впливає на формування попиту та пропозиції на виробленні товари, є значною частиною валового внутрішнього продукту країни, акумулює кошти в державному бюджеті та підтримує баланс у виробництві. Саме завдяки оптовій торгівлі відбувається прискорений рух товарів між виробниками та споживачами. Аналізуючи основні показники статистичної інформації за останні роки, можна визначити сучасні тенденції розвитку внутрішньої та зовнішньої оптової торгівлі в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Роль внутрішньої та зовнішньої оптової торгівлі в розвитку економіки України, а також окремі аспекти управління діяльністю підприємств оптової торгівлі розглянуто у працях А.А. Мазаракі, О.М. Азарян, Н.О. Власової, В.В. Апопія, Н.О. Власової, Н.Г. Міценко та ін.

Постановка завдання. Кожен вид економічної діяльності постійно видозмінюється та розвивається, оптова торгівля не є винятком. Щоб визначити дійсну економічну ситуацію та майбутній розвиток внутрішньої та зовнішньої оптової торгівлі, треба проаналізувати останні статистичні показники у цілому по країні та Одеському регіоні зокрема. Також слід акцентувати увагу на імпортовому товарообороті в Україні, оскільки він займає значну питому вагу від загального товарообороту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основним показником, який характеризує оптову торгівлю, є товарообіг підприємств оптової торгівлі. Оптовий товарообіг розділяється на: това-

рообіг продовольчими та непродовольчими товарами; товарообіг вітчизняними та імпортованими товарами (табл. 1).

За 2017 р. оптовий товарообіг українських підприємств оптової торгівлі становив 1 908 670 600 тис. грн., що на 22,7% більше, ніж у 2016 рік. Питома вага товарів вітчизняного виробництва становила 43,7%, або 834 089 100 тис. грн. Приріст товарообігу товарів вітчизняного виробництва збільшився на 20,5%, тоді як їх питома вага в складі загального товарообігу зменшилася на 1,8%. Порівняно з 2015 р. товарообіг товарів вітчизняного виробництва збільшився на 250 549 500 тис. грн., тобто на 43%, питома вага, своєю чергою, зменшилася на 6,8%. Розглядаючи товарообіг продовольчих та непродовольчих товарів, можна побачити, що питома вага непродовольчих товарів набагато більша та за аналізований період становить приблизно 83%. Також питома вага товарообігу продовольчих товарів вітчизняного виробництва в два рази більша за питому вагу товарообігу непродовольчих товарів вітчизняного виробництва. Це каже про те, що в 2017 р. 72,8% товарообігу непродовольчих товарів припадає на імпортовані товари.

За даними обстеження підприємств, основним видом економічної діяльності яких була оптова торгівля (охоплювало 34 тис. підприємств), оптовий товарооборот становив 1 908,7 млрд. грн., що у порівнянних цінах на 2,8% більше від обсягу 2016 р.

В обсязі оптового товарообороту найбільш вагомими були частки оптового товарообороту підприємств, основним видом економічної діяльності яких є оптова торгівля паливом (17,8%), продуктами харчування, напоями, тютюновими

Таблиця 1

Структура оптового товарообороту підприємств оптової торгівлі [1]

Показник	2015	Приріст	2016	Приріст	2017	Приріст
Оптовий товарооборот, млн. грн.	1244220,8	25,9	1555965,7	25,1	1908670,6	22,7
З них товарів вітчизняного виробництва, %	46,9	-3,3	44,5	-5,1	43,7	-1,8
З них товарів вітчизняного виробництва, млн. грн.	583539,6	21,8	692404,7	18,7	834089,1	20,5
у тому числі						
продовольчі товари, грн.	224268,9	15,2	252771,0	12,7	314047,6	24,2
продовольчі товари, %	18,0	-8,6	16,2	-10,0	16,5	1,9
З них товарів вітчизняного виробництва, млн. грн.	168650,2	21,3	193117,0	14,5	241188,6	24,9
З них товарів вітчизняного виробництва, %	75,2	5,3	76,4	1,6	76,8	0,5
непродовольчі товари, млн. грн.	1019951,9	28,6	1303194,7	27,8	1594623,0	22,4
непродовольчі товари, %	82,0	2,1	83,8	2,2	83,5	-0,4
З них товарів вітчизняного виробництва, млн. грн.	415120,4	22,0	499123,6	20,2	593199,8	18,8
З них товарів вітчизняного виробництва, %	40,7	-5,1	38,3	-5,9	37,2	-2,9

Таблиця 2

Розподіл оптового товарообороту за регіонами [1]

Регіон	2015			2016			2017		
	млн.грн	УВ	Приріст	млн.грн	УВ	Приріст	млн.грн	УВ	Приріст
Україна	1244220,8	100	25,9	1555965,7	100	25,1	1908670,6	100	22,7
Вінницька	18228	1,5	72,9	14770,4	0,9	-19,0	18838,4	1,0	27,5
Волинська	18495	1,5	30,7	51852,4	3,3	180,4	72637,7	3,8	40,1
Дніпропетровська	93252	7,5	20,0	122254,3	7,9	31,1	149822,4	7,8	22,5
Донецька	68053	5,5	-28,8	53137,3	3,4	-21,9	57418,5	3,0	8,1
Житомирська	6689,5	0,5	22,1	16529,6	1,1	147,1	18193,1	1,0	10,1
Закарпатська	14000,1	1,1	9,3	6709,4	0,4	-52,1	6454,1	0,3	-3,8
Запорізька	22811,8	1,8	43,7	35029,2	2,3	53,6	39675,0	2,1	13,3
Івано-Франківська	9244,6	0,7	36,6	11412,5	0,7	23,5	12225,3	0,6	7,1
Київська	83826,2	6,7	27,4	101414,7	6,5	21,0	122010,3	6,4	20,3
Кіровоградська	14450,8	1,2	-29,1	17297,5	1,1	19,7	20211,6	1,1	16,8
Луганська	3800,9	0,3	-51,1	4794,5	0,3	26,1	4770,6	0,2	-0,5
Львівська	36354,2	2,9	-12,8	37894,5	2,4	4,2	43280,5	2,3	14,2
Миколаївська	23706,5	1,9	35,9	30834,5	2,0	30,1	37269,0	2,0	20,9
Одеська	43597,4	3,5	12,3	75226,7	4,8	72,5	91670,6	4,8	21,9
Полтавська	16224,3	1,3	26,5	22999,1	1,5	41,8	27088,5	1,4	17,8
Рівненська	6231,1	0,5	40,1	7617,7	0,5	22,3	8984,2	0,5	17,9
Сумська	11052,9	0,9	116,0	15577,4	1,0	40,9	16952,2	0,9	8,8
Тернопільська	30458,6	2,4	33,1	9593,2	0,6	-68,5	11775,6	0,6	22,7
Харківська	62936,7	5,1	41,4	66793,5	4,3	6,1	79989,3	4,2	19,8
Херсонська	8967,4	0,7	27,1	10801,8	0,7	20,5	12630,3	0,7	16,9
Хмельницька	6876,3	0,6	39,2	10395,3	0,7	51,2	15715,8	0,8	51,2
Черкаська	23101,2	1,9	52,0	22675,5	1,5	-1,8	26939,2	1,4	18,8
Чернівецька	3690,8	0,3	34,2	4252,5	0,3	15,2	5106,7	0,3	20,1
Чернігівська	9863,4	0,8	30,2	10837,9	0,7	9,9	12413,9	0,6	14,5
м. Київ	608308,1	48,9	41,5	795264,3	51,1	30,7	996597,8	52,2	25,3

виробами (14,9%), товарами господарського призначення (12,4%) та хімічними продуктами (9,2%).

У 2017 р. обсяг оптового товарообороту в середньому на одне підприємство збільшився

і становив 56,2 млн. грн. проти 45 млн. грн. у 2016 р.

У розрахунку на одне підприємство середня кількість працівників обстежених підприємств ста-

новила 12 осіб. Більшим за середній по країні цей показник був на підприємствах оптової торгівлі м. Києва та Київської області (16 осіб), Житомирської та Рівненської (13 осіб), Волинської та Чернівецької (17 осіб), Миколаївської (19 осіб) областей.

Порівняно з 2016 р. кількість підприємств із річним оптовим товарооборотом більше 500 млн. грн. збільшилася на 18,6%, а питома вага їхнього оптового товарообороту – на 2,2%.

Проаналізувавши кількість підприємств оптової торгівлі та їх структуру, можна переходити до аналізу товарообороту підприємств за регіонами (табл. 2). Товарооборот зосереджено в м. Київ, що не дивно для столиці України. На 2017 р. Одеський регіон займає третє місце за питомою вагою загального товарообороту після Києва та Дніпра. У 2016 р. в Одеському регіоні відбувся значний скачок вгору – на 72,5% порівняно з 2015 р. У 2017 р. відбувся ще один скачок (на 21,9%), що і вивело Одеський регіон у лідери за товарооборотом оптової торгівлі. За аналізований період товарообіг оптових підприємств України збільшився на 664 449,8 млн. грн., товарообіг одеських

підприємств – на 48 073,2 млн. грн. Збільшення товарообігу в Україні, навіть за умов інфляційних процесів, дуже стрімке. Збільшення товарообігу в Одесі відбувається ще швидше. Вагомою причиною може виступати збільшення туристів в Одесі за останні роки.

У табл. 3 представлено розподіл товарообороту на продовольчі та непродовольчі товари. Можна побачити, що питома вага продовольчих товарів становить 18% у 2015 р. та 16% у 2017 р., питома вага непродовольчих товарів – 82% у 2015 р. та 84% у 2017 р. Перевага непродовольчих товарів над продовольчими відбувається внаслідок їхньої більшої вартості на окремі одиниці непродовольчих товарів, такі як автомобілі, меблі, електротехніка та ін. Збільшення питомої ваги непродовольчих товарів каже про те, що споживачі можуть собі дозволити збільшити витрати на більш дорогі товари. Тобто можна відзначити поліпшення фінансового стану населення.

Проводячи аналіз питомої ваги продовольчих та непродовольчих товарів в Одеській області, можна одразу відзначити значне збільшення пито-

Таблиця 3

Розподіл оптового товарообороту продовольчих та непродовольчих товарів за регіонами, млн. грн. [1]

Регіон	2015		2016		2017	
	продовольчі товари	непродовольчі товари	продовольчі товари	непродовольчі товари	продовольчі товари	непродовольчі товари
	млн.грн					
Україна	224269	1019952	252771	1303195	314047,6	1594623,0
Вінницька	2141,2	16086,7	3277,7	11492,7	2948,8	15889,6
Волинська	4109	14386	4542,3	47310,1	7505,3	65132,4
Дніпропетровська	10533,9	82718,1	9435,8	112818	11757,7	138064,7
Донецька	4731,2	63321,9	4343,7	48793,6	4714,5	52704,0
Житомирська	1932,5	4757	1804,7	14724,9	2011,0	16182,1
Закарпатська	2223,9	11776,2	1934,4	4775,1	2083,9	4370,2
Запорізька	3798	19013,7	4700,2	30329	4727,1	34947,9
Івано-Франківська	3036,2	6208,4	2922,9	8489,7	3391,1	8834,2
Київська	20187,6	63638,5	23029	78385,8	24353,9	97656,4
Кіровоградська	3253,4	11197,4	2250,9	15046,5	3353,4	16858,2
Луганська	716,9	3084	1108,4	3686,1	999,4	3771,2
Львівська	9356	26998,3	10272	27622,4	12457,7	30822,8
Миколаївська	2942,9	20763,5	2798,7	28035,9	2539,3	34729,7
Одеська	10271	33326,4	36821	38405,9	42119,1	49551,5
Полтавська	3255,4	12968,9	3550,4	19448,7	3995,5	23093,0
Рівненська	2228,8	4002,3	2428,2	5189,5	2903,4	6080,8
Сумська	4480,5	6572,3	5511,1	10066,3	4244,3	12707,9
Тернопільська	24689,8	5768,8	996,8	8596,4	1041,4	10734,2
Харківська	11276,4	51660,3	11203,4	55590,1	11555,3	68434,0
Херсонська	1999,9	6967,5	2601,9	8199,9	3056,8	9573,5
Хмельницька	2484,2	4392,1	2526,1	7869,2	2742,1	12973,7
Черкаська	4586,1	18515,1	2415,7	20259,8	2703,7	24235,5
Чернівецька	1947,6	1743,1	2340,4	1912,1	2564,6	2542,1
Чернігівська	1786,9	8076,5	1738,3	9099,6	1890,0	10523,9
м. Київ	86299,3	522008,8	108217	687047	152388,3	844209,5

мої ваги продовольчих товарів. У 2015 р. Одеський регіон займав п'яте місце серед усіх регіонів як за складом продовольчих, так і непродовольчих товарів. У 2016–2017 рр. – вже друге місце серед продовольчих та шосте – серед непродовольчих. У 2015 р. питома вага непродовольчих товарів в Одеському регіоні становила 76%, у 2016 р. – 51%, у 2017 р. – 54%, продовольчих – відповідно 24%, 49% та 46%. Тобто збільшення загального товарообороту Одеської області відбулося внаслідок збільшення продовольчих товарів. Унаслідок значного притоку туристів у 2016–2017 рр. збільшилися витрати на їх харчування, тоді як витрати на непродовольчі товари від цього збільшуються в меншому ступені. Отже, товарообіг непродовольчих товарів в Одеській області за три аналізовані періоди трохи збільшився. Але через інфляцію та вагу непродовольчих товарів літнього сезону товарообіг товарів господарського призначення в Одеському регіоні зменшився. Залишається визначити товарну структуру імпортного товарообороту в Україні (табл. 4).

Аналізуючи імпортний товарообіг за 2016–2017 рр., можна відзначити таке. Загальний товарообіг у доларовому еквіваленті збільшився на 26,4%. Найбільшу питому вагу станов-

лять: мінеральні продукти, машини, обладнання та механізми, продукція хімічної та пов'язаних із нею галузей промисловості, засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби. Найбільший приріст відбувся за такими товарами, як: мінеральні продукти, засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби, прилади та апарати оптичні, фотографічні. Зменшився обсяг у: твори мистецтва та перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння. Можна зробити висновок, що збільшення імпорту каже про збільшення купівельної спроможності населення, збільшення найвагоміших складників (мінеральні продукти, машини, обладнання та механізми) каже про збільшення їх використання у промисловому секторі. Тобто спостерігається чітка позитивна тенденція в товарній структурі імпорту.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, говорячи про оптовий товарообіг в Україні у цілому та в Одеському регіоні зокрема, можна відзначити таке: є невеликий приріст товарообороту у порівняних цінах 2016 р. на 2,8%; обсяг оптового товарообороту в середньому на одне підприємство збільшився на 22,2 млн. грн.; питома вага імпортих товарів становить 56,3%;

Таблиця 4

Товарна структура імпорту в Україні, млн. дол. США [2]

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	2016			2017		
	млн. дол. США	у % до 2015	УВ	млн. дол. США	у % до 2016	УВ
Усього	39249,80	104,6	100	49607,17	126,4	100
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	626,28	114,2	1,6	731,55	116,8	1,5
II. Продукти рослинного походження	1284,82	112,1	3,3	1368,03	106,5	2,8
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	245,96	134,9	0,6	266,62	108,4	0,5
IV. Готові харчові продукти	1734,01	107,9	4,4	1935,02	111,6	3,9
V. Мінеральні продукти	8495,02	72,7	21,6	12504,73	147,2	25,2
VI. Продукція хімічної та пов'язаних із нею галузей промисловості	5619,51	112,2	14,3	6545,87	116,5	13,2
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби	2866,88	108,3	7,3	3245,80	113,2	6,5
VIII. Шкури необроблені, шкіра вичинена	208,82	124,8	0,5	251,30	120,3	0,5
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	915,30	104,2	2,3	954,96	104,3	1,9
XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	1545,75	109,3	3,9	1738,66	112,5	3,5
XII. Взуття, головні убори, парасольки	269,41	108,5	0,7	267,08	99,1	0,5
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	605,82	118,8	1,5	651,37	107,5	1,3
XIV. Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	67,31	93,7	0,2	54,60	81,1	0,1
XV. Недорогоцінні метали та вироби	2306,48	115,1	5,9	3012,75	130,6	6,1
XVI. Машини, обладнання та механізми	7889,37	125,8	20,1	9902,62	125,5	20,0
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	2959,49	169,7	7,5	4182,09	141,3	8,4
XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні	580,19	125,1	1,5	782,95	134,9	1,6
XX. Різні промислові товари	626,28	122,3	1,6	719,92	115,0	1,5
XXI. Твори мистецтва	1,30	204,6	0,0	0,76	58,1	0,0
Товари, придбані в портах	165,05	90,2	0,4	200,05	121,2	0,4

товарообіг товарів вітчизняного виробництва збільшився на 43%; 72,8% товарообігу непродовольчих товарів припадає на імпорتنі товари; відбувається збільшення великих підприємств; Одеський регіон займає третє місце в Україні за оптовим товарооборотом; за аналізований період товарообіг оптових підприємств України збільшився на 664 449,8 млн. грн., товарообіг одеських підприємств – на 48 073,2 млн. грн.; питома вага продовольчих товарів у 6,6 рази менша, ніж непродовольчих; товарообіг продовольчих товарів в Одеській області значно зріс; відбувається збільшення імпорту, що каже про збільшення купівельної спроможності населення; збільшення найбільш вагомих складників, таких як мінеральні продукти, машини, обладнання та механізми, каже про збільшення їх використання у промис-

ловому секторі, зокрема агропромисловості; спостерігається чітка позитивна тенденція в товарній структурі імпорту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Внутрішня торгівля / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Зовнішньоекономічна діяльність / Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

REFERENCES:

1. Vnutrishnia torhivlia. Derzhstandart Ukraine. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].
2. Zovnishnoekonomichna diialnist. Derzhstandart Ukraine. Retrieved from: <http://www.ukrstat.gov.ua> [in Ukrainian].

Shatskova L.P.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer, Department of Accounting,
Analysis and Audit
Odessa National Polytechnic University

Zhuravel T.O.

Student
Odessa National Polytechnic University

ANALYZE OF DEVELOPMENT TRADES OF DOMESTIC AND FOREIGN WHOLESALE TRADE IN UKRAINE AND ODESA REGION

Trade as an integral part of the national economy, provides trade in the form of sales for fulfilling of needs of people, affects on formation of demand and supply on developing products. It is a significant part of the gross domestic product of the country, accumulates funds in the state budget and maintains a balance in production. In consequence of wholesale trade there is an accelerated movement of product between producers and consumers. Analyzing the main indicators of statistical information last years, it is possible to identify the current trends in the development of domestic and foreign wholesale trade in Ukraine.

In the article was analyzed such data: wholesale turnover structure of wholesale trade company, wholesale turnover distribution by regions, wholesale turnover distribution of food and non-food products by regions, products structure of import for 2015-2017 years. Following conclusions were made of base on analysis.

There is a small increase in trade relative to prices 2016 year by 2.8%. Wholesale trade on average per company increased by 22.2 million UAH. The proportion of imported product was 56.3%. Wholesale trade of domestic product increased by 43%. Wholesale trade of non-food product is imported on 72.8%. There is an increase of number large companies. Odessa region is the 3rd place in Ukraine for the wholesale trade. In analyzed period wholesale trade was increased by 664449,8 million UAH in Ukraine. Wholesale trade was increased by 48073,2 million UAH in Odessa. The proportion of food products is 6.6 times less than non-food in Odessa. Wholesale trade of food products in Odessa region increased greatly. There is an increase in imports, it is means an increase in solvency of the people. There is increase in the most important products such as. Mineral products, machinery, equipment and machinery means. Increasing their use in the industrial sector especially in agroindustry there is a positive trend in the structure of import products.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

THEORETICAL ASPECTS OF THE FORMATION OF THE SYSTEM OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT FOR THE MANAGEMENT OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE

УДК 658:65.012.8

Штангрет А.М.

д.е.н., професор, завідувач кафедри
фінансово-економічної безпеки,
обліку і оподаткування
Українська академія друкарства

Чоренька О.Б.

к.е.н., доцент кафедри фінансово-
економічної безпеки,
обліку і оподаткування
Українська академія друкарства

Красілич І.О.

к.е.н., асистент кафедри економіки
підприємства та інвестицій
Національний університет
«Львівська політехніка»

У статті зосереджено увагу на формуванні системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства. Обґрунтовано роль інформаційного забезпечення в процесі розроблення та прийняття рішень суб'єктами безпеки. Розглянуто сучасні трактування терміна «система обліково-аналітичного забезпечення» та запропоновано послідовність створення такої системи для управління економічною безпекою підприємства. Обґрунтовано мету, функції та принципи функціонування системи обліково-аналітичного забезпечення. Розглянуто окремі практичні аспекти вдосконалення системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою українських підприємств.

Ключові слова: економічна безпека, система, обліково-аналітичне забезпечення, інформація, управління.

В статье сосредоточено внимание на формировании системы учетно-аналитического обеспечения управления экономической безопасностью предприятия. Обоснована роль информационного обеспечения в процессе разработки и принятия решений субъектами безопасности. Рассмотрены современные трактовки термина «система учетно-аналитического обеспечения» и предложена последовательность создания такой системы для управления экономиче-

ской безопасностью предприятия. Обоснованы цель, функции и принципы функционирования системы учетно-аналитического обеспечения. Рассмотрены отдельные практические аспекты совершенствования системы учетно-аналитического обеспечения управления экономической безопасностью украинских предприятий.

Ключевые слова: экономическая безопасность, система, учетно-аналитическое обеспечение, информация, управление.

The article focuses on the formation of the system of accounting and analytical support for the management of the economic security of the enterprise. The role of information support in the process of developing and making decisions by security subjects is substantiated. The modern interpretations of the term «accounting and analytical support system» are considered and the sequence of creating such a system for managing the economic security of the enterprise is proposed. The purpose, functions and principles of functioning of the accounting and analytical support system are grounded. Some practical aspects of improving the system of accounting and analytical support for managing the economic security of Ukrainian enterprises are considered.

Key words: economic security, system, accounting and analytical support, information, management.

Постановка проблеми. Згідно з даними Державної служби статистики [6, с. 438, 462], динаміка кількості суб'єктів господарювання в Україні характеризується негативною динамікою (тис. од.): 2010 р. – 2 184,1; 2015 р. – 1 974,4; 2016 р. – 1 865,6; 2017 р. – 1 805,1, що супроводжується і скороченням чисельності зайнятих працівників (тис. осіб): 2010 р. – 11 000,5; 2015 р. – 8 331,9; 2016 р. – 8 244,0; 2017 р. – 8 229,9. Якщо ж узяти до уваги, що в 2017 р. 27,2% підприємств були збитковими, то проблема збереження бізнесу сьогодні є надзвичайно актуальною, вирішення якої неможливе без наукового дослідження аспектів безпеки.

Економічна безпека підприємства, яка є важливою умовою існування, функціонування та розвитку кожного суб'єкта господарювання, потребує для цілей управління інформаційної основи – обліково-аналітичного забезпечення.

Обліково-аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства повинно уможливлувати отримання достовірної, своєчасної та повної інформації з різних джерел про зміни

у зовнішньому та внутрішньому середовищі, які б указували на виникнення чи зростання впливу чинників на рівень безпеки, що вимагає подальшого наукового пошуку та розроблення методичних засад, що відповідають умовам функціонування українських підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Теоретичному розробленню питань, пов'язаних із забезпеченням економічної безпеки на всіх рівнях управління, багато уваги приділяли О. Ареф'єва, В. Білоус, І. Бінько, Н. Вавдюк, В. Геєць, З. Герасимчук, В. Духов, М. Єрмошенко, Я. Жаліло, С. Злупко, Т. Кузенко, О. Кузьмін, А. Кірієнко, Т. Ковальчук, Б. Кравченко, М. Лесечко, В. Марцин, Л. Мельник, І. Михасюк, С. Мочерний, В. Мунтіян, Н. Нижник, Г. Пастернак-Таранушенко, С. Покропивний, Г. Ситник, А. Ревенко, О. Терещенко, С. Шкарлет, В. Шлемко, В. Ярочкін та ін. На проблемі обліково-аналітичного забезпечення процесу управління діяльністю підприємств зосереджували увагу П. Буряк, Ф. Бутинець, Л. Гнилицька, Т. Карпова, Г. Кірейцев, О. Гудзинський, М. Дем'яненко, В. Лень, М. Пушкар, П. Саблук, В. Сопко, Л. Сук

та ін. Віддаючи належне науковій та практичній значущості праць згаданих учених, необхідно зазначити, що у вітчизняній і зарубіжній літературі дотепер не знайшли належного відображення деякі важливі аспекти гарантування економічної безпеки, зокрема в частині розв'язання проблеми формування системи обліково-аналітичного забезпечення.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає в удосконаленні методичних засад формування системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожен з етапів життєвого циклу підприємства супроводжується збором, аналізуванням та передаванням інформації між різними рівнями управління для розроблення та прийняття адекватних управлінських рішень. Для задоволення інформаційних потреб широкого кола користувачів у системі управління підприємством необхідна інформація з різним наповненням, рівнем опрацювання, перевірки та доступності. Крім роботи певної групи працівників щодо формування інформаційного забезпечення, важливим є створення інформаційних каналів та досягнення максимальної автоматизації всіх процесів. У сфері забезпечення безпеки, крім названих умов, важливі ще дві: своєчасність отримання інформації та секретність. Перша умова пов'язана з можливістю мінімізації негативного впливу викликів, ризиків та загроз на рівень безпеки підприємства шляхом своєчасної реалізації відповідних захисних заходів через прийняття управлінських рішень суб'єктами безпеки. Секретність передбачає чітке визначення кола користувачів із певним рівнем доступу до інформації, яка стосується питань економічної безпеки підприємства.

На нашу думку, інформація, яка необхідна для прийняття управлінських рішень суб'єктами безпеки, повинна відповідати таким критеріям:

- достовірність інформації, тобто відповідність реальному стану справ, адже лише це може забезпечити прийняття адекватних до ситуації рішень та високу ймовірність досягнення поставлених цілей;
- оперативність інформації, що уможливить прийняття своєчасних рішень, більш ефективно використовувати наявні ресурси та зменшити рівень утрат від дії негативних чинників;
- комплексність, тобто можливість об'єднання інформації з кількох незалежних джерел, перевіряти та доповнювати її;
- доцільність інформації, тобто відповідність поточним проблемам, які мають найвищий рівень пріоритетності на певний момент часу;
- раціональність отримання, тобто витрати на отримання, обробку, зберігання та використання

інформації не можуть бути більшими за отриманий ефект від її використання.

Узагальнюючи, можна стверджувати, що важливість інформації для процесу управління підприємством, зокрема в процесі забезпечення його економічної безпеки, вимагає організації та систематизації інформаційних потоків, що повинно стати пріоритетним під час створення системи обліково-аналітичного забезпечення.

Проведений огляд наукової літератури дав змогу виявити наявність значної кількості визначень терміна «обліково-аналітичне забезпечення», серед яких, на нашу думку, заслуговує на увагу трактування В. Завгороднього як «...форма організації всіх видів обліку й аналізу, метою якого є забезпечення менеджерів підприємства інформацією для прийняття поточних і стратегічних управлінських рішень та контролю над їх реалізацією» [1, с. 31].

Беручи до уваги процитоване та інші визначення, вважаємо, що обліково-аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства – це формування обліково-аналітичної інформації стосовно рівня економічної безпеки для ідентифікації й визначення впливу та можливих наслідків реалізації ключових загроз і ризиків, наявності ресурсів для забезпечення безпечних умов функціонування та розвитку підприємства.

Поняття «система обліково-аналітичного забезпечення» вперше була застосована в середині 90-х років науковцями Л. Поповою та І. Ульяновим, які під цим терміном розуміли систему, яка базується на результатах формування інформації, джерелами якої є облікові й звітні дані бухгалтерського та інших видів обліку [4, с. 18; 7, с. 116].

Сучасні визначення системи обліково-аналітичного забезпечення більш різноманітні. Так, Я. Соколов визначає цю систему як таку, що базується на бухгалтерській інформації, що включає оперативні дані, які використовуються для економічного аналізу статистичної, технічної, соціальної та інших видів інформації [5, с. 26].

На нашу думку, система обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства передбачає узагальнення, систематизацію, перевірку та аналіз даних оперативного, статистичного, фінансового й управлінського обліку для підготовки інформаційного підґрунтя прийняття рішень суб'єктами безпеки.

Вважаємо, що підґрунтям формування системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства повинні бути специфіка господарської діяльності певного підприємства та варіанти організації системи економічної безпеки. У найбільш загальному варіанті формування такої системи повинно передбачати послідовне здійснення трьох етапів: організаційного, технологічного та функціонального (рис. 1).

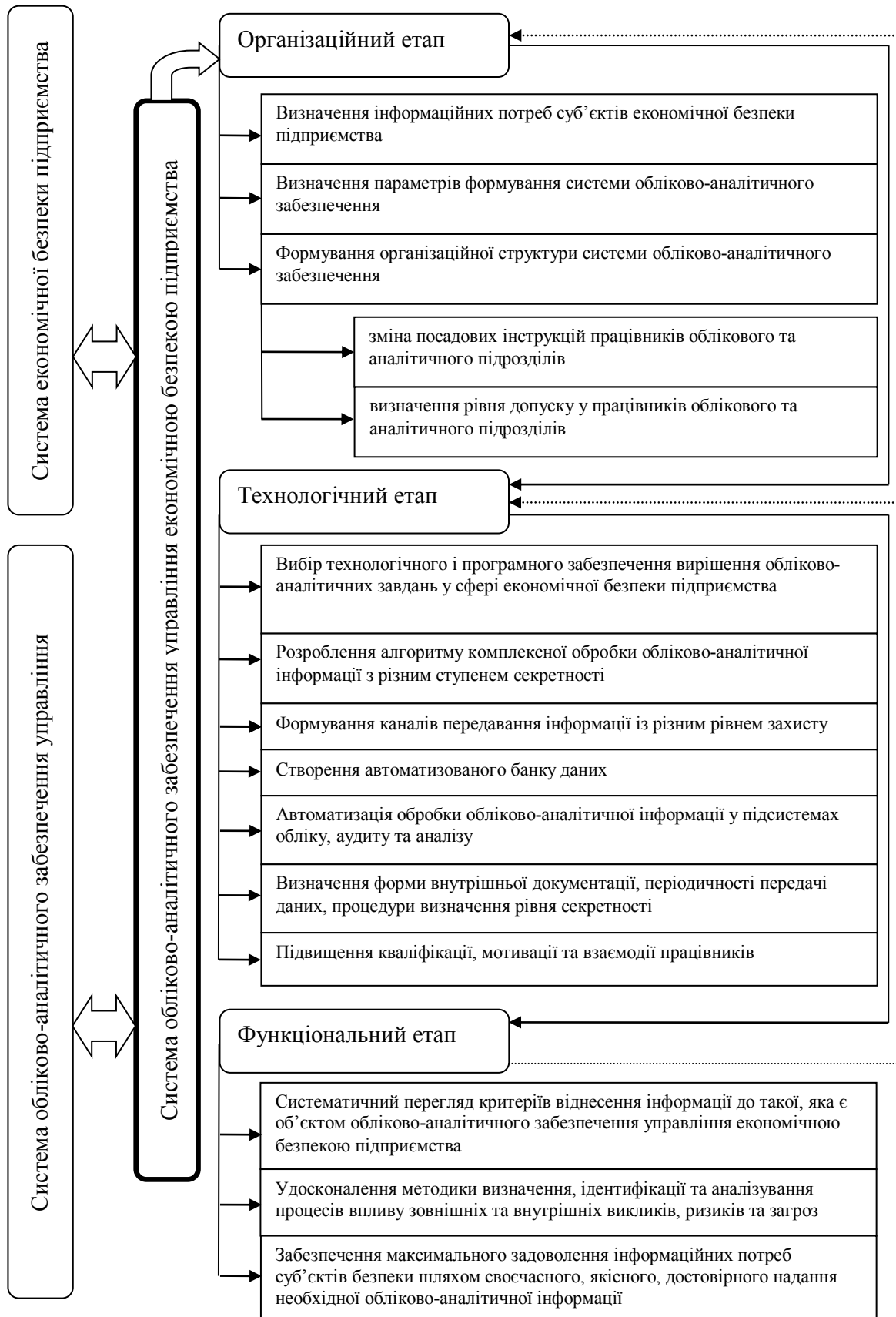


Рис. 1. Процес формування системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства

Вважаємо помилковим твердження, що система обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства повинна бути зосереджена виключно на внутрішньому середовищі. Наприклад, інформацією про появу зовнішніх викликів чи зростання ризиків, спричинених неплатоспроможністю певного контрагента, можуть бути аналітичні дані про фінансові розрахунки з ним.

Відповідно до зазначеного, можна виділити такі основні етапи в процесі обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства:

- накопичення первинної облікової інформації;
- узагальнення облікової інформації;
- перевірка достовірності облікової інформації;
- аналітична обробка облікової інформації;
- передача аналітичної інформації користувачеві, тобто суб'єктові безпеки.

Обсяг обліково-аналітичної інформації для управління економічною безпекою підприємства залежить від таких параметрів функціонування суб'єкта господарювання, як: розмір підприємства, масштаби діяльності та специфіка господарської діяльності; інформаційні потреби користувачів – суб'єктів безпеки, тобто зовнішніх та внутрішніх; рівень агресивності зовнішнього середовища; ступінь деталізації та узагальнення інформації, періодичні передачі даних; величина виділених ресурсів для забезпечення безпеки бізнесу.

На нашу думку, мету системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства можна визначити як формування та передачу оперативної, достовірної та комплексної обліково-аналітичної інформації для забезпечення обґрунтованості та своєчасності прийняття управлінських рішень суб'єктами безпеки.

Суб'єктом виступають бухгалтерія та аналітичний відділ.

Об'єктом є господарська діяльність підприємства.

Предмет – процес управління економічною безпекою підприємства.

Функції системи обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства можна окреслити такою сукупністю:

- інформаційна, яка полягає у забезпеченні інформацією про рівень економічної безпеки, ступінь впливу ключових загроз і ризиків внутрішніх та зовнішніх суб'єктів безпеки;
- облікова, яка передбачає відображення усіх фактів господарської діяльності підприємства;
- контрольна, яка уможливорює здійснення перевірки первинної облікової інформації, контролю над ефективністю дій суб'єктів безпеки;
- аналітична, яка дає змогу на основі первинної облікової інформації здійснювати ретроспективний, поточний та стратегічний аналіз.

Принципи функціонування системи обліково-аналітичного забезпечення в процесі гарантування економічної безпеки підприємства можна визначити так:

- принцип оперативності – оперативність інформації визначається можливістю прийняття превентивних захисних заходів та ефективністю мінімізації втрат від зростання небезпеки;
- принцип стабільності – система обліково-аналітичного забезпечення повинна функціонувати в активному режимі для вирішення поточних та стратегічних проблем;
- принцип економічності – зменшення витрат на обліково-аналітичне забезпечення в управлінні економічною безпекою підприємства можливе через взаємодію підрозділу безпеки з іншими структурними одиницями;
- принцип раціональності – система обліково-аналітичного забезпечення повинна забезпечувати надходження інформації до суб'єктів безпеки відповідно до їх функціональних завдань; обсяг інформації повинен відповідати потребам суб'єктів безпеки;

– принцип адаптування – система обліково-аналітичного забезпечення повинна бути здатною змінюватися відповідно до завдань, які стоять перед нею як складником комплексної системи економічної безпеки підприємства та змін середовища функціонування підприємства;

– принцип гнучкості – досягається шляхом урахування потреби в обліково-аналітичній інформації кожного окремого суб'єкта безпеки.

Згідно з визначеною метою та сформованою сукупністю принципів та функцій можна визначити перелік ключових завдань обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства:

- формування інформаційного базису для прийняття управлінських рішень суб'єктами безпеки;
- аналіз рівня економічної безпеки, ідентифікація та ступінь впливу ключових загроз та ризиків у цілому та в розрізі основних функціональних складників;
- контроль над достовірністю первинної облікової інформації, процесом виконання управлінських рішень та ефективністю дій суб'єктів безпеки;
- планування дій щодо адаптації системи обліково-аналітичного забезпечення відповідно до змін внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування підприємства.

Потрібно погодитися з думкою Г. Кірейцева, що недоліки в організації системи обліково-аналітичного забезпечення зумовлені порушенням принципу своєчасності, відставанням обліку в оформленні реальних процесів, що відбуваються на підприємстві. Має місце запізнення отриманих звітних даних. Наявність розривів у часі між моментом одержання обліково-аналітичної інфор-

мації і моментом її використання для прийняття оперативних, тактичних та стратегічних рішень ускладнює проблему забезпечення ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств за рахунок фактору управління [2, с. 85]. Стосовно ж процесу гарантування економічної безпеки підприємства, то думку автора доцільно доповнити й тими фактами, що домінуючим залишається підхід про першочерговий фізичний захист майна, залишаючи поза увагою необхідність формування інформаційного базису для прийняття управлінських рішень у сфері фінансової, кадрової, техніко-технологічної та інших сфер економічної безпеки підприємства.

Специфіка процесу обліково-аналітичного забезпечення управління економічною безпекою підприємства потребує встановлення відповідних вимог:

- практична спрямованість: формування сукупності показників для ідентифікації моменту зміни рівня економічної безпеки підприємства;

- стабільність: розроблення системи показників, формування інформаційних потоків для тривалого застосування у сфері забезпечення економічної безпеки підприємства;

- раціональність: витрати на отримання та обробку інформації не повинні бути вищими за ефект від її застосування;

- адресність: обліково-аналітична інформація готується з урахуванням інформаційних потреб певного користувача – суб'єкта безпеки;

- секретність: обліково-аналітична інформація стосовно питань економічної безпеки обмежена для користування; працівники, які з нею працюють, мають певний рівень доступу; така інформація передається по захищених інформаційних каналах.

Перелічені вимоги безпосередньо стосуються трьох груп працівників, які задіяні в облікових, аудиторських та аналітичних підрозділах підприємства. Крім того, доцільно обмежити коло працівників зазначених підрозділів, які будуть безпосередньо працювати з обліково-аналітичною інформацією у сфері безпеки, та застосувати гриф «секретно».

Узагальнюючи, можна стверджувати, що обліково-аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства повинно бути спрямоване на: своєчасне надання суб'єктам безпеки повної й об'єктивної інформації про поточний рівень економічної безпеки підприємства; оперативне інформування про зміни рівня ключових показників діяльності підприємства, що може вказувати на виникнення та дію викликів, ризиків та загроз; відстеження зміни ділових взаємозв'язків зі споживачами, посередниками, постачальниками, конкурентами, місцевими органами влади для характеристики зовнішнього середовища функціонування; забезпечення внутрішнього контролю

над господарськими процесами на підприємстві; забезпечення секретності обліково-аналітичної інформації, яка має безпекове значення; оперативне уточнення інформації за запитом суб'єктів безпеки; участь у розробленні та реалізації захисних заходів у сфері економічної безпеки.

Висновки з проведеного дослідження. Зростання рівня невизначеності в умовах функціонування більшості вітчизняних підприємств збільшує важливість розроблення та застосування сучасної системи обліково-аналітичного забезпечення, ключове завдання якої полягає у формуванні інформаційного базису для прийняття управлінських рішень суб'єктами безпеки.

Структура та процес функціонування системи обліково-аналітичного забезпечення суттєво залежать від специфіки господарської діяльності суб'єкта господарювання, а також способів забезпечення безпеки бізнесу, тобто використання внутрішніх суб'єктів безпеки та/або зовнішніх. Ефективність дій усіх суб'єктів безпеки суттєво залежить від обліково-аналітичного забезпечення, до формування якого повинні бути залучені всі підрозділи підприємства з відповідним визначенням інформаційних каналів та процедурою збору, перевірки та аналізу даних.

Подальшого дослідження потребує організація захисту обліково-аналітичної інформації для потреб управління економічною безпекою підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Загородній А.Г. Оцінювання ефективності системи обліково-аналітичного забезпечення менеджменту підприємства. Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Стан і перспективи розвитку обліково-інформаційної системи в Україні» (Тернопіль, 23–24 квітня 2010 р.); М-во освіти і науки України; ТНЕУ. Тернопіль: Крок, 2010. С. 31–32.
2. Кірейцев Г.Г., Нехай В.А. Обліково-аналітична система сільськогосподарського підприємства в умовах антикризового управління. Облік і фінанси АПК. 2009. № 3. С. 84–90.
3. Обліково-аналітичне забезпечення управління економічною безпекою підприємства: монографія / за заг. ред. А.М. Штангрета. Львів: Укр. акад. друкарства, 2017. 276 с.
4. Формирование учетно-аналитической системы затрат на промышленных предприятиях: учеб. пособ. / Л.В. Попова, И.А. Маслова, В.А. Константинов, М.М. Коростелкин. М.: Дело и Сервис, 2007. 224 с.
5. Соколов Я.В. Бухгалтерский управленческий учет: от истоков до наших дней: монография. М.: Аудит: ЮНИТИ, 2009. 213 с.
6. Статистичний щорічник України за 2017 р. / за ред. І.Є. Вернера. Київ: Державна служба статистики, 2018. 541 с.
7. Ульянов И.П., Попова Л.В. Бухгалтерский учет: пособие для бухгалтера и менеджера. М.: Бизнес-Информ, 1999. 292 с.

REFERENCES:

1. Zagorodny A. G. (2010). Evaluation of the effectiveness of the accounting and analytical software enterprise management [Otsinyuvannya efektyvnosti systemy oblikovo-analitychnoho zabezpechennya menedzhmentu pidpryyemstva], *Materialy mizhnarodnoyi naukovo-praktychnoyi konferentsiyi [«Stan i perspektyvy rozvytku oblikovo-informatsiynoi systemy v Ukraini»]*, (Ternopil', 23-24 kvitnya 2010r.), Ternopil' : Krok – P. 31-32. [in Ukrainian].
2. Kireytsev H. H., Nekhay V.A. (2009). Accounting and analytical system of the agricultural enterprise in the conditions of crisis management [Oblikovo-analitychna systema sil'skohospodars'koho pidpryyemstva v umovakh antykryzovoho upravlinnya], *Oblik i finansy APK*, 3, 84–90. [in Ukrainian].
3. Shtanhret, A. M. (2017), *Oblikovo-analitychne zabezpechennya upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu pidpryyemstv* [Accounting and analytical support for managing economic security of enterprises]. Lviv : Ukr. akad. drukarstva [in Ukrainian].
4. Popova L. V., Maslov I. A., Konstantinov V. A., Korostelkin M. M. (2007). Formation of registration-analytical system costs in industry: a tutorial [Formirovanie uchetno-analiticheskoy sistemy zatrat na promyshlennyh predpriyatijah: uchetnoe posobie]. Moskva : Delo i Servis [in Russian].
5. Sokolov Y. V. (2009) *Management accounting: from the beginnings to the present day: monograph* [Buhgalterskij upravlencheskij uchet: ot istokov do nashih dnei : monogr.]. Moskva : Audit: JuNITI [in Russian].
6. Verner I. Ye. (2018). *Staty`sty`chny`j shhorichny`k Ukrainy` za 2017 r.* [Statistical Yearbook of Ukraine for 2017]. Ky`yiv : Derzhavna sluzhba staty`sty`ky` [in Ukrainian].
7. Ulyanov I. P., Popova J. I. (1999) *Accounting. Benefit for the accountant and manager* [Accounting. Benefit for the accountant and manager]. Moskva : Biznes-Inform [in Russian].

Shtangret A.M.

Doctor of Economic Sciences, Professor
Ukrainian Academy of Printing

Chornenka O.B.

Candidate of Economic Sciences
Ukrainian Academy of Printing

Krasilich I.O.

Candidate of Economic Sciences
National University «Lviv Polytechnic»

THEORETICAL ASPECTS OF THE FORMATION OF THE SYSTEM OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT FOR THE MANAGEMENT OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE

The economic security of the enterprise, as an important condition for the existence, functioning and development of each business entity, requires information base for the management purposes – accounting and analytical support.

Accounting and analytical support for the management of economic security of the enterprise should provide an opportunity to obtain reliable, timely and complete information from various sources about changes in the external and internal environment that would indicate the emergence or growth of influence of factors on the level of security, requires further scientific research and the development of methodological foundations corresponding to the conditions of operation of Ukrainian enterprises.

It is substantiated that accounting and analytical support of the management the economic security of the enterprise is the formation of accounting and analytical information on the level of economic security to identify and determine the impact and possible consequences of the realization of key threats and risks, and the availability of resources to ensure safe conditions for the operation and development of the enterprise.

It is substantiated that the system of accounting and analytical support for the management of the economic security of the enterprise involves the compilation, systematization, verification and analysis of operational, statistical, financial and management accounting data for the preparation of the information background for decision-making by security subjects.

It is proved that the basis of the formation of the accounting and analytical support for management the economic security of an enterprise should be: the specifics of the economic activity of the enterprise and the options for organization the system of economic security.

Proposed sequence of formation of the system should provide the consistent accounting and analytical support for management the economic security of the enterprise, which consists of three stages: organizational, technological and functional.

The objectives of the accounting and analytical support for management the economic security of the enterprise are defined as the formation and transfer of operational, reliable and comprehensive accounting and analytical information to ensure the reasonableness and timeliness of management decisions by security actors.

The functions of the system of accounting and analytical support for the management of the economic security of the enterprise are outlined for such a combination: information, accounting, controlling and analytical.

The principles of the functioning of the accounting and analytical support system in the process of ensuring the economic security of the enterprise are considered: efficiency, stability, economy, rationality, adaptation and flexibility.

The list of key tasks of accounting and analytical support for management the economic security of the enterprise has been determined:

- the formation of an information base for management decisions by security actors;
- analysis of the level of economic security, identification and degree of influence of key threats and risks in general and in the context of the main functional components;
- control over the reliability of primary accounting information, the process of implementation of management decisions and the effectiveness of actions of security subjects;
- planning actions to adapt the accounting and analytical support system in accordance with changes in the external and internal environment of the enterprise.

СУЧАСНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА MODERN METHODS OF MANAGEMENT OF PROFIT BUSINESS

Досліджено управління прибутком у сучасних підприємствах. Зокрема, розглянуто функції прибутку, за допомогою яких можна виділити групи методів управління прибутком, використання яких у сукупності дає синергетичний ефект. Для ефективного управління прибутком підприємства необхідно використовувати групи методів, які включають чинники, що залежать як від самого господарюючого суб'єкта, так і від навколишнього зовнішнього середовища.

Ключові слова: прибуток підприємства, управління прибутком, синергетичний ефект, метод управління, економічний метод управління, соціально-психологічний метод управління, економічне стимулювання.

Исследовано управление прибылью в современных предприятиях. В частности, рассмотрены функции прибыли, с помощью которых можно выделить группы методов управления прибылью, использование которых в совокупности дает синергетический эффект. Для эффективного управления прибылью предприятия необходимо использовать

группы методов, которые включают факторы, зависящие как от самого хозяйствующего субъекта, так и от окружающей внешней среды.

Ключевые слова: прибыль предприятия, управление прибылью, синергетический эффект, метод управления, экономический метод управления, социально-психологический метод управления, экономическое стимулирование.

The management of profit in modern enterprises is investigated. In particular, the functions of profit are considered, with the help of which it is possible to identify groups of methods of profit management, the use of which in aggregate provides a synergistic effect. For effective management of enterprise profits it is necessary to use groups of methods that include factors that depend on both the business entity itself and the environment.

Key words: profit of enterprise, profit management, synergetic effect, method of management, economic method of management, socio-psychological method of management, economic stimulation.

УДК 658.155

Шульженко І.В.

к.е.н., доцент

Полтавська державна аграрна академія

Любарець С.В.

студент

Полтавська державна аграрна академія

Постановка проблеми. Прибуток є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства, науково-технічного вдосконалення його матеріальної бази і продукції, всіх форм інвестування та стимулювання персоналу. У сучасних ринкових умовах господарювання вся діяльність підприємства спрямована на його зростання, тому необхідно створити дієвий механізм управління прибутком на підприємстві. Грамотне, ефективне управління прибутком передбачає побудову на підприємстві відповідних організаційно-методичних систем забезпечення цього управління, використання сучасних методів його аналізу і планування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання управління прибутком досліджено в численних публікаціях таких представників вітчизняної науки, як: І.О. Бланк, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк, Ф.Ф. Бутинець, В.І. Іващенко, Г.Г. Кірейцев, Л.О. Лігоненко, В.О. Мец, А.М. Поддєрьогін, С.Ф. Покропивний, Н.М. Ткаченко, В.П. Савчук, Н.М. Цал-Цалко. Значну увагу питанням управління прибутком підприємства приділено й у працях відомих російських учених: М.І. Баканова, М.Н. Крейніної, Р.С. Сайфуліна, А.Д. Шеремета та багатьох інших.

Однак потребують подальшого дослідження окремі питання, пов'язані з використанням певних методів управління прибутком підприємства в сучасних умовах господарювання.

Постановка завдання. Головною метою статті є обґрунтування напрямів використання методів управління прибутком підприємства з урахуванням ринкових умов господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Основною метою діяльності підприємств усіх форм власності незалежно від галузевої належності, виду діяльності та інших чинників є отримання доходів у розмірі, достатньому для покриття витрат і подальшого розвитку виробництва. Прибуток – це рушійний мотив діяльності сучасних підприємств, основне внутрішнє джерело формування фінансових ресурсів підприємства, які створюють умови для його розвитку, а також головний критерій ефективності виробничої діяльності. За рахунок прибутку здійснюється фінансування заходів щодо науково-технічного та соціально-економічного розвитку підприємств, збільшення фонду оплати праці їхніх працівників.

Управління прибутком являє собою цілеспрямований, систематичний процес підготовки, оцінки, відбору та реалізації альтернативних управлінських рішень з усіх питань його формування, розподілу та використання на конкретному підприємстві. Система управління прибутком може функціонувати тільки за наявності відповідних даних, на основі яких можна налагодити постійний моніторинг процесу формування прибутку, оцінювати рівень операційного та валового прибутку, аналізувати чинники впливу на обсяг прибутку [1, с. 180].

Управління прибутком на підприємстві є складним процесом, який повинен відповідати певним вимогам. Деякі науковці до них відносять таке:

1. Загальна система управління підприємством повинна включати в себе управління прибутком як складову частину. Вони повинні бути взаємоуз-

годженими, тому що всі управлінські рішення, які стосуються функціонування підприємства, безпосередньо впливають і на прибуток.

2. Усі управлінські рішення, що приймаються на підприємстві, взаємопов'язані і взаємозалежні й мають прямий або опосередкований вплив на управління прибутком, тому вони повинні прийматися у комплексі і робити свій внесок у формування загальної системи управління прибутком.

3. Урахування особливостей зовнішнього і внутрішнього середовища, які в ринкових умовах господарювання мають тенденцію до постійних змін. У зв'язку із цим управління повинно бути гнучким, постійно пристосовуватися до вимог сьогодення з огляду на зміни у вузлових елементах середовища.

4. Розроблення альтернативних управлінських рішень, які визначають політику управління прибутком підприємства. Для цього на підприємстві повинна бути розроблена система критеріїв, за допомогою яких буде вибиратися оптимальне рішення.

5. Врахування стратегічних цілей існування підприємства, корелювання з його місією та стратегічними напрямками розвитку [2, с. 56].

Головною метою управління прибутком є забезпечення максимізації добробуту власників підприємства у поточному та перспективному періодах. Також необхідна гармонізація інтересів власників з інтересами держави та працівниками даного підприємства.

Виходячи з вищевикладеного, можна зазначити, що актуальним завданням підприємств у сучасних умовах господарювання є освоєння методів ефективного управління прибутком. Для їх визначення розглянемо основні функції, які виконує прибуток.

По-перше, це оціночна функція, тобто прибуток характеризує економічний ефект від діяльності підприємства, надає оцінку ефективності його господарської діяльності. Треба зазначити, що під час аналізу фінансової і виробничої діяльності підприємства та оцінки всіх аспектів діяльності використовується не тільки показник прибутку, а цілий комплекс показників. Прибуток відображає лише кінцевий результат діяльності.

По-друге, стимулююча функція. Прибуток є основним складником фінансових ресурсів підприємства, тому використовується для фінансування виробничої діяльності, матеріального заохочення працівників, соціального і науково-технічного розвитку тощо.

По-третє, фіскальна функція. Прибуток є джерелом відрахувань до бюджету держави і позабюджетних фондів у вигляді податків [3, с. 123].

Управління прибутком підприємства є процесом цілеспрямованого впливу суб'єкта на об'єкт для отримання певних фінансових результатів.

А методом управління прибутком підприємства називається спосіб впливу суб'єкта управління на об'єкт, що вивчається, для отримання певного результату. Базуючись на вищезазначених функціях, можна виділити певні групи методів управління прибутком сучасних підприємств.

Грамотне управління формуванням прибутку передбачає побудову на підприємстві відповідних організаційно-методичних систем забезпечення цього управління, знання основних механізмів формування прибутку, використання сучасних методів його аналізу і планування. Аналіз сукупності наявних методів дає змогу згрупувати їх за такими видами.

До основних методів управління прибутком підприємства належать [4]:

1. Економічні методи (спонукання).
2. Організаційно-розпорядчі методи (примусу).
3. Соціально-психологічні методи управління прибутком (переконання).

Для досягнення найбільшого ефекту необхідно використовувати кожен метод у сукупності, тобто системно, коли один метод буде доповнювати й посилювати інший. У підсумку це допоможе підприємству ефективно управляти прибутком, спираючись на синергетичний ефект. Це додатковий результат, отриманий від тісної злагодженої взаємодії окремих елементів системи. Головним економічним показником синергетичного ефекту виступає наявність певного рівня чистого прибутку [5].

Розглянемо детальніше кожен з перелічених груп методів.

Економічні методи управління прибутком підприємства – це система заходів, яка впливає на виробництво опосередковано, за допомогою певних економічних стимулів і важелів, що спрямовують діяльність підприємства і його працівників у потрібне для суспільства русло. Між економічною зацікавленістю держави, колективу й особистості існують певні протиріччя, які пов'язані зі структурою розподілу прибутку.

Сполучення цих інтересів є складною проблемою і включає вирішення низки завдань, наприклад установлення в певний період найбільш доцільних співвідношень між фондами споживання і розподілу, заохочувальними фондами, фондами заробітної плати і т. ін.

Система економічних методів управління прибутком підприємства використовує всі важелі господарювання: економічне стимулювання, економічний аналіз, планування, податки, цінову політику та ін. Ці важелі повинні використовуватися комплексно і системно (охоплювати весь об'єкт управління).

Економічне стимулювання – система заходів, яка використовує матеріальні засоби для мотивації учасників виробництва до праці для створення

суспільного продукту. Від домінуючих виробничих відносин суспільства залежать форми, характер і методи економічного стимулювання [6, с. 26].

До економічних методів також належить планування, яке виступає одним з інструментів управління прибутком. Плануванням є процес розроблення і прийняття цільових установок якісного й кількісного характеру та визначення шляхів найефективнішого їх досягнення. План або сукупність планів є результатом планування. Мета планування полягає у своєчасному виявленні альтернатив і засобів, які знижували б ризик прийняття необґрунтованих, збиткових рішень. А управління прибутком безпосередньо впливає на підвищення відповідальності за своєчасність та якість прийнятих управлінських рішень.

Також до економічних методів управління прибутком належить матеріальне стимулювання. Це один із найважливіших економічних важелів, який збільшує прибуток і діє як на окремих працівників, так і на весь колектив. Матеріальне стимулювання праці – головний аспект мотивації працівників. Упровадження бонусів і заохочень дає змогу підвищити продуктивність праці і зацікавити співробітників у підвищенні якості продукції. Воно включає заробітну плату, премії, заохочення, надбавки, матеріальну допомогу – все те, що надається за конкретні досягнення в роботі, виконання і перевиконання плану. Іноді співробітники отримують частку в прибутку компанії або пакет акцій.

Тобто матеріальне стимулювання є дуже важливим складником в управлінні прибутком підприємства.

Необхідно також приділити увагу такому елементу в системі економічних методів управління прибутком підприємства, як податкова політика. Держава може впливати на прибуток підприємств через систему оподаткування, фінансової підтримки, як прямої у вигляді цільових інвестицій, так і непрямої у вигляді податкових пільг. Від податкової системи залежить розмір нерозподіленого прибутку, тобто тієї частини, яка залишається в розпорядженні підприємства. Ставки і пільги є основними інструментами податкового регулювання. У зарубіжних країнах найбільш поширеною є пільга у вигляді інвестиційного кредиту, тобто відрахування з податку на прибуток певної частини інвестиційних витрат компаній [7, с. 86].

Законодавчі норми про податки повинні однозначно трактуватися і діяти автоматично. Важливим складником економічних методів управління прибутком підприємства поряд із цільовими регуляторами є вдосконалення фінансово-кредитного механізму. Довгострокове кредитування є основним чинником, що забезпечує розвиток і конкурентоспроможність підприємства, особливо це стосується підприємств агропромислового комплексу. Тут можна використовувати такі види кре-

дитування, як ф'ючерсні угоди, заставні операції, лізинг та ін.

Наступна група методів, яку ми розглянемо, – це організаційно-розпорядчі методи управління прибутком підприємства. Вони засновані на правах і відповідальності людей та включають використання керівником влади й відповідальності підлеглих. Ці методи включають різні прийоми і способи впливу суб'єкта управління на об'єкт за допомогою авторитету влади і сили: указів, постанов, законів, наказів, інструкцій, розпоряджень та ін.

Вони встановлюють права, обов'язки, відповідальність кожного керівника і підлеглого (виконавця), а також кожної ланки і рівня управління. Організаційно-розпорядчі методи забезпечують персональну відповідальність працівників апарату управління за виконання волі вищих органів влади. Для ефективної роботи системи необхідно дотримуватися таких умов [8, с. 122–128]:

- відповідальності та збалансованості прав на кожному рівні управління;
- відповідальності та збалансованості прав між різними рівнями управління, при цьому кожен проміжний рівень повинен виступати «ретранслятором» (передавальним пристроєм), який не створює перешкод і перекосів.

Якщо ці умови порушено, то неодмінно виникають і розвиваються тенденції до домінування прав та зниження відповідальності. Переважно організаційно-розпорядчі методи – це прямий директивний вплив органів влади на керовані системи, у зв'язку з чим їх часто називають адміністративними. Однак у рамках цих методів можливий і непрямий вплив у вигляді рекомендацій, порад, пропозицій.

Організаційно-розпорядчі методи можна класифікувати за напрямками впливу. Важелями впливу є регламенти, інструкції, норми, директивні вимоги, відповідальність і повноваження, розпорядження, накази і т. ін.

Виділяють три групи організаційно-розпорядчих методів:

- дисциплінуючі;
- організаційно-стабілізуючі;
- розпорядчі.

Ці групи методів завжди тісно взаємопов'язані між собою і використовуються комплексно, що є запорукою їх ефективного використання.

І, нарешті, остання за переліком, але не за важливістю, – це група соціально-психологічних методів управління прибутком підприємства. Вони засновані на формуванні й розвитку громадської думки щодо моральних засад у суспільстві, моральних цінностей, ставлення до особистості та ін.

Об'єктами управління за допомогою соціально-психологічних методів є [9, с. 312]:

- особистісні характеристики працівників, а також їх психологічні та психофізіологічні особливості;
- способи організації праці та робочих місць;
- інформаційне забезпечення і його використання;
- система підбору, підготовки, розстановки та перепідготовки кадрів;
- морально-психологічний клімат у колективі;
- соціально-побутові умови працівників;
- система стимулювання працівників;
- інфраструктура регіону.

Використовуючи ці методи, оцінюють соціально-психологічний мікроклімат у колективі та його роль у формуванні критеріїв оцінки роботи окремих працівників.

Обов'язковими умовами створення сприятливого мікроклімату є добровільність, рівноправність, відповідальність, самообмеження і взаємні поступки як між керівниками та колективом, так і всередині трудового колективу.

Для виявлення ступеня задоволення працівниками соціально-психологічним мікрокліматом використовують анкетування, спостереження, психологічні тести та інші засоби досліджень. За їх результатами розробляють низку заходів щодо розвитку й удосконалення соціально-психологічних відносин у колективі до необхідного рівня. До таких заходів належать психологічні тренінги, навчання керівників основам соціально-психологічних методів управління колективом, підготовка колективу до прийому соціально-психологічних методів впливу з боку керівників.

Соціально-психологічні методи спрямовані на вирішення таких завдань:

- підвищення виробничої і творчої активності членів трудового колективу;
- формування сприятливого соціально-психологічного клімату;
- ефективне використання різних форм морального заохочення;
- вплив на групову самосвідомість колективу.

Проаналізувавши основні методи управління прибутком підприємства, можна констатувати, що особливості їх використання залежать від таких чинників [10, с. 295]:

- мети бізнесу, форми власності та господарювання;
- масштабів підприємства, його забезпеченості матеріальними і трудовими ресурсами;
- рівня підготовки кадрів;
- кон'юнктури ринку;
- політики держави.

Величина прибутку підприємства залежить як від внутрішніх чинників (ефективності використання наявних ресурсів), так і від зовнішніх. Зовнішнє середовище є джерелом забезпечення організації ресурсами, необхідними для підтри-

мання її внутрішнього потенціалу на необхідному рівні для досягнення цілей. Для визначення майбутньої поведінки підприємства його керівництву потрібно мати уявлення як про внутрішнє, так і про зовнішнє середовище, їх потенціал і тенденції розвитку, а також знати місце свого підприємства у середовищі.

Серед чинників зовнішнього середовища найважливішим є державне регулювання, тому що без утручання держави, без державного регулювання підприємство ніколи не зможе зробити виробництво економічно безпечним, гарантувати реалізацію соціально-економічних прав людини, вирівняти структурні та регіональні диспропорції тощо. Роль держави в сучасних умовах господарювання значно посилюється і стає об'єктивною потребою, особливо під час управління прибутком.

Висновки з проведеного дослідження.

Таким чином, для ефективного управління прибутком підприємства необхідно використовувати певні групи методів, які включають певну кількість чинників, що залежать як від самого господарюючого суб'єкта (обґрунтованості прийнятих управлінських рішень, наявних внутрішніх можливостей і раціональності їх використання), так і від навколишнього зовнішнього середовища (податкової, грошово-кредитної, інвестиційної політики, реформи банківської системи та ін.). Використання цих методів повинно мати системний характер. Комбінація груп методів управління прибутком матиме синергетичний ефект, який призведе до підвищення ефективності функціонування організації в сучасних умовах господарювання. Використання тієї або іншої групи методів залежно від вищезазначених чинників дасть змогу підприємству ефективно управляти прибутком. Механізм управління прибутковістю підприємства дуже складний і багатогранний. Тільки за умов правильного та ефективного управління всіма його важелями можна досягти фінансового та соціального благополуччя на підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Блонська В.І., Паньків І.В. Прибуток: особливості його формування та використання в ефективному управлінні підприємством. Науковий вісник НЛТУ України. 2011. Вип. 21.5. С. 179–184.
2. Бланк И.А. Управление прибылью. М.: Ника-Центр, 2008. 240 с.
3. Косянчук Т.Ф., Галкіна Ю.Г. Результативність діяльності підприємства та її діагностика. Вісник Хмельницького національного університету. 2009. № 3. Т. 1. С. 121–124.
4. Лихобабин В.К., Абдуллаєва А.А. Методи управління прибутком підприємства. Економічна наука і практика: праці III Міжнар. науч. конф. (Чита, квітень 2014 р). Чита: Молодий вчений. 2014. URL: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/94/5153/> (дата звернення: 04.11.2018).

5. Ковальов А.В., Гальченко К. Синергія. Синергетичний ефект. Альянс наук: вчений-вченому: : праці VII міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції (Маріуполь, 15–16 березня 2012 р.). Маріуполь, 2012. URL: http://www.confcontact.com/2012_03_15/ek1_kovalev.php (дата звернення: 04.11.2018).

6. Бачурін А. Підвищення ролі економічних методів управління. Економіст. 2010. № 4. С. 25–27.

7. Костирко Р.О. Оцінка потенціалу прибутковості підприємства для прийняття управлінських рішень. Вісник Хмельницького національного університету. 2009. № 4. Т. 2. С. 85–89.

8. Блонська В.І., Вужинська О.І. Вдосконалення формування і використання прибутку підприємств. Науковий вісник НЛТУ України. 2008. № 18(1) С. 122–128.

9. Соколова Е.А., В'юшкова А.І. Проблеми управління прибутком підприємств. Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. 2015. № 32. С. 310–320.

10. Опікунова Н.В., Лопата В.Г. Управління прибутком підприємства. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2014. № 46. С. 294–298.

REFERENCES:

1. Blonska V. I., Pankiv I. V. (2011). Prybutok -osoblyvosti yoho formuvannia ta vykorystannia v efektyvnomu upravlinni pidpryemstvom. Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy. 21.5. 179-184. [in Ukrainian].

2. Blank Y. A. (2008). Upravlenye prybyliu. M.; «Nyka-Tsent», 240. [in Russian].

3. Kosianchuk T. F., Halkina Yu. H. (2009). Rezultatyvniat diialnosti pidpryemstva ta yii diahnostryka. Vis-

nyk Khmelnytskoho natsionalnogo universytetu. 3,1, 121-124. [in Ukrainian].

4. Lykhobabyn V. K., Abdullaieva A. A. (2014). Metody upravlinnia prybutkom pidpryemstva [Tekst]. Ekonomichna nauka i praktyka: pratsi III Mizhnar. nauch. konf. (m. Chyta, kviten 2014 r). – Chyta: Vydavnytstvo Molodyi vchenyi, [E-Reader Version]. URL <https://moluch.ru/conf/econ/archive/94/5153/> (data zvernennia: 04.11.2018). [in Ukrainian].

5. Kovalov A.V., Halchenko K. Synerhiia. (2012). Synerhetychnyi efekt: pratsi VII mizhnarodnoi naukovopraktychnoi internet-konferentsii «Alians nauk: vchenyi-vchenomu» (Mariupol, 15-16 bereznia 2012). m. Mariupol, [E-Reader Version]. URL http://www.confcontact.com/2012_03_15/ek1_kovalev.php (data zvernennia: 04.11.2018). [in Ukrainian].

6. Bachurin A. (2010). Pidvyshchennia roli ekonomichnykh metodiv upravlinnia. Ekonomist. 4, 25-27. [in Ukrainian].

7. Kostyrko R. O. (2009). Otsinka potentsialu prybutkovosti pidpryemstva dlia pryiniattia upravlinskykh rishen. Visnyk Khmelnytskoho natsionalnogo universytetu. 4, 2,85-89. [in Ukrainian].

8. Blonska V.I., Vuzhynska O.I. (2008). Vdoskonalennia formuvannia i vykorystannia prybutku pidpryemstv. Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy. 18(1), 122-128. [in Ukrainian].

9. Sokolova E.A., Viushkova A.I. (2015). Problemy upravlinnia prybutkom pidpryemstv. Zbirnyk naukovykh prats Derzhavnoho ekonomiko-tekhnologichnoho universytetu transportu. 32, 310-320. [in Ukrainian].

10. Opikunova N.V., Lopata V.H. (2014). Upravlinnia prybutkom pidpryemstva. Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti. 46, 294-298. [in Ukrainian].

Shulzhenko I.V.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Poltava State Agrarian Academy

Liubarets S.V.

Student
Poltava State Agrarian Academy

MODERN METHODS OF ENTERPRISE PROFIT MANAGEMENT

The main objective of the activity of enterprises of all ownership forms, irrespective of the industry sector, type of activity and other factors, is to receive income at the amount sufficient to cover costs and further production development. The profit is the leading motif of the modern enterprises activity, it is the main internal source that forms the enterprise financial resources, which create conditions for the further development of the enterprise; it is also the main criterion of its efficient production activity. The financing of the scientific, technical and socio-economic activities that promote the enterprises development and increasing the wage fund of their employees, is carried out thanks to the profit.

The main objective of the profit management is to maximize the welfare of the enterprise owners in the current and prospective period. It is also important to harmonize interests of the owners, state and enterprise employees.

The competent management by the profit formation requires creating the organizational and methodological systems in order to ensure this management, knowledge of the basic mechanisms of the profit generating, usage of the modern methods of its analysis and planning. The analysis of the existing methods set allows grouping them into the following types.

Among the main methods of company's profit management are:

1. Economic methods (motive).
2. Organizational and administrative methods (coercion).
3. Socio-psychological methods of profits management (persuasion).

To achieve the greatest effect, it is necessary to use each group of methods in correspondence with others, i.e. systemically, when one method is complement and reinforces another one. As a result, it helps the company to manage profits effectively based on the synergistic effect. It is an additional result, obtained from the close coordinated interaction of individual elements of the system. The certain level of net profit is treated as the main economic indicator of the synergistic effect.

The size of the company's profit depends both on the internal factors – the efficient usage of the available resources, and from external ones. The external environment is the source that provides the enterprise with the resources, necessary to maintain its internal potential at the required level to achieve the goals. To determine the future behavior of the enterprise, its management needs to know the internal and external environment, their potential and development trends, and of course, the place of their enterprise in this environment.

The mechanism of the enterprise profitability management is very complex and multifaceted. It is possible to achieve financial and social well-being at the enterprise only due to the correct and effective management of all these levers.

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ – ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА HUMAN CAPITAL – THE BASIS FOR ENTERPRISE DEVELOPMENT

У статті проаналізовано запропоновану НБУ концепцію нової моделі валютного регулювання, яка не передбачає диференціацію моделей регулювання залежно від поточного стану фінансової системи країни. Автором запропоновано підхід до валютного регулювання, який передбачає наявність трьох сценаріїв реалізації, які включають антикризове, посткризове та регулювання валютного ринку за умов поступального розвитку. На основі аналізу тенденції розвитку валютного ринку України протягом останніх років, яка має характерні повторювані кризові прояви, запропоновано власну концепцію антикризового регулювання.

Ключові слова: валютне регулювання, валютний ринок, валютні кризи, валютна політика, антикризове регулювання, концепція валютного регулювання.

В статье проанализирована предложенная НБУ концепция новой модели валютного регулирования, которая не предусматривает дифференциацию моделей регулирования в зависимости от текущего состояния финансовой системы страны. Автором предложен подход к валютному регулированию, который предусматривает наличие трех сценариев реализации, включающие антикризисное, посткризисное и регулирование валютного рынка

в условиях поступательного развития. На основе анализа тенденции развития валютного рынка Украины в течение последних лет, которая имеет характерные повторяющиеся кризисные проявления, предложена собственная концепция антикризисного регулирования.

Ключевые слова: валютное регулирование, валютный рынок, валютные кризисы, валютная политика, антикризисное регулирование, концепция валютного регулирования.

The article analyses the concept proposed by the NBU for a new model of currency regulation, which does not involve differentiation of regulatory models depending on the current state of the financial system of the country. The author proposes an approach to currency regulation, which involves the existence of three scenarios of implementation, which include anti-crisis, post-crisis, and currency market regulation in the context of steady development. Based on the analysis of development tendencies of the foreign exchange market in Ukraine in recent years, which has characteristic recurrent crisis manifestations, the author proposed his own concept of anti-crisis regulation.

Key words: currency regulation, currency market, currency crises, currency policy, anti-crisis regulation, concept of currency regulation.

УДК 330.8

Якименко-Терещенко Н.В.

д.е.н., професор,
професор кафедри економічного
аналізу та обліку
Національний технічний університет
«Харківський політехнічний інститут»

Сташкевич М.О.

студент
Харківський торговельно-економічний
інститут
Київського національного торговельно-
економічного університету

Постановка проблеми. Людський чинник – основа економічних та соціальних змін у суспільстві. Нині знання, досвід, уміння, навички та морально-духовні основи людей стають фундаментом високоінтелектуального, інноваційного розвитку як держави у цілому, так і суб'єктів господарювання зокрема. Якщо на початку минулого століття більшість конкурентних переваг було зумовлено доступом до обмежених природних ресурсів, то вже наприкінці ХХ ст. компанії-лідери почали демонструвати можливості перемагати за рахунок технологічних, управлінських і фінансових інновацій, створених творчими здібностями людини. У зв'язку із цим істотно змінилася роль персоналу, який трансформувався з пасивного ресурсу в активного носія людського капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У вітчизняній економічній літературі теорії людського капіталу почали приділяти велике значення тільки впродовж останніх двох десятиліть. Серед економістів, які займаються дослідженням окремих питань формування і розвитку людського капіталу, необхідно назвати Н.М. Гвоздик, С.Г. Климко, О.П. Кошулько, Г.В. Лич, Г.В. Назарову, О.М. Носик, К.В. Сатушеву, І.І. Ткачук, А.М. Штангрет та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є викладення теоретичних засад розвитку людського капіталу підприємства за рахунок упровадження сучасних методик.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Формування теорії людського капіталу зумовлене докорінними змінами в соціальному й економічному житті суспільства, внаслідок яких інтелектуальний потенціал людини стає вирішальним чинником суспільного прогресу та економічного зростання. У процесі становлення теорії людського капіталу поняття «людський капітал» зазнало суттєвих трансформацій. Поступово відбувалися ускладнення розуміння структури поняття «людський капітал», трансформація напрямів вимірювання людського капіталу, перехід від вузького до широкого розуміння сутності людського капіталу. Людським капіталом стають збільшені здібності, досвід і знання, тобто частки людського потенціалу, які приносять додану вартість (прибуток) працівнику та прибуток підприємству.

Розвиток людського капіталу забезпечує економічне зростання та розвиток суб'єктів господарювання за рахунок впливу на збільшення якості продукції та продуктивності праці, зміцнення конкурентних переваг тощо.

На рівні підприємства потрібно визначити два рівні розвитку людського капіталу, що залежать від інвестицій в освіту, культуру та здоров'я: індивідуальний та рівень підприємства. Підприємства, здійснюючи інвестиції в розвиток людського капіталу, мають можливість: збільшити культуру виробництва та безпеку праці; підвищити інтелек-

туалізацію виробництва; зміцнити корпоративний дух; підвищити рівень матеріального та морального стимулювання; поліпшити техніко-технологічний рівень виробництва; зменшити плінність кадрів та стимулювати їх приток.

Структуру людського капіталу не можна зобразити у вигляді лінійної ієрархічної типології, бо важливими є гнучкі зв'язки між його елементами. Властивості людського капіталу відображаються у його потенціалі, а ефект від інвестицій у його розвиток має інтегральний характер.

Під час визначення складових елементів людського капіталу підприємства важливо враховувати його вплив на інноваційний розвиток підприємства. Елементами людського капіталу слід уважати:

- капітал освіченості працівників підприємства (професійні знання, вміння, навички працівників; підприємницькі знання, вміння; організаційні знання, соціальні знання, які пов'язані з міжособистісними комунікаціями);

- капітал підготовленості до участі в інноваційному виробництві (творчі здібності, кваліфікація, інформованість, професійний досвід працівників підприємства, що забезпечує безперервне генерування інновацій і нових ідей, визначає рівень необхідних здібностей працівників до самонавчання і саморозвитку);

- капітал здоров'я працівників підприємства (поточний і потенційний рівні морального і фізичного здоров'я, які дають змогу збільшити ефективність використання людського капіталу);

- капітал культурно-моральної готовності працівників підприємства (інноваційна поведінка й цінності творчості та винахідництва, вмотивованість працівників підприємства до інноваційної діяльності);

- капітал соціальної ідентичності працівників підприємства.

Оцінюючи вплив чинників на людський капітал підприємств, вважаємо за необхідне зосередитися на внутрішніх чинниках, які стосуються і залежать від діяльності самого підприємства у цілому та його структурних підрозділів зокрема. Їх склад включає:

а) соціальні чинники:

- рівень організаційної культури підприємства;
- система стимулювання праці на підприємстві;

- рівень розвитку соціальної інфраструктури підприємства;

- існуюча система наставництва;

б) технічні чинники:

- рівень технічного та технологічного розвитку підприємства та його структурних підрозділів;

- рівень запровадження системи менеджменту якості;

в) правові чинники:

- правова основа розвитку людського капіталу підприємства (концепція, накази, розпорядження, інструкції);

- правова урегульованість взаємин керівництва підприємства та робітників, правовий захист їхніх інтересів;

- ефективність діяльності профспілок щодо захисту інтересів працівників;

г) економічні чинники:

- рівень заробітної плати працівників та ефективна система матеріального стимулювання;

- система внутрішнього кредитування працівників на взаємовигідних умовах;

д) екологічні чинники:

- екологічна безпека діяльності працівників підприємства;

- санітарно-гігієнічні умови праці.

Створення та розвиток людського капіталу підприємства може відбуватися за різними сценаріями, що вимагає вибору відповідної кадрової політики. Для вибору моделі кадрової політики за допомогою матриці з координатами «унікальність людського капіталу» та «значення людського капіталу» О.Б. Юрченко ідентифіковано чотири можливі варіанти, а саме [9]:

- модель розвитку наявного людського капіталу;

- модель залучення додаткового людського капіталу на контрактних засадах;

- модель придбання додаткового людського капіталу;

- модель використання інтегрованого людського капіталу.

У числі перспективних радикальних інноваційних розробок системи управління людськими ресурсами такі проекти [1, с. 9]:

1) «корпоративний університет» – це система навчання персоналу підприємства, у рамках якої для досягнення цілей фірми використовуються всі традиційні форми бізнес-освіти. Крім безпосереднього навчання співпраці, у числі основних завдань корпоративного університету – узагальнення досвіду та знань, накопичені організацією;

2) «кар'єрний портал» – Інтернет-ресурс, що являє собою професійну спільноту, інтегровану соціальними мережами. Будь-який користувач, опинившись у соціальних мережах, може поспробувати себе у веб-тестах і веб-іграх, розміщених на ресурсі, й стати потенціальним кандидатом на перспективні позиції в організації. Для різних категорій користувачів можуть бути створені інформаційні розділи, блоги, спільноти;

3) «віртуальна школа» – внутрішній портал в організації, завдяки якому будь-який співробітник зможе в режимі он-лайн знайомитися з лекціями фахівців у сфері, яка вивчається, навчатися за дистанційними програмами західних бізнес-шкіл, брати участь у дистанційних ділових іграх та веб-семінарах;

4) «соціальна картка співробітника» – програма немонетарної мотивації співробітників, у рамках якої у кожного працівника формується віртуальний рахунок у соціальному бюджеті організації, на нього виділяється певний норматив коштів, величина якого залежить від категорії посади співробітника і його досягнень у звітний період. Протягом року працівник може вибирати найбільш актуальні для нього пільги з урахуванням заздалегідь установленної диференціації їхньої вартості та ін.

Дуже важливо, щоб керівники розуміли, що мета подібних проектів – інноваційна поведінка працівника через його організацію, належне стимулювання, використання передового досвіду зарубіжних компаній у цій галузі для того, щоб у підсумку була сформована особлива інноваційна форма організаційної культури.

Особливе значення в процесах формування та розвитку людського капіталу підприємства мають інвестиції в освітні заходи та навчання персоналу. Вони націлені на забезпечення розширеного відтворення людського капіталу підприємства. Якщо просте відтворення людського капіталу передбачає його підтримку в незмінному кількісному обсязі та з незмінними якісними характеристиками, то розширене відтворення людського капіталу передбачає його накопичення на новому якісному рівні, коли всі елементи людського капіталу збагачуються та всебічно вдосконалюються. Екстенсивна форма розширеного відтворення передбачає досягнення кількісного зростання людського капіталу, тобто збільшення кількості знань, укріплення фізичного здоров'я. Іntenсивна форма розширеного відтворення характеризується якісними змінами, проявом яких є вдосконалення наявних знань, умінь, навичок, спроможностей [3, с. 5].

Інструментами розширеного відтворення людського капіталу підприємства є: нормативно-правові; фінансові (цільове використання коштів за напрямками, що збільшують людський капітал; регулювання оплати праці, зростання витрат на освіту та перепідготовку персоналу); соціально-економічні (ефективний менеджмент, побудова результативної системи стимулювання і мотивації, впровадження основ організаційної культури); організаційно-інформаційні; педагогічно-виховні (створення відповідних умов навчання, підвищення кваліфікації; сприяння самоосвіті працівників; налагодження стійких взаємовідносин у колективі).

Оцінка людського капіталу підприємства безпосередньо пов'язана з такими функціями системи управління людським капіталом, як рекрутинг, розроблення системи мотивації персоналу до ефективної діяльності, побудова ефективної системи підвищення якості людського капіталу (навчання, створення гармонійної системи «робота – відпочинок», внутрішньокорпоративне медичне обслу-

говування і т. п.), управлінські кадрові рішення, забезпечення резерву людського капіталу (робота з навчальними закладами, побудова системи внутрішньокорпоративного просування по службі) [8].

Результатом заощадження на підвищенні кваліфікації персоналу є стан повільного банкрутства підприємства. Підприємства, які у свій бюджет вносять планові тренінги, курси підвищення кваліфікації, сьогодні, незважаючи на підвищення частки витрат, виявляються попереду в конкурентній боротьбі, оскільки забезпечують випереджальний розвиток свого людського капіталу.

Сучасними методами ефективного розвитку людського капіталу підприємства науковці визначають [5]:

– метод *Secondment*, який передбачає обмін досвідом, оновлення погляду працівника на компанію. Для цього працівники можуть направлятися як в інші структурні підрозділи підприємства, так і в зовнішні компанії, що дає їм змогу отримати багатосторонній досвід проектної роботи, ознайомитися з внутрішніми інструментами роботи в різному за своєю організаційною структурою середовищі;

– метод *Buddying*, який полягає у наставницькій підтримці одного співробітника іншим за допомогою трансляції від одного співробітника до іншого навчальної та розвиваючої інформації, а також різних навичок роботи. Використання цього методу дає змогу полегшити і розвинути адаптаційні особистісні характеристики співробітника, оптимізувати інформаційний обмін між структурними підрозділами підприємства, сприяє оптимізації та прискоренню командоутворення, засвоєнню навичок поведінки;

– метод *Shadowing*, що спрямований на навчання цінних із погляду їх потенціалу співробітників. У своїй практичній формі метод являє собою прикріплення нового співробітника до досвідченого працівника. Тим самим новачок отримує мотивацію через авторитет співробітника;

– метод *Mentoring*, який дуже схожий із методом *buddying*, але все ж в ньому спостерігається пріоритет та ієрархічність між старшим і молодшим, що дає змогу підвищити мотивацію у молодого фахівця до кар'єрного зростання. При цьому цей метод підрозділяється на формальний і неформальний. Якщо за формального підходу старший співробітник або тренінг-менеджер вивчає всі формальні й особистісні характеристики співробітника і намічає вектор розвитку молодого співробітника, тобто орієнтує розвиток його людського капіталу в тих характеристиках, які в майбутньому зможуть забезпечити зростання корпоративного людського капіталу, то неформальний спосіб даного методу проводиться переважно у формі лонгитюдного тренінгу.

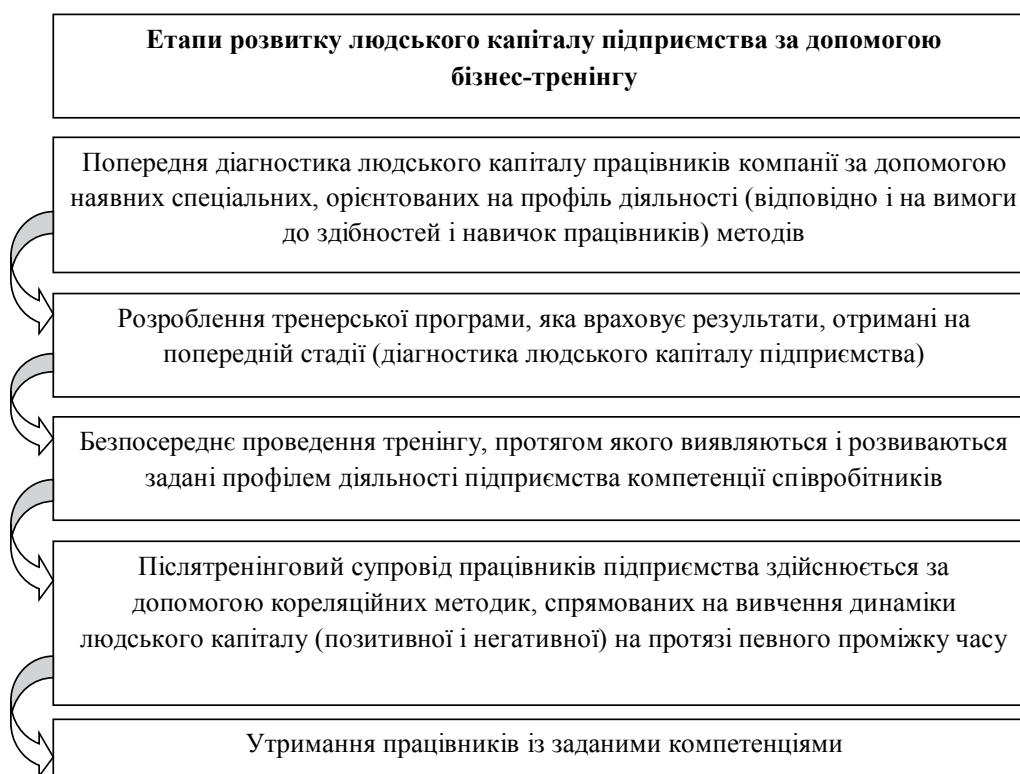


Рис. 1. Етапи розвитку людського капіталу підприємства за допомогою бізнес-тренінгу

Нині сучасні підприємства активно використовують такий відносно новий інструмент розвитку людського капіталу, як бізнес-тренінг, формами якого є внутрішній та зовнішній тренінг.

За системного внутрішнього тренерства персоналу проблеми, які виникають в комунікації, маркетингу, конфліктах, вирішуються комплексно, тобто з огляду на необхідність одночасності їх вирішення на всіх рівнях прийняття рішення і виконання завдань компанії. Бізнес-тренінг дає змогу не тільки діагностувати уявлення або колективні взаємини, а й сформувані певні навички, мотивувати персонал на виконання тактичних і повсякденних завдань для досягнення стратегічних цілей компанії, здійснювати профілактику колективних конфліктів, розвиваючи і зберігаючи при цьому груповий ресурс компанії, а також сприяти корекції інформаційних потоків.

Етапи розвитку людського капіталу підприємства за допомогою бізнес-тренінгу наведено на рис. 1.

Таким чином, у сучасних умовах на ринку товарів та послуг доступним та найбільш ефективним інструментом для досягнення найкращих результатів у роботі персоналу підприємства є бізнес-тренінг. Саме за рахунок бізнес-тренінгу персонал краще розуміє потреби та цілі підприємства, починає проявляти ініціативу в досягненні поставлених цілей. Підприємство, яке враховує людський чинник та організує навчальні програми, підвищує

ефективність роботи персоналу, якісні й обсягові показники діяльності.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, основою позитивних змін у роботі підприємств є людський чинник. Поряд із такими ключовими параметрами діяльності підприємств, як їх достатнє технічне, фінансове, ресурсне забезпечення, саме людський чинник стає основою фінансово-економічної результативності їхньої діяльності. Тільки люди з їх знаннями, вміннями та досвідом, творчим запалом та культурно-духовним вихованням здатні створити підґрунтя ефективної діяльності підприємства, що знаходиться в основі його інтенсивного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гвоздик Н.М. Ефективність інвестицій в людський капітал на підприємствах: автореф. ... дис. канд. екон. наук: 08.00.07; НАН України, Ін-т демографії та соц. дослідж. ім. М.В. Птухи. К., 2011. 20 с.
2. Людський капітал: світовий досвід і Україна / С.Г. Климко, В.М. Пригода, В.О. Сизоненко. К.: Основа, 2006. 222 с.
3. Кошулько О.П. Управління людським капіталом на підприємствах харчової промисловості: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами». Київ, 2008. 20 с.
4. Лич Г.В. Організаційно-економічний механізм формування і ефективного використання людського капіталу: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.03; Н.-д. екон. ін-т. К., 2007. 18 с.

5. Формування та розвиток людського капіталу корпоративних підприємств: монографія / Г.В. Назарова, Н.Л. Гавкалова, Н.С. Маркова. Харків: ХНЕУ, 2006. 240 с.

6. Сатушева К.В. Розвиток людських ресурсів виробничої організації: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04; Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. Луганськ, 2010. 20 с.

7. Ткачук І.І., Немашкалова А.А. Підходи до вивчення поняття «людський капітал». Молодий вчений. 2017. № 10. С. 1071–1074.

8. Штангрет А.М. Формування людського капіталу як основи розвитку економіки знань. Наукові записки Української академії друкарства. 2012. № 2. С. 52–58.

9. Юрченко О.Б. Суть, формування та розвиток кадрової функції на підприємстві. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2009. № 5. № 3(140). С. 282–285.

REFERENCES:

1. Hvozdyk N. M. (2011) Efektyvnist investytsii v liudskyy kapital na pidpriemstvakh [Efficiency of investments in human capital at enterprises], (PhD Thesis), Kiev: National Academy of Sciences of Ukraine, Institute of Demography and Social Science.

2. Klymko S. H., Pryhoda V. M., Syzonenko V. O. (2006) Liudskyy kapital: svitovyi dosvid i Ukraina [Efficiency of investments in human capital at enterprises], Kiev: Osnova. (in Ukrainian)

3. Koshulko O. P. (2008) Upravlinnia liudskym kapitalom na pidpriemstvakh kharchovoi promyslovosti [Management of human capital at food industry enterprises], (PhD Thesis), Kiev.

4. Lych H. V. (2007) Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm formuvannia i efektyvnoho vykorystannia liudskoho kapitalu [Organizational and economic mechanism of formation and effective use of human capital], (PhD Thesis), Kiev.

5. Nazarova H. V., Havkalova N. L., Markova N. S. (2006) Formuvannia ta rozvytok liudskoho kapitalu korporatyvnykh pidpriemstv [Formation and development of human capital of corporate enterprises], Kharkiv: Kharkiv National University (in Ukrainian).

6. Satusheva K. V. (2010) Rozvytok liudskyykh resursiv vyrobnychoi orhanizatsii [Development of human resources of the production organization:], (PhD Thesis), Lugansk: Eastern Ukrainian National University V. Dala.

7. Tkachuk I. I. (2017) Pidkhody do vyvchennia poniattia "liudskyy kapital" [Approaches to the study of the concept of "human capital"] Young scientist, vol. 10, pp. 1071-1074.

8. Shtanhret A. M. (2012) Formuvannia liudskoho kapitalu yak osnovy rozvytku ekonomiky znan [Approaches to the study of the concept of "human capital"] Scientific notes [Ukrainian Academy of Printing], vol. 2, pp. 52-58.

9. Yurchenko O. B. (2009) Pidkhody do vyvchennia poniattia "liudskyy kapital" [Essence, formation and development of personnel functions at the enterprise] Bulletin of the Khmelnytsky National University "Economic Sciences", vol. 5, pp. 282-285.

Yakymenko-Tereshchenko N.V.

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor at Department of Economic Analysis and Accounting
National Technical University "Kharkiv Polytechnic Institute"

Stashkevych M.O.

Master Student, Department of Economics and Business Security,
Kharkiv Institute of Trade and Economics,
Kyiv National University of Trade and Economics

HUMAN CAPITAL – THE BASIS FOR ENTERPRISE DEVELOPMENT

The article describes the theoretical principles of development of human capital of the enterprise due to the introduction of modern methods. The essence, composition, and factors of influence on the human capital of enterprises are determined. The innovative methods in the human resources management system of the enterprise, the use of which increases its human capital, are characterized. The influence of human capital on enterprise performance is determined. Attention is focused on the stages of human capital development through business training.

In the process of the emergence of the theory of human capital, the concept of "human capital" has undergone significant transformations. Gradually there was a complication of understanding the structure of the concept of "human capital", the transformation of directions of measuring human capital. An increase in abilities, experience, and knowledge, that is, the share of human potential that brings added value (profit) to the employee and profits to the enterprise, become human capital.

At the enterprise level, it is necessary to identify two levels of human capital development that depend on investments in education, culture, and health: individual and enterprise levels. Investing in the development of human capital, enterprises have the opportunity to: increase the culture of production and labour safety; increase the intellectualization of production; strengthen the corporate spirit; raise the level of material and moral stimulation; improve the technical and technological level of production; reduce staff turnover and stimulate its inflow.

When determining the components of the human capital of an enterprise, it is important to take into account its influence on the innovative development of the enterprise. Therefore, elements of human capital are defined: the capital of education of employees of the enterprise, the capital of preparedness for participation in innovation production; capital of health of employees of the enterprise, capital of cultural and moral readiness of employees of the enterprise; capital of social identity of employees of the enterprise.

Investments in educational activities and staff training are particularly important in the processes of formation and development of human capital of an enterprise. They are aimed at providing an expanded reproduction of human capital of the enterprise.

Today, modern enterprises are also actively using a relatively new tool for the development of human capital – business training, which forms are the internal and external training. Business training is an affordable and most effective tool for achieving the best results in the work of the enterprise's staff. It is at the expense of business training that the staff better understands the needs and goals of the enterprise and begins to take the initiative in achieving its goals.

Stages of human capital development through business training include: 1) preliminary diagnostics of human capital of employees of the company with the help of existing special, profile-oriented methods of activity; 2) development of the training program, 3) training; 4) after-training support of employees of the enterprise; 5) retention of employees with given competencies.

ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

MANAGERIAL DECISION MAKING UNDER THE CONDITION OF UNCERTAINTY

В статье рассмотрено понятие управленческого решения, подходы к его принятию и реализации. Проанализированы внутренние и внешние категории риска. Приведены факторы, влияющие на устранение неопределенности в процессе принятия эффективного управленческого решения. Представлен комплексный процесс принятия управленческих решений в условиях неопределенности и риска. Выявлены и обоснованы преимущества метода функционально-стоимостного анализа.

Ключевые слова: управление, неопределенность, риск, управленческое решение, менеджмент, экономика, информация, условия, критерии, факторы.

У статті розглянуто поняття управлінського рішення, тактику його прийняття та реалізації. Проаналізовано внутрішні та зовнішні категорії ризику. Наведено чинники, що впливають на усунення невизначеності в процесі прийняття ефективного управлінського рішення. Надано комплексний процес

прийняття управлінських рішень в умовах невизначеності і ризику. Виявлено та обґрунтовано переваги методу функціонально-вартісного аналізу.

Ключові слова: управління, невизначеність, ризик, управлінське рішення, менеджмент, економіка, інформація, умови, критерії, чинники.

The article presents the concept of managerial decision making, approaches to decision taking and its implementation. Two types of risk conditions (internal and external) are described. The research features factors helping to withdraw from uncertainty conditions to allow efficient managerial decision making. The complex process of managerial decision taking under the conditions of risk and uncertainty is presented. Advantages of functional and cost analysis method are revealed and explained.

Key words: administration, uncertainty, risk, managerial decision, management, economics, information, conditions, criteria, factors.

УДК 338.58:65.014

Якимова Ю.М.

старший преподаватель кафедры
инновационной экономики
и менеджмента
Международный университет «МИТСО»

Постановка проблемы. Управленческое решение – определенная стадия процесса управления, превращающего его в активную работу, целеустремленные и скоординированные совместные действия людей. Реализация функций управления всегда тесно связана с принятием управленческого решения, результат которого оказывает существенное влияние на эффективность хозяйственной деятельности организации в целом.

Анализ последних исследований и публикаций. Принятию рациональных управленческих решений в условиях неопределенности и преобразования экономических процессов посвящены многочисленные направления научных исследований. Эта проблема всегда была в сфере интересов П. Друкера, Б.З. Мильнера, У. Морриса и др. Существенный вклад в развитие концептуальных основ теории принятия решений внесли и такие авторы, как И.М. Макаров, А.О. Недосекин, Г. Саймон, Э.А. Трахтенгерц, Д.Б. Юдин и др.

Постановка задания. Цель статьи – проанализировать процесс принятия решения, раскрыть понятия неопределенности и риска и выявить такие методы разработки решений, при которых они станут высокоэффективными.

Изложение основного материала исследования. При функционировании организации как экономической системы на нее оказывают влияние внутренние и внешние категории рисков.

Внешние (неуправляемые) риски непосредственно не связаны с деятельностью предприятия, на их уровень влияет большое количество

факторов: политических, экономических, экологических, социальных и др., среди которых:

- 1) проводимая государством экономическая, бюджетная, финансовая, инвестиционная, инновационная и налоговая политика;
- 2) состояние экономики;
- 3) рыночная и инвестиционная конъюнктура;
- 4) цикличность развития экономики;
- 5) государственное регулирование экономики;
- 6) возможное невыполнение государством своих обязательств;
- 7) загрязнение окружающей среды, радиационная обстановка, экологические катастрофы;
- 8) социальная напряженность, забастовки, региональные конфликты, невыполнение социальных программ.

В свою очередь, факторы внутреннего характера включают в себя:

- 1) низкое качество управления;
- 2) ошибки в общей стратегии предприятия;
- 3) финансовые трудности;
- 4) высокий уровень издержек;
- 5) низкую квалификацию сотрудников и др.

Менеджер при принятии управленческого решения имеет дело с тремя группами параметров: полностью управляемыми (детерминированными), частично управляемыми (вероятностными) и неуправляемыми (неподвластными, стохастическими).

Полностью управляемые параметры характеризуются наличием четко сформулированной цели и набором составляющих ее задач, реаль-

ных единиц измерения (проценты, рубли, тонны и т. д.), логического или математического аппарата формирования явно выраженного решения (в виде плана задач в численном виде).

К неуправляемым параметрам можно отнести недоработанные, не полностью понятные параметры или находящиеся вне компетенции конкретного исполнителя. Они вносят коррективы как в решение, так и в результаты его выполнения, что увеличивает уровень неопределенности и заставляет менеджера рисковать при выборе и реализации решения.

Частично управляемые параметры – промежуточные состояния параметров – от полностью управляемых до неуправляемых.

Синонимами вышеперечисленных параметров являются соответственно хорошо структурированные, слабо структурированные и неструктурированные параметры. В своей совокупности они обуславливают проявление неопределенности, которая может включать такие факторы:

- риск;
- недостаточность информации;
- слабую структуризацию системы (экономические вопросы не всегда могут быть формализованы и алгоритмизированы);
- стохастичность окружающей среды (несвоевременная поставка сырья и комплектующих, климатические условия, эпидемии и заболеваемость персонала, землетрясения, катастрофы и др.);
- финансовую нестабильность.

Неопределенность может быть задана в виде:

- вероятностных распределений (распределение случайной величины точно известно, но неизвестно, какое конкретно значение примет случайная величина);
- субъективных вероятностей (распределение случайной величины неизвестно, но известны вероятности отдельных событий, определенные экспертным путем);
- интервальной неопределенности (распределение случайной величины неизвестно, но известно, что она может принимать любое значение в определенном интервале).

Природа неопределенности формируется, когда:

- невозможно с точностью до единицы предсказать значение того или иного фактора в будущем (временная неопределенность);
- неизвестны точные значения параметров рыночной системы (неопределенность рыночной конъюнктуры);
- непредсказуемо поведение участников в ситуации конфликта интересов (поведенческая неопределенность) и т. д.

Сочетание этих факторов на практике создает большой спектр различных видов неопределенности. При принятии эффективного управленче-

ского решения необходимо уменьшить существующую неопределенность на основе релевантной информации, то есть существенной информации, относящейся к конкретной ситуации, способствующей принятию эффективного управленческого решения ее пользователем [1, с. 105].

Действия по достижению целей организации зависят от условий принятия решения, которые в совокупности определяют проблемную ситуацию. Нередко они известны. В этом случае проблемная ситуация полностью определена или имеет место определенная проблемная ситуация. Гораздо чаще неопределенность в условиях принятия решения приводит к необходимости моделирования нескольких проблемных ситуаций S_1, S_2, \dots, S_J , каждая из которых может иметь место с определенной вероятностью, причем такие ситуации должны быть взаимоисключающими.

Лицо, принимающее решение, нередко предпринимает попытку предсказать вероятности появления P_1, P_2, \dots, P_J ситуаций S_1, S_2, \dots, S_J . В случае затруднения количественной оценки вероятностей появления ситуаций предпринимается попытка упорядочить ситуации: наиболее вероятную поставить первой, следующую по вероятности – второй и т. д. Эта информация впоследствии может быть использована для определения оценок вероятностей появления ситуаций. В большинстве случаев вероятности появления ситуаций считаются неизвестными, т. е. решение принимается в условиях неопределенности [2, с. 18].

Неопределенность – свойство объекта принятия решения, выражающееся в его неотчетливости, неясности, необоснованности, приводящее к недостаточной возможности осознания, понимания, определения его настоящего и будущего состояния.

Риск – это возможность возникновения неблагоприятной ситуации или неудачного исхода производственно-хозяйственной или какой-либо другой деятельности.

Изменчивость конечного результата управленческого решения в условиях неопределенности характеризуется степенью отклонения ожидаемого значения от средней величины. Для этого на практике при комплексной оценке управленческого решения применяют два критерия абсолютной колеблемости: дисперсию (σ^2) и среднее квадратическое отклонение (σ) [3, с. 279–300].

Наряду с этим применяют расчет коэффициента вариации, представляющего собой отношение среднего квадратического отклонения к средней арифметической. Коэффициент вариации – относительный показатель, с помощью которого сравнивают колеблемость признаков, выраженных даже в разных единицах измерения. Он изменяется от 0% до 100%. При значении коэф-

фициента вариации свыше 25% наблюдается высокая колеблемость сравниваемых признаков, при 10–25% – приемлемая, до 10% – слабая.

Для комплексной оценки управленческих решений в условиях неопределенности и риска используется матрица возможных состояний окружающей среды и альтернатив решений (табл. 1), которая включает в себя:

A_j – альтернативы – варианты управленческих решений, одно из которых нужно выбрать;

S_i – возможные варианты состояний окружающей среды;

a_{ij} – элемент матрицы, обозначающий значение стоимости управленческого решения, принимаемое альтернативой j при состоянии окружающей среды i .

Для комплексной оценки управленческого решения на основе матрицы возможных состояний окружающей среды организации и альтернатив решений по факторам неопределенности используются такие основные правила и критерии:

1. Правило максимин (критерий Вальда): из совокупности альтернатив A_j выбирают ту, которая при самом неблагоприятном состоянии внешней среды имеет наибольшее значение показателя. Для этого в каждой строке матрицы закрепляют альтернативы с минимальным значением показателя, а затем из отмеченных минимальных выбирают максимальное, которое рассматривается как приоритетное.

2. Правило минимакс (критерий Сэвиджа): ориентирован на минимизацию не столько потерь, сколько «сожалений» по поводу упущенной прибыли, и допускает разумный риск ради получения дополнительной прибыли.

3. Критерий максимакса: из всех возможных вариантов решений выбирается та альтернатива, которая при самой благоприятной ситуации развития событий (максимизирующая значение эффективности) имеет наибольшее из максимальных значений (т. е. значение эффективности лучше из всех лучших или максимальное из максимальных). Он используются, когда субъекты склонны к риску или рассматривают возможные проблемные ситуации как оптимисты.

4. Правило Гурвица: компромиссный способ принятия решений. При выборе решения из

двух крайностей (пессимистической оценки по критерию максимина и оптимистической оценки максимакса) рационально придерживаться промежуточной позиции, граница которой регулируется показателем пессимизма-оптимизма, называемым степенью оптимизма в критерии Гурвица. В соответствии с этим компромиссным решением создается линейная комбинация минимального и максимального выигрышей [4, с. 77–83].

Рассмотренные методы принятия управленческих решений в условиях риска и неопределенности являются наиболее типичными и не охватывают все их многообразие в современном риск-менеджменте, однако их использование поможет руководителю принять наиболее рациональное в заданных условиях решение.

В процессе функционирования организации определенная часть управленческих решений принимается в условиях неопределенности, когда руководителю необходимо оценить вероятность наступления того или иного события, а также возможный риск возникновения неблагоприятных ситуаций.

Для оценки эффективности реализации полноты управленческого решения в условиях неопределенности используется коэффициент качества управленческих решений:

$$K_k = (P_b - \frac{P_n}{P_n}) \times 100, \quad (1)$$

где K_k – коэффициент качества управленческих решений;

P_n – количество принятых управленческих решений;

P_b – количество выполненных управленческих решений;

P_n – количество выполненных некачественных решений.

На качественный уровень управленческих решений в условиях неопределенности влияет множество факторов, которые условно можно разделить на две группы (рис. 1).

Выводы из проведенного исследования. Неопределенность как источник риска требует минимизации, которая возможна за счет получения качественной, достоверной, исчерпывающей

Таблица 1

Матрица возможных состояний окружающей среды и альтернатив решений

Альтернатива	S (состояние среды)					
	S_1	S_2	...	S_i	...	S_m
A	a_{11}	a_{12}	...	a_{1i}	...	a_{1m}
A_1
A_j	a_{j1}	a_{j2}	...	a_{ji}	...	a_{jm}
A_n	a_{n1}	a_{n2}	...	a_{ni}	...	a_{nm}

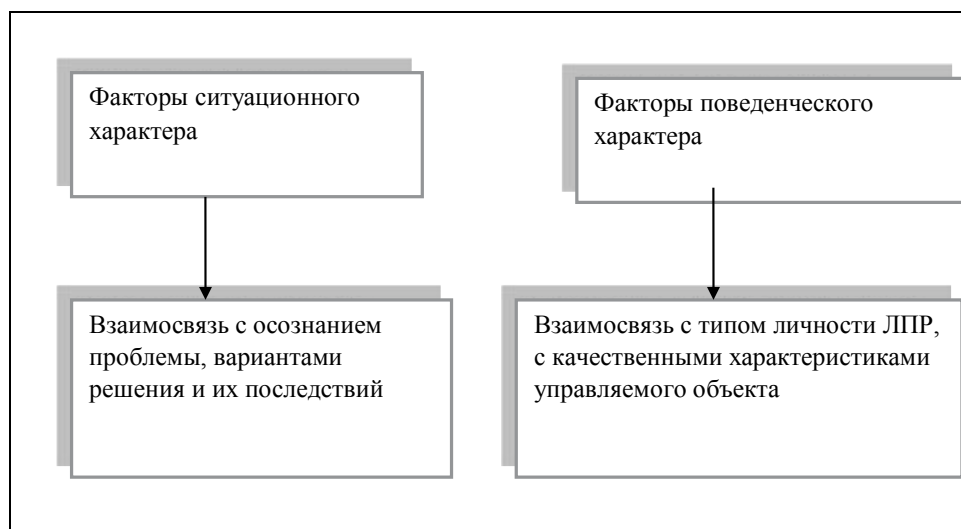


Рис. 1. Факторы, влияющие на качественный уровень управленческих решений в условиях неопределенности

релевантной информации. Однако на практике это сделать в силу различных внешних и внутренних факторов, как правило, не всегда получается. Именно поэтому, принимая управленческое решение в условиях неопределенности, следует ее формализовать и оценить риски, источником которых является эта неопределенность.

При принятии эффективного управленческого решения в общем случае представляется целесообразным:

- определение проблемы;
- определение критериев оценки решений;
- идентификация возможных способов решения проблемы;
- определение вероятности каждого условия;
- оценка альтернативы по выбранному критерию решения.

Для повышения вероятности получения требуемых результатов наряду с традиционными методами принятия управленческих решений следует использовать специальные организационные приемы. Идея этих приемов заключается в том, что часть неуправляемых для руководителя параметров становится полностью или частично управляемой, а частично управляемые переходят в состояние полностью управляемых.

Сегодня существует большое количество организационных методов разработки управленческих решений в условиях неопределенностей и риска: «мозговая атака (штурм)», метод вопросов и ответов, конференция идей, метод прорывов и др. Однако наилучшие результаты при разработке управленческого решения в условиях неопределенности и риска дает метод функционально-стоимостного анализа (ФСА) [5, с. 77].

ФСА – это метод системного исследования функций объектов управления (технологиче-

ских, технических, биологических и социальных), направленный на обеспечение необходимых потребительских свойств объектов управления и оптимальных затрат на их реализацию на всех этапах жизненного цикла. В зависимости от проблемной ситуации S_1, S_2, \dots, S_J организация выполнения всех этапов ФСА может идти по последовательной, параллельной или смешанной схеме. Функциональный подход, т. е. рассмотрение объекта исследования с позиций тех функций, для выполнения которых он создается, – основа проведения ФСА.

Главное преимущество перед другими приемами принятия рационального управленческого решения:

- объектом анализа могут быть любая система, ее подсистемы или элементы, по которым можно выразить количественно полезный эффект их функционирования;
- основным критерием ФСА является максимум полезного эффекта объекта на единицу совокупных затрат на его жизненный цикл;
- устанавливается целесообразность функций, выполняемых объектом в конкретных условиях, либо целесообразность и избыточность функций существующего объекта. Выбирается или проектируется объект для выполнения необходимых функций с минимальными затратами за его жизненный цикл, а не функции создаются или уточняются для объекта.

Создание алгоритма принятия управленческого решения и возможность использования полного спектра снятия факторов неопределенности может служить фундаментом для построения эффективной системы управления организацией, что благотворно отразится и на других сферах ее деятельности.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Смирнов Э.А. Разработка управленческих решений: учебник для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. 271 с.
2. Кравченко Т.К., Исаев Д.В. Системы поддержки принятия решений: учебник и практикум для академического бакалавриата. М.: Юрайт, 2017. 292 с.
3. Орлов А.И. Принятие решений. Теория и методы разработки управленческих решений: учебное пособие для вузов. М.: МарТ, 2015. 495 с.
4. Петрович М.В. Управление организацией. Практикум: учеб. пособ. Минск: Академия управления при Президенте Республики Беларусь, 2015. 366 с.
5. Макаридина А.П. Управленческие решения: курс лекций (в таблицах и схемах). Екатеринбург: УрГУПС, 2011. 135 с.

REFERENCES:

1. Smirnov E.A., Razrabotka upravlencheskih reshenij: Uchebnik dlya vuzov [Management decision

making: college textbook], UNITY-DANA, 2002. – 271 c. (in Russian)

2. Kravchenko T.K., Isaev D.V., Sistemy podderzhki prinjatija reshenij: uhebnik i praktikum dlya akademicheskogo bakalavriata [Decision support system: textbook and laboratory course for bachelor degree course], Moscow, Urait Publ., 2017. – 292 c. (in Russian)

3. Orlov A.I. Prinjatie reshenij. Teorija i metody razrabotki upravlenjeskih reshenij: ucjebnoe posobije dlja vuzov [Decision making. Theory and methods of managerial decision taking: college textbook], Moscow, MarT Publ., 2015. – 495c. (in Russian)

4. Petrovich M.V., Upravlenije organizacije. Practium:uchebnoje posobije [Organization management. Practical course: college textbook], Minsk: The Academy of Public Administration under the aegis of the President of the Republic of Belarus, 2015. – 366 c. (in Russian)

5. Makaridina A.P., Upravlencheskije reshenija: kurs lekcij (v tablitzah i schemah) [Managerial decision making: lecture course (in tables and charts)], Ekaterinburg: USURT, 2011. – 135 c. (in Russian)

Yakimova Yu.Senior Lecturer of Innovative Economics
and Management Department,
International University "MITSO"**MANAGERIAL DECISION MAKING UNDER THE CONDITION OF UNCERTAINTY**

Managerial decision making is a certain stage of the entire management process transforming it into active work, directive and concerted collaborative actions of the group on people. Implementation of management functions is always closely connected with managerial decision taking that has a significant impact on the effectiveness of the entire business activity of the organization.

The problem of efficient managerial decision making under the conditions of uncertainty and economic functions transformation is widely studied in numerous research directions. This issue has always been in the field of interest of many authors, for instance, P. Drucker, B. Z. Milner, W. Morris etc. Such authors as I.M. Makarov, A.O. Nedosekin, H. Simon, E. A. Trahtengertz, D.B. Yudin made a substantial contribution to the development of basic concepts of the decision theory.

The problem of efficient managerial decision making under the conditions of uncertainty and economic functions transformation is widely studied in numerous research directions. This issue has always been in the field of interest of many authors, for instance, P. Drucker, B. Z. Milner, W. Morris etc. Such authors as I.M. Makarov, A.O. Nedosekin, H. Simon, E. A. Trahtengertz, D.B. Yudin made a substantial contribution to the development of basic concepts of the decision theory.

When functioning as economic system, any organization is influenced by two types of risk conditions: internal and external. Thus, managers have to deal with three parameter groups: fully controllable (determined), partially controllable (probable) and uncontrollable (beyond control, stochastic).

A combination of the above factors creates a great variety of uncertainty. All the factors should be considered while analyzing organization performance. Uncertainty is a feature of any decision making object reflecting in its indistinctness, ambiguity, insufficiency that makes its current and future condition unclear and unpredictable.

In general situations effective managerial decision making requires: identification of the problem, identification of criteria for decision making, development of alternatives, evaluation of probability of every condition, evaluation of alternatives in terms of the defined condition.

Uncertainty as a part of risk can be reduced due to obtaining competent, significant, comprehensive and relevant information. However it is not always possible to implement its in practice because of certain external and internal conditions. For this very reason, managerial decision making under the condition of uncertainty requires formalization of the uncertainty and evaluation of the possible risks that it assumes.

Managerial decision making strategy together with uncertainty-reduction measures can become a basis for effective organization management system that has a positive impact on other spheres of the organization activity.

РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ
І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКАУПРАВЛІННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЮ
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ РЕГІОНУMANAGEMENT OF ECOLOGICAL-ECONOMIC
COMPETITIVENESS OF THE REGION

У статті розглянуто механізм формування та використання еколого-економічної конкурентоспроможності у взаємозв'язку з технологіями управління. Зазначено, що механізми управління охоплюють, зокрема, стратегію еколого-економічного розвитку. Узагальнено причини мінливості еколого-економічних процесів та запропоновано їхню класифікацію. Виокремлено пріоритетні напрями еколого-економічної конкурентоспроможності регіонів, до яких зараховано екологічну культуру й освіту.

Ключові слова: регіон, управління еколого-економічною конкурентоспроможністю регіону, інструменти управління еколого-економічною конкурентоспроможністю, еколого-економічна культура, технології управління.

В статье рассмотрен механизм формирования и использования эколого-экономической конкурентоспособности во взаимосвязи с технологиями управления. Отмечено, что механизмы управления включают, в частности, стратегию эколого-экономического развития. Обобщены причины изменчивости эколого-экономических процессов и предложена их классификация. Выделены

приоритетные направления эколого-экономической конкурентоспособности регионов, к которым отнесены экологическая культура и образование.

Ключевые слова: регион, управление эколого-экономической конкурентоспособностью региона, инструменты управления эколого-экономической конкурентоспособностью, эколого-экономическая культура, технологии управления.

In the article the mechanism of formation and use of ecological-economic competitiveness in the connection with management technologies is considered. It is noted that management mechanisms include, in particular, the strategy of ecological and economic development. The reasons of the variability of ecological-economic processes are generalized and their classification is proposed. The priority directions of the ecological and economic competitiveness of regions, which include ecological culture and education, are identified.

Key words: region, ecology-economic competitiveness of the region management, ecological-economic competitiveness management tools, ecological-economic culture, management technologies.

УДК 332.1:330.15

Андрусак Н.О.

к.е.н., доцент кафедри економіки підприємства, обліку і аудиту Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

Постановка проблеми. Дослідження світового досвіду у частині управління еколого-економічною конкурентоспроможністю регіонів за допомогою аналізу, систематизації, використання новітніх наукових підходів та визначення пріоритетів і напрямів еколого-економічної політики допоможе визначити компромісні шляхи розв'язання екологічних проблем та мінімізувати їхній вплив на еколого-економічну конкурентоспроможність регіонів.

Деякою мірою теоретичні й практичні засади управління еколого-економічного розвитку на національному та регіональному рівнях висвітлено в дослідженнях вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема, проаналізовано конфлікти екологічних та економічних інтересів, важелі впливу на складні системи, пріоритетність екологічних стандартів перед економічною вигодою, формування та обґрунтування еколого-економічних механізмів регулювання. На рівні регіонів, де реалізується економічний розвиток, використовують природні ресурси, вибір і обґрунтування управлінських складників є складним через регіональну специфіку та систему відмінностей територіального розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вітчизняні науковці В. Григорків, Б. Данилишин, М. Долішній, С. Дорогунцов, З. Герасимчук, В. Кравців, Л. Масловська, В. Шевчук висвітлювали організацію управління екологічним та економічним розвитком на рівні суб'єктів та галузей господарювання. Зарубіжні вчені К. Боулдінг, Г. Дейлі, Р. Коуз, У. Каттон, В. Леонт'єв, Д. Л. Медоуз, Д. Х. Медоуз, М. Месарович, А. Пігу, Д. Форд, Дж. Форрестер дослідили методологію регіонального аналізу, соціальний складник екологічних конфліктів, економічний добробут та ін. Водночас управлінські технології еколого-економічної конкурентоспроможності за умов забезпечення збалансованого розвитку еколого-економічних систем потребують подальшого доопрацювання та аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для регіонів України питання формування засад управління еколого-економічною конкурентоспроможністю є дуже актуальним і водночас винятково специфічним, оскільки вимагає проведення фундаментальних досліджень усіх аспектів цієї проблеми. В успішному втіленні засад еколого-

економічної конкурентоспроможності велику роль відіграє те, наскільки органічно ці засади поєднуються із регіональним чинником, що стає принципово важливим для регіонів такої диверсифікованої в екологічному, економічному, демографічному аспектах держави, як Україна.

Розвиток економіки регіонів у світі, формування економічних механізмів та інструментів на рівні локальних територій свідчить про необхідність врахування в побудові механізму управління еколого-економічною конкурентоспроможністю регіону в Україні передумов її формування, впливу зовнішніх і внутрішніх чинників, а також цілей її використання.

На рис. 1 відображено сформований автором механізм формування та використання еколого-

економічної конкурентоспроможності регіону у логічному взаємозв'язку з відповідним напрямом управління.

Важливим інструментом еколого-економічної конкурентоспроможності у світі є еколого-економічна культура як наслідок соціалізації еколого-економічних відносин та невід'ємна їх частина. Еколого-економічна культура суб'єктів економіки являє собою складне соціально-духовне утворення особистості, що охоплює сукупність засобів та механізмів діяльності, спрямованих на регуляцію системи еколого-економічних відносин. Еколого-економічна культура як частина загальнолюдської культури має сприяти соціально-духовній реалізації особистості, тому її необхідно спрямувати на побудову соціально

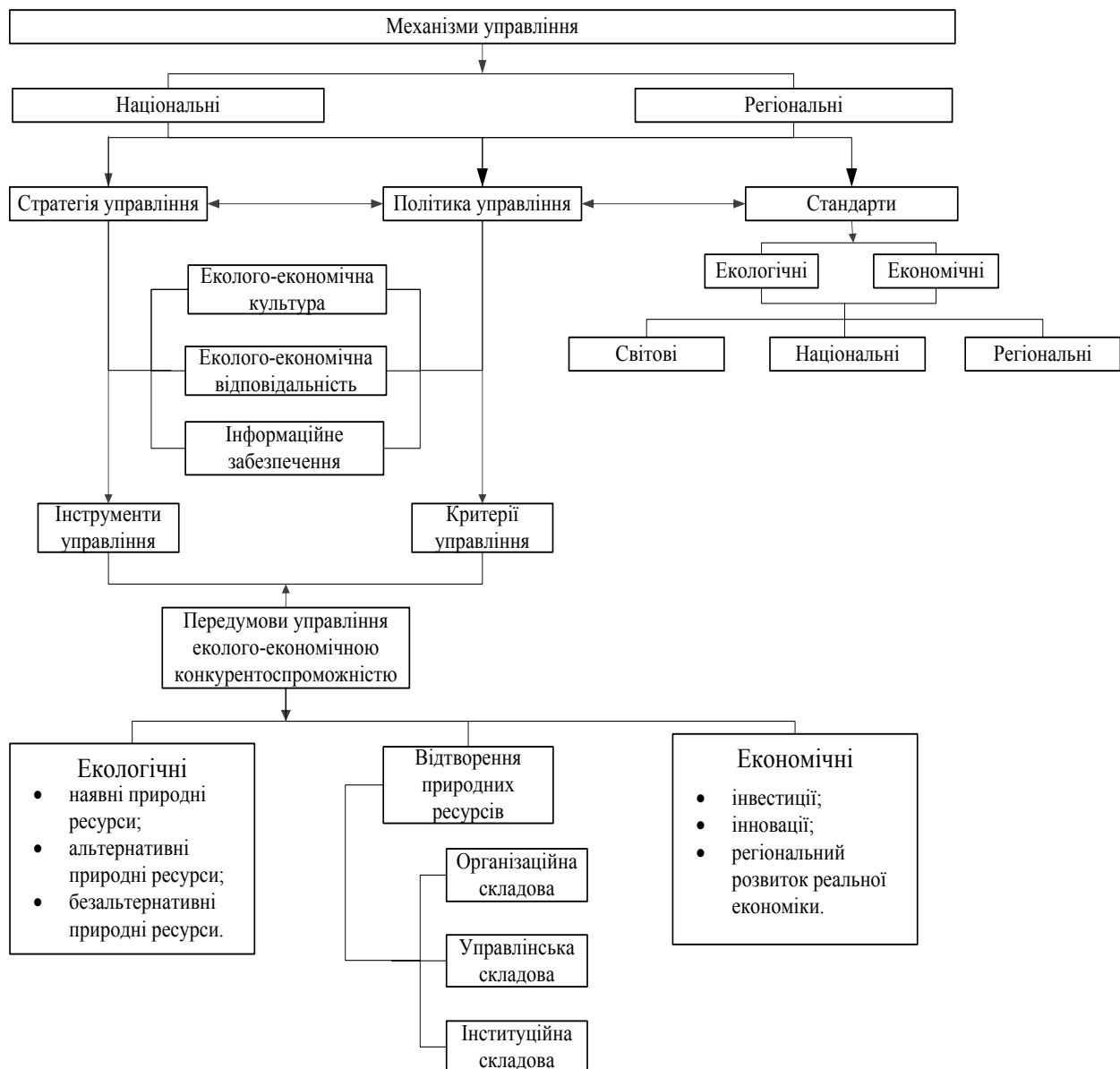


Рис. 1. Складники управління еколого-економічною конкурентоспроможністю регіону

Джерело: розроблено автором

значущої системи відносин суспільства та довкілля [1, с. 301].

У всіх сферах життя і розвитку суспільства та індивіда спостерігаємо вияви еколого-економічної культури. Варто зазначити, що нині суспільство чітко усвідомлює важливість високої еколого-економічної культури для здоров'я й життя. Суб'єкти економічної діяльності розуміють, оцінюють та усвідомлюють пріоритетність у світі розв'язання еколого-економічних проблем, що натомість не корегує його поведінки відповідним чином та не змушує переглянути встановлені правила діяльності. Кожне підприємство функціонує на принципах довгострокової відтермінованості екологічних наслідків та вважає, що екологічні проблеми не стосуються його особисто та йому вдасться уникнути їхніх наслідків. Такий стан радикально не змінює ситуації, оскільки усвідомлення екологічної небезпеки не супроводжується відповідним діями з боку підприємницького сектору.

Для професійної діяльності складників економічних відносин та усіх суб'єктів економіки еколого-економічна культура має стати основою базою для оптимального й ефективного природокористування. Початок цієї культури – у свідомості людини, її інтелектуальній готовності та вихованні. Це сприятиме її поширенню, розвиткові та лобюванню відповідних стандартів та інтересів у суспільстві. Складність процесу формування такого підґрунтя – у повільності побудови та довгостроковості очікування результатів.

Усі зазначені вище чинники створюють передумови для формування еколого-економічної конкурентоспроможності локальних територій розвинених країн. У цьому контексті постає питання: якщо ці чинники відомі, їх можна дослідити, оцінити й здійснити вплив через управлінські інструменти, тоді в чому полягає складність створення дієвого механізму управління еколого-економічною конкурентоспроможністю для кожного конкретного регіону? Відповіддю на це питання є сама сутність еколого-економічного процесу, основними властивостями якого є складність, динамічність та схильність до мінливості (зрушень). На основі цих процесів формується еколого-економічна конкурентоспроможність регіону. Причини мінливості еколого-економічних процесів у регіонах на рівні кожної держави та у світі є різноманітними за джерелом виникнення, урегульованістю та ступенем впливу на конкурентоспроможність.

Досвід зарубіжних країн уможливує узагальнити причини мінливості (зрушень) еколого-економічних процесів та класифікувати їх [2, с. 3]:

1) за джерелом виникнення зрушення:

- щодо регіону (внутрішні, зовнішні);
- щодо джерела (об'єктивні, суб'єктивні);

– щодо змісту проблеми, породженої зрушенням (реальна, віртуальна);

2) за урегульованістю:

– щодо можливості усунення (можливі до усунення, неможливі до усунення);

– щодо можливості компенсації (компенсовані, некомпенсовані);

– щодо можливості локалізації (локалізовані, нелокалізовані);

3) за ступенем впливу:

– щодо інтенсивності процесів (постійні, інтенсивні);

– щодо повторюваності процесів (випадкові, періодичні);

– щодо наявності зв'язку (супутні, прикріплені).

Розглядаючи еколого-економічну конкурентоспроможність регіону як об'єкт управління, важливо зазначити, що проблема стійкості і стабільності виникає в момент виникнення дестабілізуючого негативного (позитивного) впливу. На нашу думку, *дестабілізуючий* негативний (позитивний) вплив (обурення) – такий зовнішній і внутрішній вплив на елементи і зв'язки між ними в соціально-економічній системі, який може порушити поточне функціонування системи або можливості збереження траєкторії розвитку. Дестабілізуючий вплив може мати традиційний характер (керований традиційними методами та інструментами) або інноваційний для регіону. За таких умов стійкість еколого-економічного розвитку регіону розуміємо як здатність в часі зберігати або повертатися до заданої траєкторії після певного впливу на елементи еколого-економічної системи.

Отже, стійкість еколого-економічного розвитку відображає можливість утримання тенденції розвитку за будь-яких внутрішніх і зовнішніх впливів. На нашу думку, еколого-економічний розвиток є досягненням певних цільових показників розвитку в умовах мінливості еколого-економічних процесів, які спричинюють зміни доступності економічних і екологічних ресурсів. *Стабільність еколого-економічного розвитку*, на думку автора, відображає можливість формування такої взаємодії елементів в еколого-економічній системі регіону за нових умов діяльності, яке сприяє формуванню інноваційної структури економіки для реалізації тенденції розвитку, що дає змогу здійснити досягнення скоригованих цільових показників в умовах зміни пріоритету використання економічних й екологічних ресурсів.

Управління еколого-економічною конкурентоспроможністю в умовах мінливості еколого-економічних процесів, а також можливість забезпечення стійкості і стабільності регіонального розвитку є багаторівневими:

– оперативний рівень – застосування короткострокових регуляторів управління, які мають характер локалізації змін у стані елементів і процесів розвитку еколого-економічної системи;

– тактичний рівень – застосування середньострокових регуляторів управління, що мають

характер компенсації змін у стані елементів і процесів розвитку еколого-економічної системи;

– стратегічний рівень – застосування довгострокових регуляторів управління, що мають характер визначення цілей, закріплення змін у стані елементів і процесів розвитку еколого-економічної системи.

Останній рівень сформульованого автором управлінського процесу щодо розвитку еколого-економічної системи є стратегічним і відіграє особливу роль у формуванні механізмів та виборі інструментів управління еколого-економічною конкурентоспроможністю регіону. Важливість стратегічного підходу полягає не лише в урахуванні чинників впливу на процес управління, але й у визначенні напрямів використання отриманого результату. Йдеться про стратегічний підхід до формування еколого-економічної конкурентоспроможності території, враховуючи мету її використання. Це забезпечить виокрем-

лення пріоритетних напрямів розвитку зазначеної конкурентоспроможності, що вигідно виокремить цей підхід і забезпечить його ефективність для кожного регіону (рис. 2).

Для висвітлення особливостей управління еколого-економічною конкурентоспроможністю простежимо, як саме здійснюється реалізація відповідної політики у регіонах розвинених країн.

Реалізація еколого-економічної політики здійснюється кожною країною на національному та регіональному рівнях відповідно до правил. По-перше, це врахування опосередкованих (непрямих) економічних важелів, коли здійснюється вплив на екологічну систему у взаємозв'язку з економічними механізмами. По-друге, доцільно чітко усвідомлювати роль держави, її повноцінну участь у ринкових процесах під час активізації (і без неї) механізмів ринку. Ефективний економічний механізм не може бути без ролі та втру-



Рис. 2. Механізм формування та використання еколого-економічної конкурентоспроможності регіону

Джерело: розроблено автором

чання держави, без її регулювання та встановлення «правил гри». По-третє, розвиток економіки в регіонах, стимулювання науково-технічного прогресу, зростання потреб населення тощо не можна відокремлювати від екологічного впливу та розв'язання екологічно-соціальних завдань, які супроводжують зазначений розвиток. Ці правила передбачають гармонійний розвиток обох складників: екологічної та економічної систем.

Пріоритети регіональної екологічної політики в контексті забезпечення збалансованого розвитку регіонів, а також зменшення соціально-економічних та територіальних диспропорцій об'єктивно передбачають розроблення й реалізацію стратегії соціально-економічного розвитку регіонів, що буде спрямована на:

- посилення регіональної соціально-економічної диспропорції (за основними макроекономічними та макроструктурними показниками);
- поглиблення неоднорідності територіального економічного й соціального простору (насамперед за параметрами рівня та якості життя населення різних регіонів);
- усунення дисбалансів у системі міжбюджетних відносин та ресурсних можливостях формування самодостатніх у фінансовому та економічному аспекті адміністративно-територіальних одиниць;
- адекватність чинного інституційного забезпечення регіонального розвитку викликам глобалізації та європейської регіоналізації;
- врахування конкурентних переваг та наявного соціально-економічного потенціалу регіонів у виробленні стратегій регіонального розвитку [4].

Стратегія – це довгостроковий план, що містить управлінські рішення щодо вибору цілей та напрямів діяльності й моделі дій стосовно розміщення, розподілу та координації ресурсів підприємства для забезпечення його розвитку. В нашому випадку сутність екологічної стратегії передбачає дві функції, які вона забезпечує: визначення цільової настанови, перспективних напрямів і траєкторії руху господарського об'єкту в часі й просторі; створення моделі діяльності людей, що буде враховувати вплив чинників зовнішнього та внутрішнього середовища [5].

Одним із важливих інструментів екологічної політики у світі є стратегічна екологічна оцінка (СЕО), спрямована на подолання конфлікту процесів соціально-економічного розвитку та охорони навколишнього природного середовища (уперше про неї згадано в Законі США про національну екологічну політику (NEPA) у 1969 р.) [6]. Дефініцію «СЕО» впровадив наприкінці 1980-х років американський економіст К. Вуд у доповіді на Європейській комісії [7], зазначивши, що стратегічна екологічна оцінка за активізації управлінських механізмів здатна здійснити вплив на користь аль-

тернативних проектів. Тобто стратегічна екологічна оцінка спрямована на дослідження можливих напрямів розвитку та виокремлення тих із них, які передбачають використання інноваційних технологій та інвестиційних потоків, що сприятимуть отриманню найбільшої вигоди. Зазначена оцінка також спрямована на запобігання (ліквідацію) соціальних стресів, надмірне використання інфраструктури, створення проміжних механізмів тощо.

Наприклад, стратегічну екологічну оцінку використовують у Нідерландах у процесі розроблення стратегії галузі електроенергетики: обґрунтування розташування мереж альтернативного живлення, вибір межі міцності для будівництва електростанцій, регіональних генеруючих джерел енергії. У Португалії механізм стратегічної екологічної оцінки застосовують для організації розбудови міст, що охоплює системи управління земельними, водними, енергетичними ресурсами. Прикладом процедури може бути будівництво аеропорту в Лісабоні. Основними критеріями були: збереження біорозмаїття природних ресурсів (йшлося про знищення понад 50 тис. пробкових дерев), безпека для повітряної навігації та транспортування з урахуванням просторового планування, а також соціально-економічна конкурентоспроможність і фінансова доцільність. Для Республіки Молдова процес СЕО почався з пілотного проекту «Генеральний план розвитку міста Орхей» [8]. Його розроблення стало стратегічним планом економічного розвитку міста, де за допомогою СЕО ідентифіковано пріоритетні екологічні проблеми муніципалітету, здійснено капіталізацію природних цінностей, вказано на збереження природних функцій. Також відбувся діалог між основними зацікавленими сторонами і населенням і досягнуто взаєморозуміння в сприянні інтеграції національних цілей у процес планування на місцевому рівні. Після цього проекту було прийняте остаточне рішення про необхідність затвердження на законодавчому рівні нормативного акту про стратегічну екологічну оцінку в Республіці Молдова [9].

Висновки з проведеного дослідження. Отже, проблема ефективного управління еколого-економічною конкурентоспроможністю є складною, новою і глобальною водночас. Інструментарій державного управління, який передбачає використання екологічно орієнтованих методів і технологій для збереження навколишнього природного середовища, є, але його темпоральність не повністю враховує специфіку конкурентоспроможності та вимагає синхронної адаптивності до її динамічності. Базовий інструментарій управління передбачає ухвалення законів та організаційний механізм щодо їх дотримання, зокрема й жорсткі санкції у разі їх порушення; податкові пільги та пільгове кредитування для суб'єктів господарювання; обов'язковий екологічний аудит

і екологічне страхування; упровадження екологічної сертифікації виробленої продукції тощо. Технології управління еколого-економічною конкурентоспроможністю мають базуватися на використанні міжнародних стандартів та врахуванні специфіки конкурентоспроможності країни й регіонів. Це складне завдання можливо розв'язати, об'єднавши вже наявні стандарти з новітніми адаптивними методиками.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Паламарчук О.М. Еколого-економічна культура як необхідна складова професійної соціалізації суб'єктів економічної діяльності. URL: www.irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/cgiiirbis_64.exe?...
2. Романчук С.В. Методичні підходи до оцінювання еколого-економічної ефективності переробки відходів. Актуальні проблеми економіки. 2015. № 5. С. 321-327. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2015_5_39.
3. Онищенко В.О. Сутність та умови економіко-екологічного розвитку. Економіка і регіон. 2012. № 5. С. 3-9. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econrig_2012_5_3.
4. Механізм стратегічного управління інноваційним розвитком [Текст] : монографія / за заг.ред. О.А. Біловодської. Суми: Університетська книга, 2010. 432 с.
5. Основи екології. Екологічна економіка та управління природокористуванням. підруч. для студ. економ. спец. вищ. навч. закл. Мельник Л. Г. та ін. Суми : Університетська книга, 2008. 768 с.
6. NEPA Law and Regulations: Regulations for Implementing NEPA / U.S. Department of Energy. URL: <http://www.eh.doe.gov/nepa/requirements.html> (дата звернення 10.11.2018).
7. Wood C., Djeddour M. The environmental assessment of policies, plans and programmes / Report to the European Commission on Environmental Assessment of Policies, Plans and Programmes and Preparation. – Vol. 1. – Manchester : EIA Centre, University of Manchester, 1989. URL: <http://www.tandfonline.com/doi/pdf>. (дата звернення 10.11.2018).
8. Review of legislation of the Republic of Moldova with regard to implementation of the UNECE Protocol on Strategic Environmental Assessment URL: http://www.unece.org/fileadmin/DAM/env/eia/documents/EaP_GREEN (дата звернення 14.11.2018).
9. Law on Strategic Environmental Assessment in Moldova URL: <http://www.lawmoldova.com/> (дата звернення 10.11.2018).

REFERENCES:

1. Palamarchuk O. M. (2010) Ekologho-ekonomichna kuljtura jak neobkhdna skladova profesijnoci socializaciji sub'jektiv ekonomichnoji dijaljnosti [Ecological and economic culture as a necessary component of the professional socialization of economic actors]. Bulletin of Postgraduate Education, no. 1, pp. 299–307.
2. Romanchuk S. V. (2015) Metodychni pidkhody do ocinjuvannja ekologho-ekonomichnoji efektyvnosti pererobky vidkhodiv [Methodological approaches to the assessment of the ecological and economic efficiency of waste processing]. Actual problems of the economy, no. 5, pp. 321–327.
3. Onyshhenko V. O. (2012) Sutnistj ta umovy ekonomiko-ekologhichnogho rozvytku. [Essence and conditions of economic and ecological development]. Economy and region. no. 5, pp. 3–9.
4. Bilovodsjkoi O. A. (2010) Mekhanizm strateghichnogho upravlinnja innovacijnym rozvytkom [Mechanism of strategic management of innovative development]. Sumy: Universytetsjka knygha. (in Ukraine)
5. Meljnyk L. Gh. (2008) Osnovy ekologhiji. Ekologhichna ekonomika ta upravlinnja pryrodokorystuvannjam [Ecological Economics and Environmental Management]. Sumy: Universytetsjka knygha. (in Ukraine)
6. NEPA Law and Regulations: Regulations for Implementing NEPA / U.S. Department of Energy. URL: <http://www.eh.doe.gov/nepa/requirements.html> (дата звернення 10.11.2018).
7. Wood C., Djeddour M. The environmental assessment of policies, plans and programmes / Report to the European Commission on Environmental Assessment of Policies, Plans and Programmes and Preparation. Vol. 1. Manchester : EIA Centre, University of Manchester, 1989. URL: <http://www.tandfonline.com/doi/pdf>. (дата звернення 10.11.2018).
8. Review of legislation of the Republic of Moldova with regard to implementation of the UNECE Protocol on Strategic Environmental Assessment URL: http://www.unece.org/fileadmin/DAM/env/eia/documents/EaP_GREEN (дата звернення 14.11.2018).
9. Law on Strategic Environmental Assessment in Moldova URL: <http://www.lawmoldova.com/> (дата звернення 10.11.2018).

MANAGEMENT OF ECOLOGICAL-ECONOMIC COMPETITIVENESS OF THE REGION

For the regions of Ukraine, the question of setting the principles of environmental and economic competitiveness management is relevant and at the same time extremely specific, since it requires the fundamental research of all aspects of this problem. Successful implementation of the principles of environmental and economic competitiveness is due to an organic combination with a regional factor.

An ecological and economic competitiveness instrument in the world is an important instrument of ecological and economic culture, as part of the universal culture, which should become the basis for optimal and effective use of nature. The subjects of economic activity understand, appreciate and realize the priority in the world of solving ecological and economic problems, which, at the same time, does not adjust its behavior accordingly and does not force to revise the established rules of activity.

In the conditions of the variability of ecological and economic processes, the stability and stability of the region's development are the main characteristics of management of its development. The reasons for the variability of environmental and economic processes can be classified into three main groups: the source of the shift; by regulation; by degree of influence.

The problem of the sustainability and stability of ecological and economic competitiveness, as an object of management, arises at the time of the emergence of destabilizing negative (positive) influence on the elements and links between them in the socio-economic system, which may violate the current functioning of the system or the possibility of maintaining the trajectory of development.

Management of ecological and economic competitiveness in the conditions of the variability of ecological and economic processes, as well as the possibility of ensuring the stability and stability of regional development has a multilevel character (operational, tactical, strategic level).

Priorities of regional environmental policy in the context of ensuring balanced regional development, as well as reduction of socio-economic and territorial disparities objectively provide for the development and implementation of a strategy for socio-economic development of regions.

The problem of effective environmental and economic competitiveness management is complex, new and global at the same time. The toolkit of public administration that involves the use of environmentally-oriented methods and technologies for the preservation of the environment exists, but its temporality does not fully take into account the specificity of competitiveness and requires synchronous adaptability to its dynamism. Technologies for environmental and economic competitiveness management should be based on the use of international standards and taking into account the specifics of the competitiveness of the country and regions.

ФАКТОРИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО ГОСПОДАРСТВА В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ

FACTORS OF THE DEVELOPMENT OF TOURIST INDUSTRY IN THE UKRAINIAN REGIONS

У статті розглянуто фактори, які впливають на стан та розвиток туризму в регіонах. Більшість факторів впливу на розвиток туризму має гальмуючий ефект. Проведено систематизацію можливих загрозливих факторів як специфічного сегменту ринку туристичних послуг. Проаналізовано основні проблеми розвитку туризму в більшості регіонів України. Проведений SWOT-аналіз розвитку туризму західних регіонів країни засвідчує наявність достатньої кількості можливостей розвитку туризму.

Ключові слова: туризм, регіони, фактори розвитку, туристичний ринок, туристичні ресурси, SWOT-аналіз.

В статье рассмотрены факторы которые влияют на состояние та развитие туризма в регионах. Большинство факторов влияния на развития туризма производит тормозящий эффект. Проведена систематизация возможных угрожающих факторов как специфического сегмента рынка туристических услуг. Проанализированы

основные проблемы развития туризма в большинстве регионов Украины. Проведенный SWOT-анализ развития туризма западных регионов страны фиксирует наличие достаточного количества возможностей развития туризма.

Ключевые слова: туризм, регионы, факторы развития, туристический рынок, туристические ресурсы, SWOT-анализ.

The article examines factors that influence the state and development of tourism in the regions. Most of the factors affecting the development of tourism have a stopping effect. Possible threatening factors as a specific segment of the tourism services market were systemized. The main problems of tourism development in most regions of Ukraine were analyzed. The SWOT-analysis of tourism development in the western regions of the country shows that there is a sufficient number of opportunities for the tourism development.

Key words: tourism, regions, factors of development, tourism market, tourist resources, SWOT-analysis.

УДК 338.48

Лепкий М.І.

к.г.н., доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи Луцький національний технічний університет

Постановка проблеми. Туризм дає змогу населенню регіонів поліпшити фінансово-економічний стан їх та їхніх родин, одержати додаткові кошти, значною мірою вирішити проблему зростаючого безробіття в регіоні, використати незадіяні ресурси, а також має культурне, пізнавальне та оздоровчо-рекреаційне значення, що загалом відповідає основним потенційним функціям туризму як соціально-економічного явища та виду підприємницької діяльності. Розвиток туризму спонукає покращення благоустрою територій, стимулює розвиток соціальної інфраструктури. Проте сучасний стан та розвиток туризму більшість дослідників визначає як нестабільний, нестійкий, несталий, що характеризується деструктивністю, незлагодженістю, низькою ефективністю, нераціональністю використання наявного туристичного потенціалу, зростанням антропогенних навантажень, виснаженням багатьох видів туристичних ресурсів, збільшенням обсягів забруднення туристичних комплексів, зниженням якості середовища проживання населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемні питання, пов'язані з вивченням стану та розвитку туристичного господарства, функціонування туристичних регіонів і факторів, що впливають на них, розглянуті в працях провідних науковців, зокрема в роботах М. Боруцака, З. Герасимчук, М. Глядіної, В. Данильчука, Г. Дейлі, В. Євдокименка, І. Зоріна, Н. Кабушкіна, В. Квартального, В. Киф'яка, М. Мальської, Л. Мельника,

А. Олексюк, Т. Ткаченко, І. Смаль, С. Харічкова, І. Школи, В. Шмагіної. Однак неоднозначність наукових підходів до сутності та структури факторів впливу на розвиток туризму в регіоні вимагає подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз основних факторів впливу на стан та розвиток туристичних ресурсів на рівні регіону, їх систематизація та визначення основних напрямів розвитку підприємницької діяльності в галузі туризму.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим в розвитку туристичного господарства регіону є дослідження чинників впливу на його стан та розвиток. Більшість дослідників туризму вирізняє дві групи факторів розвитку туризму, а саме соціально-економічні та природні. В межах соціально-економічних досліджень, як правило, розрізняють природні та антропогенні фактори. Під природними розуміють фактори, що діють незалежно від людини, без її участі або пов'язані з її біологічною сутністю. Антропогенними називають будь-які процеси зміни довкілля, обумовлені діяльністю людини. В екології прийнято виділяти три групи факторів, які, зокрема, впливають на стан туристичних урбо- та екосистем, а саме абіотичні, біотичні й антропогенні. Причому антропогенні фактори на стан та розвиток туристичних ресурсів можуть здійснювати прямий та опосередкований вплив. Так, наприклад, прямий вплив виражається через охорону туристичних ресурсів методами заповідання тощо, а непрямий

(опосередкований) вплив здійснюється шляхом зміни клімату, порушень біоценотичних умов існування організмів. На нашу думку, найконструктивнішу модель факторів розвитку туризму, а отже, й туристичних ресурсів запропонував московський учений І. Зорін у 70-х роках ХХ ст. Сутність моделі зводилась до поділу факторів на генеруючі, тобто такі, що сприяють розвитку туристичних ресурсів, та ті, які реалізують туристичні потреби.

Фактори, що впливають на стан та розвиток туризму, дослідники класифікують відповідно до масштабу туристичного ринку. За такої класифікації виділяють три їх рівні:

- глобальні, тобто фактори, які діють у міжнародному чи світовому масштабі;
- національні, тобто фактори, які виявляють свій вплив на рівні держави;
- регіональні, тобто фактори, що впливають на стан та розвиток туристичних ресурсів в межах окремого регіону [9, с. 83].

Як стверджує І. Школа, значний вплив на формування туристичного ринку регіону справляють базові складові туристичного продукту, а саме капітал, технології, кадри. Він пропонує таку класифікацію факторів на рівні держави: доходи споживачів, ціни на товари й послуги, демографічний аспект, ступінь механізації виробництва та споживання, рівень урбанізації території тощо. Інший дослідник туризму В. Кицяк, розглядаючи питання організації туристичної діяльності в Україні, також наводить перелік факторів, що виступають утворюючими під час формування туристичного ринку, зокрема демографічні особливості, матеріальне та соціальне становище населення, рівень освіти громадян, середня тривалість відпустки в державі, професійна зайнятість тощо [8, с. 10–12].

Розглядаючи проблеми формування стратегії розвитку туристичних регіонів, М. Борушак дає більш повну класифікацію факторів впливу на стан та розвиток туризму. Автор стверджує, що розвиток туризму в регіонах відбувається повільно порівняно з цим процесом у світових туристичних регіонах. Дослідник виділяє так звані фактори, що гальмують сталий розвиток туризму в регіонах України, а саме недостатній рівень використання наявних туристичних ресурсів, низький рівень розвитку інфраструктури, недостатній рівень розвитку залізничної мережі регіонів. Окрім того, автор виділяє статичні й динамічні фактори, що впливають на стан та розвиток туристичних ресурсів.

До статичних факторів дослідник відносить сукупність природно-географічних факторів. Вони мають нешвидкісне, незмінне значення. Людина пристосовує їх до туристських потреб, робить доступнішими для використання. Природно-кліматичні та географічні фактори регіону знаходять вияв у красивій, багатій природі, кліматі, рельєфі місцевості, підземних багатствах (мінеральні

води, печери тощо). Культурно-історичні чинники (пам'ятники архітектури, історії) теж значною мірою можна віднести до статичних. Отже, сам стан туризму виступає фактором впливу на його розвиток в майбутньому. До динамічних факторів належать демографічні, соціально-економічні, матеріально-технічні та політичні фактори. Вони можуть мати різну оцінку, значення, змінне в часі й просторі [3, с. 27]. Цінною ознакою такої класифікації є те, що автор виділив фактори, які враховують стан та розвиток не тільки природних, але й культурно-історичних туристичних ресурсів. Також автор виділив фактори, що гальмують сталий розвиток туризму.

Досліджуючи регіональну політику розвитку рекреаційної сфери, З. Герасимчук та М. Глядіна, узагальнюючи підходи до визначення факторів розвитку рекреаційної сфери, виділяють стримуючі та активізуючі фактори, поділивши останні на екстенсивні та інтенсивні. Автори стверджують, що економічні фактори розвитку визначають можливість ефективного використання ресурсного потенціалу в регіоні шляхом створення рекреаційних послуг як важливої умови зростання суспільного добробуту [1, с. 17].

На нашу думку, з точки зору сталого розвитку туризму з наведених класифікацій варто виокремити фактори, що характеризують саме сталий розвиток. До них слід віднести економічні, соціальні та екологічні фактори [4]. Крім того, до основних груп факторів впливу на розвиток туризму в регіоні та стан підприємництва цієї галузі віднесемо організаційно-економічні, соціально-економічні, природно-кліматичні, історико-культурні. Організаційно-економічні фактори включають туристичну інфраструктуру розвитку туризму, нормативно-правову базу, обсяг попиту та його динаміку, обсяги економічних ресурсів, ємність ринку, інвестиційний клімат, податково-кредитну політику тощо. Соціально-економічні фактори включають рівень доходу, життя та освіти населення регіону, чисельність та структуру населення, наявність кваліфікованих кадрів сфери туризму тощо. Природно-кліматичні чинники містять потужність, різноманітність природно-географічного потенціалу, сприятливість природно-кліматичних умов, стан довкілля, його екологічність тощо. Історико-культурні фактори включають наявність у туристичних регіонах релігійних, культурних, історичних пам'яток, культурних цінностей, які формують прагнення до нових вражень та подорожей тощо [11]. Усі зазначені фактори є визначальними в розвитку туризму на рівні регіону. Як засвідчують дослідження, більшість факторів впливу на розвиток туризму регіонів України мають гальмуючий ефект. Для подальшого визначення впливу факторів на стан та розвиток туризму в регіонах країни пропонуємо провести систематизацію можливих загрозливих факторів як специфічного сегменту ринку туристичних послуг. Усі

такі фактори впливу пропонуємо розділити на шість груп, а саме фінансові, інноваційні, інтелектуально-кадрові, політико-правові, інфраструктурні та безпекові, або екологічні (рис. 1).

Так, в сучасних умовах нерівномірності розвитку туризму в регіонах України великого значення набувають загрози та ризики, які виявляються в нерівномірності розміщення об'єктів туристичної інфраструктури, нерівномірності освоєння природно-ресурсного потенціалу, диспропорційному економічному, соціальному та інноваційно-технологічному розвитку туристичних регіонів тощо.

Аналіз сучасних організаційно-правових засад стимулювання підприємницької діяльності у сфері туризму в регіоні є недостатньо вивченим та потребує уваги. Цей напрям досліджень повинен включати вивчення законодавчої та нормативно-правової бази, яка регламентує розвиток туризму регіонів України.

В цьому сенсі існують перспективи для вирішення проблематики регіонального розвитку туризму, обґрунтування шляхів вирішення правових проблем функціонування досліджуваної сфери господарювання. Важливою складовою цієї роботи має виступати забезпечення інформаційної підтримки розвитку туризму в регіоні, створення інформаційних комунікацій, розгортання сфери їхнього обслуговування (рис. 2).

Крім того, виняткове значення в розвитку туризму в регіоні має наявний природно-ресурсний потенціал. Головними складовими природно-ресурсного потенціалу регіону виступають земельні ресурси, водні ресурси, лісорослинні, рибні, мисливські ресурси, мінерально-сировинні ресурси, природоохоронні ресурси, рекреаційно-туристичні ресурси. Для оцінювання запасів цих ресурсів та можливостей їхнього господарського використання застосовують три основні підходи, а саме економічний, географічний та екологічний. Прикладами визначення природно-ресурсного потенціалу туристичних регіонів України можуть слугувати праці В. Руденка та колективу авторів Ради з вивчення продуктивних сил України НАН України [5].

Якщо ж досліджувати природно-ресурсний потенціал територій сільських рад, агроформувань різних типів, агрогосподарств, то спектр методів дослідження, дослідницьких технологій має суттєво змінитися за рахунок залучення технологій ГІС, картографування та картографічного моделювання, анкетування та опитування населення, польових обстежень сільської місцевості, мікро- й наностатистичних узагальнень, які стосуються використання природно-географічних, екологічних, людських, фінансових та матеріально-технічних ресурсів. Варто також аналізувати ефективність використання біокліматичного,

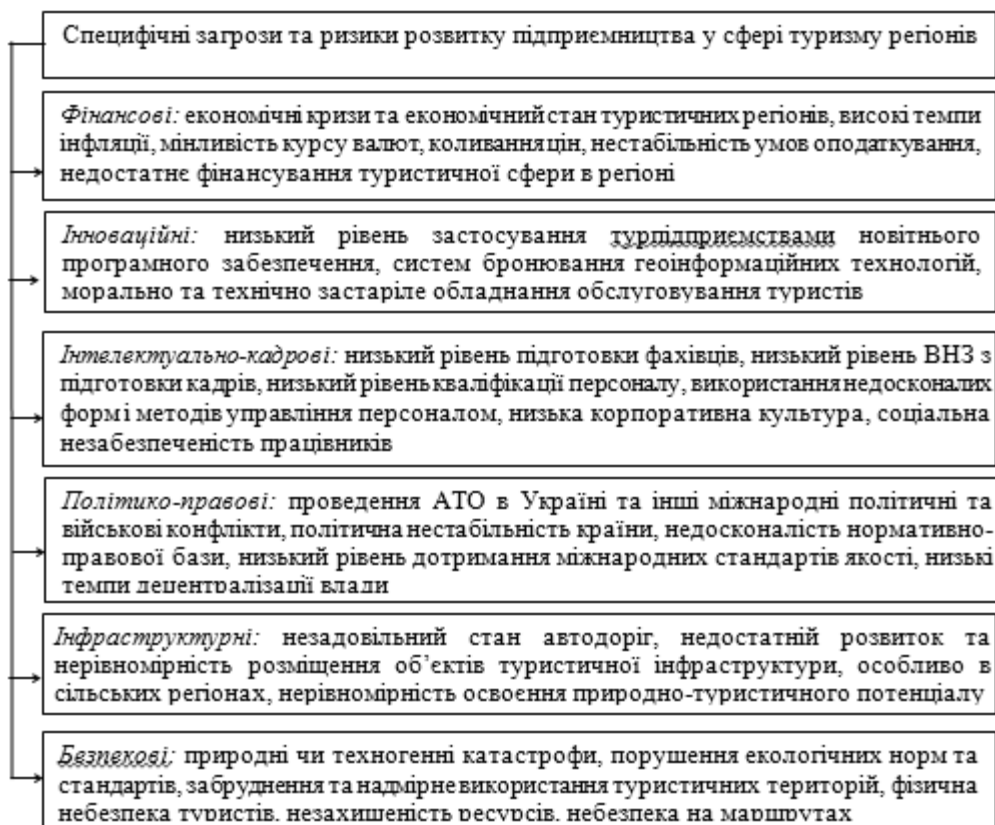


Рис. 1. Систематизація специфічних факторів (загроз та ризиків) розвитку туризму в регіоні



Рис. 2. Схема складових дослідження сучасних організаційно-правових засад розвитку підприємницької діяльності у сфері туризму

вітро-, геліо- та водоресурсного потенціалу сфери туризму тощо. На рівень економічної ефективності функціонування об'єктів туризму у Волинській області впливають соціально-економічні та інфраструктурні показники. Так, до основних проблем розвитку туризму більшості регіонів країни віднесено:

- низький рівень кваліфікації працівників туристичної сфери, якості та культури обслуговування туристів;
- невідповідність якісних характеристик та організаційно-економічних механізмів функціонування рекреаційної та транспортної інфраструктури загальноновизнаним вимогам;
- незадовільний стан під'їзних шляхів до об'єктів туристичних відвідувань;
- невідповідність більшості закладів розміщення міжнародним стандартам;
- низька ефективність чинних механізмів заохочення інвестицій щодо будівництва та реконструкції об'єктів туристичної сфери;
- слабкість інформаційно-рекламного забезпечення на загальноукраїнському та міжнародному ринках тощо [7].

Для того щоб систематизувати окреслене коло проблем та переваг розвитку туризму в регіоні, на основі узагальнення значного масиву фактичної інформації необхідно здійснити SWOT-аналіз стану цього виду діяльності. За допомогою методу SWOT-аналізу також можна визначити пріоритети розвитку туризму, сформулювати нові концепції та плани (табл. 1). Таким чином, для виявлення та усунення наявних слабких місць та розроблення рекомендацій щодо підвищення рівня ефективності функціонування об'єктів туризму в дослі-

джені застосовано SWOT-аналіз розвитку туризму в західних регіонах України (табл. 1).

Внаслідок з'ясування реального стану речей щодо розвитку туризму в досліджуваних регіонах, виокремлення суттєвих та другорядних чинників можна здійснити об'єктивне оцінювання сучасного рівня та перспектив розвитку туризму таких територій. Проведення SWOT-аналізу дає також можливість визначити регіональні особливості та актуальні напрями розвитку туризму, сконцентрувати матеріально-технічні, інвестиційні, організаційно-економічні та інші засоби задля його потреб та розробити чіткі заходи й пропозиції розвитку для туристичного бізнесу.

Проведений аналіз дає змогу об'єктивно оцінити слабкі сторони та загрози розвитку туризму в західних регіонах України. Розгляд же сильних сторін дає підстави визначити потенційні можливості регіонів та розробити ефективну стратегію щодо їхнього подальшого зміцнення [7]. З огляду на результати проведеного SWOT-аналізу можна рекомендувати такі заходи подальшого розвитку туризму в західних регіонах країни:

- проведення сертифікації та категоризації місць розміщення туристів;
- розроблення регіональних програм оптимізації транспортних потоків з метою підвищення доступності до віддалених регіонів;
- створення та поширення ефективного методичного та інформаційно-правового забезпечення розвитку туризму;
- організація періодичних тренінгів та семінарів туристичного спрямування для туристичного бізнесу та зацікавлених осіб;
- застосування інновацій у вигляді централізованої комп'ютерної мережі резервування місць

SWOT-аналіз розвитку туризму в західних регіонах України

Сильні сторони	Слабкі сторони
1) Значна кількість рекреаційних та природних лікувальних ресурсів; 2) розвинута мережа заповідних територій; 3) вигідне економіко-географічне розташування; 4) розвиненість транскордонної інфраструктури, наявність єврорегіонів; 5) достатня кількість туристичних об'єктів та ресурсів в регіонах; 6) розвиток готельної інфраструктури; 7) розвиток івентивного та подієвого туризму в регіонах; 8) підготовка якісних професійних кадрів в галузі туризму; 9) функціонування системи навчальних закладів, які здійснюють підготовку фахівців туристичної галузі; 10) наявність міжнародних зв'язків; 11) збільшення кількості міжнародних туристичних проектів розвитку туризму; 12) популяризація національної кухні; 13) розвинута мережа закладів швидкого харчування; 14) значна частка безробітного населення (потенційних працівників) у загальній структурі населення регіону.	1) Зменшення обсягів фінансування туристичної галузі; 2) незадовільний стан автомобільних доріг; 3) відсутність чіткої стратегії розвитку туризму в регіонах; 4) ускладнення дозвільно-погоджувальних процедур туристичної діяльності; 5) низький рівень якості туристичного та рекреаційного обслуговування; 6) посилення природних катаклізмів за рахунок зменшення лісистості, деградації ґрунтів, забруднення водних об'єктів; 7) невідповідність високого рівня ціни низькому рівню якості послуг; 8) зубожіння населення, потенційних туристів; 9) недостатність кваліфікованих кадрів туристичної галузі; 10) низький рівень взаємодії туристичного бізнесу, влади та науки; 11) посилення неврегульованості нормативно-правових питань надання послуг; 12) відсутність досвіду щодо діяльності у сфері туризму в регіонах; 13) недостатня конкурентоспроможність туристичних підприємств.
Можливості	Загрози
1) Використання інтернет-ресурсів для рекламування діяльності об'єктів туризму, бронювання та інформування про послуги; 2) організація тренінгів та семінарів туристичного спрямування; 3) підтримка безробітних шляхом формування інформаційних туристичних центрів щодо започаткування туристичного бізнесу; 4) створення нових маршрутів; 5) створення віртуальних 3D-турів; 6) підвищення рівня раціональності використання туристичних ресурсів шляхом їх паспортизації; 7) розроблення програми оптимізації транспортних потоків з метою підвищення доступності до віддалених регіонів; 8) підвищення рівня інвестиційної привабливості туристичних регіонів шляхом створення програми формування туристичної репутації (бренду) регіону; 9) підвищення якості туристичних послуг шляхом сертифікації та категоризації; 10) популяризація туристичної продукції шляхом використання інновацій; 11) започаткування криптурізму; 12) ефективне організаційне, методичне та інформаційно-правове забезпечення розвитку туризму.	1) Складна економічна та політична ситуація в країні; 2) незначна кількість розроблених туристичних маршрутів в регіонах; 3) незначний асортимент продукції туризму в регіонах; 4) незадовільний рівень інформаційно-рекламного забезпечення туризму в регіонах; 5) швидкий розвиток конкуруючих країн-сусідів (Польща, Білорусь); 6) погіршення стану комунікаційних мереж туристично-рекреаційних територій регіонів; 7) відсутність професійного досвіду власників та персоналу туристичних фірм; 8) поширення явища банкрутства туристичних організацій регіонів; 9) значна частка неорганізованого туризму у загальній структурі туристичних послуг; 10) погане знання (незнання) іноземних мов власниками та персоналом туристичних організацій; 11) відсутність єдиної системи туристичного маркування рекреаційних територій регіонів; 12) незацікавленість населення у навчанні та отриманні нового досвіду та знань; 13) зубожіння туристичних територій, зменшення чисельності населення; 14) поширення тіньового бізнесу в галузі туризму.

проживання та створення реальної бази про послуги туризму.

SWOT-аналіз розвитку туризму західних регіонів країни засвідчив наявність достатньої кількості можливостей розвитку туризму.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами проведеного дослідження можна зробити висновок, що під ризиковими факторами будемо розуміти існування ймовірності порушення рівноваги в негативний бік у системі «туристи – туристичний регіон». Прикладом є

збільшення кількості відвідувачів того чи іншого туристичного об'єкта. Такі фактори приводять до змін у стані туристичних регіонів, що ставить під загрозу їх збереження для майбутніх поколінь. Небезпечні фактори здатні впливати на стан та розвиток туристичних регіонів, створюючи небезпеку повного зникнення того чи іншого туристичного ресурсу. До факторів, що негативно впливають на стан та розвиток туризму, належать кризи, зростання зовнішньої заборгованості, політична нестабільність, зростання цін на предмети

споживання, безробіття, страйки, криміногенна обстановка, фінансова нестабільність (інфляція, стагнація валют), скорочення об'ємів особистого споживання, негаразди з екологічною ситуацією, банкрутство туристських фірм, посилення туристських формальностей, невиконання туристичними підприємствами своїх зобов'язань тощо.

Проведений SWOT-аналіз розвитку туризму західних регіонів країни засвідчив наявність достатньої кількості можливостей розвитку туризму. На основі проведеного SWOT-аналізу запропоновано такі заходи подальшого розвитку туризму в західних регіонах країни, як проведення сертифікації та категоризації місць розміщення туристів (наприклад, садиби сільського зеленого туризму); розроблення програми оптимізації транспортних потоків з метою підвищення доступності до віддалених туристичних регіонів; створення й поширення ефективного методичного та інформаційно-правового забезпечення розвитку туризму; організація періодичних тренінгів та семінарів туристичного спрямування для туристичного бізнесу та зацікавлених осіб; застосування інновацій у вигляді централізованої комп'ютерної мережі резервування місць розміщення та створення реальної бази про послуги у сфері туризму.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Герасимчук З., Глядіна М. Регіональна політика розвитку рекреаційної сфери: механізми формування та реалізації: монографія. Луцьк: Надстир'я, 2006. 161с.
2. Бобух І. Пропозиції та перспективи формування національного багатства України: монографія. Київ: НАН України, Інститут економіки та прогнозування, 2010. 372 с.
3. Борушчак М. Проблеми формування стратегії розвитку туристичних регіонів: монографія / М. Борушчак – Львів: ІРД НАН України, 2006. – 288 с.
4. Борщук Є. Основи стійкого розвитку еколого-економічних систем: монографія. Львів: Растр-7, 2007. 436 с.
5. Економічна оцінка природного багатства України: монографія / за заг. ред. С. Пирожкова, М. Хвесика. Київ: ДУ ІЕПСР НАН України, 2015. 396 с.
6. Жулавський А., Гордієнко В. Природно-ресурсний потенціал регіону в системі економічних відносин. Ефективна економіка. 2013. № 8. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2238>.
7. Матвійчук Л., Тищук І. Сільський зелений туризм як фактор регіонального розвитку: методологічний аспект та практичний досвід: монографія. Луцьк: РВВ Луцького НТУ, 2017. 260 с.
8. Мокляк А. Туристські ресурси для потреб іноземного туризму в Україні (у контексті українсько-польських туристичних зв'язків): автореф. дис. ... канд. геогр. наук: спец. 11.00.02 «Економіка та соціальна географія». Київ, 2014. 17 с.
9. Розвиток туристичного бізнесу регіону: монографія / за ред. І. Школи. Чернівці: Книги – XXI, 2007. 292 с.
10. Стратегія розвитку туризму та курортів на період до 2026 р.: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16 березня 2017 р. № 168-р. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/168-2017-p>.
11. Ткаченко Т. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: монографія. 2-ге вид., випр. та доп. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. 463 с.

REFERENCES:

1. Gerasimchuk Z. Regional policy of the development of recreational sphere: mechanisms of formation and implementation: monograph / Z. Gerasimchuk, M. Glyadina. – Lutsk: Nadstyr'ya, 2006. – 161 p. (in Ukrainian).
2. Bobukh I. Proposals and Prospects for the Formation of National Wealth of Ukraine / I. Bobukh: Monograph. K.: NAS of Ukraine. Institute of Economics and Forecasting, 2010. – 372 p. (in Ukrainian).
3. Borushchak M. Problems of the formation of a strategy for the development of tourist regions: monograph / M. Borushchak. – Lviv: IRR NAS of Ukraine, 2006. – 288 p. (in Ukrainian).
4. Borshchuk Ye. Basis of Sustainable Development of Ecological-Economic Systems: Monograph / Ye. Borshchuk. – Lviv: Raster. 7, 2007. 436 p. (in Ukrainian).
5. Economic assessment of Ukraine's natural wealth: [monograph] / S.I. Pyrozhkova, M.A. Khvesika. K.: Public Institution «Institute of Environmental Economics and Sustainable Development of the National Academy of Sciences of Ukraine, 2015. – 396 p. (in Ukrainian).
6. Zhulvaskyi A. Natural-resource potential of the region in the system of economic relations [Electronic resource] / Zhulavsky A., Gordienko V. // Effective economy. – 2013. – № 8. – Access mode: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2238> (in Ukrainian).
7. Matviychuk L. Rural green tourism as a factor of regional development: methodological aspect and practical experience: monograph / L. Matviychuk, I. Tyshchuk. – Lutsk: RPD of Lutsk National Technical University, 2017. – 260 p. (in Ukrainian).
8. Moklyak A. Tourist resources for the needs of foreign tourism in Ukraine (in the context of Ukrainian-Polish tourist links): author's abstract, dissertation on the degree of the Candidate of Geographic Sciences: 11.00.02 "Economics and Social Geography" / A. Moklyak. – K., 2014. – 17 p. (in Ukrainian).
9. Development of tourism business in the region: monograph / ed. I. Shkola. – Chernivtsi: Books – XXI, 2007. – 292 p. (in Ukrainian).
10. Strategy for the development of tourism and resorts for the period up to 2026 / Act of the Cabinet of Ministry of Ukraine, March 16, 2017, No. 168-p. [Electronic resource]. – Access mode : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/168-2017-p> (in Ukrainian).
11. Tkachenko T. Sustainable Tourism Development: Theory, Methodology, Business Realities: Monograph / T. Tkachenko. – 2nd edition. – Kyiv: KNTEU, 2009. – 463 p. (in Ukrainian).

Лепкыj M.I.

Candidate of Geographic Sciences,
Associate Professor at the Department of Hospitality,
Restaurant and Tourist Industry
Lutsk National Technical University

FACTORS OF THE DEVELOPMENT OF TOURIST INDUSTRY IN THE UKRAINIAN REGIONS

Tourism enables the population of the regions to improve their financial and economic conditions, to solve the problem of growing unemployment in the region, to use new resources, which in general corresponds to the main potential functions of tourism.

The study of factors influencing the conditions and development of tourism is important and contributes to the development of tourism in the region.

According to the scale of the tourist market researchers define the main factors influencing the state and development of tourism. This classification distinguishes three levels:

- global factors that function internationally or globally;
- national factors that have their influence on the state level;
- regional factors, influencing the state and development of tourism resources within the region.

The analysis of the current organizational and legal basis for the stimulation of entrepreneurial activity in the field of tourism in the region has still not been sufficiently studied and needs attention. This area of research should include: the study of the legislative and regulatory basis influencing the development of tourism in the regions of Ukraine. In this case, there are prospects for solving the problems of the regional tourism development, justification of ways to solve legal problems of functioning of the sphere. An important part of this work is the information support for the development of tourism in the region, the creation of information communications, and the deployment of their service. In addition, the natural resource potential of the region is extremely important in the development of tourism.

The analysis provides an opportunity to objectively assess the weaknesses and threats of tourism development in the western regions of Ukraine. Consideration of the strengths helps to identify the potential of the regions and contributes to the development of an effective strategy for their further improvement [7]. Taking into account the results of the SWOT-analysis, the following measures for the further development of tourism in the western regions of the country can be recommended:

- to conduct certification and categorization of tourist accommodation;
- to develop regional traffic optimization programs, which will improve the commuting in the distant regions;
- to create and distribute an effective methodological, informational and legal support for the development of tourism;
- to organise serial training and tourism seminars for tourism businessmen and other interested individuals;
- to implement innovations such as a centralized computer network for booking accommodations and an up-to-date database, concerning tourism services.

The SWOT-analysis of the development of tourism in the western regions of the country has shown, that there is a sufficient number of opportunities for the development of tourism in Ukraine.

МЕРЧАНДАЙЗИНГ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ВПЛИВУ НА ПОВЕДІНКУ СПОЖИВАЧІВ

MERCHANDISING, AS EFFECTIVE INSTRUMENT OF INFLUENCE ON BEHAVIOR OF CONSUMERS

УДК 339.138 (045)

Середницька Л.П.

старший викладач кафедри маркетингу та реклами

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

Чорноконь С.М.

студент

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

У статті визначено сутність поняття мерчандайзингу, розглянуто вплив цього інструменту на поведінку споживачів та обсяги продажів. Визначено, які з інструментів мерчандайзингу чинять найбільший психологічний вплив, а які вже не є дієвими. Проведено дослідження серед споживачів, спрямоване на визначення ступеня дієвості мерчандайзингу.

Ключові слова: мерчандайзинг, вплив, ринок, споживач, інструмент, закон.

В статье определена сущность понятия мерчандайзинга, рассмотрено влияние этого инструмента на поведение потребителей и объемы продаж. Определено, какие из инструментов мерчандайзинга оказывают наибольшее психологическое

воздействие, а какие уже не действенны. Проведено исследование среди потребителей, направленное на определение степени действенности мерчандайзинга.

Ключевые слова: мерчандайзинг, влияние, рынок, потребитель, инструмент, закон.

The article defines the essence of the concept of merchandising, examines the impact of this instrument on consumer behavior and sales volumes. It was determined which of the merchandising tools have the greatest psychological impact, and which are no longer effective. A study was conducted among consumers aimed at determining the degree of effectiveness of merchandising.

Key words: merchandising, influence, market, consumer, instrument, law.

Постановка проблеми. Для теперішньої економічної ситуації всі компанії, які прагнуть успішно працювати на ринку споживчих товарів, мусять бути націленими не лише на якість і сучасність продукції, що виробляється та продається, а й, безумовно, звертати увагу та орієнтуватися на мерчандайзинг своєї продукції. Застосування мерчандайзингу має таке ж значення для успішного продажу продукції, як і створення бренду товару, проведення різного роду рекламних акцій. Ця маркетингова комунікація дає змогу все більш ефективно просувати той чи інший товар, марку, упаковку саме в торговому залі, де безпосередньо відбувається прийняття рішення про покупку. Через постійне зростання кількості роздрібних підприємств відбувається боротьба за привертання уваги споживачів, тому підприємства торгівлі вимушені постійно вдосконалювати методи та форми торгівлі. Відомо, що мерчандайзинг є сучасним ефективним засобом, який використовує більшість провідних підприємств, тому потрібно постійно досліджувати, вдосконалювати його інструменти, шукати нові, більш дієві форми для стимулювання споживачів зробити покупку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Вагомий внесок у дослідження проблем мерчандайзингу зробили такі вітчизняні вчені: Н.М. Тягунова, В.В. Лісіца, С.С. Гаркавенко, Є.В. Ромат, О. Майборода, Н.М. Тарнавська, Р. Ларіна, Г.О. Владимирська, П.О. Владимирський, В.В. Апопій, С.С. Кибінський та ін. Серед закордонних учених, які займаються цим питанням, можна виокремити А. Дайан, Ф. Букерель, Р. Ланкар, А.П. Панкрухина, Й. Винда, М. Холбрук, П. Миниарда, Р. Блека, Р. Хэйлі, Р. Лоусона, Р. Олдерсона, Ф. Котлера,

Ф. Вебстера, К. Канаян, Р. Канаян, Л.Г. Таборову, Т.Н. Парамонову, І.А. Рамазанова та ін.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сутності мерчандайзингу, визначення шляхів впливу мерчандайзингу на поведінку споживачів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вперше мерчандайзинг з'явився у США в період Великої депресії. У 1930–1935 рр. продавці були стурбовані пошуками коштів, які забезпечили б їхнім магазинам виживання і конкурентоспроможність. У результаті власники торгових точок зрозуміли, що магазин повинен бути не тільки красивим і зручним, а й функціональним, щоб приносити максимальну виручку з одиниці торгової площі.

Визначень мерчандайзингу є досить велика кількість. Наприклад, у США віддають перевагу визначенню, яке запропонував Кеппнер: «Мерчандайзинг – це потрібний товар у потрібному місці, у потрібний час, за потрібною ціною, у потрібній кількості». Американська маркетингова асоціація визначає мерчандайзинг як «планування та контроль маркетингу окремого торговця над часом, місцем, ціною та якістю товару, що найкращим чином відповідає маркетинговим завданням бізнесу» [1, с. 11–12]. Мерчандайзинг – маркетинг у стінах магазину [2].

В.В. Божкова вважає мерчандайзингом такий напрям торговельного маркетингу, комплекс заходів, які спрямовані на просування певного товару, марки, виду або упакування, тобто на збільшення обсягів продажу в роздрібній торгівлі [3, с. 7].

Є.В. Ромат визначає мерчандайзинг як специфічну маркетингову технологію, що реалізується на рівні роздрібного торговельного підприємства, кінцевою метою якого є максимізація продажу

товарів кінцевим споживачам [4, с. 10]. Інші автори мерчандайзингом вважають комплекс засобів маркетингу, технік та інструментів, які спрямовуються на те, щоб надати товарам найбільшої привабливості [5, с. 125], планування і здійснення діяльності з активізації продажу і створення зручностей для покупців [6, с. 402] або комплекс зусиль, спрямованих на залучення уваги споживача до певних товарів або марок [7, с. 29].

Як можна зрозуміти з визначень, метою мерчандайзингу є збільшення обсягів продажу. А серед завдань мерчандайзингу можна виділити такі:

1) формування асортиментної політики, що сприяє задоволенню потреб;

2) забезпечення правильного розміщення обладнання, відділів, секцій, товарів у поєднанні з інформаційним супроводом;

3) створення атмосфери магазину, який відповідає психологічному стану відвідувачів;

4) сприяння продажам товарів та їх марок, надання бажаних позицій у просторі торгового залу магазину чи іншого місця обслуговування покупців;

5) розроблення раціонального планування торгового залу і раціонального розташування товарів на основі особливостей відвідувачів торгового залу;

6) розроблення і застосування засобів та методів мерчандайзингу для просування окремих товарів або їх комплексів, за яких одні товари здатні сприяти продажам інших;

7) модернізація форм і методів організації торгово-технологічного процесу магазину.

Сьогодні мерчандайзинг є своєрідною науковою методикою, яка, знаючи особливості психології споживача, дає змогу стимулювати його до покупки певного товару. Виявлено, що вибір споживача лише на 20% визначається особливими характеристиками продукту і на 80% залежить від атмосфери магазину.

Атмосферу магазину створюють такі чинники, як: наявність компетентного персоналу, вдале розташування торгових відділів, відповідне розміщення товарів, доцільне оформлення виставкових стендів, підбір відповідної музики, організація освітлення, раціонально підібрана кольорова гама.

Вдале розташування торгових відділів у магазині – мистецтво, оскільки після проведення різного роду досліджень було виявлено таку тенденцію, за якої найбільший виторг магазину приносять саме ті споживачі, які перебувають у торговому залі якнайдовше. Саме тому групи повсякденних товарів – хліб, молочні вироби, м'ясні продукти, а також напої – завжди розташовані достатньо далеко один від одного. Всі ці заходи не повинні привертати увагу пересічного покупця. Мерчандайзерам такий стан речей більш зрозумілий,

оскільки, щоб купити певні товари, людина має обійти майже весь супермаркет. А в процесі цього вона може побачити речі, які не включила у свій список, тому існує ймовірність, що частину з них вона все-таки придбає.

Якщо ж усі складники мерчандайзингу доцільно підібрані, атмосфера в магазині буде сприяти збільшенню покупок споживачів. Середній час проведення людини в супермаркеті становить приблизно півгодини, за цей час вона може побачити близько 15 тис. предметів. Приблизно 30% товарів, придбаних кожною людиною в супермаркеті, – це імпульсивні покупки, тобто за допомогою системи мерчандайзингу (сукупності технологій і методів представлення товарів у торговельному залі) реалізуються засоби впливу на споживчу поведінку.

Для того щоб оцінити ефективність здійснення маркетингових завдань у місцях продажу товарів, компанії-виробники проводять дослідження, спрямовані на виявлення поведінки покупців у магазинах і супермаркетах. Прикладом цього є англійська компанія з виробництва чоловічих товарів класу люкс Duhill, яка спільно з американським інститутом POPAI провела POS-дослідження в 1995 р. У ході аналізу результатів зроблено такі висновки: 70% рішень про покупку товарів певної марки приймаються в магазині перед самою вітриною або полицею, і тільки 30% покупок є строго запланованими [8, с. 38–39].

Існує велика кількість прихованих психологічних «пасток» для покупців. Проаналізувавши різні джерела, було вибрано найбільш поширені:

«Рух очей». Уважається, що рух очей покупця по полицях порівнюється з читанням сторінки, яка містить епіграф. Перший погляд випадає в правий верхній кут, далі хвилеподібно переміщення зліва направо і зверху вниз.

«Зворотний годинник». Більшість покупців здійснює свій рух по торговому залу проти годинникової стрілки, обходячи його по зовнішньому периметру.

«Золотий трикутник». Правило «золотого трикутника» передбачає, що чим більше площа, що утворюється між входом, касовим вузлом і самим продаваним товаром, тим вище обсяг продажів. Відповідно, найбільш потрібний товар, за яким споживач проходить шлях через увесь магазин, найкраще буде розмістити в дальній частині магазину, це змусить покупця перетнути зал і ознайомитися з усім асортиментом [9].

«Зона витягнутої руки». Клієнт, скоріше за все, візьме той продукт, який знаходить у зоні витягнутої руки, якщо ж він не розуміє, як дістати продукт зі складної конструкції, то, швидше за все, навіть не буде намагатися зробити це [10].

«Ефект вінегрету». Якщо марок або типів упаковки на полиці занадто велика кількість, то це

часто призводить до втрати візуального фокусу на будь-який товар, тому важливо повторювати упаковку однієї й тієї ж марки, і навіть на довгій полиці слід розмістити не більше двох-трьох лідируючих брендів.

«Принцип локомотива». Слідуючи принципу «локомотива», біля певних провідних брендів виставляють нову або менш ходову марку.

Звуковий супровід. Для збільшення продажів часто використовуються звукові ефекти. Але не можна обмежуватися тільки усними оголошеннями. Звукові ефекти можуть створювати в різних відділах магазину відповідну атмосферу, особливо за допомогою звуків можна управляти увагою дітей.

Ароматерапія. Для того щоб спровокувати у потенційного покупця гарний настрій, бажання купувати, досить частим є використання різноманітних запахів усередині магазину. Приємні та доречні запахи в магазинах змушують покупців залишатися там довше, а це автоматично сприяє збільшенню покупок.

Закон «фігури і фону». Закон має на меті яскраве виділення певного об'єкта на фоні інших. При цьому акцентується увага на виділеному товарі для його просування. Для цього використовують велику кількість яскравих кольорів, нестандартні методи упакування, підсвічування тощо.

Закон «рівня очей». Увага людини зазвичай припадає на ті товари, які розташовані на рівні її очей. Це й провокує ситуацію, коли товари, які розташовані на рівні очей споживача, продаються краще, ніж на інших полицях. Зоною «рівня очей» вважається зона 20 см від рівня очей дорослої людини середнього зросту. Зазвичай це друга та третя полиці стелажа, що містить п'ять-шість полиць. За дослідженнями французької мережі Carrefour, за перестановки товару від рівня підлоги до рівня очей продажу збільшуються на 78%. А від рівня рук на рівень очей – на 63%.

Закон «мертвої зони». Коли людина не рухається, все, що вона у цей момент бачить навколо

себе, є її зоровим полем. Предмети, які знаходяться в нижній частині зорового поля людини, розглядаються нею гірше, ніж у верхній частині. Лівий нижній кут при цьому є найбільш невдалим, там погляд зупиняється найрідше. Варто зауважити, що нижні полиці секцій у магазинах без самообслуговування взагалі не проглядаються, а в супермаркетах на них припадає лише 5% від усієї точки продажу.

«Закон 7 ± 2». Обсяг сприйняття людини є обмеженим. У певний момент часу споживач може побачити і запам'ятати лише сім (плюс-мінус два) предмети. У реальній ситуації в магазині це число зменшується до трьох-п'яти, оскільки покупець виконує декілька дій одночасно. Це важливо під час розміщення деяких видів POS-матеріалів: таблички із зазначенням назви товару, спеціальні цінники із зазначенням знижки. Їх кількість в одному ряді, на одній вітрині не повинна перевищувати семи, інакше покупець перестає звертати на них увагу і вони перетворюються на «фон».

«Фокусний пункт». Товари краще викладати у центрі вітрини або зі зміщенням вправо – там зосереджується найбільша купівельна увага.

Для перевірки того, чи діють психологічні прийоми мерчандайзингу, було проведено дослідження, суть якого полягала у тому, щоб за допомогою спостереження визначити, чи є дієвим хід мерчандайзерів, який передбачає відокремлення «холодних» і «гарячих зон». Однією з «гарячих» зон є зона біля каси. У цій зоні розташовуються товари імпульсивного попиту, оскільки споживач, який стоїть у черзі, моментально вибирає ці товари. Результати спостереження були такими: із 16 споживачів, які стояли в черзі до каси, 12 купили товар, який знаходиться у цій зоні (тобто 75%).

Було проведено опитування серед 20 респондентів, результати якого представлено в табл. 1.

Динаміку результатів опитування респондентів відображено на рис. 1.

Із досліджень, які проводилися, можна зробити висновок, що, безперечно, мерчандайзинг чинить

Таблиця 1

Зведені результати опитування

Питання	Так	Ні	Важко відповісти
На Вашу думку, мерчандайзинг сприяє збільшенню обсягу продажів?	19 осіб 95 %	0 осіб 0 %	1 особа 5 %
Чи впливає на Ваш настрій наявність або відсутність музики в магазині?	19 осіб 95 %	1 особа 5 %	0 осіб 0 %
Якщо Ви почуєте приємний запах випічки при вході у магазин, попрямуєте туди?	18 осіб 90 %	2 особи 10 %	0 осіб 0 %
За наявності на полиці вертикально розташованих аналогічних товарів, які Вам не відомі, ви виберете той, до якого Вам легше дістатися?	6 осіб 30 %	12 осіб 60 %	2 особи 10 %
Чи часто Ви, стоячи в черзі до каси, купуєте товар, про який Ви заздалегідь не планували, у цій зоні?	12 осіб 60 %	8 осіб 40 %	0 осіб 0 %

Джерело: складено авторами

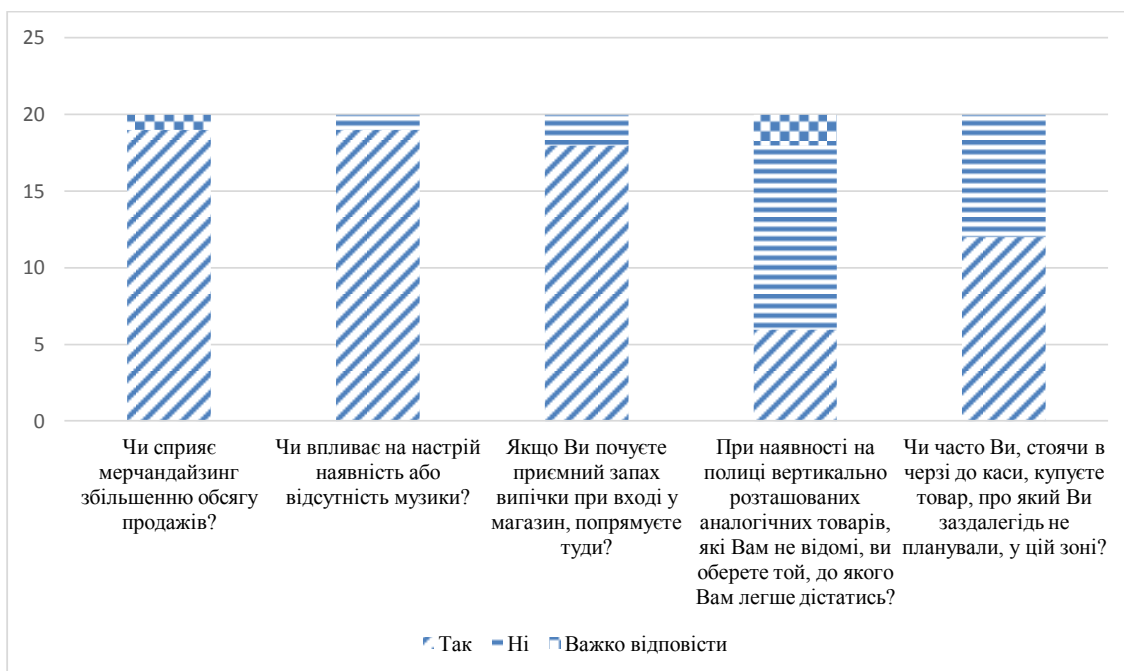


Рис. 1. Динаміка результатів опитування

Джерело: побудовано на основі власного дослідження

великий психологічний вплив на поведінку споживачів. Із відповідей респондентів можна констатувати, що на споживачів більше впливає атмосфера в магазині (музика, запах). Проте варто зауважити, що мистецтво мерчандайзингу не повинно стояти на місці, а постійно розвиватися, вдосконалюватися та шукати нові шляхи впливу на сучасних споживачів. Деякі з методів впливу морально зношуються та не підлаштовуються під сучасність, наприклад закон «витягнутої руки»: звичайно, увагу споживача найбільше привертають товари, які зручно розташовані для нього, але закон не враховує того, що нинішні споживачі стали набагато вимогливішими та уважнішими. Тому не завжди споживач швидко вибере товар, який йому зручно дістати, він звертатиме увагу на аналоги, ціну на них, склад товару та інші характеристики, які важливі для конкретного споживача.

Проте досить виграшним є хід мерчандайзерів, що передбачає виокремлення «холодних» і «гарячих» зон. Наприклад, як зрозуміло з досліджень, розташування товарів імпульсного попиту в зоні біля кас значно підвищує попит на ці товари. Якщо співставити два дослідження, то можна помітити різницю у відсотках, що свідчить про те, що споживач не завжди моментально купує товар біля каси, тобто у «гарячій» зоні. Із цього можна зробити висновок, що мерчандайзинг має у своєму арсеналі й певний відсоток прихованого впливу на підсвідомість.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, сучасний стан ринку вимагає зусиль для

привертання уваги споживачів. Ефективним засобом привертання уваги та мотивації купівлі стають мерчандайзери. Мерчандайзинг має на увазі комплекс заходів, які сприяють просуванню товарів. Можна виділити дуже велику кількість засобів впливу мерчандайзингу на підсвідомість споживачів. Та не всі з них є дієвими, деякі варто залишити в минулому, а зусилля спрямувати на пошук нових, сучасніших методів впливу. З допомогою різноманітних досліджень, анкетувань, опитувань можна визначити, які методи впливу варто використовувати зараз, які з них є дієвими та призведуть до значного збільшення обсягів продажу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мерчандайзинг: кредитно-модульний курс: навч. посіб. / Н.М. Тягунова, В.В. Лісіца, Ю.В. Іванов. К.: Центр учбової літератури, 2014. 332 с.
2. Реклама: принципи и практика / У. Уэллс, Дж. Бернет, С. Мориарти. СПб.: Питер, 2000. 736 с.
3. Божкова В.В., Башук Т.О. Мерчандайзинг: навч. посіб. Суми: Університетська книга, 2007. 125 с.
4. Мазаракі А.А., Ільченко Н.Б. Мерчандайзинг: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. К: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. 292 с.
5. Данкеєва О.М. Інструменти мерчандайзингу як каталізатор прийняття рішень споживачів щодо купівлі товару. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2014. № 4. С. 123–129.
6. Балабанова Л.В. Маркетинг: підручник. Донецьк: ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2002. 256 с.

7. Кириченко К. Війна за сантиметри. Переваги аутсорсинга мерчандайзингу. Нова торгівля. 2005. № 8. С. 28–32.

8. Merchandising as a special marketing technology / Н.В. Вакурова, К.А. Голубева, Д.А. Каспарова. Вестник университета. 2017. № 1. С. 38–42.

9. Кельман А. Правило золотого трикутника. Datawiz.io. 2016. URL: https://datawiz.io/uk/blogs/golden_triangle_roolua/.

10. Ординський І. Основи мерчандайзингу за 10 хвилин. URL: http://obrazovanie.by/01_articles/a_07_015.html.

5. Dankejeva O. M. (2014) Instrumenty merchandajzynghu jak katalizator pryjnattja rishenj spozhyvachiv shhodo kupivli tovaru [Merchandising tools as a catalyst for consumer decision making with regard to the purchase of goods]. Scientific herald of Poltava University of Economics and Trade

6. Balabanova L. V. (2002) Marketing [Marketing]. Donetsk: DonDUET them. M. Tugan-Baranovsky

7. Kyrychenko K. (2005) Viyina za santymetry. Perevahy outsorsinha merchandajzynhu [War of centimeters. Benefits of outsourcing merchandising]. Nova torhivlya

8. Vakurova, K. A. Gholubeva, D. A. Kasparova (2017) Merchandising as a special marketing technology [Merchandising as a special marketing technology]. University bulletin

9. Keljman A. (2016) Pravylo zolotogho trykutnyka [Rule of the golden triangle]. Datawiz.io [Datawiz.io] Available at: https://datawiz.io/uk/blogs/golden_triangle_roolua/

10. Ordyns'kyj I. (2018) Osnovy merchandajzynghu za 10 khvylyn [Basics of merchandising in 10 minutes]. obrazovanie.by [obrazovanie.by]. Available at: http://obrazovanie.by/01_articles/a_07_015.html/

REFERENCES:

1. Tjaghunova N. M., Lisica V. V., Ivanov Ju. V. (2014) Merchandajzyngh: kredytno-moduljnyj kurs [Merchandising: a credit-module course]. Kyiv: Center for Educational Literature

2. Uells U. (2000) Reklama: printsipi i praktika [Advertising: principles and practice] S.Pb. : Piter.

3. Bozhkova V. V., Bashhuk T. O. (2007) Merchandajzyngh [Merchandising]. Sumy: VDT "University Book"

4. Mazaraki A. A., Iljchenko N. B. (2015) Merchandajzyngh [Merchandising]. Kiev: Kiev. National Trade and Economics University

Serednytska L.P.

Senior Lecturer at the Marketing and Advertising Department
Vinnytsia Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics

Chornokon S.M.

Student
Vinnytsia Trade and Economic Institute
Kyiv National University of Trade and Economics

MERCHANDISING, AS EFFECTIVE INSTRUMENT OF INFLUENCE ON BEHAVIOR OF CONSUMERS

Use merchandising is no less important for the successful implementation of products such as brand building of products and the performance of various advertising campaigns. It is a marketing message you can better advertise a particular product, brand, packaging in the trade hall, where the buying decision. Through an increasing number of retailers, there is a struggle to attract the attention of consumers.

The first merchandising in the United States during the great depression. In 1930-1935 he was preoccupied with finding tools that would ensure the survival and competitiveness of its stores. As a result, crematory understood that the store should be not only beautiful and comfortable, but also functional, to a maximum reached per unit of retail space.

The definition of merchandising is a big number. "Merchandising is the right product in the right place at the right time at the right price in the right quantity", "Merchandising, planning and control of marketing of a particular vendor, location, price and quality of the product that best meets the marketing business challenge".

The atmosphere of the store is created by factors such as: availability of competent staff, location is good sales, the appropriate distribution of goods, appropriate design of exhibition stands, selection of appropriate music, lighting, rationally chosen color scheme.

If all the components of the merchandise chosen properly, the atmosphere in the store will help to increase consumer purchases. There are a large number of hidden psychological "traps" for buyers. After analyzing various sources, often used in "eye movement", "reverse clock", "Golden triangle", and "zone", "the effect VEU", "locomotive principle", aromatherapy, "figure and background", "the Law" eye Level", the law "Dead zone", "Law of 7 ± 2 ", "Coordinator".

To ensure that there are psychological methods of merchandising study was conducted, which essentially aimed to use the observations to determine whether there is an effective rate of a merchandiser, which involves the separation of "cold" and "hot zones". One of the "hot" areas – the area near the cash register. In this area there are products of impulse demand, as the consumer, which is in turn instantly chooses these products. The results of observation were as follows: 75% of consumers bought a product that is in this area.

From the answers of respondents it can be argued that consumers are more influenced by the atmosphere in the store (music, smell). However, it should be noted that the art of merchandising should be to constantly evolve, improve and look for new ways to impact today's consumers. Some methods of influence are morally worthless, but they are not adapted to the present.

Winning is progress merchandisers, which involves the separation of "cold" and "hot" zones. For example, from the survey, the location of the goods of pulse demand on-site offices greatly increases the demand for these products.

ПІДПРИЄМНИЦТВО НА ТУРИСТИЧНОМУ РИНКУ ЦЕНТРАЛЬНОЇ УКРАЇНИ ENTERPRISE ON THE TOURIST MARKET OF CENTRAL UKRAINE

У статті обґрунтовано значення туристичного підприємництва в розвитку туристичного ринку регіону. Проаналізовано стан підприємництва на туристичному ринку областей Центральної України. Досліджено динаміку туристичних потоків у розрізі мети, напрямів та видів туризму. Проаналізовано динаміку туристичних потоків за категоріями туристів та основних видів туристичних підприємств.

Ключові слова: туристичне підприємство, туристична поїздка, внутрішній туризм, візний туризм, туристична привабливість, турагент, туроператор.

В статті обосновано значення туристичного підприємництва в розвитку туристичного ринку регіону. Проаналізовано состояние предпринимательства на туристическом рынке областей Центральной Украины. Исследована динамика туристических потоков в разрезе цели,

направлений и видов туризма. Проанализирована динамика туристических потоков по категориям туристов и основных видов туристических предприятий.

Ключевые слова: туристическое предприятие, туристическая поездка, внутренний туризм, визный туризм, туристическая привлекательность, турагент, туроператор.

In the article the value of tourist enterprise in the development of tourist market of the region was grounded. The state of the enterprise at the tourist market of the Central Ukraine regions was analysed. The dynamics of the tourist flows in the cut of aim, directions and types of tourism was investigated. The dynamics of the tourist flows after the categories of the tourists and basic types of the tourist enterprises was analysed.

Key words: tourism business, tourist trip, domestic tourism, inbound tourism, tourist attraction, touragent, touroperator.

УДК 338.48.658.8.012.12

Тимчук С.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи
Уманський національний університет садівництва

Постановка проблеми. Розвиток туризму в Україні напряму пов'язаний із підприємництвом і раціональним використанням туристичних ресурсів. Зростання прибутків від туристичної діяльності в деяких регіонах є основою розвитку даної галузі. Своєю чергою, перевищення туристичної пропозиції над попитом є спонукальним елементом загострення конкуренції на туристичному ринку. Незадовільні показники розвитку туризму в деяких регіонах України проти зростаючого рівня конкуренції в інших потребують низки заходів для посилення ролі держави в туристичному просторі та оптимізації заходів із забезпечення розвитку туристичної сфери.

Розвиток туризму в різних регіонах України має відмінності. Найпопулярнішим регіоном України з внутрішнього туризму в 2017 р. була Київська область (5 млн. 684 тис. туристів). Найвища концентрація бізнесових та ділових, науково-навчальних та історико-культурних ресурсів столиці України вивела м. Київ у лідери туристичного ринку. Також лідерами за кількістю відвідувань українців протягом літнього сезону 2017 р. стали: Одеська – 1 303,4 тис. осіб (10,4%), Херсонська – 1 004,6 тис. осіб (8%), Запорізька – 791,3 тис. осіб (6,3%), Львівська – 721,9 тис. осіб (5,7%), Івано-Франківська – 528,6 тис. осіб (4,2%), Миколаївська – 491,1 тис. осіб (3,9%) області.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням питань підприємництва у туристичній сфері України присвячено наукові доробки низки науковців. Так, М.Г. Бойка, дослідивши туристичний профіль України за період 2006–2009 рр., стверджує, що розвиток національного туризму характеризуються структурною недовершеністю, регіональною деформованістю і розбалансованістю, що вимагає більш активної участі держав-

них структур у сфері галузевого регулювання і цілеспрямованої політики для виходу туризму на світовий рівень [1, с. 37]. Л.М. Нещадим пропонує для підвищення економічної ефективності та конкурентоспроможності туристичних підприємств різних областей об'єднувати їх у туристичні кластери [5, с. 88]. Дослідженню типології туристичних підприємств як суб'єктів управління присвячено увагу в працях Г.О. Горіної [3, с. 48]. Узагальненням результатів аналізу чинників ефективності туристичного бізнесу, які дали змогу обґрунтувати принципи ефективної діяльності підприємств, займався В.М. Шаповал та Т.В. Герасименко [7, с. 84].

Постановка завдання. Відсутність у переліку туристичних лідерів України областей, які входять до Центральної України, пов'язана з недостатнім розкриттям їхньої туристичної привабливості. До культурно-історичного регіону Центральної України входять Вінницька, Дніпропетровська, Кіровоградська, Полтавська і Черкаська області, які мають значний туристичний потенціал [2]. Однією з причин є низький рівень підприємницької діяльності на туристичному ринку Центральної України. Адже функціонування туристичних підприємств є запорукою задоволення попиту туристів реальними туристичними послугами при одночасному забезпеченні фінансової стійкості та відповідного рівня динаміки й позитивних фінансових результатів. Функціонування на ринку підприємницьких структур забезпечує необхідний рівень конкуренції, якість продукту та обслуговування клієнтів, тому дослідження питань підприємницької діяльності на туристичному ринку Центральної України потребує ґрунтового дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Приблизно 10 млн. внутрішніх туристів було в Укра-

їні за підсумками 2017 р. Проте ці дані опосередковані, адже статистика внутрішніх туристів ураховує лише тих, хто офіційно зареєстрований. За даними Державного комітету статистики України, у 2014 р. спостерігалось значне падіння туристичного потоку (не враховуючи дані з Криму та окупованих територій на Донбасі) із поступовим зростанням у наступні роки. При цьому, за даними Держкомстату, у 2014 р. із 2,4 млн офіційно облікованих туристів лише 322 тис. подорожували по Україні; у 2017 р. загальна кількість офіційних туристів зростає до 2,8 млн., а внутрішніх – до 477 тис. осіб [4].

Рівень в'їзного та виїзного туризму відстежується за даними прикордонної служби України, але рівень внутрішнього туризму обліковується виключно за звітами туроператорів, готелів, підприємств санаторно-курортного комплексу. Проте не всі з них працюють легально і подають точні звітні дані.

Саме у зв'язку зі значною тінізацією внутрішнього туристичного ринку оцінити його обсяг складно. Однією з можливостей є використання опосередкованих даних, наприклад відстежуючи переміщення абонентів мобільного зв'язку. В Україні за I половину 2017 р. близько 10 млн. абонентів виїжджали за межі своєї області і знаходилися в інших областях більше одного дня (враховуючи ночівлю, харчування та ін.). Зростання кількості переміщень показують не тільки мобільні оператори, а й «Укрзалізниця», «Укравтодор», який заміряє щільність руху трасами, і МАУ – один із найбільших внутрішніх перевізників. Динаміка розвитку внутрішнього туризму позитивна і близька до показників 2013 р. [4].

Лідуючими на туристичному ринку є такі види туризму, як відпочинок вихідного дня, подієвий і екскурсійний туризм (Київ, Одеса, Львів, Кам'янець-Подільський), пляжний туризм (Херсонська та Одеська області), лижний туризм і літній ековідпочинок (Карпати). Особливий інтерес українці також проявляють до різного роду джазових, етно-, арт-фестивалів. Проте туристичний ринок досі не освоєний навіть за нинішньої економічної ситуації.

Потік туристів у межах областей Центральної України характеризується низьким рівнем порівняно з даними по Україні (табл. 1).

Туристичні поїздки на територію областей Центральної України в 2017 р. здійснило 2 930 373 особи, проте в 2011 р. цей показник був менший у 18,8 рази і становив 156 119 осіб. Лідерами серед областей Центральної України за рівнем відвідуваності туристами в 2017 р. є Дніпропетровська (75 526 осіб), Вінницька (38 634 особи) і Черкаська (20 953 особи).

За досліджуваний період відбулося зростання кількості туристів, які бажають відвідати туристичні атракції України (у 1,5 рази) з 1 840 483 осіб у 2011 р. до 2 806 426 осіб у 2017 р. Проте питома частка областей Центральної України за кількістю туристів, обслуговуваних туроператорами та турагентами за період 2011–2017 рр., зменшилася на 2,69%. Цей показник указує на зниження рівня зацікавленості туристичними атракціями Центральної України. Однією з причин є поганий стан дорожнього покриття, що значно знижує рівень відвідуваності даних областей. За підсумками 2017 р., найгірша якість дорожнього покриття в Черкаській області. Крім того, для збільшення потоку туристів є необхідність збільшення рівня рекламних заходів із популяризації туристичних атракцій даних областей та просування туристичного продукту за кордоном.

Значна роль у збільшенні потоку туристів у ці регіони належить суб'єктам туристичної діяльності, які працюють на ринку. Туристичне підприємство вирішує, які товари і послуги повинні бути продані, в яких місцях мають бути розташовані туристичні фірми, та інші більші й менші проблеми. Туристичний бізнес задовольняє потреби і бажання туристів у комплексі. Туристичні підприємства є виробничими підприємствами різних форм власності (державні, приватні, товариства з обмеженою відповідальністю, акціонерні товариства тощо), які виробляють туристичні товари і послуги для громадян (рис. 1).

Таблиця 1

Динаміка кількості туристів, обслуговуваних туроператорами та турагентами в областях Центральної України, осіб

Показник	2011 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Питома частка області в загальному показнику по Центральній Україні, %
Вінницька	26383	22748	27485	38634	23,8
Дніпропетровська	64462	46121	57770	75526	46,5
Кіровоградська	27012	7830	8854	8436	5,2
Полтавська	26887	9497	14608	19032	11,7
Черкаська	11375	8520	11684	20953	13,0
Питома частка областей Центральної України в загальному обсязі по Україні, %	8,48	4,69	4,72	5,79	X

Джерело: згруповано автором на основі [6]

За період 2011–2017 рр. кількість туроператорів, які працювали в областях Центральної України, зменшилася на 28 од., турагентів – на 87 од., суб'єктів, що здійснювали екскурсійну діяльність – на 3 од. Загалом кількість суб'єктів туристичної діяльності на туристичному ринку областей Центральної України зменшилася на 118 од. за досліджуваний період.

На кінець 2017 р. у Полтавській і Кіровоградській областях не було зареєстровано жодного туроператора. У Дніпропетровській області не зареєстровано жодного суб'єкта, що здійснював б екскурсійну діяльність. Найбільша кількість туроператорів і турагентів у 2017 р. була зареєстрована у Дніпропетровській області (12 та 313 од. відповідно).

Туроператори та турагенти загалом працюють у напрямі відправлення українців за кордон (табл. 2).

На зниження потоку туристів, які б подорожували в межах областей Центральної України, вказують і дані кількості реалізованих турагентствами туристичних путівок у 2017 р. У цілому в 2017 р. офіційна кількість реалізованих путівок в областях Центральної України становила 92 040 од. З цієї кількості було реалізовано громадянам України для подорожі в межах України 15 996 од., для подорожі за кордон – 75 787 од., іноземцям для подорожі в межах України – лише 184 од.

У загальному обсязі реалізованих за 2017 р. турагентствами туристичних путівок найбільша питома частка громадян України, які подорожували в межах країни, зафіксована у Кіровоградській області (36,8%), менше – у Черкаській (16,5%) і Дніпропетровській (11,9%) областях. Із загальної кількості путівок реалізованих турагентами Вінницької і Полтавської областей у 2017 р. лише 1,5% та 7,6% – громадяни України, які подо-

рожували в межах країни. В обсязі реалізованих у 2017 р. туристичних путівок іноземцям для подорожі в межах України лише у Полтавській області було реалізовано 181 од., що становило 2,1%.

Загалом у 2017 р. питома частка областей Центральної України в загальному обсязі реалізованих турагентствами туристичних путівок становила 26,6%, із них громадянам України для подорожі в межах країни – 11,3%, іноземцям для подорожі в межах України – 18,4. Серед іноземних громадян, які бажали подорожувати Центральною Україною, перевагою користувалася лише Полтавська область, а серед українців – Кіровоградська область.

Мета і вид туризму, який вибирають внутрішні та в'їзні туристи, залежать від різних чинників: наявності й тривалості вільного часу; віку, статі, стану здоров'я, рівня духовного розвитку, особистих смаків і матеріального добробуту; розмаїтості природних умов туристичного регіону і сезонності; наявності певних засобів пересування. Аналіз статистичних даних із розподілу туристів, які відвідали Центральну Україну в 2017 р., у розрізі мети поїздки вказує на зростання популярності дозвілльового і відпочинкового туризму. У 2017 р. 99,2% туристів зазначили, що метою їхньої подорожі в областях Центральної України було дозвілля і відпочинок.

З метою службової, ділової чи навчальної поїздки у Центральній Україні подорожувало 0,4% усіх туристів, обслуговуваних турагентствами, з лікувальною метою – 0,2%, спортивний туризм – 0,1%, подорожуючих дітей віком 0–17 років – 16,3%, інші види – 0,1%.

У 2017 р. Центральною Україною з метою службової, ділової чи навчальної поїздки подорожувало 19,3% усіх туристів, подорожуючих країною, з метою дозвілля і відпочинку – 29,5%, з лікувальною метою – 0,9%, з метою спортивного

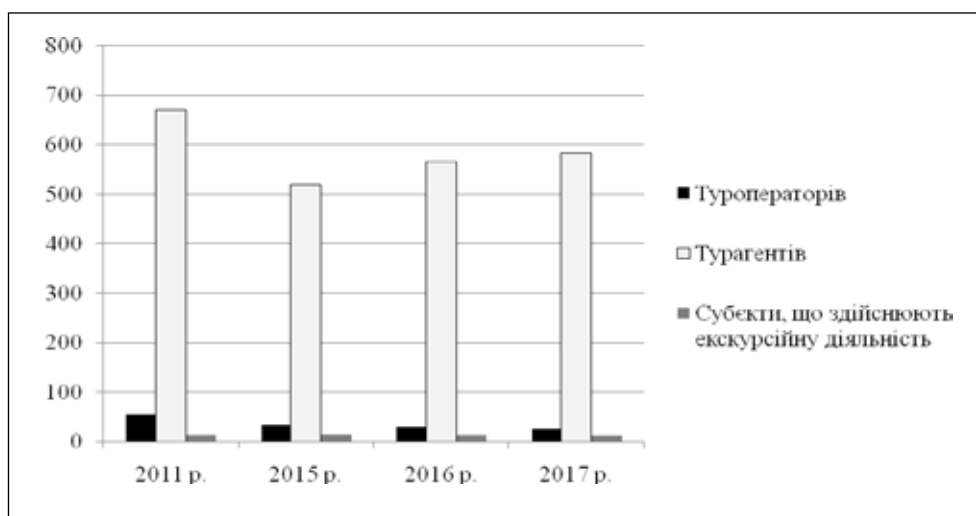


Рис. 1. Динаміка кількості суб'єктів туристичної діяльності, які обслуговують туристів в областях Центральної України

Джерело: згруповано автором на основі [6]

Таблиця 2

Кількість реалізованих туристичних путівок у 2017 р. туристичними підприємствами Центральної України

Показник	Усього		з них				іноземцям для подорожі у межах	
			громадянам України					
	од	тис. грн	од	тис. грн	од	тис. грн	од	тис. грн
Турагент, фізична особа – підприємець	60226	1626126	7041	25305,5	53003	1600090,6	182	729,4
Турагент, юридична особа	21912	551810,1	3474	19595,4	18436	532197,7	2	17
Туроператор, юридична особа	9902	85366,6	5481	16400,2	4348	68362,8	0	0
Разом по Центральній Україні	92040	2263302	15996	61301,1	75787	2200651,1	184	746,4
Разом по Україні (туроператори, турагенти, юрид. і фіз. особи)	5,9	8,2	5,8	4,2	9,0	10,2	1,1	0,4

Джерело: згруповано автором на основі [6]

Таблиця 3

Розподіл туристів, обслуговуваних турагентствами, з метою поїздки та видами туризму в 2017 р. в областях Центральної України, осіб

Показник	Усього	У тому числі за метою поїздки						3 них діти віком 0-17 років
		служба, ділова, навчання	дозвілля, відпочинок	лікування	спортивний туризм	спеціалізований туризм	інші	
Внутрішні туристи								
Області Центральної України	8387	48	8151	171	7	0	10	2060
Питома частка в загальному обсязі по Україні, %	10,0	3,4	14,1	0,7	8,5	0,0	1,7	14,6
В'їзні іноземні туристи								
Області Центральної України	174	22	152	0	0	0	0	0
Питома частка в загальному обсязі по Україні, %	16,7	91,7	37,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Виїзні туристи								
Області Центральної України	102562	390	101931	58	77	0	106	16105
Питома частка в загальному обсязі по Україні, %	32,3	40,7	32,3	27,4	40,7	0,0	21,4	32,3

Джерело: згруповано автором на основі [6]

туризму – 31,0%, з іншою метою – 0,1%, дітей віком 0–17 років – 28,3%.

Потоки в'їзного, виїзного та внутрішнього туризму в областях Центральної України мають схожу тенденцію з іншими областями України (табл. 3).

Як і в попередні роки, у досліджуваному регіоні України в 2017 р. потік туристів, які виїжджали з регіону, більший за потоки внутрішніх і в'їзних туристів. Загалом туристів, що виїхали за межі України із Центрального регіону за кордон, було у 12,2 рази більше, ніж внутрішніх туристів. Із 2017 р. і дотепер спостерігається бум внутрішнього туризму.

Розвиток підприємництва на туристичному ринку Центральної України пов'язаний із розумінням того, що невеличкі містечка або села можуть бути цікавим для туризму, а це, своєю чергою, – можливість для розвитку самого населеного пункту. Крім того, містечка та села біля різноманітних водойм стають новою принадою для туристів, особливо тих, хто шукає альтернативу традиційному пляжному відпочинку на узбережжі Азовського та Чорного морів. І це сьогодні є неосвоєним сегментом для підприємницьких структур на туристичного ринку Центральної України.

Оскільки децентралізація передбачає передачу відповідальності та ресурсів у регіони, саме туристична галузь має всі шанси скористатися ресурсами і забезпечити регіонам їх поповнення. Практично всі регіони України визначили туризм як один із ключових напрямів розвитку економіки. Спостерігається зростання рівня фінансування туризму з місцевих бюджетів і, відповідно, рівня відповідальності за дохід від цієї сфери. Туризм є найшвидшим способом створення робочих місць, а отже, отримання надходжень до бюджету. Проте стратегія розвитку туризму на місцях обов'язково повинна бути взаємопов'язана зі стратегією розвитку відповідного регіону.

Український внутрішній турист переважно самостійний, сам бронює житло, купує квитки і рідко користується послугами спеціалізованих компаній, кілька разів на рік їздить у короткі мандрівки на два-три дні. Внутрішній турист стає більш вибагливим у зв'язку з відкриттям кордонів з ЄС, ознайомлений з іншим рівнем сервісу і вимагає відповідного рівня обслуговування всередині країни

Розкриття туристичної привабливості Центральної України залежить також від розвитку транспортної інфраструктури. Від можливості або неможливості кудись дістатися залежить потік відвідувачів. В Україні лише 10 тис. км автомобільних доріг державного призначення зі 170 тис. км не потребують ремонту, тобто менше 6%. За даними Мінінфраструктури, найгірші траси державного значення – у Черкаській, Миколаївській, Луганській і Донецькій областях.

Центральна Україна потребує значних капіталовкладень у розвиток туристичної інфраструктури. Розміщення чітких показників до найяскравіших пам'яток, доріг відмінної якості із зонами відпочинку з усіма зручностями, місцями для автокемпінгів, розміщення туристичних центрів, де туристи можуть отримати всю необхідну інформацію про регіон. Засоби розміщення потребують європейського рівня обслуговування та відмінного сервісу, щоб привабити внутрішнього та в'їзного туриста.

Висновки з проведеного дослідження. Функціонування туристичного комплексу Центральної України пов'язане з раціональним використанням його ресурсного потенціалу. Результати діяльності туристичних підприємств тісно взаємопов'язані з фінансовими, матеріально-технічними, трудовими та іншими ресурсами. Ефективна діяльність підприємств сфери туризму базується як на їх самостійному успішному функціонуванні, так і на розвитку сегменту в цілому за допомогою залучення на регіональний туристичний ринок Центральної України зарубіжних партнерів, які дадуть змогу розширити перспективи діяльності підприємств туристичної індустрії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бойко М.Г. Туристична привабливість України: закономірності формування та орієнтири розвитку. Загальні питання економіки. Інвестиції: практика та досвід. 2009. № 16. С. 34–39.
2. Вікіпедія. Вільна енциклопедія. URL: <https://uk.wikipedia.org>.
3. Горіна Г.О. Сутність та особливості типології туристичних підприємств як суб'єктів управління. Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. 2016. С. 46–49.
4. Кошляк А. Туризм і децентралізація: як українці відкривають для себе країну. URL: https://lb.ua/economics/2018/11/03/411461_turizm_i_detsentralizatsiya_yak.html.
5. Нещадим Л.М., Тимчук С.В. Інноваційні методи економічного аналізу діяльності туристичних підприємств в Україні. Бізнес-навігатор. 2017. Вип. 2(41). С. 84–88.
6. Туристична діяльність України у 2017 р. Статистичний збірник. Київ, 2018. С. 90.
7. Шаповал В.М., Герасименко Т.В. Фактори та принципи підвищення ефективності діяльності підприємств туристичного комплексу. Економічний вісник. 2016. № 3. С. 79–86.

REFERENCES:

1. Bojko M.H. (2009) Turystychna pryvablyvist' Ukrainy: zakonornosti fomuvannia ta oriientyru rozvytku [General questions of economy. Investments: practice and experience]. Zahal'ni pytannia ekonomiky. Investytsii: praktyka ta dosvid. № 16. – pp. 34-39. (in Ukrainian)
2. Vikipediia. Vil'na entsyklopediia. [Elektronnyj resurs] – Rezhym dostupu : <https://uk.wikipedia.org>
3. Horina H.O. (2016) Sutnist' ta osoblyvosti typolohii turystychnykh pidpriemstv iak sub'iektiv upravlinnia [The essence and features of the typology of tourist enterprises as subjects of management]. Naukovyj visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. pp. 46-49. (in Ukrainian)
4. Koshliak A. (2018) Turyzm i detsentralizatsiia: iak ukraintsi vidkryvaiut' dlia sebe krainu. [Elektronnyj resurs] – rezhym dostupu: https://lb.ua/economics/2018/11/03/411461_turizm_i_detsentralizatsiya_yak.html (in Ukrainian)
5. Neschadym L.M., S.V. Tymchuk (2017) Innovatsijni metody ekonomichnoho analizu diial'nosti turystychnykh pidpriemstv v Ukraini [Innovative methods of economic analysis of tourism enterprises in Ukraine]. Naukovo-vyrobnychij zhurnal «Biznes-navigator», vypusk 2(41). – pp. 84-88. (in Ukrainian)
6. Turystychna diial'nist' Ukrainy u 2017 r. Statystychnyj zbirnyk. Kyiv. 2018. s. 90.
7. Shapoval V.M., T.V. Herasyenko (2016) Faktory ta pryntsyipy pidvyschennia efektyvnosti diial'nosti pidpriemstv turystychnoho kompleksu [Factors and principles of improving the efficiency of enterprises of the tourist complex]. Ekonomichnyj visnyk. № 3. – pp. 79-86. (in Ukrainian)

Тымчук С.В.

Associate Professor, Candidate of Economic Sciences
Associate Professor of the Department of Tourism
and Hotel and Restaurant Affairs
Uman National University of Horticulture

ENTERPRISE ON THE TOURIST MARKET OF CENTRAL UKRAINE

The development of tourism in Ukraine is straightly related with the entrepreneurship and rational use of tourist resources. The unsatisfactory indexes of the development of tourism in the Central Ukraine against the growing level of competition in other need the optimization of events for providing the development of tourist sphere.

Absence of the Central Ukraine in the list of tourist leaders of Ukraine is related with the insufficient opening of their tourist attractiveness. One of the reasons there is a low level of entrepreneurial activity at the tourist market of the Central Ukraine. Functioning at the market of enterprise structures provides the necessary level of competition, quality of product and service for customers.

The flow of tourists within the limits of regions of the Central Ukraine is characterized a low level comparing to Ukrainian data. The tourist journeys on the territory of regions of the Central Ukraine in 2017 carried out were by 2930373 persons, however in 2011 this index was less by 18.8 times and it made 156119 persons.

The specific part of the Central Ukraine regions for the amounts of the tourists, served by tour operators and by travel agencies for period 2011-2017, shows the decline of the level of personal interest of the Central Ukraine's tourist attractions.

For period 2011-2017 the amount of subjects of tourist activity at the tourist market of the Central Ukraine regions diminished by 118 units for investigated period. Tour operators and tourist agents in general work in the direction of sending Ukrainians abroad.

In 2017 the specific part of the Central Ukraine regions in the general volume of the tourist tours realized by tourist agencies presented 26.6 %, of them to the citizens of Ukraine for a trip on Ukraine – 11.3 %, to the foreigners for a trip within the limits of Ukraine – 18.4 %. Among foreign citizens, who wished to travel around the Central Ukraine, only Poltava region had an advantage, but among Ukrainians Kirovohrad region. In 2017 99.2 % tourists were marked that the aim of their trip in the Central Ukraine regions was leisure and rest.

Opening of tourist attractiveness of the Central Ukraine depends on the development of transport infrastructure. The flow of visitors depends on possibility or impossibility to be somewhere reached. The Central Ukraine needs considerable capital investments to the development of tourist infrastructure.

The effectiveness of the tourism sphere enterprises activity is based as on their independent successful functioning so on the development of segment in general by means of find into the regional tourist market of the Central Ukraine the foreign partners who will allow to extend the prospects of activity of the industry tourist enterprises.

РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ
ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩАЭКОЛОГИЧЕСКИ-БЕЗОПАСНЫЙ ТУРИЗМ В УКРАИНЕ И ЕГО РАЗВИТИЕ
ENVIRONMENTALLY SAFE TOURISM IN UKRAINE AND ITS DEVELOPMENT

В статье рассмотрены основные тенденции и перспективы развития экологически-безопасного туризма в Украине. Определены основы формирования и реализации туристического потенциала полифункциональных территорий (ПФТ) и их сущность, в частности, при характеристике объектов ПФТ. Обоснованы признаки полифункциональности территорий: многообразие характеристик обуславливает возможность их использования в различных целях; внутренний потенциал полифункциональности обусловлен специфическим сочетанием природных ресурсов и условий; возможности выделения различных зон в пределах одной экосистемы позволяют развивать различные виды деятельности на принципах устойчивости и сбалансированности; способность обеспечивать выполнение нескольких функций как приоритетных; сложность управления, иногда – неуправляемость процессов развития как единого целого. Определены основные принципы идентификации полифункциональных территорий как руководящие положения, определяющие конкретные потребности и условия развития, которые реализует общество в процессе практической деятельности: единства, сбалансированности, комплексности, равной важности, превентивности, альтернативности, кооперирования, эффективности.

Ключевые слова: туристический потенциал, полифункциональные территории, типизация полифункциональных территорий, экономическая функция полифункциональных территорий, антропоэкосистемы.

У статті розглянуті основні тенденції та перспективи розвитку екологічно-безпечного туризму в Україні. Визначено засади формування та реалізації туристичного потенціалу поліфункціональних територій (ПФТ) і їх сутність, зокрема, під час характеристики об'єктів ПФТ. Обґрунтовано ознаки поліфункціональності територій: розмаїття характеристик зумовлює можливість їх використання в різних цілях; внутрішній потенціал багатфункціональності зумовлений специфічним поєднанням природних ресурсів і умов; можливості виділення різних

зон у межах однієї екосистеми дають змогу розвивати різні види діяльності на принципах невичерпності і збалансованості; здатність забезпечувати виконання декількох функцій як пріоритетних; складність управління, іноді – некерованість процесів розвитку як єдиного цілого. Визначено основні принципи ідентифікації поліфункціональних територій як керівні положення, що визначають конкретні потреби й умови розвитку, які реалізує суспільство в процесі практичної діяльності: єдності, збалансованості, комплексності, однакової важливості, превентивності, альтернативності, кооперування, ефективності.

Ключові слова: туристичний потенціал, поліфункціональні території, типізація поліфункціональних територій, економічна функція поліфункціональних територій, антропоекосистеми.

This article discusses the main trends and prospects for the development of environmentally safe tourism in Ukraine. The foundations of the formation and realization of the tourist potential of polyfunctional territories (CFT) and the determination of their essence, in particular, when characterizing the objects of CFT, are determined. The signs of polyfunctionality of territories are grounded, the variety of characteristics makes it possible to use them for various purposes; internal potential of multifunctionality, due to the specific combination of natural resources and conditions; the possibility of distinguishing different zones within the same ecosystem allows developing various types of activities on the principles of sustainability and balance; the ability to provide multiple functions as priorities; complexity of management, sometimes uncontrollability of development processes as a whole. The basic principles of identification of polyfunctional territories are defined as guidelines that define specific needs and conditions for development, implements society in the process of practical activities: unity, balance, complexity, importance, prevention, alternativeness, cooperation, efficiency.

Key words: tourist potential, polyfunctional territories, typification of polyfunctional territories, economic function of polyfunctional territories, anthropoecosystems.

УДК 502.3

Арестов С.В.

к.е.н., доцент кафедри економіки природокористування
Одеський державний екологічний
університет

Постановка проблеми. Ограниченность рекреационных территорий обуславливает необходимость поиска путей их расширения на основе формирования новых сегментов рынка туристических услуг, для чего целесообразно пересмотреть возможности использования уже существующих территорий. Активизация развития туризма возможна за счет использования туристско-рекреационного потенциала территорий полифункци-

онального назначения. В связи с этим возникает потребность в обосновании научных подходов к идентификации территорий полифункционального назначения, в определении сущности этого понятия. Преодоление существующих в Украине экономико-экологических проблем в определенной степени обуславливает необходимость осуществления инновационной модернизации и развития туризма. Ограниченность рекреационных

территорий обуславливает необходимость поиска путей их расширения на основе формирования новых сегментов рынка туристических услуг, для чего целесообразно пересмотреть возможности использования уже существующих территорий. Активизация развития туризма возможна за счет использования туристско-рекреационного потенциала территорий полифункционального назначения. В связи с этим возникает потребность в обосновании научных подходов к идентификации территорий полифункционального назначения, в определении сущности этого понятия.

Анализ последних исследований и публикаций. Вопросам развития территориальных рекреационных систем, оценке их рекреационной емкости и потенциала территорий посвящены работы В. Азара, М. Багрова, Ю. Веденина, С. Генсирука, Л. Гринева, Т. Сафранова, С. Степаненко и многих других.

Теоретическим наследием этих ученых является развитие понятийного аппарата рекреационного и туристического природопользования, разработка методологического инструментария его исследования и оценки. Практические результаты заключаются в разработке механизмов управления природным потенциалом территорий с целью обеспечения конкурентных преимуществ.

Несмотря на существующие наработки, остаются дискуссионными подходы к идентификации полифункциональных территорий (ПФТ), разработки механизмов обеспечения их развития и использования туристического потенциала. В то же время существует необходимость учета экологического ограничительного фактора развития территорий, формирования механизма комплексного использования туристического потенциала.

Постановка задачи. Целью исследования является обоснование теоретических и методических положений и разработка практических рекомендаций по формированию и реализации туристического потенциала полифункциональных территорий.

Изложение основного материала исследования. В условиях рынка главной движущей силой общественного развития считаются потребности людей, которые формируют соответствующий спрос. На современном этапе развития общества при обострении экономических, социальных и экологических проблем с одной стороны, ограниченности природных ресурсов – с другой, все более актуальным становится сохранение разнообразия экосистем и обеспечение эффективного использования их потенциала. Законодательно особенности использования категорийных территорий, по сути, являются полифункциональными, определены законами Украины (ЗУ) «Об охране окружающей природной среды», «О природно-заповедном фонде», «Об экологической сети», «Об Общегосударственной

программе формирования национальной экосети Украины на 2000–2015 годы». В частности, в ЗУ «Об охране окружающей природной среды» природные территории и объекты, подлежащие особой охране, образуют единую территориальную систему и включают территории и объекты природно-заповедного фонда, курортные и лечебно-оздоровительные, рекреационные, водозащитные, полезащитные и другие типы территорий и объектов. К другим типам территорий и объектов особой охраны отнесены зеленые зоны городов, ландшафтные парки, лесопарки, дендрарии и другие территории садово-паркового хозяйства [1]. Рыночный путь развития национальной экономики Украины вызывает необходимость формирования соответствующих нормативно-правовых подходов по осуществлению какой-либо деятельности. Рассмотрим теоретические и методические основы формирования и реализации туристического потенциала полифункциональных территорий. Для определения сущности полифункциональных территорий (ПФТ) рассмотрим, какие признаки и критерии используются чаще всего, когда речь идет о много- или полифункциональности. В частности, при характеристике объектов ПФТ их полифункциональность определяется многообразием функций, которые они выполняют. То есть, конечно, экосистема имеет свои индивидуальные особенности, которые могут классифицироваться по различным признакам или выделяются как основные (территориальная основа экосети, сохранения ландшафтного, геологического, биотического разнообразия и генетических ресурсов, внедрение фонового мониторинга и т.д.) и дополнительные (научно-исследовательская, рекреационная, оздоровительная, эколого-образовательная, просветительская и т.д.) функции. Заповедные экосистемы могут иметь климаторегулирующее, рекреационное назначение, выполнять грунто-, водо-, противолавинные функции [2].

Обобщив различные подходы, определим следующие основные признаки полифункциональности территорий:

- пространственная ограниченность и определенность (определенная площадь, границы);
- многообразие характеристик обуславливает возможность их использования в различных целях;
- внутренний потенциал многофункциональности обусловлен специфическим сочетанием природных ресурсов и условий;
- возможности выделения различных зон в пределах одной территории позволяют развивать различные виды деятельности на принципах неистощимости и сбалансированности;
- способность обеспечивать выполнение нескольких функций как приоритетных;
- сложность управления, иногда – неуправляемость процессов развития как единого целого.

На основе определенных признаков можно определить сущность полифункциональных территорий.

Полифункциональная территория – это пространственная целостность, которой характерны благоприятное сочетание природных ресурсов и условий для развития нескольких видов экономической деятельности. Полифункциональной территории целесообразно считать такую, природоресурсный потенциал которой способен обеспечивать выполнение нескольких функций, которые могут стать основой для развития различных видов экономической деятельности, обеспечивая достаточный уровень конкурентоспособности по сравнению с другим способом использования территории [4].

Принципы и подходы к идентификации полифункциональных территорий. Основные принципы – это руководящие положения, определяющие конкретные потребности и условия развития, которые реализует общество в процессе практической деятельности в сфере природопользования. В основу идентификации полифункциональных территорий следует положить следующие критерии:

- преобладающие в природно-ресурсном потенциале ресурсы определяют специализацию ПФТ;
- экологичность территории;
- экономико-географическое размещение;
- современная территориальная структура;
- конкурентоспособность основных сфер экономической деятельности;
- уровень кооперирования различных сфер экономической деятельности;
- уровень развития инфраструктуры определенного типа;
- современная и перспективная потребность населения в результатах определенной сферы деятельности (товары и услуги).

Идентификация ПФТ заключается в проведении научно-исследовательских работ по их выявлению и учетной инвентаризации с целью развития туризма. Необходимость идентификации ПФТ заключается в обеспечении обоснованности таких действий, как:

- проектно-изыскательские работы по выявлению перспективных туристско-рекреационных ресурсов, территорий и объектов природно-заповедного фонда, пляжей, агроландшафтов, лесопромышленных, ягодных, грибных угодий и т.д.;
- упорядочение сети рекреационных учреждений, обеспечение развития материально-технической базы наиболее перспективных видов туризма;
- благоустройство рекреационных и заповедных территорий, автодорог и тому подобное;
- разработка новых туристских маршрутов.

Основой определенных ПФТ могут быть: уникальное сочетание лесов, озер, особого лечебного

микроклимата, благоприятного экологического фона, месторождений лечебных минеральных вод, грязей, сапропелей, лекарственных растений, ихтиофауны, охотничьей фауны, сети охотничьих и рыболовных хозяйств и тому подобное. В соответствии с этим могут формироваться особые зоны – санаторная, стационарно-оздоровительная, спортивно-оздоровительная, комбинированного отдыха, познавательного туризма. Целесообразно выделить критерий эффективности использования потенциала полифункциональных территорий. Это, с одной стороны, признак надежности функционирования полифункциональных территорий, с другой – базовое, исходное условие оценки качественных и количественных параметров сравнения альтернативных вариантов развития. Поскольку ПФТ являются сложными, элементы их неоднородны, стоит разделить критерии функционирования и развития на:

- экологический – устойчивости и самовосстановления потенциала ПФТ;
- социальный – удовлетворение потребностей природопользователей и потребителей услуг на основе использования природных ресурсов и условий ПФТ;
- экономический – обеспечение доходности природопользования в частности и экономической деятельности в целом.

Именно благодаря указанным обстоятельствам на заповедных территориях проводятся систематические стационарные исследования экологических процессов: климатических, геофизических, геохимических, биотических, что обуславливает выполнение научно-исследовательской функции.

И заповедные объекты, и лесные массивы и полосы часто выполняют защитные экологические функции, а именно: грунто-, водозащитные, противоэрозионные, противолавинные функции. Природоохранная функция полифункциональных территорий заключается в предотвращении деградации природных комплексов под влиянием антропогенной деятельности, в том числе и рекреационной.

С точки зрения туризма, реализация этих функций обеспечивает выполнение других – познавательной, социокультурной, научно-исследовательской, информационной.

В то же время ПФТ, в том числе заповедные экосистемы, имеют большое экономическое значение, в частности, для развития лесного, рыболовного, охотничьего хозяйства, луговодства. Хотя «непосредственное хозяйственное значение заповедных объектов – заказников, резерватов, памятников природы – заключается в том, что ячейки элитных деревьев, диких плодовых и лекарственных растений, охраняемых на их территории, могут быть использованы как семенные участки для селекционных работ».

Экономическая функция полифункциональных территорий заключается в их способности обеспе-

чивать развитие нескольких сфер деятельности. В том числе нескольких видов туризма, если рассматривать туристический потенциал ПФТ: воспроизводстве рабочей силы, расширении сферы приложения труда, ускорении развития социальной и производственной инфраструктуры.

Социальная функция ПФТ в удовлетворении потребностей населения в различных товарах и услугах, в том числе в отдыхе, оздоровлении, лечении, познании, общении с природой, способствует укреплению физического и психического здоровья, развития человека. Соглашаясь, что в основе социальной функции лежит информационный контакт человека с природой и способность удовлетворять рекреационные потребности людей, заметим, что содержание ее значительно шире и состоит в обеспечении условий (в процессе путешествий, отдыха вне места жительства) для ознакомления с культурным достоянием других народов, этнических групп, изучения исторического наследия, расширения культурного, мировоззренческого уровней, приобретения навыков толерантного общения, сотрудничества, взаимопонимания, что формирует социум общепланетарного масштаба. На основе пространственного подхода формируются предпосылки изучения территории во времени и пространстве, в динамике исторического развития, взаимосвязи в системе «природа – человек – экономика».

Управленческий подход позволяет рассматривать ПФТ как объект регулирования процессов освоения, использования, охраны, восстановления с использованием таких инструментов, как мониторинг, анализ, оценка и диагностика, прогнозирование, планирование, контроль и тому подобное.

Системный подход обеспечивает выделение таких видов и типов, которые возникают в процессе взаимодействия всех составляющих (компонентов) туристического потенциала ПФТ.

Следующим шагом является определение критериев, по которым целесообразно осуществлять типизацию. Учитывая специфику ПФТ, их признаки и критерии идентификации, целесообразно охватить несколько аспектов: преобладающий тип природных ресурсов, уровень деградации экосистем, их происхождение, уникальность, способность к восстановлению.

По результатам проведенных исследований можно выделить следующие критерии типизации и по каждому из них – виды ПФТ:

- по происхождению: природные, искусственные (антропоэкосистемы);
- по основному назначению и специфике использования (специализации): лечебно-профилактические, оздоровительно-спортивные, познавательные, утилитарные;
- по доминирующим видом природно-рекреационных ресурсов: климато-лечебные, грязе-, водолечебные, фитолечебные;

- по преобладающему типом природных ресурсов: водные, лесные, горные, степные, болотные, ботанические, общезоологические, орнитологические, энтомологические, ихтиологические, общегеологические, палеонтологические и карстово-спелеологические, другие обособленные целостные виды ландшафтов;

- по географическим уровням: региональные, зональные, общегосударственные, международные, континентальные, биосферные;

- по уровню деградации экосистем: неизменные, окультуренные, антропогенно измененные, нарушенные, денатуризованные, деградированные, уничтоженные;

- по уровню уникальности: типичные, уникальные, раритетные;

- по способности к самовосстановлению: способные к саморегуляции экосистемы как природные комплексы с обратными экологическими связями; способные к саморегуляции экосистемы (полностью деградированные, деградированные, антропогенно измененные);

- по статусу: статусные (например, заповедники, курортно-санаторные зоны, рекреационные зоны), не статусные;

- по административному рангу: международные, общегосударственные, местные;

- по функциональному значению: многофункциональные, малофункциональные, монофункциональные;

- по времени проведения: длительного, сезонного и кратковременного использования;

- по степени удаленности от потребителей: ближние, отдаленные;

- по степени освоения: освоенные, малоосвоенные, неосвоенные;

- по перспективности освоения: возможности роста, сокращения, депрессивные, стабилизации, прорывного роста.

Выводы из проведенного исследования. Раскрыты сущность, признаки и функции полифункциональных территорий, обобщены и усовершенствованы методические подходы к анализу составляющих и оценке туристического потенциала полифункциональных территорий, определены этапы воспроизводственного цикла туристического потенциала полифункциональных территорий. На основе обобщения существующих подходов предложено авторское определение сущности полифункциональных территорий как пространственной целостности, для которой характерны благоприятное сочетание природных ресурсов и условий для развития нескольких видов экономической деятельности. Полифункциональной территорией целесообразно считать такую, природоресурсный потенциал которой способен обеспечивать выполнение нескольких функций, которые

могут стать основой для развития различных видов экономической деятельности, обеспечивая достаточный уровень конкурентоспособности по сравнению с другим способом использования территории.

БИБЛІОГРАФІЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Амідан В.Н., Ларіна Р.Р., Пілюшенко В.Л. Логістизація процесів в організаційно-економічних системах: монографія / Донецьк: Юго-Восток, 2003. 72 с.
2. Андреева Н.М. Науково-методичний підхід до діагностики та ранжуванню ресурсозберігаючих проєктів: соціо-еколого-економічний аспект. Економіка та менеджмент. 2012. (№ 9). С. 10–24.
3. Буркинський Б.В. Економіко-екологічне основи регіонального природопольовання: монографія / Буркинський Б.В., Степанов В.Н., Харичков С.К. ; НАН України, Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослід. Одеса : ИПРЭИ НАНУ, 2005. 575 с.
4. Варталян А.В. Сертифікація як інструмент оцінки туристических підприємств в сфері екотуристическої діяльності / А.В. Варталян // Економіка и підприємництво. 2013. № 5. С. 547–551.
5. Варталян Г.В. Стратегії формування та реалізації туристичного потенціалу поліфункціональних територій / Г.В. Варталян // Економічні інновації : зб. наук. праць / НАН України, Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж. О., 2015. Вип. 60(3) С. 41–49.
6. Мельник Л.Г. Екологічна економіка : підручник / Л.Г. Мельник. Суми : Університетська книга, 2002. 346 с.
7. Мельник О.В. Природно-рекреаційний потенціал у процесі моделювання оцінки рівня туристичної привабливості території / О.В. Мельник // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Природно-ресурсний потенціал в системі просторового розвитку : зб. наук. праць. Львів, 2004. С. 259–265.
8. Овсяннікова Н.В. Особливості менеджменту природоохоронних територій / Н.В. Овсяннікова // Економіка, менеджмент, бізнес. 2010. № 1. С. 123–129.
9. Рубель О.Є. Інституціоналізація економіки природокористування : монографія / О.Є. Рубель ; [під ред. В.М. Степанова] ; НАН України, Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж. Одеса : ИПРЕЕД НАНУ, 2014.
10. Самодай В.П. Актуальні аспекти розвитку екологічного туризму / В.П. Самодай, К.І. Ємельяненко // Вісник ЛІЕТ. Серія Економічні науки. Львів, 2014. № 9. С. 232–236.

REFERENCES:

1. Amitan V.N., Larina R.R., Pilushenko V.L. (2003) Logistizaciya procesiv v organizacijno-ekonomichnih sistemah [Logistics of processes in organizational and economic systems]. Doneck: Ugo-Vostok, p. 72. (in Ukrainian)
2. Andreeva N.M. (2012) Naukovo-metodichnij pidhid do diagnostiki ta ranjuvanню resursozberigajuchih proektiv: socio-ekologo-ekonomichnij aspekt. [Scientific and methodical approach to the diagnostics and ranking of resource-saving projects: the socio-ecological and economic aspect]. Economics and Management, no. 9, pp. 10–24.
3. Burkinskiy B.V., Stepanov V.N., Harichkov S. K. (2005) Ekonomiko-ekologicheskie osnovi regionalnogo prirodopolzovaniya [Economic and environmental foundations of regional environmental management]. Odessa: IPREEI NANU, p. 575 (in Ukrainian)
4. Vartanian A.V. (2013) Serifikaciya kak instrument ocenki turisticheskikh predpriyatij v sfere ekoturisticheskoy deyatelnosti [Certification as a tool for evaluating tourism enterprises in the field of ecotourism] Economy and Entrepreneurship, no. 5, pp. 547–551.
5. Vartanian A.V. (2013) Strategii formuvanna ta realizacii turistichnogo potencialu polifunkcionalnih teritorij [Strategies for the formation and realization of tourist potential of polyfunctional territories] Economic innovation, no. 60(3), pp. 41-49.
6. Melnik L.G. (2002) Ekologichna ekonomika [Ecological economy]. Sumi: University book, p. 346 (in Ukrainian)
7. Melnik O.V. (2004) Prirodno-rekriaciynij potencial u procesi modeluvannya ocinki rivnya turistichnoi privablivosti teritorij [Natural-recreational potential in the process of modeling the assessment of the level of tourist attractiveness of the territory] Socio-economic research in the transition period. Natural-resource potential in the system of spatial development, no. 3, p.p. 259–265.
8. Ovsanikov N.V. (2010) Osoblivosti menedjmentu prirodohoronnih nerritorij [Features of management of protected areas] Economics, management, business, no.1, p.p. 123–129.
9. Rubel O.E. (2014) Institucionalizaciya ekonomiki prirodokoristuvannya [Institutionalization of the economy of nature use]. Odessa: IPREEI NANU (in Ukrainian)
10. Samoday V.P. (2014) Aktualni aspekti rozvitku ekologichnogo turizmu [Actual aspects of the development of ecological tourism] Visnyk LITET. Series of Economic Sciences, no.9, p.p. 232–236.

Arestov S.V.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department
of "Environmental Economics"
Odessa State Environmental University

ENVIRONMENTALLY SAFE TOURISM IN UKRAINE AND ITS DEVELOPMENT

The limited nature of recreational areas necessitates a search for ways to expand them based on the formation of new segments of the tourist services market, for which reason it is advisable to reconsider the possibilities of using existing territories. In our opinion, the revitalization of tourism development is possible due to the use of the tourist and recreational potential of the multifunctional territories. With this, there is a need to substantiate scientific approaches to the identification of territories of multifunctional purpose, to determine the essence of this concept. Overcoming the existing economic and environmental problems in Ukraine to a certain extent necessitates the implementation of innovative modernization and development of tourism. The limited nature of recreational areas necessitates a search for ways to expand them based on the formation of new segments of the tourist services market, for which reason it is advisable to reconsider the possibilities of using existing territories. The revitalization of tourism development is possible due to the use of the tourist and recreational potential of the polyfunctional areas. With this, there is a need to substantiate scientific approaches to the identification of territories of multifunctional purpose, to determine the essence of this concept. This article discusses the main trends and prospects for the development of environmentally safe tourism in Ukraine. The foundations of the formation and realization of the tourist potential of polyfunctional territories and the definition of their essence, in particular, when characterizing the objects, are determined. Despite existing developments, there remain controversial approaches to the identification of polyfunctional territories, the development of mechanisms to ensure their development and the use of tourism potential. At the same time, there is a need to take into account the ecological restrictive factor of development of territories, the formation of a mechanism for the integrated use of tourism potential. The aim of the study is to substantiate the theoretical and methodological provisions and the development of practical recommendations on the formation and realization of the tourist potential of multifunctional territories.

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ
ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИPROBLEMS RESEARCH
OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

У статті розглянуто найбільш глобальні проблеми економіки України, пов'язані з екологізацією. Особливу увагу приділено проблемам нерационального використання ресурсів. Для можливості подальшого дослідження напрямів підвищення економічних показників шляхом використання відновлювальних джерел наведено приклади інвестиційних проектів з екологізації Японії та ЄБРР, які вже реалізовано на території держави. Досліджено негативний вплив екологічного стану на розвиток суспільства в майбутньому. Низький рейтинг України в міжнародних дослідженнях показників екологічних досягнень ще раз доводить актуальність теми дослідження.

Ключові слова: екологізація, еколого-економічна система, техногенне навантаження, відновлювальні джерела енергії, природокористування, природні ресурси, «зелений» тариф.

В статье рассмотрены наиболее глобальные проблемы экономики Украины, связанные с экологизацией. Особое внимание уделено проблемам нерационального использования ресурсов. Для возможности дальнейшего исследования направлений повышения экономических показателей путем использования возобновляемых источников представлены примеры инвестиционных проектов по экологизации Японии и ЕБРР, которые уже реализованы

на территории государства. Исследовано негативное влияние экологического состояния на развитие общества в будущем. Низкий рейтинг Украины в международных исследованиях показателей экологических достижений еще раз доказывает актуальность темы исследования.

Ключевые слова: экологизация, эколого-экономическая система, техногенная нагрузка, возобновляемые источники энергии, природопользование, природные ресурсы, «зеленый» тариф.

The article discusses the most global problems of the economy of Ukraine associated with ecologization. Particular attention is paid to the problems of irrational use of resources. For the possibility of further research of the directions of economic performance improvement through the use of renewable sources, the examples of investment projects on greening – Japan and the EBRD, which have already been implemented in the country, are presented. The negative impact of the ecological state on the development of society in the future is investigated. The low rating of Ukraine in international studies of indicators of environmental achievements, once again proves the relevance of the research topic by the authors.

Key words: ecologization, ecological and economic system, technogenic load, renewable energy sources, nature management, natural resources, "green" tariff.

УДК 504.75.06

Гричкоєдова М.В.к.е.н., доцент кафедри економіки
повітряного транспорту

Національний авіаційний університет

Пікун Н.В.

студентка

Національний авіаційний університет

Постановка проблеми. Екологізація – це поширення екологічних принципів і підходів на природничі та гуманітарні науки, на виробничі процеси й соціальні явища.

Основу суспільного розвитку становлять економічні процеси, пов'язані з виробництвом і споживанням товарів і послуг. Формування стійкого розвитку і забезпечення національної екологічної безпеки в будь-якій країні неможливі без екологізації суспільного виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання екологізації різних сфер економічної діяльності дуже актуальне і розглядається у багатьох наукових роботах. Проте екологізація економічної діяльності має різне визначення в економічній літературі і різні шляхи вирішення цієї проблеми. Сьогодні на особливу увагу заслуговує поняття «еколого-економічна система», що зустрічається у працях М.Т. Мелешкіна, П.Г. Бунича, Ю.Ю. Туниці та інших авторів. За визначенням окремих учених економістів-екологів, екологізація визначається як об'єктивно зумовлений процес перетворення всієї суспільної праці, спрямований на збереження і розвиток суспільно-економічних функцій природи.

Також проблеми екологізації економіки, впливу безконтрольного використання природних ресурсів, розвитку суспільства в майбутньому за надмірної інтенсифікації виробництва висвітлено в багатьох наукових роботах такими дослідниками, як: І.В. Мартусенко, І. Дубович, С.І. Рассаднікова, А.Л. Романчук, С.В. Рилєєв, Ю. Сагайдак, Н. Скопенко, Л. Яценко та ін. Але передусім треба звернути увагу на дослідження науковців, які входили до Римського клубу, таких як Дж. Форрестер та Д. Медоуз, адже саме вони одними з перших створили модель глобального розвитку людства і виявили катастрофічні наслідки людської діяльності, які за подальшого безконтрольного витрачання ресурсів можуть призводити до незворотних проблем.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз стану проблеми екологізації світу та його впливу на економічний розвиток України, виявлення можливих програм забезпечення позитивного впливу у цьому напрямі.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасному світі потреби людства не обмежуються лише матеріальними благами, тому до природокористування варто відносити рекреаційну

діяльність, спрямовану на поліпшення здоров'я населення і підвищення соціально-трудового потенціалу, на зберігання особливо цінних для людства об'єктів живої і неживої природи. Природні ресурси – це елементи природи, що використовуються суспільством у виробничій діяльності й є її сировинною та енергетичною базою.

Для розвитку економіки будь-якої країни можна виділити три основні чинники: трудові ресурси, природні ресурси та засоби виробництва.

Для нормального функціонування економіки необхідно, щоб нормально функціонували її складники. За такого підходу природні умови проживання також включаються у природні ресурси.

Протягом довгого періоду природокористування здійснювалося людством дуже неекономічно, і проблема полягає у тому, що більшість добутих ресурсів використовувалася не в повному обсязі. Домінуючим принципом природокористування донедавна залишався економічний принцип, згідно з яким критерієм ефективності господарської діяльності вважається одержання максимальної економічної вигоди за мінімальних витрат. Нарощування маси ресурсів, що використовуються у виробництві, за такого екстенсивного методу йде без зміни ефективності їх використання. За тільки економічного принципу природокористування цілком ігноруються екологічні проблеми, антропогенне навантаження зростає швидкими темпами [5].

Екологізація економіки – це сукупність організаційно-управлінських, правових, технологічних, фінансово-економічних заходів, спрямованих на зниження тиску на навколишнє природне середовище за збереження цілей виробництва – отримання прибутку за достатніх темпів розвитку економіки, які забезпечують поступальний розвиток суспільства.

З розвитком суспільства людство потребує все більше і більше ресурсів, але темпи використання цих ресурсів, а також способи видобутку та переробки наближають світ до глобальних екологічних проблем та техногенних катастроф.

Щороку фахівці Єльського університету (США) проводять масштабне дослідження глобальних показників екологічних досягнень, у рейтингу беруть участь 180 країн світу.

Ретельне вимірювання навколишнього середовища, тенденції і прогрес забезпечують основу для ефективного формування політики. Показники, за якими будується цей рейтинг, показують лідерів та аутсайдерів в екологічних показниках, дають уявлення про найкращі практики і забезпечують спрямованість для країн, які прагнуть бути лідерами у сфері сталого розвитку.

Декілька років поспіль наша країна займає позиції нижче 130-ї, а серед європейських країн ми п'яті низу. Як бачимо, позиція дуже низька, спостерігається негативна динаміка.

Всесвітнім економічним форумом опубліковано рейтинг країн світу за Індексом глобальної конкурентоспроможності 2017–2018 рр. (The Global Competitiveness Index). Україна цього року посіла 81-е місце серед 137 країн світу, поліпшивши свої позиції на чотири пункти. Захімізованість ґрунтів несприятливо впливає на конкурентоспроможність сільськогосподарської продукції, оскільки накопичення в організмі отрутохімікатів через уживання таких продуктів негативно впливає на життя і здоров'я людини. Це знижує можливість експорту, та збільшує видатки на систему охорони здоров'я.

Сьогодні питання екологізації в процесі економічного розвитку України стає особливо актуальним: процеси деградації довкілля мають місце практично в усіх регіонах нашої держави, а змінене людиною навколишнє природне середовище впливає на суспільство в зворотному напрямі, що не завжди позитивно. У «Рекомендаціях парламентських слухань щодо дотримання вимог природоохоронного законодавства» вказується: «Екологічна ситуація залишається вкрай складною, навантаження на навколишнє природне середовище зростає. Забруднення і виснаження природних ресурсів продовжує загрожувати здоров'ю населення, екологічній безпеці та економічній стабільності держави».

Насамперед це пов'язано зі стрімким зростанням техногенного навантаження на природне середовище, зі значним виснаженням природних ресурсів, із щорічним збільшенням екологічних проблем і катастроф, зі збільшенням питомої ваги природоексплуатуючих галузей.

Екологічна ситуація в Україні є доволі складною, а в окремих регіонах сягає критичних меж. Необхідно зазначити, що 15% території країни можна вважати «умовно екологічно чистими», 15% – помірно забрудненими, а 70% – забрудненими територіями. Україна володіє передумовами, що дають їй змогу пропонувати сценарії протидії глобальним загрозам і завдяки цьому відігравати провідну роль у світовому співтоваристві, втілюючи покладену на неї еколого-економічну місію.

Проте зазначимо, що частка всіх природоохоронних витрат становить близько 0,5% ВВП України. Це надзвичайно недостатній рівень, особливо враховуючи низьку абсолютну величину ВВП на душу населення. І це притому, що частка природного капіталу у складі національного багатства України становить 54%. У більшості країн Східної Європи частка природоохоронних витрат перебуває в межах 1,5–4% ВВП, а показник ВВП на душу населення перевищує український у 2–10 і більше разів. Тому для стабілізації екологічної ситуації та її поступового поліпшення необхідні величезні асигнування на ліквідацію екологічних збитків, завданих у попередні роки. Такими ресурсами держава, на жаль, не володіє.

Одна з найбільших проблем в Україні – це проблема нераціонального використання коштів, які повинні йти на вдосконалення екологічних показників країни. Екологічний податок у країні платять підприємства, фізичні особи, які мають автомобіль, експортери палива та ін. На порталі Міністерства екології та природних ресурсів України, у розділі «Природоохоронні заходи», де повинні розміщуватися звіти щодо проектів, які реалізувало Міністерство, вказаний лише один звіт державних інвестиційних проектів [7]. Тобто за всі ті кошти, що потрапили до бюджету у вигляді податку, реалізували лише один проект.

Десятки промислових підприємств України не використовують фільтри для очищення парів, які потрапляють у навколишнє середовище, а також фільтрувальних установок для очищення стічних вод. Єдине, що на разі загрожує даним юридичним особам за те, що вони труять свій же народ, – це штраф. Це знову ж таки прогалина в законодавстві, яку потрібно вирішувати на державному рівні.

Україні потрібно розробити план екологічної стабілізації передусім для збереження здоров'я і гідного рівня життя населення країни.

Сьогодні в державі є декілька масштабних проектів екологізації, кошти на реалізацію яких Україна отримує від Японії та ЄБРР. Один із них – проект реконструкції Бортницької станції аерації, на який Японія виділила 900 млн. дол. Проект передбачає реконструкцію наявних споруд вторинної обробки, де буде впроваджено заходи з дезодорації повітря, а отже, вирішено питання з розповсюдженням неприємного запаху та облаштування гравітаційного згущувача осаду, що передбачає влаштування установок для термоутилізації мулу. Проектом передбачено впровадження сучасних японських технологій обробки та утилізації осадів, які забезпечать зниження обсягів відпрацьованого осаду. Таким чином, передові технології, що будуть реалізовані в рамках проекту, підвищать ефективність, зменшать використання енергії та мінімізують негативний вплив на навколишнє природне середовище. Кінцевим продуктом очистки стічних вод буде зола, яка придатна для використання в промисловості [10].

ЄБРР започаткувала програму фінансування альтернативної енергетики в Україні. Програма USELF є кредитною лінією в обсязі до 140 млн. євро, відкритою ЄБРР для сприяння реалізації проектів із використання відновлюваних джерел енергії в Україні. Цільові проекти охоплюють усі форми виробництва електроенергії з використанням відновлюваних джерел енергії, включаючи енергію води, вітру, біомаси, біогазу та сонця. 02.07.2014 Європейський банк реконструкції та розвитку організував програму фінансування обсягом до 7,1 млн. євро для будівництва і введення в експлуатацію біогазової установки потуж-

ністю 2,25 МВт на базі Рокитнянського цукрового заводу в Київській області. Ця установка стане найбільшим об'єктом такого типу в країні. Генерована нею електроенергія відпускатиметься в енергосистему країни за погодженим «зеленим» тарифом [11].

Представлені проекти дадуть змогу Україні не тільки поліпшити екологічний стан навколишнього середовища, а й відкриє шлях до енергетичної незалежності шляхом використання відновлюваних ресурсів.

Під **екологізацією економіки** розуміється цілеспрямований процес перетворення економіки, спрямований на зниження результатів негативного впливу на людину і природні системи процесів виробництва і споживання товарів і послуг процесів виробництва і споживання товарів і послуг на одиницю сукупного суспільного продукту, тобто сукупних створених матеріальних благ за відповідний період часу, а саме як сума валової продукції галузей матеріального виробництва: промисловості, сільського господарства, лісового господарства, будівництва, вантажного транспорту, зв'язку, торгівлі і громадського харчування, матеріально-технічного забезпечення, заготівлі сільськогосподарських продуктів, а також інших галузей матеріального виробництва.

Екологізація економіки здійснюється через систему організаційних мір, інноваційних процесів, реструктуризацію сфери виробництва і споживчого попиту, технологічну конверсію, раціоналізацію природокористування, трансформацію природоохоронної діяльності, що реалізуються як на макро-, так і на мікроекономічних рівнях.

Конкретних можливостей екологізації досить багато. Наприклад:

- перехід на маловідходні технології;
- бережливе витрачання невідновлюваних ресурсів;
- економія енергії;
- відновлення лісів;
- повне знешкодження всіх видів відходів до їх надходження у навколишнє середовище.

Перед тим як говорити про конкретні шляхи та економічні механізми екологізації економіки конкретної країни, необхідно розглянути структурно-функціональні зміни економіки на макроекономічному рівні. Необхідно досліджувати все народне господарство з позицій економічного розвитку, зниження навантаження на довкілля. Лише розібравшись у макроекономічних структурах, які зараз маємо, зрозумівши особливості функціонування народногосподарських комплексів і галузей, можна ефективно вирішувати екологічні проблеми, що дедалі загострюються.

У зв'язку із цим потрібна певна послідовність у вирішенні екологічних проблем. Доцільна така

пріоритетність в екологізації економіки і вирішенні екологічних проблем:

1) альтернативні варіанти вирішення екологічних проблем (структурна перебудова економіки, зміна експортної політики, конверсія);

2) розвиток маловідходних і ресурсозберігаючих технологій, технологічні зміни;

3) прямі природоохоронні заходи (будівництво різного роду очисних споруд, фільтрів, створення охоронних територій, рекультивация і ін.).

Названі вище напрями є основними у вирішенні проблем екологізації економічного розвитку, у формуванні стійкого типу розвитку.

Здійснення основних вимог екологізації економіки, введення екологічних функцій у категорії макроекономіки і повна реалізація платності природокористування передбачають радикальні структурні зміни в економіці, спрямовані на зниження її природоємності.

Для здійснення позитивних структурних змін в економіці необхідне розроблення ефективної структурної політики, а саме заходів із формування, підтримання і зміни пропорцій в економіці з метою більш ефективного використання всіх видів ресурсів і більш повного задоволення суспільних потреб. Структурна політика передбачає виділення пріоритетів у вирішенні економічних, екологічних, соціальних, науково-технічних та інших проблем і згідно із цими пріоритетами розвиток певних галузей і видів діяльності. До засобів реалізації структурної політики належать інвестиційна політика, система ринкових стимулів (податки, кредити, субсидії та ін.), правове регулювання і т. п.

Процес екологізації виробництва повинен бути системою, що постійно відтворює основні взаємопов'язані і взаємозумовлені елементи. До основних компонентів відтворювального механізму екологізації народногосподарського комплексу можуть бути віднесені:

- відтворення екологічного попиту;
- відтворення екологічно орієнтованої виробничої основи;
- відтворення екологічно орієнтованих людських чинників;
- відтворення мотивів екологізації.

Висновки з проведеного дослідження. На нинішньому етапі розвитку суспільства ми спостерігаємо економічний прогрес на тлі екологічного регресу. Україна в плані екологічної свідомості знаходиться у світових аутсайдерах. Неможливо говорити про економічний розвиток, коли людство планомірно приводить себе до самовинищення. Все це не можна не враховувати під час розроблення стратегій, планів і прогнозів на найближчу перспективу, особливо коли йдеться про порозуміння й єдність у суспільстві, налагодження дієвих механізмів економічної стабільності і зростання.

Якщо Україна прагне розвиватися, як її європейські сусіди, то треба змінювати свідомість суспільства, вдосконалювати методологію управління природоохоронними заходами, вводити екостандарти, підвищувати загальний рівень якості життя населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Махов С.А. Математическое моделирование мировой динамики и устойчивого развития на примере модели Форрестера. Москва, 2005. URL: http://www.keldysh.ru/papers/2005/prep06/prep_2005_06.html.
2. Лаврик В.І. Методи математичного моделювання в екології. К.: Академія, 2002. 203 с.
3. Форрестер Д. Мировая динамика; пер. с англ. М.: АСТ; СПб.: Terra Fantastica, 2003. 379 с.
4. Арефьева Е.В. Организационно-экономические проблемы управления производственными системами. Х.: Основа, 1996. 263 с.
5. Васюкова Г.Т., Грошева О.І. Екологія: підручник. К.: Кондор, 2009. 524 с. URL: https://pidruchniki.com/15060913/ekologiya/ekonomichniy_ekologo-ekonomichniy_printsipi_prirodokoristuvannya_perehid_sotsioekologichnogo_printsipu.
6. Сагайдак Ю., Скопенко Н. Екологізація економіки України. Вісник ТНЕУ. 2011. № 5(2).
7. Міністерство екології та природних ресурсів України. URL: <http://old.menr.gov.ua/index.php/dopovidi>.
8. Звіт про державні інвестиції. URL: <https://prod-ecology-portal.kitsoft.kiev.ua/news/32154.html>.
9. Сидоренко К.В., Сидоренко К.В. Пріоритетні галузі для іноземної інвестиційної діяльності в Україні. URL: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/.../228>.
10. Лібанова Е.М. Новітні тенденції смертності населення України. URL: <http://dSPACE.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/11667/02-Libanova.pdf>.
11. Рассадникова Регіональні аспекти екологізації економіки України. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1764>.
12. USELF програма фінансування альтернативної енергетики в Україні. URL: <http://www.uself.com.ua/index.php?id=16&L=2>.

REFERENCES:

1. Matematyckoe modelirovaniye mirovoi dynamyky u uctoichyvoho razvytyia na prymere modely Forretera Makhov S.A. Moskva, 2005, naukovy ctattia [Elektronnyi recurc]. – Rezhym doctupu : http://www.keldysh.ru/papers/2005/prep06/prep_2005_06.html (in Russian)
2. Lavryk V.I. Metody matematychnoho modelivannia v ekolohii. – K.: "KM Akademiia", 2002. -203 s. (in Russian)
3. Myrovaia dynamyka: Per. s anhl./ D. Forreter. – M.:OOO "Yzdatelctvo ACT"; SPb.: Terra Fantastica, 2003. – 379 s. (in Russian)
4. Arefieva O.V. Organizational-economic problems of management of production systems / O.V. Arefiev – Kh. Osnov, 1996. – 263 pp.

5. Vacukova H. T., Hrosheva O. I. Ekolohiia: pidruch. – K.: Kondor, 2009. – 524 c. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://pidruchniki.com/15060913/ekologiya/ekonomichniy_ekologo-ekonomichniy_printsipi_prirodokoristuvannya_perehid_sotsioekologichnogo_printsipu. (in Ukrainian)
6. Yuliia Cahaidak, Nataliia Ckopenko, EKOLOHIZATsIIa EKONOMIKY UKRAINY. Naukova ctattia Vicnyk TNEU # 5-2, 2011 r. (in Ukrainian)
7. Ofitsiinyi veb-cait MINICTERCTVO EKOLOHII TA PRYRODNYKh RECURCIV UKRAINY, [Elektronnyi recurc]. – Rezhym doctupu : <http://old.menr.gov.ua/index.php/dopovidi> (in Ukrainian)
8. Zvit pro derzhavni investytsii, ofitsiinyi portal minicterctva ekolohii ta pryrodnykh recurciv ukrainy, [Elektronnyi recurc]. – Rezhym doctupu : <https://prod-ecology-portal.kitsoft.kiev.ua/news/32154.html> (in Ukrainian)
9. NOVITNI TENDENTsII CMERTNOCTI NACEL-ENNIIa UKRAINY E.M. Libanova, chlen korecpondent NAN Ukrainy, Inctytut demohrafii ta cotsialnykh doclidzhen NAN Ukrainy, naukova ctattia, [Elektronnyi recurc]. – Rezhym doctupu : <http://dspace.nbu.gov.ua/bitstream/handle/123456789/11667/02-Libanova.pdf> (in Ukrainian)
10. Sydorenko K.V. Priority areas for foreign investment in Ukraine [Electronic resource] / O.V. Chernyuk, K.V. Sydorenko // – Access mode: jrnل.nau.edu.ua/index.php/PPEI/...228
11. Raccadnykova, k.e.n., dots., dotsent po kafedri ekonomichnykh cytem ta ekonomichnykh vidnocyn, Inctytut problem rynku ta ekonomiko-ekolohichnykh doclidzhen Natsionalnoi akademii nauk Ukrainy, m. Odeca REHIONALNI ACPEKTY EKOLOHIZATsII EKONOMIKY UKRAINY, naukova ctattia, [Elektronnyi recurc]. – Rezhym doctupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1764> (in Ukrainian)
12. USELF prohrama finansuvannia alternatyvnoi enerhetyky v Ukraini, [Elektronnyi recurc]. – Rezhym doctupu: <http://www.uself.com.ua/index.php?id=16&L=2> (in Ukrainian)

Hrychkoiedova M.V.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Air Transport Economics
National Aviation University
Pikun N.V.
Student
National Aviation University

PROBLEMS RESEARCH OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE

The article is about the most global problems of the Ukrainian economy associated with environmentalization. Particular attention is paid to problems of resources inappropriate use. The ecological situation in Ukraine is far more complex, and in certain regions there are near the critical boundaries. It should be noted that 15% of the territory of the country can be considered as "smart, eco-friendly,» 15% are moderately polluted, and 70% are contaminated territories. Ukraine has the preconditions that give it the opportunity to develop counteraction scenarios for the global threats and, through this, to play a proactive role in the world community, implementing environmental and economic mission, which is laid on it. One of the biggest problem in Ukraine is the issue of irrational use of funds, which are supposed to be directed of the improvement of environmental indicators of the country.

Economic environmentalization is performed within the system of organizational measures, innovations processes, restructuring of the production and consumer demand, technological conversion, rationalization of nature use, transformation of environmental activities, which are realized at both macro- and microeconomic levels.

For the possibility of further directions research of increasing economic indicators through the use of renewable sources, examples of investment projects on environmentalization – Japan and the EBRD, which have been already implemented on the state territory. Thereby, the advanced technologies that will be implemented in the framework of the project will increase efficiency, reduce energy use and minimize the negative impact on the natural environment. The presented projects will allow Ukraine not only to improve the environmental status of the environment, but will also open the way to energy independence within the use of renewable resources.

The negative influence of the ecological state on the society development in the future was investigated. The low rating of Ukraine in international researches of environmental achievements indicators proves once again the relevance of the research topic by the authors of the article.

ПЕРСПЕКТИВИ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОЛОГІЧНОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ З УРАХУВАННЯМ ДОСВІДУ ЄС

PROSPECTS FOR ECONOMIC TAXATION REFORM IN UKRAINE ACCORDING TO THE EU EXPERIENCE

Статтю присвячено дослідженню можливостей розвитку системи екологічного оподаткування в Україні в умовах гармонізації вітчизняного та європейського податкового законодавства. Проведено аналіз європейського досвіду екологічного оподаткування та виокремлено основні групи екологічних податків у країнах Європи. Розглянуто можливість застосування заходів щодо реформування системи екологічного оподаткування в Україні та гармонізації податкової системи виходячи з досвіду держав, що досягли значних успіхів у цьому напрямі. Виявлено проблеми в системі вітчизняного екологічного оподаткування та запропоновано способи їх вирішення з урахуванням досвіду європейських країн.

Ключові слова: екологічне оподаткування, екологічні податки та збори, європейський досвід, гармонізація, екологічна політика країн ЄС.

Статья посвящена исследованию возможностей развития системы экологического налогообложения в Украине в условиях гармонизации отечественного и европейского налогового законодательства. Проведен анализ европейского опыта экологического налогообложения и выделены основные группы экологических налогов в странах Европы. Рассмотрена возможность применения мер по реформированию системы

экологического налогообложения в Украине и гармонизации налоговой системы исходя из опыта государств, достигших значительных успехов в этом направлении. Выявлены проблемы в системе отечественного экологического налогообложения и предложены способы их решения с учетом опыта европейских стран.

Ключевые слова: экологическое налогообложение, экологические налоги и сборы, европейский опыт, гармонизация, экологическая политика стран ЕС.

The article is devoted to research of possibilities of development of the system of ecological taxation in Ukraine in conditions of harmonization of domestic and European tax legislation. The analysis of the European experience of environmental taxation has been carried out and the main groups of environmental taxes in the countries of Europe have been identified; the possibility of applying measures to reform the system of environmental taxation has been carried out and the direction are considered. Problems in the system of domestic ecological taxation are revealed and ways of their solution are offered taking into account the experience of European countries.

Key words: ecological taxation, environmental taxes and fees, European experience, harmonization, ecological policy of EU countries.

УДК 336.221.4

Самусевич Я.В.

к.е.н.

Сумський державний університет

Солодуха М.В.

студентка

Сумський державний університет

Теницька І.А.

студентка

Сумський державний університет

Постановка проблеми. Спрямування політики України на євроінтеграцію вимагає певних змін податкової системи, які повинні наблизити нашу державу до рівня розвитку країн Європи. Однією з умов гармонізації системи оподаткування є реконструювання екологічної політики держави. Актуальність проблеми екологічного оподаткування та низька ефективність цього інструменту в регулюванні рівня екологічної безпеки в Україні змушують звертатися до досвіду розвинених країн, насамперед Європейського Союзу, де застосування таких податків є ефективним. Важливо враховувати зарубіжний досвід застосування екологічних податків та зборів під час розроблення заходів з удосконалення екологічного оподаткування в Україні. Саме тому постає нагальна проблема оцінювання специфіки вітчизняної екологічної політики по відношенню до країн ЄС та вирішення проблем гармонізації системи екологічного оподаткування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних принципів екологічних податків присвячено праці зарубіжних учених А. Пігу [3], У. Баумоля [4], а також вітчизняних науковців Т.П. Галушкіної [6], О.Л. Кашенко [5]. Питанням практичного впровадження ефективного

екологічного регулювання присвячено праці українських учених О.О. Веклич [7], О.Н. Гаркушенко [7], С.М. Козьменко [9].

Постановка завдання. Мета статті – здійснити аналіз екологічної політики країн Європи та України та визначити роль системи екологічних податків у забезпеченні доходної та видаткової частин бюджету, а також виокремити основний вектор екологічної реформи в Україні в контексті сучасних тенденцій гармонізації податкового та екологічного законодавства в країнах ЄС.

Виклад основного матеріалу дослідження. У країнах Європи екологічні податки все частіше використовуються для впливу на поведінку економічних суб'єктів незалежно від платників – виробників чи споживачів. Європейський Союз віддає перевагу податковим інструментам, оскільки вони забезпечують гнучкі та економічно вигідні засоби для посилення принципу «забруднювач платить» та досягнення цілей екологічної політики. Такі податки також генерують доходи, які потенційно можуть бути використані урядом для збільшення своїх витрат на охорону навколишнього середовища або ефективно управління природними ресурсами.

Для деталізації проблеми та розроблення шляхів гармонізації екологічного оподаткування європейських країн та України проаналізовано міжнародні дані щодо надходжень екологічного податку та його частки в податкових надходженнях (табл. 1).

Рівень податкових платежів від сплати екологічного податку в Україні значно нижчий, аніж у всіх країнах ЄС. Навіть якщо порівняти надходження екологічного податку Мальти та Ісландії, країн ЄС із найменшим надходженням екологічного податку, то в Україні в 2016 р. такі платежі менші на 100 та 120 млн. євро відповідно. Частка екологічного податку в податкових надходженнях бюджету в Україні також найменша – 0,5–1,3%, тоді як у таких європейських країнах, як Латвія та Словенія, цей показник досягає 10–13%, у

Польщі – майже 8%. Відповідно до даних табл. 1, можемо стверджувати, що основна мета європейських країн в екологічній сфері полягає у скороченні негативного впливу людини на навколишнє природне середовище шляхом збільшення податкового навантаження.

Аналізуючи причини таких суттєвих відмінностей податкових надходжень екологічного податку в європейських країнах та Україні, розглянемо класифікацію екологічних податків, які затверджені в країнах ЄС (рис. 1).

Відзначимо, що найбільш поширеними в країнах Європи є транспортні податки, які становлять 23% від загальної величини екологічних надходжень, та енергетичні податки – 72%.

Із рис. 1 видно, що частково складники екологічного податку країн ЄС та України співпадають.

Таблиця 1

Показники екологічного оподаткування у країнах Європи за 2014–2016 рр.

Країна	Надходження екологічного податку, млн. євро			Частка екологічного податку у ПН*, %			Частка податків на енергію в ЕП*, %			Частка податків на забруднення в ЕП, %		
	2014	2015	2016	2014	2015	2016	2014	2015	2016	2014	2015	2016
Бельгія	8337,3	8659,4	9376,8	4,33	4,43	4,74	60	61	64	-	-	-
Болгарія	1167,8	1315,6	1334,3	9,61	10,00	9,57	87	88	86	-	-	-
Чехія	3281,3	3490,6	3725,4	6,18	6,08	6,07	93	93	93	1	1	1
Данія	10621,6	10847,4	11065,4	8,02	8,42	8,43	58	56	55	3	3	3
Німеччина	58292,0	58064,0	58461,0	5,02	4,79	4,60	84	83	83	0	0	0
Естонія	533,1	562,8	645,2	8,22	8,14	8,81	87	87	88	8	8	8
Ірландія	4638,9	4924,9	5060,4	8,04	7,88	7,73	60	61	61	1	1	1
Греція	6628,0	6749,0	6656,0	9,55	9,63	9,09	80	80	79	0	0	0
Іспанія	19382,0	20857,0	20640,0	5,41	5,59	5,41	83	84	83	3	4	4
Франція	43497,0	47285,0	49741,0	4,26	4,53	4,69	80	82	83	6	5	5
Хорватія	1379,9	1502,9	1625,7	8,69	9,11	9,28	73	75	75	0	0	0
Італія	58175,0	56068,0	58756,0	8,26	7,84	8,16	82	81	81	1	1	1
Кіпр	536,8	252,3	536,6	9,14	8,91	8,82	77	77	77	0	0	0
Латвія	853,6	892,1	908,9	11,96	12,92	11,57	85	85	85	-	-	-
Литва	633,9	691,5	747,9	6,24	6,33	6,41	92	90	91	3	2	2
Люксембург	975,3	948,5	928,9	5,03	4,74	4,42	92	91	91	-	-	-
Угорщина	2760,1	2960,3	3135,1	6,85	6,87	7,00	72	72	73	-	-	-
Мальта	239,23	268,9	276,7	8,4	8,78	8,28	54	51	52	7	8	7
Нідерланди	22256,0	22952,0	23701,0	8,83	8,88	8,58	57	56	56	-	-	-
Австрія	7973,4	8201,9	9382,6	5,51	5,43	5,53	63	64	63	1	1	1
Польща	10581,9	11423,3	11579,8	7,83	7,97	7,91	86	85	86	-	-	-
Португалія	3933,9	4341,6	4796,4	6,13	6,52	7,02	73	73	73	0	0	0
Румунія	3493,1	3888,3	3962,9	8,45	8,65	8,99	88	89	90	0	0	0
Словенія	1452,7	1509,4	1563,9	10,51	10,54	10,48	84	84	85	2	2	2
Словаччина	1349,4	1392,5	1467,4	5,68	5,47	5,58	87	88	89	2	1	1
Фінляндія	5957,0	6116,0	6708,0	6,60	6,62	7,03	67	68	68	1	1	1
Швеція	9535,5	9931,2	10349,7	5,11	5,07	4,99	79	79	79	1	1	1
ВБ	55671,6	63764,7	58265,0	7,18	7,11	6,94	-	-	-	3	2	2
Ісландія	220,6	363,4	300,64	4,41	4,75	3,18	-	-	-	9	9	10
Норвегія	8817,5	8234,7	8136,18	6,03	6,15	6,23	-	-	-	3	3	3
Україна	307,4	111,07	176,28	1,314	0,530	0,766	-	-	-	-	-	-

*ПН – податкові надходження; ЕП – екологічний податок.

Джерело: складено авторами на основі [1]



Рис. 1. Класифікація екологічних податків країн Європейського Союзу

Джерело: складено авторами за даними [2]

Так, податок на забруднення навколишнього природного середовища є аналогічним компонентом екологічного податку в Україні – податку на викиди в атмосферне повітря, скиди у водні об'єкти та податку від розміщення відходів.

Варто зазначити, що в Україні також є транспортний податок, рентна плата за користування надрами, але вони не передбачають екологічної компоненти, як у країнах Європи.

Порівнювати обсяги надходжень від екологічних податків у ЄС та Україні не є коректним. У європейських країнах такі надходження становлять велику частку в доходній частині бюджету, за допомогою яких фінансуються першочергові природоохоронні заходи (табл. 2). Європейська практика передбачає фінансування природоохоронних заходів за рахунок чотирьох секторів: державного управління (пряме фінансування заходів), домашніх господарств (установлення окремою групою зацікавлених осіб альтернативного джерела енергії для власного споживання), виробників послуг з охорони довкілля та представників бізнесу (надання грантової підтримки у сфері захисту довкілля).

Аналізуючи дані табл. 2, можна стверджувати, що країнами-лідерами щодо обсягів фінансування

є Великобританія, Німеччина та Франція. За рівнем видатків із нашою країною можна порівняти такі європейські країни, як Латвія, Литва та Словенія. Вони спрямовують на заходи з охорони навколишнього середовища 1–2% загальних державних витрат, а Україна – лише до 1%.

Найбільшу частку видатків, які спрямовуються на поводження з відходами, виділяють уряди Великобританії, Іспанії, Італії та Франції. Лідерами видатків у сферу управління стічними водами стали Ірландія (50%) та Люксембург (54%). Угорщина та Словенія значно скоротили обсяг витрачених грошових коштів у 2016 р. на управління стічними водами з 42% до 18%, з 56% до 37% відповідно порівняно з попереднім роком. Також варто відзначити, що урядом Угорщини було прийнято рішення про збільшення на 23% видатків на скорочення рівня забруднення.

Важливим показником є співвідношення надходжень екологічного податку та видатків держави на охорону навколишнього природного середовища. У країнах Європи надходження від екологічного податку не тільки покривають витрати на природоохоронні заходи, а й виступають механізмом

Частка видатків на охорону довкілля у загальних державних видатках та за сегментами спрямування у країнах Європи за 2014–2016 рр., %

Країна	Частка видатків на охорону довкілля у державних видатках			Частка видатків на поводження з відходами			Частка видатків на управління стічними водами			Частка видатків на зменшення забруднення довкілля			Частка видатків на захист біорізноманіття та ландшафту		
	2014	2015	2016	2014	2014	2016	2014	2015	2016	2014	2015	2016	2014	2015	2016
Бельгія	1,8	1,6	1,6	50	21	56	7	10	11	21	15	11	7	6	7
Болгарія	1,6	1,9	1,8	95		86	0	1	1	-	-	-	-	1	0
Чехія	2,5	2,6	1,9	30	3	37	35	43	27	3	2	1	28	21	27
Данія	0,8	0,8	0,8	5	14	6	2	2	2	14	14	12	46	47	48
Німеччина	1,4	1,3	1,4	28	27	27	24	23	23	27	27	28	8	8	8
Естонія	1,6	1,7	1,4	25	12	32	13	9	13	12	10	6	17	15	16
Ірландія	1,4	1,2	1,2	1	7	1	54	47	50	7	8	8	27	31	28
Греція	2,9	2,7	3,2	45	43	41	12	10	9	43	46	48	0	0	0
Іспанія	2,0	2,0	1,9	57	3	59	16	16	16	3	3	3	12	12	10
Франція	1,8	1,8	1,7	51	8	52	21	20	20	8	8	7	8	9	8
Хорватія	0,8	1,2	1,4	0	1	0	0	0	0	1	1	1	31	26	24
Італія	1,8	1,9	1,8	65	4	65	4	4	4	4	5	5	20	20	20
Кіпр	0,5	0,9	0,7	95	5	81	0	25	0	5	4	16	0	2	2
Латвія	1,8	1,7	1,4	50	23	64	9	8	6	23	23	17	3	4	5
Литва	1,6	1,5	1,4	57	5	79	2	2	1	5	0	0	12	7	4
Люксембург	2,4	2,4	2,2	24	14	26	48	47	54	14	16	5	11	10	10
Угорщина	2,4	2,4	1,1	21	19	28	47	42	18	19	11	34	6	6	11
Мальта	3,6	4,9	2,7	52	3	60	29	28	20	3	4	1	15	10	18
Нідерланди	3,2	3,4	3,1	35	19	36	32	32	35	19	17	19	11	16	7
Австрія	0,9	0,8	0,8	11	38	12	29	26	29	38	37	33	4	5	6
Польща	1,5	1,4	1,0	15	12	21	45	40	27	12	11	13	3	4	6
Португалія	1,1	1,3	1,3	41	5	39	26	21	20	5	7	7	16	16	15
Румунія	2,3	2,8	1,8	42	42	47	15	12	22	42	37	28	0	0	1
Словенія	2,0	2,1	1,2	10	11	19	64	56	37	11	7	10	7	6	11
Словаччина	2,0	2,2	1,6	62	4	56	15	14	12	4	4	6	6	9	7
Фінляндія	0,4	0,4	0,4	11	31	15	0	0	0	31	29	35	17	16	14
Швеція	0,6	0,6	0,6	53	2	54	0	0	0	2	3	4	10	11	14
ВБ	1,9	1,8	1,8	77	3	78	0	0	0	3	3	1	3	4	4
Ісландія	1,4	1,4	1,3	66	0	61	0	0	0	0	0	0	26	30	30
Норвегія	1,8	1,8	1,8	23	14	23	44	46	46	14	13	12	5	5	5
Україна	0,7	0,8	0,7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Джерело: складено авторами на основі [1]

накопичення бюджетних коштів; в Україні ж такий механізм не діє.

Уряду нашої країни необхідно приймати рішучі та комплексні дії для запобігання шкідливому впливу на навколишнє середовище та для уповільнення кліматичних змін. Для цього необхідно перейняти досвід ЄС та гармонізувати Податковий кодекс у частині екологічного оподаткування.

У контексті ефективних заходів гармонізації системи екологічного оподаткування нами було визначено основні проблеми екологічного оподаткування в Україні:

1. відсутність цільового спрямування екологічного податку та його розподілу екологічних податкових надходжень між бюджетами різних рівнів;

2. зарахування податкових надходжень від екологічного податку до бюджету, що унеможливило спрямування таких платежів на заходи щодо вирішення проблем навколишнього природного середовища;

3. екологічний податок не виконує компенсаційної та фіскальної функцій. Так, у країнах ЄС податкові надходження з екологічного податку перевищують видатки, а також такий податок формує 8–13% усіх податкових надходжень. Україна за аналізованими показниками навіть не наближається до країн ЄС із найнижчим їх рівнем, а видатки на природоохоронні заходи навіть перевищують суми екологічних податкових платежів;

4. низькі ставки екологічного податку, які не стимулюють суб'єктів господарювання модерні-

зувати своє виробництво та використовувати альтернативні джерела енергії.

Антропогенний вплив на навколишнє природне середовище невід'ємно пов'язаний з економічним розвитком нашої країни. З огляду на це, екологічні податки мають бути передусім спрямовані на відновлення національних природних.

Шляхом вирішення визначених проблем може стати гармонізація системи екологічного оподаткування в Україні відповідно до законодавства країн ЄС. Історично ЄС є орієнтиром країн із менш дієвою системою екологічного регулювання.

Перш ніж упроваджувати систему пільг та субсидій, змінювати розмір ставок та базу оподаткування, а також розробляти нові форми звітності відповідно до нормативно-правових документів ЄС, необхідно організувати механізм фінансування природоохоронних заходів за рахунок екологічного податку в Україні.

Наприклад, у Швеції була створена Комісія з питань екологічного оподаткування, основною метою створення якої є дослідження необхідності функціонування визначеного податку та можливість збільшення або зменшення ставки податку для різних сфер, що стало початком індексції податків із метою уникнення ослаблення стимулів. Урядом Румунії був створений Фонд екології, основне завдання якого полягає у реалізації пріоритетних природоохоронних проектів та контролі над дотриманням ієрархії розподілу грошових коштів на природоохоронні заходи – від стратегічного напрямку розвитку до заходів із менш серйозним загрозами довкіллю.

Для акумулювання коштів від екологічних надходжень в Україні існує необхідність створити екологічний фонд, діяльність якого полягатиме також у розподілі таких надходжень із метою забезпечення вирішення проблем сталості людського розвитку та якості стану навколишнього природного середовища. Специфіку функціонування даного фонду продемонстровано на рис. 2.

Основна мета екологічного фонду полягає у цільовому фінансуванні потреб екологічного розвитку для вирішення нагальних природоохоронних завдань, відновлення природного середовища, компенсації заподіяної шкоди, підвищення здоров'я населення та інших природоохоронних завдань. Запровадження фонду дасть змогу утворити єдину систему, що об'єднує платників податків як основних утворювачів надходжень від використання навколишнього природного середовища й уряду країни, який визначає основні напрями діяльності даного фонду.

Своєю чергою, відповідні міністерства визначають стратегію та напрями діяльності відповідно до спеціалізації. Міністерство екології та природних ресурсів України відповідає за питання підвищення якості природних ресурсів за відповід-

ними видами: атмосферне повітря, водні ресурси, земельні та лісові ресурси. Міністерство охорони здоров'я відповідає за розроблення стратегічного плану дій для підвищення якості життя населення. Державна фіскальна служба України забезпечує повноту надходження екологічних податків. Потенційними напрямами використання коштів екологічного фонду можуть бути:

- перспективні напрями прикладних наукових досліджень із питань забезпечення сталого екологічного розвитку;
- створення нових ресурсозберігаючих і екологічних технологій;
- розроблення і виробництво високоекологічних і ресурсозберігаючих машин та обладнання;
- створення потужних природоохоронних споруд і пристроїв;
- розроблення і виробництво вдосконалених технічних методів та засобів контролю над станом середовища;
- переоснащення мереж контролю над станом природного середовища і розвиток системи екологічного моніторингу;
- здійснення заходів щодо забезпечення вторинного використання відходів;
- здійснення місцевих соціально-екологічних програм;
- субсидії підприємствам за зменшення ресурсоемності виробництва;
- запровадження нових стандартів якості продукції, що дадуть змогу збільшити рівень експорту країни та поліпшити свої позиції на світовому ринку.

Сьогодні важливо оцінити не лише перспективи впровадження даного екологічного фонду, а й наслідки такого рішення. Надходження від екологічного податку спрямовуватимуться на формування окремого фонду, основною метою якого є цільове фінансування за видами, що дасть змогу швидко реагувати на екологічні зміни та зміни людського розвитку. Проте головним питанням залишається не місце акумулювання фінансових ресурсів від надходження екологічного податку, а ефективність витрачання отриманих ресурсів, що свідчить про необхідність приділення уваги питанням прозорості та підзвітності діяльності такого фонду.

Висновки з проведеного дослідження. Основною проблемою екологічного оподаткування в Україні є те, що такі податкові надходження не мають цільового призначення, хоча такі платежі можуть бути використані урядом для збільшення видатків на охорону довкілля або для ефективного управління національними ресурсами. Водночас проаналізований досвід країн ЄС свідчить про ефективне використання екологічних податкових платежів, стягнених із суб'єктів господарювання, причому більша частина таких коштів спрямовується на фінансування природоохоронних

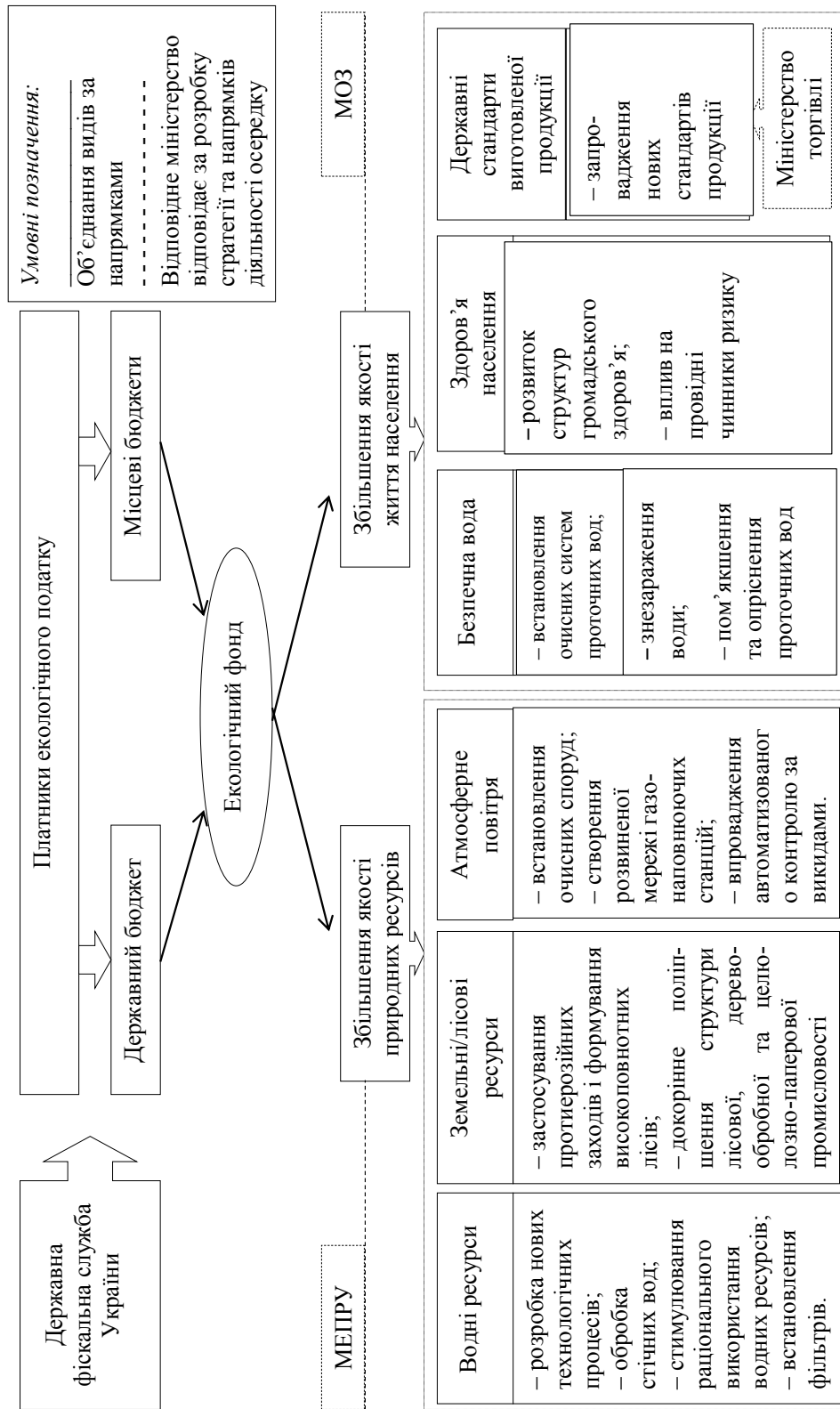


Рис. 2. Механізм функціонування екологічного фонду

Джерело: розроблено авторами

заходів, а решта – на інші статті видатків державного бюджету. Враховуючи курс України на євроінтеграцію, слід акцентувати увагу на необхідності фінансування природоохоронних заходів у межах чинного національного екологічного податку.

Підвищити ефективність чинної в Україні системи екологічного оподаткування можна за рахунок створення екологічного фонду, діяльність якого полягатиме в акумулюванні та використанні ресурсів від надходження екологічних податків, що дасть змогу збільшити якість життя населення та поліпшити навколишнє природне середовище через цільове фінансування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Environmental tax revenues / Eurostat. URL: http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=env_ac_tax&lang=en.
2. Environmental Eurostat metadata / Eurostat. URL: http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/index.cfm?TargetUrl=DSP_PUB_WELC.
3. Pigou A.C. The economics of Welfare: Volume 1. Cosimo Classics. New York, 2005. 412 p.
4. Baumol W.J., Oates W.E. The theory of environmental policy. Cambridge: University press, 1988. 299 p.
5. Веклич О.О. Екологічне оподаткування як механізм підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Проблеми формування та реалізації конкурентної політики: матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції. Львів: АртДрук 2013. С. 36–37.
6. Галушкіна Т.П. Экономические инструменты экологического менеджмента (теория и практика); НАН Украины, Ин-т проблем рынка и экон.-экол. исслед. Одесса, 2000. 280 с.
7. Гаркушенко О.Н. Состояние и перспективы применения экологических налогов в Украине. Економіка промисловості. 2013. № 3(63). С. 37–46.
8. Кашенко О.Л. Фінанси природокористування. Суми: Університетська книга, 1999. 252 с.
9. Козьменко С.М., Волковець Т.В. Особливості екологічного оподаткування в зарубіжних країнах. Вісник Сумського держ. ун-ту. Серія «Економіка». 2012. № 1. С. 11–18.

REFERENCES:

1. Environmental tax revenues // Eurostat. – http://appsso.eurostat.ec.europa.eu/nui/show.do?dataset=env_ac_tax&lang=en.
2. Environmental Eurostat metadata // Eurostat http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/index.cfm?TargetUrl=DSP_PUB_WELC
3. Pigou A. C. The economics of Welfare: Volume 1 / A. C. Pigou – Cosimo Classics. New York, 2005 – 412 p.
4. Baumol W. J. The theory of environmental policy / W. J. Baumol, W. E. Oates. – Cambridge : University press, 1988. – 299 p.
5. Veklych O. O. Ecological taxation as a mechanism for increasing the competitiveness of the national economy / O. O. Veklych // Problems of the formation and implementation of competition policy: materials of the III International scientific and practical conference. – Lviv: ArtDruk 2013. – P. 36-37.
6. Galushkina TP Economic instruments of ecological management (theory and practice) / T. P. Galushkina / NAS of Ukraine, Institute of market problems and econ-ecology. research – Odessa, 2000. – 280 p.
7. Garkushenko O. N. The state and prospects of the application of environmental taxes in Ukraine / O. N. Harkushenko // Economy of industry. – 2013. – No. 3 (63). – P. 37-46.
8. Kashenko O. L. Finances of Nature Management / O. L. Kashenko. – Sumy: University's book, 1999. – 252 p.
9. Kozmenko SM Features of Ecological Taxation in Foreign Countries / S. M. Kozmenko, T. Volkovets // Vysn. Sumy state un-th – 2012. – No. 1. – P. 11-18. – Sir Economy

Samusevych Ya.V.

Ph.D.

Sumy State University

Solodukha M.V.

Student

Sumy State University

Tenyts`ka I.A.

Student

Sumy State University

**PROSPECTS FOR ECONOMIC TAXATION REFORM
IN UKRAINE ACCORDING TO THE EU EXPERIENCE**

The article is devoted to research of possibilities of development of the system of ecological taxation in Ukraine in conditions of harmonization of domestic and European tax legislation. An environmental tax on its economic substance is a compensation for the damage caused to the environment. Therefore, the amount of the environmental tax paid should cover the costs of financing the measures necessary for the restoration of the environment to meet the amount of environmental damage. However, this is not true in Ukraine, so there is a need to analyze the experience of environmental taxation in the EU countries and to introduce the best European practices at the national level.

The main problem of environmental taxation in Ukraine is that environmental tax revenues do not have a specific purpose, although such payments can be used by the government to increase environmental expenditures or to effectively manage national resources.

The experience of creating ecological funds by European countries: Romania and Sweden has been researched.

Increasing the efficiency of the current system of environmental taxation in Ukraine can be achieved through the creation of an Environmental Fund whose activities will consist in the accumulation and use of resources from the receipt of environmental taxes, which will increase the quality of life of the population and improve the natural environment through targeted funding.

РОЗДІЛ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

ЕТНОПОЛІТИКА ЯК ДВИГУН РОЗВИТКУ СЕРЕДОВИЩА ІСНУВАННЯ ТА ДІЯЛЬНОСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ МЕНШИН УКРАЇНИ

ETHNOPOLITICS AS THE ENGINEERING DEVELOPMENT AND ACTIVITY DEVELOPMENT NATIONAL MINORITIES OF UKRAINE

У статті розглянуті методи та прийоми управління проектами національних меншин України державним апаратом та висвітлені основні проблеми керування та регулювання цих процесів. Також розглянуті основні нормативно-правові документи, які застосовуються у проектній діяльності національних меншин України і впливають на загальну етнополітику країни.

Ключові слова: національні меншини, соціокультурне проектування, соціокультурна діяльність, управління, проект, етнополітика.

В статье рассмотрены методы и приемы управления проектами национальных меньшинств Украины государственным аппаратом и освещены основные проблемы управления и регулирования этих процессов. Также рассмотрены основные нормативно-

правовые документы, которые применяются в проектной деятельности национальных меньшинств Украины и влияют на этнополитику страны в целом.

Ключевые слова: национальные меньшинства, социокультурное проектирование, социокультурная деятельность, управление, проект, этнополитика.

In the article methods and techniques of project management of national minorities of Ukraine by the state apparatus are considered and the main problems of management and regulation of this process are highlighted. Also, the main regulatory documents used in the project activity of the national minorities of Ukraine are considered and affect the overall ethnic policy of the country.

Key words: national minorities, socio-cultural designing, socio-cultural activity, management, project, ethnopoltics.

УДК 316.7: 005.8]:323.15 (477)

Букацелі А.В.

викладач кафедри шоу-бізнесу
Київський національний університет
культури і мистецтва

Постановка проблеми. З часу проголошення незалежності Україна прагне створити умови для рівноправного розвитку та активної участі в соціально-економічній, політичній, духовній сферах та культурному житті держави населенню, що представляє мультинаціональний статус країни та разом з українцями становить єдину етнічну структуру суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання щодо діяльності національних меншин привернуло увагу багатьох вітчизняних та зарубіжних учених. Особливий внесок у вивчення цього питання зробили іноземні дослідники: етносоціолог, професор Йельського університету Е. Сміт (Smith, 1994), німецький соціолог Ф. Геккманн (Huckmann, 1990), котрі розглядають питання виникнення і сутності нації, етносу, ролі етнічності та етнічної ідентифікації у цих процесах. А також вітчизняні науковці, етнополітологи, такі як І. Варзар (2009), В. Євтух (2012), Л. Шкляр (1997), М. Шульга (1996), Л. Кобилянський (2002) та ін.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні організаційного комплексу соціокультурного проектування у внутрішньому середовищі діяльності національних меншин України та відповідної етнополітики уряду щодо їхньої діяльності. Методологічна основа дослідження ґрунтується на принципі культурно-історичного та аналітичного підходів, який дає змогу висвітлювати соціокуль-

турний процес середовища національних меншин України. Використовуються методи: еволюційний, порівняльно-історичний, функціональний. Отримані результати ґрунтуються на положеннях теорій утворення соціокультурного проектування, наукових працях провідних вітчизняних і зарубіжних учених щодо організації та реалізації соціокультурних проектів у середовищі національних меншин України, а також нормативно-законодавчих актах та результатах власних досліджень автора.

Невирішені питання. Формування та реалізація соціокультурного проектування в середовищі національних меншин України стало передумовою змін в етнополітиці країни та загального представлення України за рахунок діяльності національних меншин у соціокультурній сфері на світовій політичній та культурній арені. Тим не менше, система соціокультурного проектування, нормативно-законодавча база, проблеми фінансування та забезпечення достатньої життєдіяльності національних меншин та корінних народів на території України, що є потужним інструментом у культурній та етнополітиці держави, не досить дослідженні. Невизначеними залишаються питання щодо модернізації та урегулювання законодавчої, нормативно-правової бази, що забезпечує вільну діяльність представників національних меншин у соціокультурній сфері України завдяки організації та реалізації проектної діяльності на регіональних

та державному рівнях. Тому питання формування власної системи управління соціокультурного проектування, в тому числі і в середовищі діяльності національних меншин, може стати ефективною в менеджменті й управлінні соціокультурною сферою загалом, проте залишається не досить дослідженим та розкритим на цей час.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Посилення міжкультурної взаємодії етносів є відмітною ознакою сучасності. Проте ми не повинні забувати, що ця тенденція може виявляти себе в різних соціальних умовах по-різному: бути джерелом загострення етнокультурних суперечностей або, навпаки, явним проявом одного з об'єктивних законів – зближення етнічних культур.

В історичній практиці управління етнонаціональними процесами одним із визначальних місць є розвиток законодавчих регуляторів міжетнічних відносин. З розпадом СРСР перед новими суверенними державами, у тому числі Україною було нагальне завдання встановити таку законодавчу та правову базу, яка відповідатиме міжнародним стандартам. Найголовніше, що необхідно досягти, полягає в тому, що нове законодавство могло б забезпечити подолання негативних наслідків національної політики тоталітарного комуністичного режиму. Насамперед це має бути спрямоване на усунення наявних дисбалансів у соціальному, демографічному, освітньому, культурному, духовному та релігійному розвитку етнічних спільнот українського суспільства. Водночас нормативно-правова база повинна також враховувати поточну еволюцію статусу національних меншин, забезпечити умови для вільного прояву, гармонізації та реалізації інтересів громадян різного етнічного походження, які живуть в Україні, і тих, хто повернувся, особливо – з місць жорстокої депортації. Тобто проблема полягала в нагальній потребі створити такі правові умови, які сприятимуть і забезпечать консолідацію різноманітного етнічного складу населення, особливо в поліетнічних регіонах, сформованих історично (Автономна Республіка Крим, Донецьк, Закарпаття, Одеса та ін.), засновані на загальних цілях, рівності прав, свобод і обов'язків громадян.

Звичайно, як би там не було, відповідні положення Конституції України відіграють ключову роль у правовому захисті державної етнополітики, а отже, в державному регулюванні етнічних відносин. Беручи до уваги, що наш основний закон був прийнятий на п'ятому році незалежності в 1996 році, коли етнополітичний блок правової бази України вже задіяний в законодавчій сфері, коротко проаналізуємо деякі положення Конституції. Отже, давайте почнемо з преамбули, в якій говориться, що українська державна структура заснована не тільки на праві українського народу на самовизначення, а й на праві «громадян всіх

народів України». Це визначення точно відображає основний зміст українського поліетнічного населення і дає нам змогу прокоментувати це передусім як політичний термін, а також науковий і етнічний. Це показало, що Україна заявила про свою готовність сформувати політичну націю як суспільство, яке дало своє ім'я державі й історично живе в інших етнічних спільнотах на своїй території. Визначаючи український народ як суверенну державу і визначаючи єдине джерело України, Конституція одночасно вказала на структурні елементи нашого суспільства – українську націю, національні меншини і корінні народи. Історичний досвід створення новітньої української держави переконливо підтверджує вирішальну роль регуляторної та регулятивної функції держави у сфері етнонаціональної політики. Центральне з'єднання тут – це створення комплексу політичних і правових норм і інститутів для повного життя етнічних громад. Загалом ці принципи були вперше реалізовані в основних державних актах України: «Декларація про державну статистику, № 39 119» [1] суверенітет від 16 липня 1990 року; «Декларація незалежності від 24 серпня і Україна» [1], прийнята в 1996 році, 28 червня. Необхідно підкреслити незаперечний факт, що з першого дня незалежності в Україні інтенсивна робота проводилася як із національними меншинами, так і з процесами, що відбуваються в їх середовищі. Тому природно, що основним вектором для створення нового державного етнокультурного утворення в Україні була скоординована орієнтація на використання процесів етнічного відродження і розвитку в контексті радикальної реформи всього суспільного організму, остаточно будівля була дійсно незалежною, демократичною державою. Система правового регулювання державної етнічної політики в державі Україна спрямована на те, щоб всі її компоненти і фактори вступили в силу: державні, політичні, культурні, наукові, інформаційні тощо. Мета полягає в тому, щоб створити нормальні умови для нормального життя країни, в якій живуть різні етнічні групи. Як правило, вертикальне підпорядкування виконавчої влади здійснюється шляхом прийняття ефективних заходів для запобігання випадкам порушення цивільних прав знизу до вищих, національних, релігійних або мовних підстав, забезпечення юридичної та адміністративної відповідальності влади і посадових осіб за нездатність приймати рішення в галузі міжетнічних відносин і багатонаціонального державного управління.

Окремо слід відзначити, що перший закон у незалежних положеннях України, правові умови низки нових політичних і правових документів, таких як «Декларація прав національностей» [2] (у регулюванні етнонаціональних процесів» [2] 1 листопада 1991 р.); Закон України «Про біженців»

[3] (грудень 1993 р.) та у відповідних положеннях інших документів, прийнятих Верховною Радою України. Беручи до уваги особливості сучасного українського законодавства, вищезазначені документи доповнюють один одного і створюють певний комплекс законопроектів щодо діяльності національних меншин на території України. Водночас слід зазначити, що характерною особливістю формування правової бази управління та регулювання етнопонаціональних процесів стало активне пронаціональне право і діяльність відповідного міжнародного досвіду. Такий підхід до бізнесу не має нічого суперечливого, оскільки Україна активно співпрацює з Організацією Об'єднаних Націй, ОБСЄ, Радою Європи, Міжнародною організацією з міграції (МОМ), ЮНЕСКО та іншими. Наприклад, у листопаді 1995 Україна стала членом Ради Європи і виконала свої зобов'язання, засновані, зокрема, на таких важливих документах, як «Рамкова конвенція про захист національних меншин» [4] та «Європейської хартії регіональних мов або мов меншин» [5]. Відповідно до статті 9 Конституції, в якій йдеться про те, що «прийняті міжнародні договори у Верховній Раді України є частиною національного законодавства України автентичної» [6], міжнародні документи про ратифікацію мають повноцінну частину національного законодавства, адекватно піклуватися про управлінські рішення. Процес націлювання на міжнародні стандарти в такому чутливому соціальному середовищі є надзвичайно важливим чинником забезпечення міжетнічної стабільності та толерантності. Прийнято вважати, що створення міжнародно-правових гарантій, особливо нормативних і законодавчих положень, що гарантують права і свободи людини, в тому числі національних меншин, та значний прогрес у розвитку всієї світової спільноти відбулися в 20-му столітті. Вкрай важливо, що вже давно є система заходів у міжнародній практиці для регулювання та захисту інтересів національних меншин. У багатьох промислово розвинених країнах здійснюється державна етнополітика довгострокових дій, розробляються та функціонують механізми захисту національних меншин. Документи Організації Об'єднаних Націй, Ради Європи та ОБСЄ містять узгоджені політичні критерії для національних меншин та визначають основні міжнародні правові стандарти у цій сфері. За їхніми словами, в структурі прав національних меншин необхідно виділити загальні та спеціальні (спеціальні компенсаційні). Перша включає такі історично значущі права, як ідентичність (існування) та захист від загроз; повага до себе, розвиток та ідентифікація власної характеристики; батьківщина як невід'ємна частина етнічної ідентичності та розвитку; захист від геноциду та заслання; недопущення дискримінації; рівність перед законом; рівноправні можливості, включаючи безпе-

решкодне здійснення своїх прав та свобод без дискримінації; рівні можливості, гарантовані державою шляхом прийняття спеціальних заходів. Небезпека законодавчого вакууму в етнополітичній сфері створює умови для різних політичних спекуляцій на етнічній основі. Це не є загальним, а роз'єднує суспільство, і не тільки в політичній та ідеологічній сфері, а й за національною ознакою, що значно ускладнює процес консолідації єдиної політичної української нації, яка є ключем до успішного розвитку української держави в майбутньому. Кілька суджень про окремі категорії етнологічних визначень. Оскільки правові реалії сучасної України є такими, що використання міжнародних норм і стандартів для народів, які вважають себе корінними, не дозволяє, наприклад, при пам'яті вилучити корінні народи з тексту конституції, тому існує особливий правовий і регулятивний конфлікт із негативними політичними наслідками. Ми також повинні пам'ятати їх відносну сутність і масштаб виконання в конституціях, законах та інших нормативно-правових документах. Те саме стосується й повного обсягу та масштабів його застосування представниками певної меншини залежно від обставин і факторів, що характеризують цю меншість. Загалом можна стверджувати, що захист національних меншин у нашій країні відповідно до встановлених міжнародних стандартів переважно перебуває на досить високому рівні. Українська держава намагається продовжувати активне міжнародне співробітництво у сфері захисту прав національних меншин. Це веде до дійсно позитивних результатів, зокрема, сприяє гарантуванню міжетнічного миру та гармонії в українському суспільстві. Хочеться сказати, що у публічній адміністрації є багато складних справ, які продиктовані різними обставинами. Таким чином, у момент виконання розпорядження Кабінету Міністрів України з урахуванням пропозицій і зауважень, які взяті з центральної виконавчої влади та провідних експертів із питань етнічної політики та етнічної соціології – проект «Європейської хартії про ратифікацію регіональних мов або мов меншин» [5] (1992 р.). Врешті-решт Президент України відхилив цей закон через його недосконалість. Ми розуміємо, що в статуті говорилося, що рішення вже ратифіковано Верховною Радою України, але Конституційний суд скасував його (1999), оскільки, на думку президента, її було прийнято із суттєвим порушенням Конституції України та Регламенту Верховної Ради України.

Неодноразово і досить справедливо зазначалося, що чинне законодавство України, сформоване в роки незалежності, загалом достатньо гарантує збереження самобутності та культурної самобутності національних меншин. Зміст відповідних українських законів про регулювання та управління етнополітичними процесами під-

тверджує той факт, що наша країна вже встановила досить широку базу з цих питань. Звичайно, поступовий розвиток міжетнічних відносин, зростаюча активність представників етнічних спільнот вимагають постійного вдосконалення формування правової бази та механізмів реалізації державної етнополітики. Водночас політично-правова база для управління етнонаціональними процесами в Україні постійно вдосконалюється. Це було пов'язано з необхідністю забезпечити оптимальний баланс як інтересів титульної нації, так і окремих етнічних груп – представників етнічних меншин. З проголошенням незалежності України в 1991 році було започатковано встановлення української нації як держави, як суб'єкта етнонаціональної політики та її адміністративних функцій. Водночас під впливом загального етнічного відродження відбулася консолідація більшості національних меншин, що, крім саморозвитку, є також об'єктами етнополітики української держави, забезпечує належне управління поліетнічністю. Загалом чинне національне законодавство належним чином гарантує збереження ідентичності та етнічної ідентичності національних меншин. Проте глобальне зростання активності етнічних громад вимагає постійного вдосконалення цієї роботи. Тому Україна приєдналася до Рамкової конвенції про захист національних меншин від 1 травня 1998 року.

Світова спільнота зрозуміла, що асиміляція етнічних груп, зникнення їх культур, що містять безпрецедентні та небачені скарби, може призвести до розумової катастрофи людської цивілізації. Злиття кордонів різних держав, об'єднання їх грошових одиниць та глобалізація економічних проблем у сучасному світі, як вважають як гарячі прихильники, так і палкі супротивники, не повинні тягнути за собою злиття мов культур і народів. Для досягнення більшої єдності між народами, захисту та реалізації їх принципів та ідеалів, що становлять спільну спадщину, держави-члени Ради Європи та інших держав підписали в Страсбурзі в 1995 році «Рамкову конвенцію про захист національних меншин. Одним із засобів досягнення цієї мети є збереження та розвиток прав людини та основних свобод» [4]. У тексті Конвенції говориться, що «плюралістичне та справді демократичне суспільство має не лише поважати етнічну, культурну, мовну та релігійну ідентичність будь-якої особи, яка належить до національної меншини, а також створювати належні умови для ідентифікації, збереження та розвитку цієї ідентичності, створити атмосферу толерантності та діалогу, необхідну для того, щоб культурне розмаїття стало джерелом, а агентом є не розкол, а збагачення будь-якого суспільства» [4]. Стаття 5 Конвенції зобов'язує тих, хто приєднується до неї, «створити умови, необхідні для осіб, що нале-

жать до національних меншин, для збереження та розвитку своєї культури, для збереження основних елементів їх ідентичності, зокрема релігії, мови, традицій та культурної спадщини» [4].

Указ Президента України «Про заходи щодо реалізації державної політики у сфері міжетнічних відносин, релігій і церков» [2] став одним із яскравих проявів уваги до проблем національних меншин. У ньому наголошується на «необхідності розроблення державної програми зміцнення міжнаціонального миру і згоди в Україні, запобігання міжетнічних і міжконфесійних конфліктів, зокрема, прогнозування конкретних заходів із просування міжетнічних ідей про згоду, терпимість між представниками етнічних груп і визнання, підтримка національних культурних традицій» [9].

У культурному та мистецькому житті національних меншин країна постійно розвивається, шукає вирішення проблем освіти, відпочинку, відродження національних традицій. Інші заходи вживаються для забезпечення соціальних, культурних, економічних, політичних прав і свобод, розвитку національної самосвідомості і вираження етнічних груп в Україні.

Нині в Україні створено та активно функціонує понад 1000 національно-культурних товариств. Найбільш численні з них: російське, єврейське, польське, угорське, грецьке, болгарське. В межах управління соціально-культурними заходами в галузі розвитку та діяльності національних меншин можна виділити феномен проекту як взаємопов'язану систему цілей, створених на основі аналізу ситуацій, завдань і способів досягнення результатів. Тобто соціокультурне проектування діє в цьому разі як добре продумана послідовність дій, забезпечується в регуляторному, економічному та кадровому плані і приводить до досягнення заздалегідь поставленої мети шляхом зміни ситуації і створення умов, що сприяють вирішенню протиріч та труднощів особистого розвитку; оптимізації соціально-культурного та соціально-психологічного середовища проживання людини.

Проектування в межах сфери культурної діяльності національних меншин є модернізованим процесом, який здійснюється в традиційному контексті діяльності. Зона розвитку соціокультурного проектування в галузі діяльності національних меншин лежить у прикордонних зонах різних сфер діяльності.

Нині в країні послідовно розбудовується культурно-мистецьке життя національних меншин, постійно ведуться пошуки вирішення їх питань та проблем у різних сферах: освіті, культурі, дозвіллі; діяльність спрямована на відродження національних традицій. Реалізується низка заходів, які спрямовані на забезпечення соціальних, культурних, економічних та політичних прав і свобод і є гаран-

тією розвитку свідомості на національному рівні та самопрояву етносів України.

Визнання поліетнічності та політ культурності в українському суспільстві становить ключовий принцип у цьому середовищі. Різноманітність суспільства, що проявляється в культурі, релігії, мовленні, має зазнати визнання чинника, який забезпечує духовне багатство суспільства.

Водночас, виходячи з факту мультикультурного суспільства, необхідно визнати, що для нормального, мирного життя необхідно дотримуватися додаткових принципів. Їх суть полягає в такому:

– громадянське об'єднання;

– послідовна політика, спрямована на інтеграцію країни в етнічні, регіональні, конфесійні плани: створення «кліматичної толерантності» та міжкультурного діалогу. Ці принципи слугуватимуть забезпеченню того, щоб кожна етнічна група зберегла свою культуру, мову та традиції, одночасно сприяючи інтеграції суспільства, формуванню єдності цивільної нації. Це має сприяти Концепції розвитку культур національних меншин України. У цьому документі визначено основні напрями розвитку культури національних меншин в Україні.

Духовні, культурні та освітні потреби національних меншин є важливими чинниками формування культури народів України. Вони значною мірою визначають інтенсивність процесів інтеграції національних меншин у державне, суспільно-політичне та культурне життя на принципах патріотизму, вільного етнокультурного розвитку. Ці принципи ґрунтуються на концепції розвитку культур національних меншин в Україні. Визнаючи пріоритетність вільного розвитку духовної сфери серед найважливіших принципів національної політики, слід враховувати, що саме високий рівень освіти, культури суспільства може забезпечити мир та гармонію, а також запобігати проявам національного екстремізму та міжетнічним конфліктам.

Закони «Про національні меншини в Україні», «Про освіту», «Основи законодавства про культуру» гарантують громадянам незалежно від їхньої національності рівні економічні, політичні, культурні та соціальні права та свободи, підтримують розвиток національної самосвідомості та самовираження. Держава надає етносам, які становлять свій народ, свободу творчості, культурний та художній розвиток, реалізацію прав на доступ до культурних цінностей, гарантує соціальний захист працівників культури, створює умови для розквіту культур усіх етнічних спільнот України.

Пріоритетними напрямками реалізації державної політики у цій сфері мають стати відродження звичаїв та традицій національних меншин України, всебічний розвиток їх аматорського та професійного мистецтва, створення умов для навчання творчої інтелігенції та збереження й охорона

пам'яток культури, здійснення фундаментальних досліджень у галузі теорії та історії культур етнічних груп України.

Проблеми культурно-освітнього життя національних громад повинні бути вирішені насамперед у межах національних всеукраїнських державних програм розвитку культури та освіти з урахуванням національної ідентичності та ментальності. Для реалізації цих програм необхідно максимально використовувати державно-громадську систему організації культурно-освітнього життя в Україні, яка вже склалася.

Основною умовою соціокультурної роботи з національними меншинами є знання того, що вони є, як вони виникають і якими є характеристики національних меншин України порівняно з національними меншинами інших держав.

Значне посилення роботи товариств сприяло створенню низки нових художніх самодіяльних колективів, проведенню як національних, так і багатонаціональних культурних заходів, етнокультурних конференцій, фестивалів дитячої та молодіжної творчості тощо. Державні музеї України створюють експозиції, які охоплюють історію культури, життя та традицій національних меншин.

Для активізації діяльності національних меншин на рівні державних установ необхідно виконати такі завдання:

1. Представити тлумачення понять «національна меншина», «українська нація», «корінні народи», «титультний етнос» на законодавчому рівні (поняття національних меншин та корінних народів, передбачені Конституцією України, статті 11, 92, 119).

2. Визначити статус об'єднань, громадських організацій, асоціацій національних меншин, порядок їх створення та види діяльності.

3. Покращити антидискримінаційне законодавство, в тому числі внести зміни до Кримінального кодексу України з метою уточнення кваліфікації злочину.

4. Провести всеукраїнську інформаційну акцію із залученням представників національних меншин з усіх регіонів України, на меті якої буде висвітлення та поширення ефективного досвіду партнерства: регіональна національна меншина – іноземна держава (етнічна батьківщина).

Вирішення цих значущих проблем має позитивно вплинути на подальший розвиток культур усіх народів України, які є невід'ємною частиною культури всього українського багатонаціонального народу. Реалізація заходів щодо об'єднання націй навколо головної держави, на території якої вони живуть та здійснюють свою діяльність, є гострим обов'язком перед діяльністю в соціокультурній сфері.

Трансформаційні процеси, що відбувалися в українському суспільстві за роки незалежності (зокрема, перехід до ринкової економіки) різко

проявилися в соціокультурній сфері. Необхідно запровадити цільову національно-культурну програму розвитку культури національних меншин з урахуванням основних об'єктів причин і проблем у галузі.

Основним завданням програми повинна бути економічна, правова та організаційна підтримка реалізації стратегічних цілей державної політики у сфері культури, зокрема культури національних меншин в Україні, а саме:

- забезпечення широкого доступу до культурних цінностей шляхом збереження та розвитку наявних закладів культури, доступності їх послуг, зміцнення матеріально-технічної бази, а також широкого використання нових інформаційних технологій у галузі культур меншин;

- популяризація та поширення високоякісного та різноманітного вітчизняного культурно-мистецького продукту серед широких верств суспільства, формування позитивного іміджу культури національних меншин в Україні та за її межами;

- збереження культурної спадщини (матеріальної та нематеріальної) національних меншин, розвиток музейної справи, сприяння поверненню культурних цінностей Україні;

- зміцнення та різноманітність державної підтримки сучасної художньої творчості, зокрема концертно-екскурсійної та виставкової діяльності представників корінних народів, створення культурних програм для радіо та телебачення, культурно-освітніх ресурсів в Інтернеті;

- державна підтримка культурних журналів, забезпечення поповнення бібліотечних збірників художніми, науково-популярними виданнями на мовах національних меншин України в місцях компактного проживання, розширення використання новітніх інформаційних технологій у бібліотечних та музейних справах;

- підтримка розвитку етнічної, культурної, мовної та релігійної ідентичності всіх корінних народів та національних меншин України;

- здійснення державної мовної політики, зокрема, запровадження вивчення мов корінних народів у різних сферах соціокультурного життя;

- забезпечення міжетнічного та міжконфесійного діалогу та гармонії.

Завдяки правильно поставленій меті та її реалізації на державному рівні буде забезпечено ефективно формування цілісної культури та відтворення національної ідентичності громадян України, перетворення її в співавтора світової культури.

Оптимальним варіантом державної стратегії розвитку культури національних меншин є стратегія, яка об'єднує позитивні елементи варіантів застосування:

- подолання відчуження значної частини громадян від культурних досягнень шляхом ство-

рення єдиної мережі закладів культури та забезпечення їх доступності;

- поєднання потужної бюджетної підтримки культури національних меншин (спрямованих на розвиток інституцій, оновлення їх матеріально-технічної бази), стимулювання благодійності;

- поєднання заходів щодо посилення соціального захисту працівників культури, які є представниками меншин, зі впровадженням сучасного менеджменту в культурно-мистецьких установах;

- поєднання реформи системи органів управління культурою зі впровадженням нових конкурентоздатних та прозорих механізмів фінансування культурних проектів національних меншин.

Реалізація цієї програми очікується в кількох основних сферах, а саме:

- у напрямі забезпечення широкого доступу до культурних цінностей;

- у напрямі популяризації та поширення якісного та різноманітного вітчизняного культурно-мистецького продукту;

- у напрямі збереження культурної спадщини;

- у напрямі зміцнення та різноманітності підтримки сучасного мистецького творіння;

- у напрямі підтримки розвитку етнічної, культурної, мовної та релігійної ідентичності всіх корінних народів та національних меншин України, здійснення державної мовної політики, забезпечення міжетнічного діалогу, згоди;

- створення платформи для взаємодії бізнесу та культури у розвитку національних меншин в Україні.

У напрямі забезпечення широкого доступу до культурних цінностей у сфері розвитку національних меншин в Україні є такі основні завдання:

- заходи, спрямовані на збереження та розвиток базової мережі закладів культури для розвитку культури національних меншин у регіонах України, особливо в малих містах та селах;

- заходи щодо вдосконалення системи оплати праці в установах культури;

- розроблення системи підготовки та перепідготовки кадрів для закладів культури;

- розроблення механізмів взаємодії органів виконавчої влади у сфері культури з місцевих громад, структур громадянського суспільства з питань розвитку національних меншин в Україні;

- запровадження конкурсних грантів для підтримки соціально-культурних проектів у сфері розвитку національних меншин в Україні;

- підтримка створення та видання енциклопедичної, довідкової, наукової, популярної та сценарної літератури для закладів культури на мовах національних меншин України;

- підтримка масової позашкільної освіти;

- відродження кінематографічної мережі у всіх регіонах України, її технологічна модернізація, заснування кіно-медіацентрів.

У напрямі популяризації та поширення якісного та різноманітного вітчизняного культурно-мистецького продукту необхідно виконати такі основні завдання:

- створення сприятливої правової бази для інвестицій, патронату та благодійної підтримки представників національних меншин та корінних народів України;

- проведення культурних заходів в Україні та за кордоном (фестивалі, мистецькі конкурси, виставки, концертні програми, телерадіопроекти, конференції тощо), що популяризують культуру національних меншин та формують імідж української культури в країні та в світі;

- забезпечення присутності фільмів за участю представників національних меншин у театрах, національній музики в ефірі шляхом підтримки мистецтва;

- забезпечення розповсюдження фільмів із дубляжем на мовах національних меншин;

- забезпечення ефективного захисту прав інтелектуальної власності авторів та виконавців, представників національних меншин;

- підтримка виробництва та розповсюдження компакт-дисків із творами національної академічної, народної музики, провідних виконавців та творчих колективів національних меншин України;

- підтримка створення якісних та різноманітних культурних програм для радіо та телебачення, культурних та освітніх ресурсів для Інтернету за участі представників національних меншин України.

У напрямі збереження культурної спадщини передбачені такі завдання:

- діяльність, спрямована на розвиток національних історико-культурних заповідників, музеїв та музейних комплексів, ремонт та реставрацію пам'яток;

- заходи щодо розвитку мережі музеїв національних меншин, їх технічної модернізації, поповнення музейних фондів, впровадження новітніх інформаційних технологій у діяльність музейних заходів;

- забезпечення охорони, збереження, відродження та поширення досягнень традиційної культури, створення репрезентативного списку нематеріальної культурної спадщини національних меншин України.

У напрямі зміцнення та різноманітності підтримки сучасної художньої творчості пропонується здійснити такі завдання, як:

- забезпечення розвитку провідних мистецьких організацій та колективів національних меншин в Україні;

- забезпечення та активізація національних шкіл;

- розширення підтримки віізної діяльності виконавців та колективів національних меншин України;

- посилення підтримки виставкової діяльності, сприяння мистецтву національних меншин в Україні;

- забезпечення поповнення репертуару театрів новими постановками та творами сучасних драматургів та композиторів, представників національних меншин України;

- широке застосування конкурентних грантових механізмів підтримки художніх проєктів національних меншин в Україні;

- підтримка творчої молоді – представників національних меншин України, у створенні нових творів, концертних програм, театральних вистав тощо.

У напрямі підтримки розвитку етнічної, культурної, мовної та релігійної ідентичності всіх корінних народів та національних меншин України очікуються такі завдання:

- заходи щодо запровадження ефективної державної мовної політики, підтримки мов національних меншин у соціокультурній сфері;

- заходи щодо підтримки мов та національних меншин України;

- підтримка періодичних видань та книговидавання на мовах національних меншин;

- підтримка наукових досліджень мов та різних етнічних груп України;

- діяльність, спрямована на забезпечення міжрелігійної та міжетнічної толерантності, діалогу згоди в суспільстві.

Соціально-культурний ефект програми полягатиме в більшому задоволенні потреб громадян України, а саме представників національних меншин, повному забезпеченні їхніх прав, значно поліпшить дозвілля та забезпечить соціальну та культурну безпеку.

Висновки з проведеного дослідження. На сучасному етапі розглядання та узгодження законодавства України, що регулює державну етнонаціональну політику, з метою подолання низки конфліктів, що виявляються як у положеннях окремих законів, так і в параметрах всієї системи, слід розглядати як невідкладні завдання. Необхідно терміново подолати таку суперечливу ситуацію, коли на державному рівні запроваджено весь комплекс захисту прав національних меншин, але натеper немає достатніх механізмів їх практичного здійснення. До цього ще треба працювати вченим, у тому числі етнологам та політикам – державним лідерам. Незважаючи на законопроекти, прийняті в незалежній Україні, ця галузь досить нерозвинена.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Конституція України. Офіційне видання / Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 року. К., 1998. 3–6 с.

2. Декларація прав національностей України // Право України. 1992. № 1. С. 5.

3. Закон України «Про біженців» від 24 грудня 1993 р. № 3319-XII // Вісник Верховної Ради України. 1991. № 16. С. 295.

4. Рамочная Конвенция о защите национальных меньшинств // Вест. МГУ. Серия 11. Право. 1996. № 6. 86–97 с.

5. Закон України «Про ратифікацію Європейської хартії регіональних мов або мов меншин» від 24 грудня 1999 р. № 1350-XIV // Вісник Верховної Ради України. 2000. № 3. 24 с.

6. Указ Президента України «Про порядок розгляду питань, пов'язаних із громадянством України» від 31 березня 1992 р. № 196 // Зб. Указів Президента. 1991. № 1. С. 237.

7. Указ Президента України «Про фонд розвитку культур національних меншин України» від 29 квітня 1992 р. № 279 // Зб. Указів Президента. 1992. № 2. 115 с.

REFERENCES:

1. The Constitution of Ukraine. Official edition. (1998). Kyiv, 3–6 с.

2. The Declaration of the Rights of Nationalities of Ukraine (1992). Kyiv: Law of Ukraine, 5 p.

3. The Law of Ukraine “On Refugees” (1991). Kyiv: Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine, S. 295.

4. Framework Convention for the Protection of National Minorities (1996). Moscow: MSU. Series 11. Right, 86–97 pp.

5. Law of Ukraine “On ratification of the European Charter for Regional or Minority Languages” (2000). Kyiv: Bulletin of the Verkhovna Rada of Ukraine, p. 24.

6. Decree of the President of Ukraine “On the Procedure for Consideration of Issues Related to the Citizenship of Ukraine” (1991). Kyiv: Collection of Presidential Decrees, p. 237.

7. Decree of the President of Ukraine of April 29, 1992 “On the Fund for the Development of Cultures of National Minorities of Ukraine” (1992). Kyiv: Collection of Presidential Decrees, 115 p.

Bukatseli A.V.

Instructor of Department of Show Business
Kiev National University of Culture and Arts

ETHNOPOLITICS AS THE ENGINEERING DEVELOPMENT AND ACTIVITY DEVELOPMENT NATIONAL MINORITIES OF UKRAINE

Since independence, Ukraine has sought to create conditions for equal development and active participation in the socio-economic, political, spiritual and cultural spheres of the population to the population representing the country's multinational status and together with Ukrainians form a single ethnic structure of society. Since independence, Ukraine has sought to create conditions for equal development and active participation in the socio-economic, political, spiritual and cultural life of the country's population, representing the multinational status of the country and, together with Ukrainians, constitute a single ethnic structure of society.

Of course, however, the relevant provisions of the Constitution of Ukraine play a key role in the legal protection of state ethno-policy and, consequently, in the regulation of ethnic relations. Taking into account that our basic law was adopted at the fifth year of independence in 1996 when the ethnopolitical block of the legal basis of Ukraine is already involved in the legislative sphere, at least briefly analyze some of the provisions of the Constitution. So let's start with his preamble, which states that the Ukrainian state structure is based not only on the right of the Ukrainian people to self-determination, but also on "the citizens of all peoples of Ukraine.» This definition accurately reflects the main content of the Ukrainian polytechnic population and allows us to comment on this primarily as a political term, as well as scientific and ethnic. This showed that Ukraine declared its readiness to form a political nation as a society based on the state of the state, which gave its name to the state and historically lives in other ethnic communities in its territory. In defining the Ukrainian people as a sovereign state and defining a single source of Ukraine, the Constitution simultaneously pointed to the structural elements of our society – the Ukrainian nation, the national minorities and indigenous peoples. Historical experience of creation of the newest Ukrainian state convincingly confirms the decisive role of the regulatory and regulatory function of the state in the field of ethno-national policy. The central connection here is the creation of a complex of political and legal norms and institutions for the full life of ethnic communities.

Since the legal realities of modern Ukraine are such that the use of international norms and standards for peoples does not allow those who consider themselves to be indigenous, there is a special legal and regulatory conflict with negative political consequences, for example, in the memory of removing indigenous peoples from the text of the constitution. We must also remember their relative nature and scale of implementation in the constitutions, laws and other normative and legal documents. The same applies to the full scope and extent of its use by representatives of a particular minority, depending on the circumstances and factors that characterize this minority. In general, it can be argued that the protection of national minorities in our country, in accordance with established international standards, is mostly at a rather high level. The Ukrainian state is trying to continue active international cooperation in the field of protection and protection of the rights of national minorities. This leads to really positive results, in particular, it promotes the guarantee of interethnic peace and harmony in Ukrainian society. I would like to say that there are many complex cases in public administration that are dictated by different circumstances.

ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ЗАЙНЯТОСТІ

GLOBAL AND NATIONAL SOCIAL AND ECONOMIC PROBLEMS OF EMPLOYMENT

У статті досліджено особливості впливу глобалізації на зміст трудових відносин на ринку праці. Розглянуто основні передумови глобалізації ринку праці, які представлено через розкриття їхніх проявів. Проаналізовано динаміку зайнятості та робочої сили в Україні та світі, визначено тенденції їх змін протягом досліджуваного періоду, досліджено стан безробіття залежно від економічних циклів. Розглянуто особливості оплати праці та її зв'язок із глобалізаційними процесами на ринку праці. Визначено місце та роль трудової міграції, оцінено її особливості в Україні. У підсумку запропоновано перелік основних соціально-економічних проблем зайнятості як у глобальному, так і в національному вимірі.

Ключові слова: праця, зайнятість, ринок праці, безробіття, заробітна плата, глобалізація, трудова міграція, мобільність.

В статье исследованы особенности влияния глобализации на трудовые отношения на рынке труда. Рассмотрены основные предпосылки глобализации рынка труда, представленные путем раскрытия их проявлений. Проанализирована динамика занятости и рабочей силы в Украине и мире, определены тенденции их изменений в течение исследуемого периода, определено состояние безработицы в зависимости от экономических циклов. Рассмотрены особенности оплаты труда и ее связь с глоба-

лизационными процессами на рынке труда. Определены место и роль трудовой миграции, проведена оценка ее особенностей в Украине. В итоге предложен перечень основных социально-экономических проблем занятости как в глобальном, так и в национальном измерении.

Ключевые слова: труд, занятость, рынок труда, безработица, заработная плата, глобализация, трудовая миграция, мобильность.

In the article the features of the impact of globalization on the content of labor relations in the labor market are investigated. The main preconditions of globalization of the labor market, which are presented through disclosure of their manifestations, are considered. The dynamics of employment and labor force in Ukraine and the world are analyzed, tendencies of their changes during the period under study are determined, unemployment status is determined depending on economic cycles. The peculiarities of remuneration and its connection with globalization processes in the labor market are considered. The place and role of labor migration are determined, its features in Ukraine are determined. As a result, the definition of basic socio-economic problems of employment in both the global and national dimensions is proposed.

Key words: labor, employment, labor market, unemployment, wages, globalization, labor migration, mobility.

УДК 331.5

Ермілов С.О.

студент

Дніпровський національний університет
ім. О. Гончара

Постановка проблеми. Аналіз дослідження зайнятості на національному та глобальному рівнях є актуальним, оскільки в основі лежить зростаюче розуміння того, що міжнародна трудова міграція виступає важливим ресурсом розвитку як для країн-донорів, так і для країн-реципієнтів. Формування світового ринку праці слід розглядати в контексті механізму вирівнювання регіональних дисбалансів трудових ресурсів. Окрім того, глобальні тенденції ринку праці набувають усе більшого значення для України на шляху інтеграції до ЄС.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням національного ринку праці та наявних на ньому проблем присвячено праці таких учених, як: Д. Богиня, О. Вороненко, В. Галицький, В. Гесць, І. Гнибіденко, О. Журба, Т. Заславська, Р. Капченко, Е. Лібанова, В. Мандибура, О. Могильний, В. Пилипенко, Г. Соколова та ін.

Соціальні та економічні аспекти проблеми глобальної зайнятості представлені в роботах З. Баумана, Д. Брауна, І. Ванту, Р. Візана, Дж. Ерлаї, М. Кастельса, К. Келлі, Х. Лемана, Д. Ніллеса, С. Сардака та ін.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні соціально-економічних проблем розвитку глобалізації ринку праці.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Ринкові перетворення, що сталися за останні 27 років в економіці України, внесли нову якість у зміст трудових відносин. Зміни, що відбулися, спочатку були пов'язані з відмовою від державного централізованого планування, втратою зв'язків зі споживачами в колишніх радянських республіках, перепрофілюванням виробництва низки вітчизняних підприємств. Окрім того, на національному ринку праці стала відчутною дія глобалізаційних процесів, які також задали істотні якісні тренди. До них можна віднести, в першу чергу, зміну змісту попиту і пропозиції праці, тобто відносин між працівником та працедавцем. З'ясуємо сутність впливу глобалізації на ринку праці більш змістовно.

Глобалізація характеризується розгортанням тенденції посилення взаємозв'язків країн, зумовлюючи і формуючи їх спільність – «світоцілісність». Чинником формування глобальної економіки разом з інформаційними і фінансовими потоками стає і транснаціональний рух робочої сили [1, с. 35].

Формування глобального ринку праці йде паралельно процесам глобалізації ринків товарів та капіталу. Основні передумови глобалізації ринку праці наведено в табл. 1.

Основні передумови глобалізації ринку праці

Передумови	Прояв
Виробничі, науково-технічні і технологічні	Різке зростання масштабів виробництва. Перехід до нового технологічного способу виробництва – високих наукомістких технологій. Якісно нове покоління засобів транспорту і зв'язку та їх уніфікація, що забезпечують швидке поширення товарів і послуг, ресурсів та ідей. Швидке поширення знань у результаті наукового або інших видів інтелектуального обміну
Організаційні	Транснаціональні корпорації (ТНК), які сприяють формуванню єдиного ринкового простору. Вихід неурядових організацій на багатонаціональний або світовий рівень
Економічні	Лібералізація торгівлі товарами і послугами, ринків капіталу та інші форми економічної лібералізації, що зробили світову торгівлю вільнішою. Посилення тенденції до уніфікації і стандартизації. Стандарти поширюються й на освіту, що, своєю чергою, призводить до уніфікації робочої сили незалежно від країни її походження
Інформаційні	Поява і розвиток принципово нових систем отримання, передачі й обробки інформації дали змогу створити глобальні комунікаційні мережі, які сприяють дистанційній зайнятості, аутсорсингу. Формування систем, що дають змогу з одного центру управляти розташованим у різних країнах виробництвом не гірше, ніж усередині окремих країн
Політичні	Послаблення жорсткості державних кордонів, полегшення свободи пересування громадян, товарів і послуг, капіталів
Соціальні і культурні	Послаблення ролі звичок і традицій, соціальних зв'язків і звичаїв, подолання національної обмеженості, що підвищує мобільність людей, сприяє міжнародній міграції. Подолання меж в освіті завдяки розвитку дистанційного навчання

Джерело: складено автором за даними [1, с. 36; 9, с. 127; 4, с. 124]

Глобалізація впливає на ринок праці двоюко: з одного боку, відбувається формування глобального ринку праці, до якого залучаються національні трудові ресурси; з іншого боку, глобалізація й інтеграційні процеси, що протікають в Європі, зумовлюють нові якісні зрушення всередині національних ринків праці, зокрема українському. Тобто глобальний ринок праці можна визначити як наднаціональний рівень мережі ринків, у рамках якого здійснюється взаємодія покупців та продавців робочої сили на основі функціонування механізму регулювання попиту і пропозиції праці.

У цьому контексті особливо важливо проаналізувати динаміку зайнятості в Україні за останні роки (табл. 2) [2].

Як можна побачити, останні роки продовжується тенденція до зниження рівня зайнятості населення. Зокрема, з 2008 р., коли спостерігався максимальний показник рівня зайнятості – 67,3%, відбулося скорочення офіційного показника зайнятості до 64,7% внаслідок впливу світової фінансової кризи 2008 р.; поступове погравлення економічної ситуації призвело до зростання показника зайнятості, така тенденція тривала до 67,3% у 2013 р., а потім показник зайнятості знову почав скорочуватися, за підсумками 2017 р. рівень зайнятості становив 64,5%, що відповідає стану 2000 р. У табл. 2 також наведено дані щодо стану робочої сили на національному ринку праці, оскільки, якщо порівняти показник зайнятості із загальним станом трудових ресурсів країни, то ситуація буде виглядати ще переконливішою.

Скорочення показника зайнятості в останні роки супроводжується загальним скороченням рівня робочої сили на ринку праці України, що вказує на наявні негативні тенденції як демографічного, так і соціального характеру [3].

Якщо порівняти тенденції на національному ринку праці зі світовими тенденціями, спираючись на наявні дані World Bank (рис. 1), то можна відзначити, що протягом представленого періоду рівень робочої сили у цілому в світі змінюється нерівномірно, особливо в період 2010–2013 рр.

Якщо порівнювати безробіття на національному та світовому ринках за методологією МОП (рис. 2), то можна зазначити, що рівень безробіття на національному ринку весь час перевищував загальний показник світового ринку праці [4, с. 126].

Загальна тенденція співпадає: показник безробіття у 2017 р. є меншим за його рівень у 2000 р., але на національному ринку рівень безробіття змінювався стрибкоподібно. Можна виокремити три «стрибки»: 2000–2008 рр. – значне скорочення рівня безробіття з 12,4% до 6,9% унаслідок поліпшення економічної ситуації в країні у 2005–2007 рр.; потім значне зростання, до 9,6%, у 2009 р. внаслідок впливу світової фінансової кризи на вітчизняну економіку; далі поступове скорочення безробіття до 2013 р. (7,8%) та новий «стрибок» починаючи з 2014 р. після подій Революції гідності, початку військових дій на сході країни. Протягом 2014–2017 рр. відбувалося подальше зростання показника безробіття [2].

Наступним чинником, що визначає соціальні та економічні проблеми ринку праці та зумовлює структурні зрушення на ньому, є ціна, тобто ціновий чинник. На ринку праці, як відомо, ціною виступає заробітна плата або більш розширене

поняття – дохід від трудової діяльності. У цьому аспекті розглянемо динаміку середньорічної заробітної плати на національному ринку (рис. 3).

Саме стан і тенденції в оплаті праці призводять до зміни балансу сил на користь працедавців.

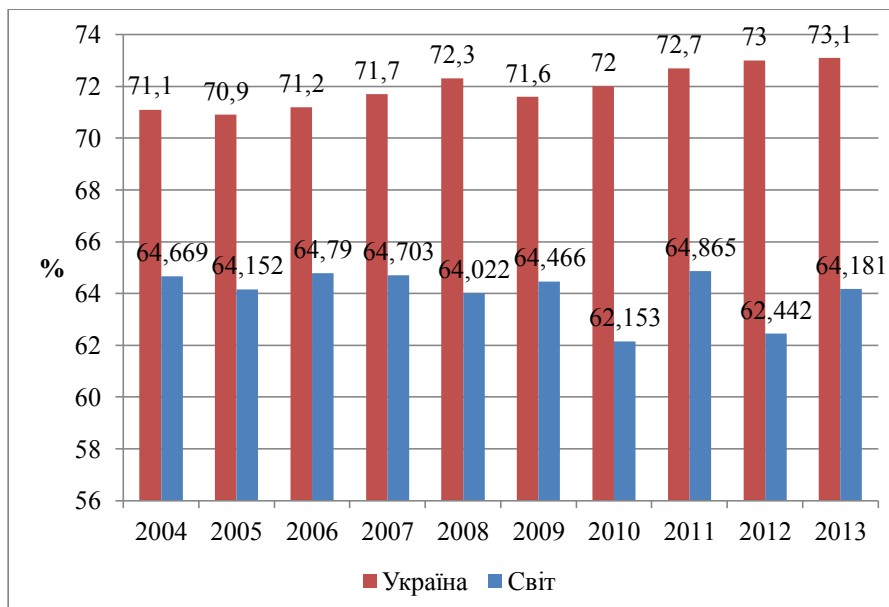


Рис. 1. Робоча сила на національному та світовому ринках праці (% до загальної кількості населення працездатного віку) протягом 2004–2013 рр.

Джерело: складено автором за даними [2; 7]

Таблиця 2

Динаміка зайнятості та робочої сили в Україні та світі

Роки	Україна		Світ
	Рівень зайнятості, % до населення працездатного віку	Рівень робочої сили (економічно активне населення), % до населення працездатного віку	Рівень робочої сили (економічно активне населення), % до населення працездатного віку
2000	64,5	73,7	64,382
2001	64,1	72,6	65,102
2002	64,4	71,7	н/д
2003	64,5	71,4	н/д
2004	64,6	71,1	64,669
2005	65,4	70,9	64,152
2006	65,9	71,2	64,79
2007	66,7	71,7	64,703
2008	67,3	72,3	64,022
2009	64,7	71,6	64,466
2010	65,5	72,0	62,153
2011	66,3	72,7	64,865
2012	66,9	73,0	62,442
2013	67,3	73,1	64,181
2014	64,5	71,4	н/д
2015	64,7	71,5	64,336
2016	64,2	71,1	н/д
2017	64,5	71,5	н/д

Джерело: складено автором за даними [2; 7]

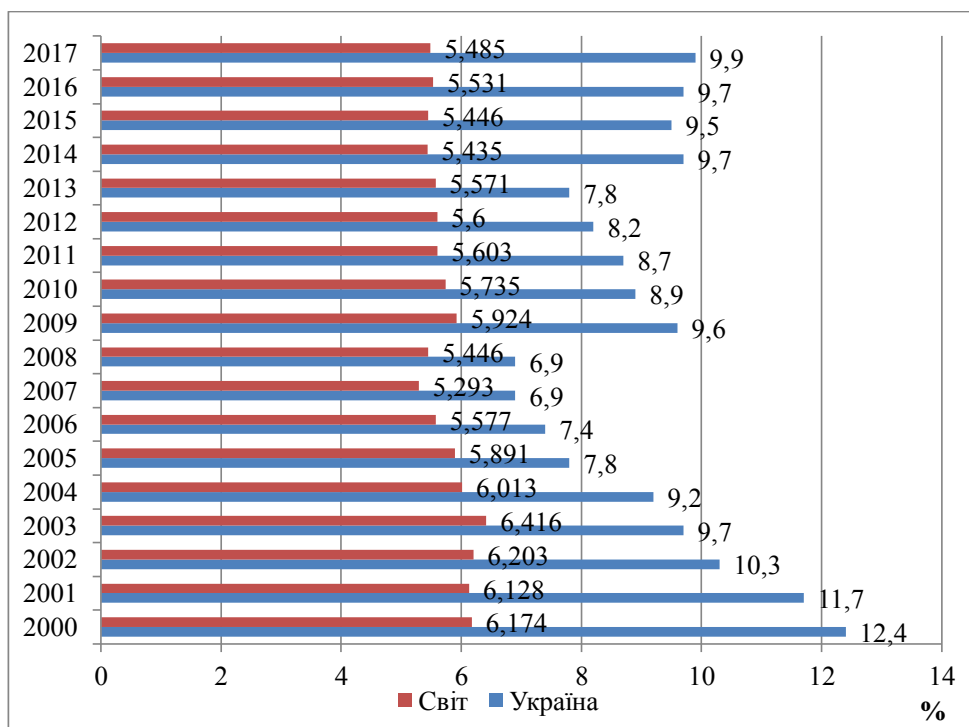


Рис. 2. Рівень безробіття на національному та світовому ринках праці (% до робочої сили) протягом 2000–2017 рр.

Джерело: складено автором за даними [2; 12]

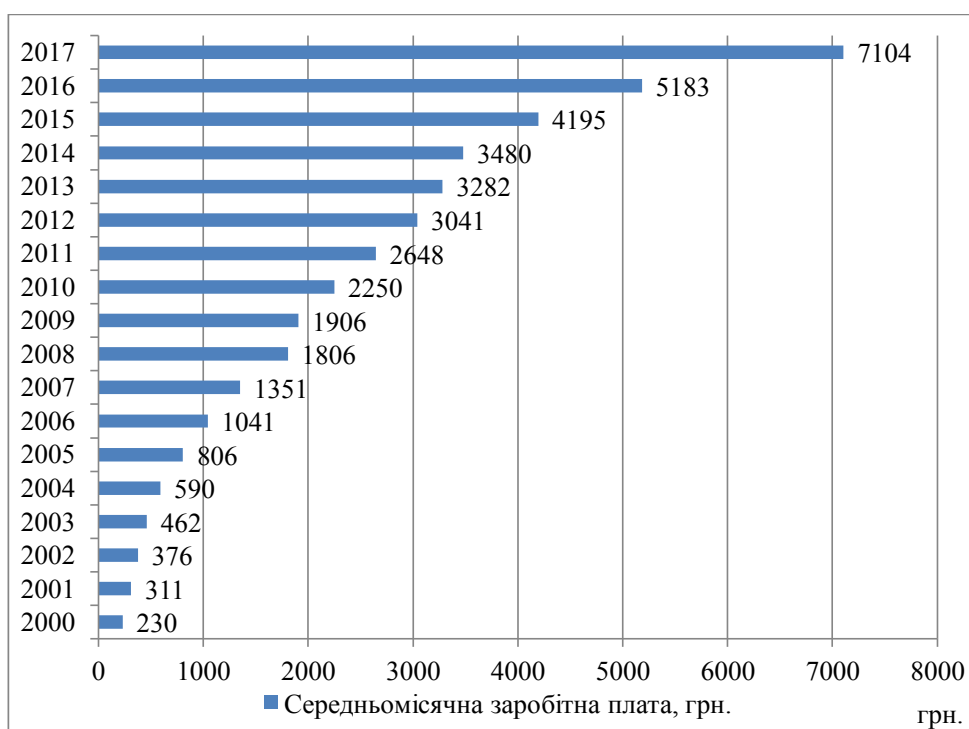


Рис. 3. Тенденції заробітної плати в Україні за 2000–2017 рр., грн.

Джерело: складено автором за даними [3]

Іншими словами, соціальні аспекти зайнятості, пов'язані з розміром доходу, який створює умови гідної життєдіяльності, є головними в умовах рин-

кової економіки. Це питання стає ще актуальнішим в умовах глобалізації, оскільки глобалізація за допомогою розширення доступу до вільного

переміщення трудових ресурсів дає широку можливість пошуку роботи з гідною оплатою [5, с. 177].

Як видно з рис. 3, позитивним є той факт, що у цьому періоді загальний рівень заробітної плати на національному ринку мав тенденцію до зростання. Зокрема, за даними Держстату, у 2000 р. середній рівень заробітної плати в країні становив 230 грн., у 2010 р. – 2 250 грн., а в 2017 р. – 7 104 грн. Тобто загальна зміна заробітної плати виявила приріст майже 3000%. Це закономірно, оскільки за ці роки загальний рівень цін за рахунок інфляції або зростання витрат помітно виріс, змусивши господарюючі суб'єкти збільшити заробітну плату. У перерахунку в долари США за середньорічним курсом середній показник оплати праці в Україні в 2017 р. становив приблизно 260 дол. США на місяць [3].

За показником нетто-зарплати (доход, який отримує працівник після сплати податків) Україна знаходиться на 125-му місці в рейтингу зі 157 країн за нетто-заробітною платою з показником 168 дол. США. Для порівняння: у даному рейтингу лідирує Швейцарія з результатом у 3 855 дол. США на одного працівника після сплати податків. Далі йдуть Норвегія і Люксембург – 3 781 дол. США та 3 565 дол. США відповідно. Останнє місце у працівників Зімбабве з показником 21 дол. США. Зазначене вказує на низьку ціну праці на національному ринку та на пов'язані із цим соціально-економічні проблеми [6].

Здебільшого саме проблема ціни праці призводить до існування такого явища, як трудова міграція. Слід зазначити, що глобалізація як об'єктивний процес, стираючи національні межі, створила сприятливу передумову для міжнародного руху трудових ресурсів. У цілому сьогодні у світовій економіці міграція стала невід'ємним елементом формування і розвитку ринку праці. Наприклад, Японія, користуючись глобалізацією світової економіки, широко застосовує роботу інтелектуальних мігрантів, для залучення яких використовує різні програми і спеціальні квоти, спрямовані на стимулювання іноземних учених та інженерів у сфері інформаційних технологій. Прикладом іншого методу залучення мігрантів у Японію є стипендії і позики обдарованим студентам, а також стипендії і гранти для науковців із будь-якої країни [7].

У США для активізації винахідницької діяльності створюються спеціальні програми, які призначаються для вчених за досягнення в галузі науки. Для деяких країн, таких як Франція, Ірландія, Нідерланди Великобританія, США, ліберальним стає найм конкретних груп фахівців у сфері інформаційної технології, біотехнології, освіти, медицини [8, с. 33].

Слід зазначити, що в Україні немає системи повноцінного обліку трудової міграції. Дійсно, різні

джерела наводять різні дані за оцінкою масштабів міграції. Демографічна статистика зазвичай міграцію визначає як зміну постійного місця проживання між державами або всередині держави. Враховуються зазвичай статистичні дані про кількість людей, що довгостроково покинули країну або прибули до країни. Без урахування залишається чисельність громадян, що залишили країну ненадовго на визначений або на невизначений термін. Загалом можна відзначити, що системи реєстрації трудових мігрантів в Україні не існує та їхня точна кількість невідома. Незважаючи на неповну реєстрацію, для підтвердження звернемося до деяких фактичних даних Держстату про тенденції міграції в Україні (табл. 3).

Слід зазначити, що поступово обсяги міграції скорочуються, особливо це помітно в період 2015–2016 рр. «Пікові» показники міграції спостерігалися в 2012 р. Слід зауважити, що протягом усього визначеного періоду міграційне скорочення спостерігалось у 2002–2004 рр., коли кількість тих, що виїхали за кордон, значно перевищувала кількість тих, хто прибув до країни.

Існують підстави стверджувати, що серед різноманітних причин низький рівень заробітної плати є головною причиною масового виїзду працездатного населення України на заробітки за кордон. У цілому для аргументації тези низького рівня заробітної плати були визначені вище у даному дослідженні, також встановлено, що, дійсно, заробітна плата в Україні є дуже низькою порівняно з іншими країнами світу.

Ґрунтуючись на вищезазначеному, можна припустити, що вплив міграції на національний ринок праці може бути оцінений із двох позицій: перша включає вплив міграції на кількісні параметри ринку праці, тобто приплив або відтік трудових ресурсів, що відбивається на зміні чисельності і складу загального обсягу пропозиції робочої сили; відповідно до другої позиції, міграція може виступати як важіль державного управління, який буде спрямований на забезпечення стабільності рівноваги на ринку праці. Говорячи інакше, держава шляхом ужиття стимулюючих або дестимулюючих заходів регулювання мобільності населення може впливати на стан ринку праці [9, с. 28].

Соціально-економічні вигоди і витрати міграції наведено в табл. 4.

Для економіки України, як для країни – експортера робочої сили, головний позитивний момент трудової міграції – це отримувати від неї доходи як суттєве джерело іноземної валюти, важливий резерв підвищення сукупного споживання. Це грошові кошти у валюті, доларах або євро, що переказуються додому трудовими мігрантами, які, своєю чергою, витрачаються всередині країни. Трудові доходи мігрантів істотно впливають на вирішення проблем бідності і комплексу вну-

Таблиця 3

Міжнародна міграція населення в Україні за 2002–2016 рр., тис. осіб

Рік	Кількість прибулих	Кількість вибулих	Міграційний приріст, скорочення
2002	42,473	76,264	-33,791
2003	39,489	63,699	-24,210
2004	38,567	46,182	-7,615
2005	39,58	34,997	4,583
2006	44,227	29,982	14,245
2007	46,507	29,669	16,838
2008	37,281	22,402	14,879
2009	32,917	19,47	13,447
2010	30,81	14,677	16,133
2011	н/д	н/д	н/д
2012	76,361	14,517	61,844
2013	54,1	22,187	31,913
2014	н/д	н/д	н/д
2015	30,659	21,409	9,25
2016	14,311	6,465	7,846
2017	н/д	н/д	н/д

Джерело: складено автором за даними [3]

Таблиця 4

Соціально-економічні витрати і вигоди міграції

Витрати робочої сили	Витрати(мінуси)	Вигоди(плюси)
Для країн – експортерів робочої сили	<ul style="list-style-type: none"> – «відтік мізків»; – міграція активної частини населення; – демографічний дисбаланс; – зростання кількості дітей, що виховуються одним із батьків або без них; – зростання розлучень за рахунок створення нової сім'ї за кордоном; – робота в тяжких умовах праці; – малооплачувана та низькокваліфікована праця 	<ul style="list-style-type: none"> – валютні надходження; – зниження рівня безробіття; – поліпшення матеріального становища сім'ї; – підвищення кваліфікації; – придбання навичок, освоєння нової техніки і технології; – накопичення стартового капіталу для створення власної підприємницької діяльності
Для країн – імпортерів робочої сили	<ul style="list-style-type: none"> – витіснення з ринку праці місцевого населення; – зростання «тіньової» зайнятості; – ризик виникнення міжетнічних конфліктів 	<ul style="list-style-type: none"> – економія на масштабах виробництва за рахунок використання дешевої робочої сили; – вирішення демографічних проблем; – розвиток галузей економіки; – поповнення бюджету країни за рахунок податку на працю мігрантів

Джерело: складено автором за даними [5, с. 178; 8, с. 34]

трішніх соціально-економічних завдань, що стоять перед кожною сім'єю, таких як придбання нерухомості і транспортних засобів, організація весіль, оплата навчання та інших заходів. А найголовніше, міграція знімає напругу на внутрішньому національному ринку праці і тим самим дає змогу скорочувати безробіття.

Згідно з уточненими даними Національного банку України, українські трудові мігранти в 2015–2017 рр. відправили в країну 23,8 млрд. дол. США, що становить 8,29% ВВП країни в 2017 р. (рис. 4).

Дані взято за останні три роки, оскільки з 2015 р. НБУ застосовує уточнену методику розра-

хунку переказів, які здійснюють трудові мігранти в Україну.

Аналізуючи грошові перекази, фахівці, як правило, звертають увагу на частку ВВП, яку становлять надходження з боку країни-реципієнта. Чим більше ця частка, тим більш залежною є економіка країни-донора від економічної і правової ситуації в приймаючій країні. Крім того, важливо враховувати, куди саме спрямовуються грошові кошти – на споживчі потреби або в інвестиції. Як свідчать систематичні спостереження, грошові перекази переважно витрачаються на споживчі потреби. Збільшення споживання, як правило, повинне зробити процес інвестування інтенсивнішим, але оскільки

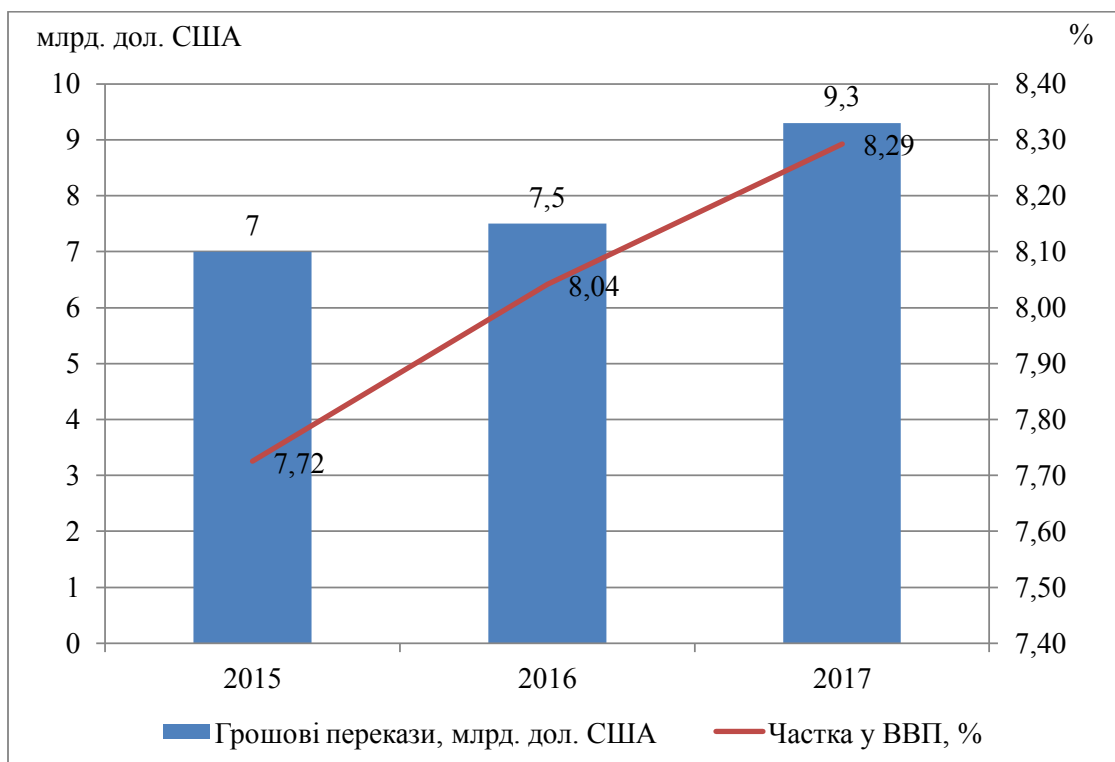


Рис. 4. Перекази трудових мігрантів у 2015–2017 рр. та їхня частка у ВВП

Джерело: складено автором за даними [10]

економіка України відкрита й інвестування знаходиться на досить низькому рівні, це збільшує частку імпорту, тим самим посилюючи тиск на платіжний баланс держави [11, с. 17].

Економіці, яка утримується переважно за рахунок потоків грошових переказів з інших держав, важко стримати інфляцію і вести кредитно-грошову політику з таких причин:

1) точну суму переказів неможливо відстежити, оскільки крім офіційних каналів руху грошових коштів існують неофіційні;

2) разом зі збільшенням зростання доходів населення відбувається збільшення їх купівельної здатності, тобто це призводить до зростання цін на товари споживання;

3) рівень трудової міграції і конкурентоспроможності внутрішнього ринку має тісний взаємозв'язок. Високий рівень зовнішньої трудової міграції робить економіку дуже залежною від імпорту, що значно відбивається на зростанні цін на внутрішньому ринку.

Як уже зазначалося, перекази від зовнішньої міграції становлять вагомий частку загального ВВП, але слід визначити зміну якісного складу мігрантів. За останні роки освітній рівень громадян України, що вдалися до зовнішньої міграції, підвищився. Цьому є причини:

- по-перше, міграція торкнулася практично всіх верств населення України: якщо раніше

йшлося переважно про некваліфікованих працівників, які за кордоном були зайняті «чорною» роботою, яка не вимагає кваліфікації, то зараз склад мігрантів змінився, все більше освічених фахівців виїжджають за кордон, особливо це стосується молоді;

- по-друге, значна маса грошових переказів мігрантами спрямовується на задоволення потреб в освіті членів їхніх сімей, що залишилися на батьківщині, але останні також після того, як отримають освіту, мігрують із країни [12].

Таким чином, можна сказати, що за допомогою нинішньої трудової міграції Україна досить успішно вирішує частину поточних проблем, які виникають на національному ринку, але майбутній потенціал молодих трудових ресурсів зазнає загрози і буде залежати від глобальної структури людських ресурсів [13]. У зв'язку із цим можна прийти до висновку, що зовнішня міграція – це спосіб розвитку економіки саме для країни-реципієнта, а для країни – донора робочої сили – це явище, яке містить у собі неабиякі ризики.

Висновки з проведеного дослідження. Представлене дослідження визначило такі основні соціально-економічні проблеми національного та світового ринку праці:

1. Глобалізація створює умови для високої мобільності робочої сили, що впливає на світовий та національні ринки праці. Реалізація відкритої

економічної політики, розширення інтеграційних процесів, зростання взаємовідносин з іншими країнами й можливості вільного пересування товарів, послуг і капіталу створили сприятливі умови для розвитку мобільності робочої сили.

2. Вплив глобалізації на національний ринок праці залежить від природи конкретної соціально-економічної системи. Із цієї позиції з'ясування особливостей трудових ресурсів України призвело до висновку щодо низької ціни праці на національному ринку та на пов'язані із цим соціально-економічні проблеми. Крім того, встановлено тенденцію до зростання показника безробіття в Україні на відміну від наявних тенденцій до його скорочення на світовому ринку праці.

3. Трудова мобільність населення України в умовах глобалізації характеризується зростанням обсягів міграційних потоків, зростанням частки переказів мігрантів у складі валового внутрішнього продукту та посиленням відтоку висококваліфікованих фахівців.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сучасні тенденції зайнятості населення в умовах конвергенції України з європейським союзом / І.А. Гнатенко, Т.Г. Соляник, В.О. Рубежанська. Проблеми системного підходу в економіці. 2017. № 4. С. 34–40.

2. Державна служба зайнятості. URL: http://www.dcz.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=230309&cat_id=173564.

3. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

4. Шаульська Л.В. Нові риси сфери зайнятості та перспективи її регулювання. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. 2015. Вип. 2(12). Т. 1. С. 121–129.

5. Джегур В.Г. Державне регулювання попиту і пропозиції на послуги робочої сили: світовий і вітчизняний досвід. Формування ринкових відносин в Україні. 2013. № 1. С. 175–180.

6. Средняя зарплата по странам мира в 2017 году. URL: <http://investorschool.ru/srednyaya-zarplata-po-stranam-mira-2017>.

7. Labor force participation rate, total (% of total population ages 15+) (national estimate). URL: <https://data.worldbank.org/indicator/SL.TLF.CACT.NE.ZS>.

8. Костриця В.І., Бурлай Т.В. Сучасна політика ЄС щодо скорочення неформальної зайнятості та адаптація її підходів в Україні. Ринок праці та зайнятість населення. 2016. № 3. С. 32–38.

9. Павлюк Т.І. Зайнятість як економічна категорія: її роль у функціонуванні ринкової економіки. Вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. 2016. Вип. 14. С. 26–31.

10. Національний банк України. Бурлай: <https://bank.gov.ua/>.

11. Коваль С.П. Державне регулювання зайнятості населення на ринку праці України: інвестиційно-регіональні аспекти. Проблеми науки. 2013. № 10. С. 15–21.

12. Unemployment, total. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/sl.uem.totl.zs>.

13. Сардак С.Е. Еволюція поглядів на зміст і роль людських ресурсів у суспільному поступі. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 12. С. 132–139.

REFERENCES:

1. Hnatenko I.A. Suchasni tendentsii zainiatosti naselennia v umovakh konverhentsii Ukrainy z yevropeiskym soiuзом / I.A. Hnatenko, T.H. Solianyk, V.O. Rubezhan-ska // Problemy systemnoho pidkходу v ekonomitsi. – 2017. – № 4. – S. 34-40.

2. Derzhavna sluzhba zainiatosti [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.dcz.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=230309&cat_id=173564.

3. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>

4. Shaulska L. V. Novi rysy sfery zainiatosti ta perspektyvy yii rehuliuвання / L.V. Shaulska // Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti. – 2015. – Vyp. 2(12). – T. 1. – S. 121-129.

5. Dzhehur V.H. Derzhavne rehuliuвання popytu i propozytsii na posluhy robochoi syly: svitovyi i vitchyzniani dosvid / V.H. Dzhehur // Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini. – 2013. – № 1. – S. 175–180.

6. Sredniaia zarplata po stranam myra v 2017 hodu [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupa: <http://investorschool.ru/srednyaya-zarplata-po-stranam-mira-2017>

7. Labor force participation rate, total (% of total population ages 15+) (national estimate) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://data.worldbank.org/indicator/SL.TLF.CACT.NE.ZS>.

8. Kostrytsia V.I. Suchasna polityka YeS shchodo skorochennia neformalnoi zainiatosti ta adaptatsiia yii pidkhodiv v Ukraini / V.I. Kostrytsia, T.V. Burlai // Rynok pratsi ta zainiatist naselennia. – 2016. – № 3. – S. 32-38.

9. Pavliuk T.I. Zainiatist yak ekonomichna katehoriia: yii rol u funktsionuvanni rynkovoї ekonomiky / T.I. Pavliuk // Visnyk Mykolaivskoho natsionalnoho universytetu imeni V.O. Sukhomlynskoho. – 2016. – Vyp. 14. – S. 26-31.

10. Natsionalnyi bank Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://bank.gov.ua/>

11. Koval S.P. Derzhavne rehuliuвання zainiatosti naselennia na rynku pratsi Ukrainy: investytsiino-rehionalni aspekty / S.P. Koval // Problemy nauky. – 2013. – № 10. – S. 15-21.

12. Unemployment, total [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://data.worldbank.org/indicator/sl.uem.totl.zs>.

13. Sardak S. E. Evoljucija poghljadiv na zmist i rolj ljudsjkykh resursiv u suspilnomu postupi / S.E. Sardak // Aktualjni problemy ekonomiky. – 2012. – № 12. – S. 132–139.

GLOBAL AND NATIONAL SOCIAL AND ECONOMIC PROBLEMS OF EMPLOYMENT

The current stage of development of the global economy is characterized by refinement of theoretical concepts, the growth of contradictions, the emergence of new global problems, the increasing interdependence of all participants and components of the world economic system. The globalization of the world economy creates a new "environment" for the country's economic growth, identifying new landmarks for their economic policies. Dynamic changes in the global economy are "global challenges" for many developed and developing countries.

In order to respond effectively to these challenges, national governments and international organizations are developing fundamentally new conceptual approaches, mechanisms and technologies whose use should contribute to consistently addressing such key issues: defining typologies of models and types of economic challenges,

- which promote the emergence, development and deepening of socio-economic and financial crises on various grounds; development of conceptual approaches to measurement

- the influence of individual indicators on the process of formation of various types of challenges, the emergence and deepening of economic crises, etc.; the development of different strategies and basic models,

- used in different countries to counter global socio-economic challenges, overcoming crisis phenomena, etc., in order to adapt these strategies to the specific conditions of a country; scientific audit and verification of the developed strategies

- and those basic models at the global, regional and national levels.

The main preconditions of globalization of the labor market, which are presented through disclosure of their manifestations, are considered. The dynamics of employment and labor force in Ukraine and the world are analyzed, tendencies of their changes during the studied period are determined, unemployment status is investigated depending on economic cycles. The peculiarities of remuneration and its connection with globalization processes in the labor market are considered. The place and role of labor migration have been determined, its features are estimated in Ukraine. As a result, a list of major socio-economic problems of employment in both the global and national dimensions is proposed. An analysis of the employment survey at the national and global levels is relevant, since there is a growing awareness that international labor migration is an important development resource for both donor and recipient countries. The formation of the world labor market should be considered in the context of the mechanism of equalization of regional imbalances of labor resources. In addition, global labor market trends are gaining increasing importance for Ukraine on the road to EU integration.

ОСНОВНІ КОНЦЕПТИ ДЕРЖАВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

THE STATE SOCIAL POLICY KEY CONCEPTS IN TRANSFORMATIONAL ECONOMY

Стаття присвячена дослідженню основних концептів соціальної політики держави в умовах трансформаційної економіки. Зокрема, досліджено сучасні вітчизняні та зарубіжні наукові підходи до визначення концептуальних засад державної соціальної політики. Обґрунтовано необхідність базування новітньої соціальної політики на концепції всебічного розвитку особистості для того, щоб вона стимулювала індивідів розвиватися, вдосконалюватися, розширювати межі своєї активності.

Ключові слова: соціальна політика, концептуальні засади, концепція, трансформаційні процеси.

Статья посвящена исследованию основных концептов социальной политики государства в условиях трансформационной экономики. В частности, исследованы современные отечественные и зарубежные научные подходы к определению концептуальных

основ государственной социальной политики. Обоснована необходимость основания новейшей социальной политики на концепции всестороннего развития личности для того, чтобы она стимулировала индивидов развиваться, совершенствоваться, расширять границы своей активности.

Ключевые слова: социальная политика, концептуальные основы, концепция, трансформационные процессы.

The article investigates the basic social policy concepts in terms of transformational economy. In particular, analyzed modern domestic and foreign scientific approaches to the state social policy conceptual foundations. Substantiated the need to base a modern social policy on the concept of a comprehensive personality development for stimulating individuals to evolve, to improve, to expand the boundaries of their activity.

Key words: social policy, conceptual foundations, concept, transformational processes.

УДК 35:364.13

Кудласенко С.В.

к.е.н., здобувач

Хмельницький національний
університет

Постановка проблеми. Концептуальний підхід до формування та реалізації соціальної політики – це фактично базис, на якому створюється її методологія та інструментарій. Саме тому перегляд наявних концептуальних засад повинен здійснюватися на регулярній основі для того, щоби забезпечити їх відповідність реальним потребам та запитам суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Протягом кількох останніх десятиліть концептуальні засади соціальної політики держави досліджувалися значною кількістю науковців, серед яких варто назвати А. Ковальова, О. Побережну, Дж. Ролза, Л. Стожок, О. Холостову, Л. Ярову. Водночас сьогодні так і не сформований новий концептуальний базис соціальної політики, хоча всі визнають його необхідність.

Постановка завдання. Метою дослідження є характеристика концептуальних засад державної соціальної політики з точки зору сучасних науковців та визначення основних концептів соціальної політики в умовах трансформаційної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вихідними положеннями сучасної соціальної політики багато авторів пропонує вважати соціальну справедливість та соціальну рівність. Однак вказані поняття є скоріше оціночними, отже, позбавлені об'єктивності.

Соціальна справедливість відіграє ключову роль у соціально-економічному розвитку, оскільки вона забезпечує рівність стартових можливостей людини та умови їх реалізації [1]. Проте сьогодні не існує та в принципі не може існувати єдине

розуміння соціальної справедливості з огляду на високий рівень суб'єктивного сприйняття вказаної категорії.

Так, окремі науковці стверджують, що реалізація принципу соціальної справедливості в суспільстві означає, що в ньому здійснюється справедливий розподіл діяльності, доходів, праці, соціальних благ, винагород, визнань, рівня та якості життя, інформації та культурних цінностей [2, с. 257]. При цьому немає ніякого чіткого трактування справедливого розподілу, отже, залишається можливість диференційованих підходів в рамках такого розуміння соціальної справедливості.

Заслуговує на увагу твердження А. Ковальова, згідно з яким «справедливим буде те, що сприяє розвитку та забезпечує оптимальну самореалізацію індивідів, їх життєво здорових начал та потенціалу, що відповідають розвитку цілісності. Несправедливим є те, що веде до їх порушення, ущемлення та, тим паче, ліквідації» [3].

Досить часто принцип соціальної справедливості в рамках соціальної політики зводиться дослідниками до справедливого розподілу податкового тягаря. Так, з точки зору захисту доходів громадян та їх певного соціального вирівнювання принцип соціальної справедливості оподаткування був обґрунтований ще А. Смітом, який підкреслював необхідність посиленої участі громадян у підтримці держави, тобто відповідно до їхніх доходів, які ними отримуються під державним захистом. Тобто А. Сміт вбачав соціальну справедливість перш за все в пропорційному оподаткуванні.

Сучасні дослідники вбачають реалізацію принципу соціальної справедливості саме в прогресивному оподаткуванні, обґрунтовуючи це тим, що «всі відомі типи соціальних держав засновані на потужному і ефективному державному управлінні, важливим елементом якого виступає прогресивне оподаткування» [4, с. 40].

Варто відзначити, що розуміння соціальної справедливості є досить диференційованим не лише в теоретичних розробках дослідників, але й на практиці, зокрема в рамках різних підходів до формування державної соціальної політики. Так, у практиці застосування ліберальної моделі соціальної політики під соціальною справедливістю розуміється надання індивідам максимальної свободи дій за умови рівних можливостей. В цьому випадку основний акцент робиться на забезпечення верховенства права як гарантії дотримання прав і свобод індивідів, а роль держави в соціальній політиці зводиться до реалізації тих функцій соціального захисту, які не можуть реалізовуватися індивідами чи їх родинами.

Противники ліберальної моделі соціальної політики зазначають, що «соціальна справедливість в контексті ліберальної держави розуміється як розподільна справедливість, яка передбачає винагороду за індивідуальний успіх, що стимулює до ще більшого докладання зусиль. Проте такий тип соціальної справедливості ставить в незручне становище тих, хто нездатний до активної діяльності у зв'язку з природними вадами або іншими об'єктивними причинами» [5, с. 24].

Соціальна або соціально-демократична модель соціальної політики схильна абсолютизувати принцип соціальної рівності, у зв'язку з чим має основними постулатами вирівнювання рівня доходів та гарантування кожному права на соціальну підтримку. Однак при цьому встановлюється високий рівень податків, забезпечується значне державне регулювання.

Вказане розуміння соціальної справедливості також має критиків, які, зокрема, відзначають, що «в умовах, коли метою соціальної політики є забезпечення рівності можливостей та надання всім рівних шансів для самореалізації, загрозою є виникнення різкого майнового розшарування населення та загострення соціальних суперечностей» [5].

Загалом відмінності в підходах до трактування категорії «соціальна справедливість» стосуються визначення її міри, яку може бути забезпечено в суспільстві для зменшення соціальної нерівності в освіті, доступу до власності та влади, місця людини в соціальній структурі суспільства тощо та економічної нерівності щодо власності, доходу, матеріальних умов життя, не знижуючи мотивацію до праці, не породжуючи гострі політичні конфлікти [6].

Кращою для суспільства концепцією соціальної справедливості виступає така, яка спрямована

на забезпечення консенсусу між різними прошарками населення, не викликає суттєвих заперечень з боку кожного з них, а також не сприяє великому поширенню серед населення почуттів заздрості. Цим вимогам, на нашу думку, більшою мірою відповідає концепція справедливості Дж. Ролза, який формулює два принципи соціальної справедливості. Перший з них стверджує, що кожна людина повинна мати рівні права на максимально широку систему основних свобод (принцип рівних можливостей), другий – соціальні та економічні нерівності мають бути врегульовані таким чином, щоб це надавало переваги всім, а особливо найменш захищеним (принцип диференціації). Доступність до посад у суспільстві має бути відкритою для всіх. Суспільний добробут, згідно з Дж. Ролзом, покращується лише тоді, коли підвищується добробут найменш забезпечених прошарків [7, с. 48–50].

Отже, соціальна справедливість – це основоположний принцип життя будь-якого суспільства, який має різні прояви від принципів устрою соціальних систем, взаємовідносин між державою та різними соціальними суб'єктами до правил поведінки людини щодо держави та інших людей. Це поняття концентрує в собі різноманітність людських дій та відносин (моральних, правових, політичних, економічних, соціальних), встановлює відповідність між бажаним та реальним, рівністю та нерівністю, правами та обов'язками, соціальною активністю та суспільним визнанням, а отже, вважаємо, що ґрунтувати соціальну політику на такій суб'єктивній категорії недоцільно.

Категорії соціальної справедливості та соціальної рівності є складними та багатограними й породжують появу неоднозначних трактувань у середовищі зацікавлених сторін. Так, владні структури можуть трактувати соціальну справедливість з огляду на власні інтереси, а населення – свої потреби та бажання. Окрім того, навіть у владному середовищі можуть існувати неоднозначні розуміння категорії «соціальна справедливість», наприклад у представників різних політичних партій чи рухів.

До переліку базових концептуальних засад соціальної політики держави окремі науковці [8] відносять соціальну солідарність. Однак можуть проявлятися різні підходи до застосування соціальної солідарності. Повна солідарність передбачає відсутність взаємозв'язку між внеском та виплатою, коли право на отримання визначається моментом настання ризикового випадку. Фінансове навантаження в цій ситуації лягає на всіх платників податків та зборів, а право на отримання соціального захисту мають всі громадяни. За обмеженої солідарності право на отримання виплат залежить від внеску людини. Як правило, така система фінансується за рахунок відрахувань працівників та роботодавців, а право на отримання

мання виплат залежно від внеску мають лише ті громадяни, які проводили відрахування або за яких це здійснювали роботодавці [8].

Отже, принцип соціальної солідарності також не може виступати базисом соціальної політики, оскільки його реалізація повністю буде залежати від бажань та уявлень владних структур.

В наукових напрацюваннях [9] зустрічаються твердження про те, що сучасній Україні потрібна соціальна політика, що поєднує індивідуальні та групові цінності й цілі з колективними, загальним благом народу. Як стверджується, саме така «політика забезпечить поєднання ліберального принципу приватної ініціативи та підприємливості з комунітарними цінностями суспільної солідарності, взаємної соціальної відповідальності громадян, бізнесу, громадських інститутів і держави, оскільки лише вона може бути насправді публічною, відображати загальнонаціональні інтереси, що акумулюються владою за умов максимальної гласності, з широкою опорою на громадянське суспільство» [9]. Основними засадами вказаної моделі соціальної політики Л. Ярова вважає збільшення доходів населення та розвиток соціальних програм. В цьому контексті дослідник одним з найважливіших завдань соціальної політики визначає не боротьбу з бідністю як такою (яка існує в будь-якому суспільстві), а запобігання небезпечним тенденціям розширення соціальної виключності (ексклюзії) вразливих груп з нормальної життєдіяльності суспільства, оскільки соціальна ексклюзія обов'язково породжує бідність.

На нашу думку, такий підхід є дещо обмеженим, хоча й не позбавленим певного сенсу. Проте сьогодні трансформаційні зрушення в економіці, розширення інтеграційної співпраці з європейськими сусідами, а також ціла низка викликів зовнішньополітичного характеру, що постають перед нашою країною, вимагають постановки зовсім інших завдань перед соціальною політикою. В сучасних умовах вона повинна не так захищати, як активізувати індивідів до саморозвитку, вдосконалення, тобто до нарощування їх потенціалу. Саме таким чином, як ми вважаємо, можна забезпечити загальне нарощування людського капіталу. Для того щоб соціальна політика стимулювала населення розвиватися, вдосконалюватися, розширювати межі своєї активності тощо, вона повинна мати основним своїм спрямуванням створення умов та забезпечення можливостей для розвитку індивідів, тобто вона має базуватися на концепції всебічного розвитку особистості.

О. Скомарохова вбачає необхідність максимізації зусиль в рамках соціальної політики на соціальному захисті економічно активного населення [10] та пропонує авторську концепцію соціальної політики, покликану створити сильні мотиваційні механізми до трудової діяльності, забезпечити

соціальні гарантії та стабілізацію на цій основі життєвого рівня населення шляхом реалізації конституційних соціально-економічних гарантій громадян, здійснити широке залучення ринкових регуляторів. При цьому основними напрямками реалізації концепції визначаються заходи держави щодо:

- забезпечення системи ефективної зайнятості відповідно до якісних характеристик робочої сили;
- реформування системи оплати праці;
- вдосконалення податкової політики;
- сприяння високій професійній та соціальній мобільності;
- покращення системи професійної підготовки та перепідготовки кадрів;
- вдосконалення правового поля [10].

Тут знову пропонується вузькоспеціалізований підхід, максимально орієнтований лише на один з напрямів соціальної політики, хоча окремі пропонувані положення могли б досить ефективно застосовуватися в рамках концепції всебічного розвитку особистості.

Окрім того, має місце ціла низка інших розробок. Одні розробки виходять з того, що під час формування соціальної політики в Україні слід враховувати такі макроекономічні та інституційні аспекти:

- необхідність розширення ресурсної бази соціальної політики за рахунок зростання економічного потенціалу, тобто кількісного та якісного зростання ВВП, позитивної трансформації структури економіки за постіндустріальним типом, зростання прямих інвестицій у галузі реального сектору, зростання продуктивності праці на основі активної технологічної модернізації та зміцнення зовнішньоекономічних позицій;

- необхідність трансформації міжгалузевої та соціальної моделей розподілу доходів; проблема полягає в тому, що слід формувати ефективно функціонуючу систему, за якої стимулюється зростання інноваційного сектору високотехнологічних галузей економіки разом зі зростанням людського капіталу [9].

Інші розробки передбачають, що формування державної та суспільної політики зміцнення здоров'я й поліпшення якості життя населення має стати національним пріоритетом. Як свідчить практика, підвищення конкурентоспроможності за рахунок зниження соціальних стандартів не приносить довгострокових результатів. Стійкість розвитку в довгостроковій перспективі базується на інвестиціях в інновації та людські ресурси, використанні людського капіталу (який стає все більше значущим чинником виживання на міжнародних ринках), що не є можливим без сильної соціальної політики [11].

Дехто наголошує на необхідності зміцнення та розширення державного сектору соціальної

сфери, справедливо відзначаючи, що в українських умовах, коли велика кількість підприємств дотримується стратегії виживання, інститути громадянського суспільства та некомерційний сектор розвинені слабо, поза сферою прямої дії держави немає достатніх ресурсів та стимулів для довгострокових інвестицій у людські ресурси [12].

Інші говорять про необхідність зміцнення соціальної складової економічної політики та відновлення на цій підставі довіри до держави. Тут перш за все необхідні орієнтація на забезпечення ефективної зайнятості, захист слабких партнерів в соціально-трудої сфері, регулювання загальних основ оплати праці, реалізація принципу рівності стартових можливостей через полегшення доступу до якісної безкоштовної освіти на всіх рівнях.

Л. Ярова стверджує, що першим кроком на шляху формування активної соціальної політики має стати кардинальний перегляд бюджетних пріоритетів у бік збільшення соціальних інвестицій та поліпшення загальних умов зайнятості населення. Основними складовими соціальної політики мають бути розвиток трудового потенціалу, інтелектуалізація трудових процесів, сприяння продуктивній зайнятості, забезпечення гідних умов та гідної оплати праці, розвиток соціальної сфери та створення гідних умов життєдіяльності для тих, хто ще або вже не може себе захистити [9].

О. Ігнатів наводить три обов'язкові складові соціальної політики, яка базується на концепції соціальної держави:

- збереження та розширення ролі інститутів соціального захисту населення;
- цілеспрямовані зусилля щодо вдосконалення трудових відносин та регулювання ринку праці;
- формування суспільних інститутів, котрі братимуть участь у формуванні соціальної політики, реалізації її положень, контролюватимуть її втілення [13].

О. Побережна наголошує на необхідності формування відкритого суспільства й розвитку «універсалістського» типу соціальної політики, виходячи з концепції соціальної держави, де основними засадами є роздержавлення соціальної сфери, розвиток сфери соціальних послуг, перехід від системи пільг до адресної соціальної допомоги [14].

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, у вітчизняних наукових колах вже досить міцно утвердилася думка про невідповідність наявних концепцій соціальної політики сучасним реаліям та активно ведеться пошук нового концептуального базису у цій сфері. Водночас якщо говорити про наших північно-східних сусідів, то слід відзначити, що представники наукових кіл Білорусі та Росії сьогодні продовжують обстоювати необхідність формування соціальної полі-

тики, базуючись на концепції соціальної держави, хоча й пропонують диференційовані підходи до побудови її методології.

Водночас сучасна соціальна політика (особливо вітчизняна), яка базується на концепції соціальної держави, вже зовсім не забезпечує необхідні результати, адже трансформаційні економічні зрушення вимагають не стільки захисту індивідів, скільки їх активізації до докладання максимальних зусиль заради власного благополуччя. Отже, для того щоб соціальна політика стимулювала населення розвиватися, вдосконалюватися, розширювати межі своєї активності тощо, вона повинна мати основним своїм спрямуванням створення умов та забезпечення можливостей для розвитку індивідів, тобто вона повинна базуватись на концепції всебічного розвитку особистості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Савченко П., Федорова М. О социальной функции государства как сфере взаимодействия экономической эффективности и социальной справедливости. Общество и экономика. 2014. № 7–8. С. 31–39.
2. Прохоренко Т. Справедливість як чинник соціальної стабільності. Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. Серія: Філософія, філософія права, соціологія, політологія. 2014. № 3. С. 255–262.
3. Ковалев А. Справедливое общество – утопия или возможность. Москва: Современные тетради, 2005. 682 с.
4. Чернов А. Патернализм и принцип социальной справедливости как атрибуты социального государства. Управленец. 2014. № 4. С. 38–43.
5. Холостова Е. Социальная политика: учебное пособие. Москва, 2001. 714 с.
6. Мелян Н. Публічні блага та соціальна справедливість: еволюція поглядів та сучасне розуміння. Фінанси підприємств. 2015. № 5. С. 136–141.
7. Ролз Дж. Теория справедливости. Новосибирск: изд-во Новосиб. ун-та, 1995. 536 с.
8. Стожок Л. Інституціоналізація соціального страхування в Україні. Соціально-трудої відносини: теорія та практика. 2017. № 1. С. 260–268.
9. Ярова Л. Соціальна політика як чинник забезпечення європейської інтеграції України: автореф. дис. ... докт. пед. наук. Одеса, 2011. 24 с.
10. Скомарохова О. Соціальна політика та соціальний захист економічно активного населення України: автореф. дис. ... канд. екон. наук. Київ, 1998. 235 с.
11. Дегтяр А., Перебейнос О. Напрямки державної демографічної політики у сфері поліпшення стану здоров'я та підвищення тривалості життя населення України. URL: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/putp/2012-3/doc/2/03.pdf>.
12. Ярова Л. Головні завдання сучасної політики в контексті євроінтеграції України. Вісник Державної академії керівних кадрів культури і мистецтв. 2010. № 3. С. 199–202.

13. Игнатов А. Социальная политика Российской Федерации (на материалах областей Центрального федерального округа): автореф. дисс. ... канд. пед. наук. Орел, 2006. 24 с.

14. Побережная О. Теоретические аспекты формирования и развития социальной политики в современном мире: автореф. дисс. ... канд. пед. наук. Минск, 2015. 23 с.

REFERENCES:

1. Savchenko P., Fedorova M. (2014). "On the state social function as a sphere of economic efficiency and social justice interaction". *Obshchestvo i ekonomika*, vol. 7–8, pp. 31–39.

2. Prokhorenko T. (2014) "Justice as a factor of social stability". *Visnyk Natsionalnoi yurydychnoi akademii Ukrainy imeni Yaroslava Mudroho. Ser.: Filosofiia, filosofiia prava, sotsiologii, politologii*, vol. 3, pp. 255–262.

3. Kovalev A. (2005) *Spravedlivoye obshchestvo – utopiya ili vozmozhnost [A fair society – utopia or opportunity]*, *Sovremennyye tetradi*, Moscow, Russian Federation.

4. Chernov A. (2014) "Paternalism and the principle of social justice as a social state attributes". *Upravlenets*. 2014, vol. 4, pp. 38–43.

5. Kholostova E. (2001) *Sotsyalnaia polityka : uchebnoe posobyie [Social policy: study guide]*, Moscow, Russian Federation.

6. Melian N. (2015) "Public goods and social justice: evolution of views and modern understanding". *Finansy pidpriemstv*. 2015, vol. 5, pp. 136–141.

7. Rolz Dzh. (1995) *Teoria spravedlivosti [Theory of justice]*, *Izd-vo Novosib. un-ta*, Novosibirsk, Russian Federation.

8. Stozhok L. (2017) "Social insurance institutionalization in Ukraine". *Sotsialno-trudovi vidnosyny : teoriia ta praktyka*, vol. 1, pp. 260–268.

9. Iarova L. (2011) *Sotsialna polityka yak chynnyk zabezpechennia yevropeiskoi intehtratsii Ukrainy [Social policy as a factor of European integration ensuring in Ukraine]*, (PhD Thesis), Odesa.

10. Skomarokhova O. (1998) *Sotsialna polityka ta sotsialnyi zakhyst ekonomichno aktyvnoho naselenia Ukrainy [Social policy and social protection of the Ukraine's working population]*, (PhD Thesis), Kyiv.

11. Dehtiar A., Perebeinos O. (2012) Directions of the state demographic policy in the field of improving the health and life expectancy of Ukraine's population. The official site of Kharkiv Regional Management Institute, available at: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/putp/2012-3/doc/2/03.pdf>.

12. Iarova L. (2010) The main tasks of the current policy in the context of Ukraine's European integration. *Visnyk Derzhavnoi akademii kerivnykh kadrov kultury i mystetstv*, vol. 3, pp. 199–202.

13. Yhnatov A. (2006) *Sotsialnaya polityka Rossiyskoy Federatsii (na materialakh oblastey Tsentralnogo federalnogo okruga) [Russian Federation Social Policy (on materials of the Central Federal District regions)]*, (PhD Thesis), Orel.

14. Poberezhnaia O. (2015) *Teoreticheskiye aspekty formirovaniya i razvitiya sotsialnoy politiki v sovremennom mire [Theoretical aspects of the social policy formation and development in the modern world]*, (PhD Thesis), Mynsk.

Kudlaienko S.V.

Candidate of Economic Sciences,
Competitor for Doctors degree
Khmelnitsky National University

THE STATE SOCIAL POLICY KEY CONCEPTS IN TRANSFORMATIONAL ECONOMY

The conceptual approach to social policy formulating and implementing is, in fact, the basis for its methodological and organizational tools development. During the last few decades the conceptual foundations of the state social policy were studied by a large number of scientists. At the same time, today a new conceptual basis of social policy has not been formed, albeit everyone agrees with its necessity.

Therefore, the purpose of this study is to characterize the conceptual foundations of state social policy in the views of modern scholars and to identify the basic social policy concepts in transformational economy.

In the domestic scientific circles, the idea of the existing social policy concepts inconsistency with contemporary realities has become firmly established and the search for a new conceptual basis in this area is being actively pursued. Modern social policy, especially the domestic one, which is based on the concept of a social state, does not at all provide the necessary results. Because transformational economic shifts demand not so much protection of individuals as their intensification to make maximum efforts for their own well-being.

Today the transformational changes in the economy, the expansion of integration with European neighbors, as well as a number of foreign-political challenges facing our country, require the setting of entirely different tasks for social policy. As a result of research substantiated the need to base a modern social policy on the comprehensive personality development concept for stimulating individuals to evolve, to improve, to expand the boundaries of their activity. In order to stimulate the population, social policy should have its main focus on creating conditions and providing opportunities for the individual's development.

ОРЕНДА ЖИТЛА: ІСТОРИЧНИЙ ЕКСКУРС І СУЧАСНІСТЬ

HOUSING RENT: HISTORICAL EXCURSUS AND MODERNITY

УДК 347.453.3

Литвин О.Ю.

к.е.н., доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень
Полтавська державна аграрна академія

Дорогань-Писаренко Л.О.

к.е.н., доцент, професор кафедри економічної теорії та економічних досліджень
Полтавська державна аграрна академія

Чіп Л.О.

к.е.н., доцент кафедри економічної теорії та економічних досліджень
Полтавська державна аграрна академія

У статті розглянуто історичну ретроспективу оренди житла на українських землях. Здійснено аналіз досліджень, присвячених названій темі. Акцентовано увагу на тому, що одним з механізмів вирішення житлової проблеми може бути саме широке запровадження системи оренди житла. Це дасть змогу протягом стислого строку значно збільшити загальний обсяг житлового фонду України.

Ключові слова: оренда, орендне житло, орендний будинок, договір найму, житлова проблема.

В статье рассмотрена историческая ретроспектива аренды жилья на украинских землях. Осуществлен анализ исследований, посвященных названной теме. Акцентировано внимание на том, что одним из механизмов решения жилищной проблемы

может быть именно широкое внедрение системы аренды жилья. Это позволит в течение сжатого срока значительно увеличить общий объем жилищного фонда Украины.

Ключевые слова: аренда, арендное жилье, арендный дом, договор найма, жилищная проблема.

The historical retrospective of the lease of housing on Ukrainian lands is considered. The analysis of researches devoted to the given theme was carried out. The attention is paid to the fact that one of the mechanisms for solving the housing problem may be the wide introduction of a housing rent system. It will allow to significantly increasing the total amount of housing stock in Ukraine for a brief period of time.

Key words: lease, rental housing, rental house, lease agreement, housing problem.

Постановка проблеми. Вартість житла в Україні досить висока порівняно з невеликою заробітною платою більшості населення. Як же забезпечити себе й родину житлом, особливо в молодому віці, без суттєвої матеріальної підтримки батьків та близьких? Досвід передових країн Європи та світу підтверджує ефективність розв'язання проблеми забезпечення громадян житлом за допомогою механізму оренди. У Німеччині частка орендного житла сягає 60% загального житлового фонду, у Сполучених Штатах Америки та Великобританії – близько 30%, у Франції та Швейцарії – близько 40% та 70% відповідно [1]. Проте в сучасній Україні цивілізований ринок оренди житла практично відсутній. Притому, що в Україні є давні столітні традиції та досвід використання системи житлової оренди, про який мало хто знає й згадує. Метою публікації є актуалізація цього досвіду й пошук можливостей його використання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження, присвячені названій темі, наявні. Так, Л. Макашев аналізує шляхи реформування кооперативного житлового сектору [2], А. Пантелеймоненко – генезис та тенденції розвитку житлової кооперації в Україні [3], О. Мовчан – житлово-побутові умови та комунальне обслуговування робітників УСРР у 20-х рр. ХХ ст. [4], С. Гладкий – кооперативне законодавство УСРР 1920-х рр. [5], А. Люк – основні положення проекту Закону України «Про орендне житло» [6], фахівці громадської організації «Публічний аудит» – ризики, які несе прийняття цього Закону для громадян, причини його прийняття та завуальовані корупційні складові проекту [7]. Проте історична ретроспектива розвитку системи оренди житла на українських землях практично відсутня. Саме це й визначає актуальність статті.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає в екскурсі в минуле українського ринку оренди житла, аналізі ситуації та пошуку оптимальних механізмів вирішення сучасної житлової проблеми в Україні.

Для досягнення поставленої мети використані принципи системного аналізу. Для побудови логіки та структури роботи застосовувалися методи структурно-логічного та причинно-наслідкового аналізу. Методи комплексного та системного підходів застосовувалися для формулювання висновків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Варто зазначити, що вирішувати традиційну українську проблему забезпечення житлом через використання механізму оренди розпочали ще століття тому.

Друга половина 1920-х рр. характеризувалася значним поступом житлової кооперації на українських землях. Її організаційною основою стала Постанова ЦВК СРСР «Про житлову кооперацію» від 19 серпня 1924 р. [2, с. 7]. Відповідно до цієї Постанови житлові кооперативи поділялися на три типи. Вони відображені на рис. 1. Вказані категорії житлових кооперативів функціонували в Україні впродовж 1924–1937 рр.



Рис. 1. Типи житлових кооперативів, що функціонували в Україні у 1924–1937 рр.

Джерело: [3, с. 3]

Перший тип (житлово-орендні кооперативні товариства (ЖОКТ)) характерний для будинків, власником яких була держава. Зазначені кооперативи наділялися правами юридичної особи (ст. 6 Постанови «Про житлову кооперацію»). Орендарі «денаціоналізованих» будинків на три роки звільнялися від сплати податку на прибуток від суборенди й отримували право користуватися приміщеннями, а також «рухомим майном» (меблями), що знаходилося в цих будинках [4, с. 249].

Робітничі житлово-будівельні кооперативні товариства (РЖБКТ) створювалися на базі державних підприємств та установ (ст. 13 зазначеної Постанови). Їх житло було дешевше та якісніше, ніж у державних та приватних організацій. Інформація про діяльність загальногромадянських житлово-будівельних кооперативних товариств (ЗЖБКТ) обмежена.

Загальна характеристика житлово-орендних кооперативів наведена в табл. 1.

Найбільшого поширення ЖОКТи набули у великих містах. До 1928 р. житлово-орендній кооперації вдалося охопити 80,6% муніципального житлового фонду [4, с. 250]. Динаміку зростання розмірів житлової площі, що була у використанні житлово-орендних кооперативів, демонструє рис. 2.

Підтримка держави, ініціативність та відповідальність кооперативних лідерів дали змогу житловій кооперації досить стабільно розвиватися. Серед обов'язків, які покладала ст. 4 Закону УСРР від 26 березня 1924 р. на житлові кооперативи, слід назвати здійснення за власний рахунок поточного ремонту орендованого житла; виконання всіх пов'язаних з користуванням майном обов'язків; страхування будівель за власний рахунок; сплату податків та зборів за домоволодіння. Житловим кооперативам надавалася перевага перед іншими організаціями під час укладання договору оренди, а також надання земельної ділянки під забудову [5, с. 252].

З 1927 р. житлово-орендні кооперативи почали налагоджувати побутове обслуговування мешканців на колективних засадах. При ЖОКТах організувалися громадські дитячі заклади, пральні,

їдальні [4, с. 252]. Житловим кооперативам давалася можливість отримання довготермінових кредитів, надавалися різні державні пільги.

Проте економічний успіх системи житлово-орендної кооперації, на жаль, важив значно менше, ніж політичні амбіції тогочасних вождів та їх уявлення про соціалізм і майбутній комунізм. Постановою РНК СРСР «Про збереження житлового фонду і покращення житлового господарства в містах» від 17 жовтня 1937 р. житлово-будівельні кооперативні товариства були ліквідовані. Всі нормативно-правові акти у житловій сфері, що були прийняті у 1920-х рр., були визнані хибними, а їх ініціатори отримали відповідні терміни ув'язнення [8].

Таким чином, з 1937 р. кооперативні будинки були визнані такими, що належать державі, ЖОКТи були ліквідовані.

Після Другої світової війни були відроджені та досить ефективно працювали (до 90-х рр. ХХ ст.) тільки житлово-будівельні кооперативи, житлово-орендна кооперація так і не змогла відродитися.

На початку ХХІ ст. тема житлової оренди знову набуває актуальності й значимості. У кінці 2015 р. Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України розробило проект Закону України «Про орендне житло». 21 липня 2016 р. на своїй офіційній сторінці воно презентувало проект зазначеного Закону для громадського обговорення [9].

Фахівці та просто небайдужі громадяни взяли участь в обговоренні законопроекту. Вносилися пропозиції (авторами статті також) щодо покращення тексту законопроекту. Застерігалось про деякі тривожні моменти:

- з прийняттям Закону держава може поставити в нерівні умови будівельні компанії, що зводять житло для продажу, й ті, що будують будинки для здачі в оренду; крім того, у країні можуть суттєво знизитися обсяги будівництва житла на продаж;

- органи місцевої влади не будуть зацікавлені у виділенні безоплатно земельних ділянок будівельним компаніям, що зводять орендні будинки,

Таблиця 1

Загальна характеристика житлово-орендних кооперативів, що запроваджувалися відповідно до Постанови ЦВК СРСР «Про житлову кооперацію» від 19 серпня 1924 р.

Показник	Характеристика
Мета створення	Раціональне використання та збереження наявного житлового фонду шляхом оренди житлових будинків (ст. 3 Постанови).
Склад	Громадяни, які досягли 18 років, не позбавлені за рішенням суду громадянських майнових прав.
Умови функціонування	Кооперативу передавався денаціоналізований будинок в оренду строком до 9 років (за необхідності капремонту – до 24 років), надавався банківський кредит строком від 2 до 9 років під 3% річних.
Органи управління	Загальні збори, виборне правління, ревізійна комісія (ст. 42).

Джерело: доопрацьовано авторами на основі джерел [3, с. 3; 4, с. 249; 8]

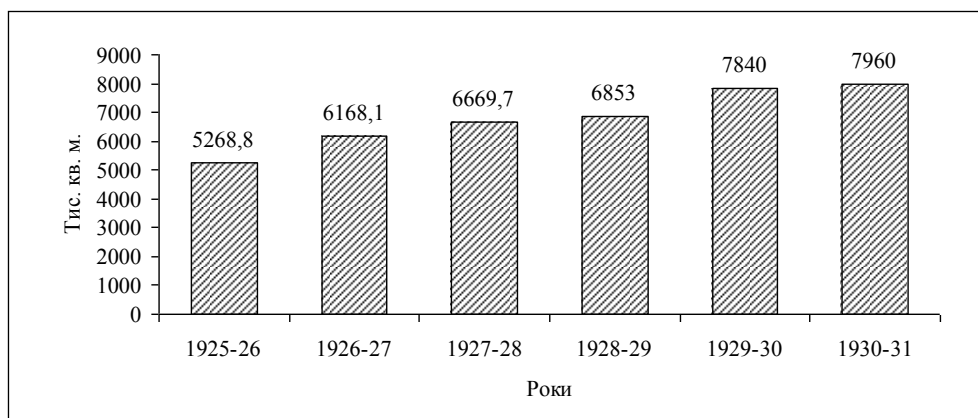


Рис. 2. Динаміка зростання розмірів житлової площі ЖОКТів України у 1925–1931 рр.

Джерело: [3, с. 4]

звільненні їх від перерахування коштів пайової участі в розвитку інфраструктури населеного пункту;

– підприємства, що займаються під'єднанням будинків до інженерних мереж, здебільшого є приватними; незрозуміло, хто та за які кошти буде компенсувати їм понесені витрати.

Наголошувалося на тому, що повинні бути на законодавчому рівні передбачені механізми для унеможливлення таких ситуацій:

– зменшення офіційної плати за найм житла для орендарів, введення додаткової готівкової «тіньової» оплати;

– зведення будинків за рахунок коштів держави та місцевих бюджетів, передача їх в управління комерційним структурам, які будуть отримувати з цього максимальну вигоду.

Проте загалом зазначений законопроект був актуальним і дуже потрібним, але протягом цих трьох років він не був прийнятий, а ситуація на ринку оренди житла, на жаль, не змінилась (згідно з деякими оцінками, навіть погіршилась).

Розроблення нового закону в лютому 2018 р. анонсував міністр регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України Г. Зубко. В Україні змінять правила оренди житла. У Кабміні готують законопроект, який визначить правила для орендарів та орендодавців. Проект повинен вивести ринок оренди житла з тіні, бо зараз приблизно 70% орендодавців не платять податки. Деталей майбутніх змін чиновник не розкрив. Відомо тільки, що законопроект торкнеться правил вселення, отримання прописки й механізму виселення, якщо орендар порушить договір [10].

Висновки з проведеного дослідження. Погоджуємося з тим, що ухвалення Верховною Радою та реалізація закону про оренду житла дадуть змогу протягом стислого строку збільшити обсяг

житлового фонду України за рахунок доступного для більшості населення України орендного житла, сприятимуть залученню інвестицій у вітчизняну економіку, активізації будівельної галузі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про орендне житло». URL: http://minregion.gov.ua/attachments/content-attachments/4811/Пояснювальна_записка.pdf.
2. Макашев Л. Шляхи реформування кооперативного житлового сектора. Закон і бізнес. 1997. № 8. С. 7.
3. Пантелеймоненко А. Генезис і тенденції розвитку житлової кооперації в Україні. Вісті: діловий випуск центральної спілки споживчих товариств України. 2011. № 43. С. 1–10.
4. Мовчан О. Житлово-побутові умови та комунальне обслуговування робітників УСРР. 1920-ті рр. Проблеми історії України: факти, судження, пошуки: міжвідомчий зб. наук. праць. Київ, 2007. С. 229–277.
5. Гладкий С. Кооперативне законодавство УСРР 1920-х років як явище правової реальності: монографія. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2010. 522 с.
6. Люк А. Орендне житло: порятунок чи мрія. URL: <http://osbb.jkg-portal.com.ua/ua/publication/one/orendne-zhitlo-porjatunok-chi-44400>.
7. Орендне житло – перспективний бізнес-план від Кабміну, який не вирішує проблеми українців. URL: <http://publicaudit.com.ua/reports-on-audit/orendne-zhitlo-perspektivnij-biznes-plan-vid-kabminu-yakij-ne-virishuye-problemi-ukrayintiv>.
8. Жилищно-строительные кооперативы в СССР. URL: <http://www.bankir.ru>.
9. Про орендне житло: Проект Закону України. URL: http://minregion.gov.ua/attachments/content-attachments/4811/Проект_Закону.pdf.
10. Нові правила оренди житла: чого чекати українцям. URL: <http://ukr.segodaya.ua/economics/realty/novye-pravila-arendy-zhilya-chego-zhdat-ukraincam-1114361.html>.

REFERENCES:

1. Poiasniuvalna zapyska do proektu Zakonu Ukrainy "Pro orendne zhytlo". [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://minregion.gov.ua/attachments/content-attachments/4811/Poiasniuvalna_zapyska.pdf.
2. Makashev L. Shliakhy reformuvannia kooperativnoho zhytlovoho sektora / L. Makashev // Zakon i biznes. – 1997. – № 8 – S. 7.
3. Panteleimonenko A. Henezys i tendentsii rozvytku zhytlovoi kooperatsii v Ukraini / A. Panteleimonenko // Visti: dilovyi vypusk tsentralnoi spilky spozhyvchykh tovarystv Ukrainy. – 2011. – № 43. – S. 1–10.
4. Movchan O. Zhytlovo-pobutovi umovy ta komunalne obsluhovuvannia robotnykiv USRR. 1920-ti rr. / O. Movchan // Problemy istorii Ukrainy : fakty, sudzhenia, poshuky : mizhvidomchy zb. nauk. prats. – K., 2007. – S. 229–277.
5. Hladkyi S. Kooperativne zakonodavstvo USRR 1920–kh rokiv yak yavyshech pravovoi realnosti: [monohrafiia] / S. Hladkyi. – Poltava: RVV PUET, 2010. – 522 s.
6. Liuk A. Orendne zhytlo: poriatunok chy mriia. [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: <http://osbb.jkg-portal.com.ua/ua/publication/one/orendne-zhitlo-porjatunok-chi-44400>.
7. Orendne zhytlo – perspektyvnyi biznes-plan vid Kabminu, yakyi ne vyrishuie problemy ukraintsiv. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://publicaudit.com.ua/reports-on-audit/orendne-zhitlo-perspektivnij-biznes-plan-vid-kabminu-yakij-ne-virishuye-problemi-ukrayintsiv>.
8. Zhylyshchno–stroytelnye kooperatyvy v SSSR. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.bankir.ru>.
9. Proekt Zakonu Ukrainy "Pro orendne zhytlo". [Elektronnyi resurs] – Rezhym dostupu: http://minregion.gov.ua/attachments/content-attachments/4811/Proekt_Zakonu.pdf.
10. Novi pravyla orendy zhytla: choho chekaty ukraintsiam. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://ukr.segodnya.ua/economics/realty/novye-pravilarendy-zhilya-chego-zhdai-ukraintcam-1114361.html>.

Lytvyn O.Yu.Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Chair of Economic Theory and Economic Research
Poltava State Agrarian Academy**Dorohan'-Pysarenko L.O.**Professor of Economic Theory and Economic Research Chair,
Associate Professor,
Candidate of Economic Sciences
Poltava State Agrarian Academy**Chip L.O.**Associate Professor, Candidate of Economic Sciences,
Chair of Economic Theory and Economic Research
Poltava State Agrarian Academy**HOUSING RENT: HISTORICAL EXCURSUS AND MODERNITY**

The second half of the 1920's was characterized by significant progress in housing co-operation on Ukrainian lands. It was based on the Decree of 19 August 1924 "On Housing Cooperation".

Housing and leasing cooperative societies (HLCSs) are characteristic for buildings which are owned by the state. Tenants were entitled to use the apartments, as well as "movable property" (furniture) that was in these homes.

The most widespread HLCS acquired in large cities. By 1928, housing and lease co-operation managed to cover 80.6 % of the municipal housing stock. State support has allowed residential cooperatives to develop sufficiently steadily.

Since 1927 housing and leasing cooperatives have begun to set up residential services for the inhabitants. Children's establishments, laundries, dining rooms were organized in HLCS. Housing cooperatives were given the opportunity to obtain long-term credits, were provided various state benefits.

However, the economic success of the system of housing and lease co-operation, weighed less than the political ambitions of the leaders. On October 17, 1937 the Decree "On the Preservation of Housing Fund and Improvement of Housing in Cities" housing cooperative societies were liquidated. All regulatory and legal acts in the housing sector that were adopted in 1920s were found to be "false", and their initiators received appropriate periods of imprisonment.

After the Second World War, only housing construction cooperatives were revived and worked effectively enough (until the 1990s), housing and lease cooperation was not able to reborn.

At the beginning of the twenty-first century, the topic of residential lease is becoming more relevant. At the end of 2015 the Ministry of Regional Development, Construction, Housing and Communal Services of Ukraine developed a draft Law of Ukraine "On Lease Housing", and on July 21, 2016 presented the draft Law for public discussion.

Offers were submitted (and by the authors of this article also) regarding the improvement of the text of the draft Law. But during these three years it was not adopted.

The development of a new Law in February 2018 was announced by Minister of Regional Development, Construction, Housing and Communal Services of Ukraine G. Zubko. In Ukraine the rules for renting housing will be changed. The project should bring the housing market out of the shadows, because now about 70 % of landlords are not paying taxes. The official did not disclose the details of future changes.

We agree that the Verkhovna Rada's approval and the implementation of the Law on renting housing will increase the volume of housing stock in Ukraine at the expense of affordable rental housing.

ХАРАКТЕРИСТИКА МОДЕЛЕЙ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН У МІЖНАРОДНІЙ ПРАКТИЦІ ТА ЇХ ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ УКРАЇНИ

CHARACTERISTICS OF MODELS OF SOCIAL-LABOR RELATIONS IN INTERNATIONAL PRACTICE AND THEIR VALUE FOR UKRAINE

УДК 331.104

Мантур-Чубата О.С.

к.е.н., старший викладач кафедри управління персоналом і економіки праці

Хмельницький національний університет

Возовик І.А.

студентка Хмельницький національний університет

Мазур Т.А.

студентка Хмельницький національний університет

У статті досліджено характеристику моделей державного регулювання соціально-трудо-вих відносин у провідних країнах світу та їх значення для України. Визначено переваги та недоліки цих моделей. Здійснено їх зіставлення, на основі чого виявлено сукупність ознак і характеристик, що є спільними для країн окремих регіонів світу.

Ключові слова: модель, державне регулювання, соціально-трудо-ві відносини.

В статье исследованы характеристика моделей государственного регулирования социально-трудо-вых отношений в ведущих странах мира и их значение для Украины. Определены преимущества и недостатки этих моделей. Осуществлено их сопоставление, на основе чего выявлена совокуп-

ность признаков и характеристик, которые являются общими для стран отдельных регионов мира.

Ключевые слова: модель, государственное регулирование, социально-трудо-вые отношения.

The article examines the characteristics of models of state regulation of social and labor relations in the leading countries of the world and their significance for Ukraine. The advantages and disadvantages of these models are determined. A comparison of them was carried out and, on this basis, a set of features and characteristics common to countries of individual regions of the world were revealed.

Key words: model, government regulation, social and labor relations.

Постановка проблеми. Велике значення для розвитку в Україні цивілізованих соціально-трудо-вих відносин, які б відповідали потребам громадянського суспільства та соціально орієнтованої ринкової економіки, має досвід регулювання цих відносин у високорозвинених європейських країнах. Високого рівня соціально-економічного розвитку в цих країнах досягнуто значною мірою завдяки конструктивній співпраці між соціальними партнерами.

Згідно із соціально-економічними та національними особливостями країн склалися різні моделі соціального партнерства. Вони розрізняються за механізмом правового регулювання договірного процесу, особливостями відносин між соціальними партнерами, рівнем демократизації виробничого життя, політичними орієнтаціями соціально-трудо-вих відносин (соціал-демократична, консервативна, соціалістична) та іншими ознаками. За механізмом правового регулювання договірного процесу у світі склалися три основні моделі соціального партнерства. У зв'язку зі зміною змісту праці інтенсифікується процес зміни в системі соціально-трудо-вих відносин.

Тому для України важливим завданням є вивчення досвіду розвинених країн у цій сфері, зокрема європейських держав, які використовують, окрім традиційних, що склалися протягом всієї історії розвитку ринкової економіки, зовсім нові підходи до розуміння, оцінювання перспектив та розроблення політики державного регулювання соціально-трудо-вих відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню міжнародних аспектів проблеми формування та розвитку соціально-трудо-вих відносин присвячені наукові праці численних вітчизняних

та зарубіжних вчених, зокрема Н. Волгіної, В. Іноземцевої, М. Каргалової, Л. Мазіна, Д. Некіпелова, Т. Семигіної.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження характеристик моделей державного регулювання соціально-трудо-вих відносин у провідних країнах світу та їх значення для України, а також їх зіставлення та виявлення на цій основі сукупності ознак і характеристик, що є спільними для країн окремих регіонів світу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні тенденції у сфері зайнятості та соціально-трудо-вих відносин насамперед обумовлені глобалізацією національних економік та зближенням трудо-вих норм, прав і гарантій у різних країнах світу. В результаті цього в міжнародній практиці зайнятості та соціально-трудо-вих відносин сформувалися три основні сучасні моделі (системи) їх регулювання. До останніх належать європейська (континентальна), англосаксонська та китайська моделі [4; 5].

Європейська (континентальна) модель соціально-трудо-вих відносин характеризується високим рівнем правової захищеності, жорсткими нормами трудового права, орієнтованими на збереження робочих місць, поширеністю тарифного регулювання з незначною диференціацією заробітної плати. Означена модель дістала високу оцінку спеціалістів МОП, хоча має певні недоліки, такі як зростання безробіття, ускладнення доступу на ринок праці молоді та інших мало захищених громадян, послаблення стимулюючої ролі заробітної плати, зниження темпів соціально-економічного зростання [3; 8].

Англосаксонська модель соціально-трудо-вих відносин (США, Великобританія, Ірландія, Австра-

лія, Канада) визначається нижчим рівнем соціальних гарантій, ширшими правами роботодавців у наймі та звільненні працівників, високою диференціацією заробітної плати, укладенням колективних трудових угод на рівні підприємств, а не галузі чи регіону. Водночас перевагами цієї моделі є більш високі темпи зростання економіки, активність у створенні нових робочих місць, зниження рівня безробіття. Практика свідчить про те, що найбільш успішним втіленням цієї моделі є США. Недоліками англосаксонської моделі є поляризація суспільства та збільшення бідності в суспільстві, оскільки вона припускає наявність значного прошарку працюючих «бідняків», тобто осіб, трудові доходи яких нижче за прожитковий мінімум.

Китайська модель соціально-трудова відносин ґрунтується на централізованому регулюванні соціально-трудова відносин «державно-соціалістичного» типу в державному секторі та значній свободі цього процесу в приватному і концесійному секторах, де переважають відносини, що нагадують ранні капіталістичні. Завдяки такому підходу в Китаї з урахуванням великої кількості трудових ресурсів підтримується низький рівень безробіття. Зокрема, одним з напрямів його регулювання є практика створення додаткових робочих місць для надлишкової робочої сили на тому самому підприємстві, що, звичайно, стримує масштабні вивільнення за тих чи інших змін.

Крім означених трьох моделей регулювання відносин у сфері праці, в економічній літературі можна зустріти окремі характеристики американської, шведської, німецької та японської моделей соціально-трудова відносин [2].

Американська модель соціально-трудова відносин соціальної політики є найбільш лібералізованим варіантом, що базується на принципі відокремлення соціального захисту від вільного ринку та обмеженні захисту лише тих, хто не має інших доходів, окрім соціальних виплат. При цьому забезпечується досить високий рівень якості життя основної частини населення [7].

Шведська модель соціально-трудова відносин (Швеція, Норвегія, Фінляндія, Данія) є найбільш соціалізованою моделлю, тобто економіка найбільшою мірою працює на задоволення потреб членів суспільства. Вона характеризується надзвичайно високою часткою ВВП, яка розподіляється через бюджет на цю мету (понад 50%), акумулюванням у руках держави значних фінансових ресурсів, домінуванням ідеї рівності та солідарності у здійсненні соціальної політики, активною упереджувальною соціальною політикою, профілактичними заходами у сфері зайнятості, жорсткою політикою доходів, високим рівнем соціального захисту населення, що забезпечується переважно за державні кошти. Тут соціальна політика тісно пов'язана з державним регулюванням економіки, що має чітко

виражену соціальну спрямованість, тобто соціальна політика виступає метою економічної діяльності держави [6].

Німецька модель соціально-трудова відносин (ФРН, Франція, Австрія) характеризується високими обсягами ВВП, що перерозподіляється через державний бюджет (30–50%) на створення розвиненої системи соціального захисту. Тут залучаються кошти як держави, так і підприємств.

Японська модель соціально-трудова відносин соціальної політики передбачає проведення політики вирівнювання доходів, особливої політики використання робочої сили завдяки системі довичного найму, домінування психології колективізму, солідарності в доходах, досягнення консенсусу між різними суб'єктами у вирішенні соціально-економічних проблем, вирішенні питань підвищення життєвого рівня населення як національних пріоритетів [1].

Наведені моделі соціально-трудова відносин мають свої недоліки та переваги, які необхідно враховувати під час побудови національної моделі розвитку соціально-трудова відносин, яка має бути гнучкою й може пристосовуватися до змін міжнародної та національної економік і політичної ситуації, тобто бути симбіозом ліберальних напрямів та соціальної орієнтації. Перший складник дає можливість в умовах відсутності достатніх фінансових коштів у держави створити умови для самореалізації та самозабезпечення економічних суб'єктів. Друга складова частина передбачає формування раціональної системи соціального захисту населення в умовах постіндустріального розвитку суспільства [3].

Формування моделі соціально-трудова відносин України має супроводжуватися реформуванням цілей підприємств щодо їх соціалізації, оскільки переважно їх зміст нині обмежується збільшенням прибутковості. Соціальні цілі суб'єктів господарської діяльності мають бути пов'язані з формуванням кваліфікованого кадрового потенціалу, створенням належних умов праці, упровадженням ефективних систем мотивації праці тощо. Під час опрацювання моделі національної системи соціально-трудова відносин потрібно враховувати всі вищенаведені обставини [2].

Висновки з проведеного дослідження. Будь-яка система відносин має містити елементи минулого, теперішнього та майбутнього, тому система соціально-трудова відносин повинна мати як універсальні риси, що відображають закономірності загальносвітового розвитку, так і особливі, які віддзеркалюють соціокультурні, історичні, цивілізаційні та інші особливості. Адже такі риси українського менталітету, як солідарність, лояльне ставлення до державних інституцій, колективізм, прихильність до соціальної справедливості, прагнення до співучасті у вирішенні колективних

завдань, є надійною передумовою становлення власної української моделі соціально-трудоких відносин, що враховує кращий світовий досвід у сфері праці.

Розгляд англосаксонської, європейської та японської моделей державного регулювання соціально-трудоких відносин показує, що для них характерною є відмова від жорсткого регулювання в умовах стабільного та багаторічного існування системи гарантованого захисту прав трудящих. Інша характерна особливість полягає в гнучкості державного регулювання соціально-трудоких відносин, послабленні прямого державного втручання до них та підтримці розвитку партнерських відносин між роботодавцями і працівниками.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Волгин Н. Японский опыт решения экономических и социально-трудоких проблем. Москва: Экономика, 1998. 255 с.
2. Законодавче закріплення основ ведення соціального діалогу в Україні: матеріали засід. кр. столу Нац. тристор. соц.-ек. ради при Президентіві України та Міжнародного бюро праці (м. Київ, 11 травня 2006 р.). URL: www.declaration.kiev.ua.
3. Иноземцев В. Возвращение Европы. В авангарде прогресса: социальная политика в странах Европейского Союза. Мировая экономика и международные отношения. 2006. № 2. С. 7–15.
4. Каргалова М. Занятость как высший приоритет социальной политики XXI века. Труд за рубежом. 2003. № 1. С. 9–17.
5. Мазин Л. Экономика труда. Теория и российская практика. Нижний Новгород: НГЦ, 2005. 378 с.
6. Некипелов Д. Профсоюзы и глобализация: социально-трудокие проблемы. Труд за рубежом. 2002. № 3. С. 10–23.

7. Семигіна Т. Соціальна політика у глобальному вимірі. Київ: Пульсари, 2003. 252 с.

8. Тристоронні консультації / пер. з англ.; наук. ред. В. Костиця. Київ: Міленіум, 2002. 108 с.

REFERENCES:

1. Volghyn N. (1998) Japonskyj opit reshennyja ekonomycheskykh y sotsyalnotrudovykh problem [Japanese experience in solving economic and socio-labor problems]. Moskov: Ekonomyka (in Russian).
2. Rada pry Prezydentovi Ukrainy ta Mizhnarodnogo bjuro praci (2006) Zakonodavche zakriplennja osnov vedennja socialjnogo dialoghu v Ukraini [Elektronnyj resurs] [Legislatively closing the basics of social policy dialogue in Ukraine]. – Rezhym dostupu: www.declaration.kiev.ua (in Ukrainian).
3. Ynozemcev V. (2006) Vozvrashhenye Evropi. V avangharde proghressa: sotsyalnaja polytyka; v stranakh Evropejskogho Sojuza [Return of Europe. At the forefront of progress: social policy; in the countries of the European Union]. Myrovaja ekonomyka y mezhdunarodnye otnoshenija, no. 2, pp. 7–15 (in Russian).
4. Karghalova M. (2003) Zanjatostj kak visshyj pryorytet sotsyalnoj polytyky XXI veka [Employment as the highest priority of the social policy of the XXI century]. Trud za rubezhom, no. 1, pp. 9–17 (in Russian).
5. Mazyn L. (2005) Ekonomyka truda. Teoryja y rossyjskaja praktyka [Labor Economics. Theory and Russian practice]. Nizhniy Novghorod: NGhC (in Russian).
6. Nekypelov D. (2002) Profsojuzi y ghlobalyzacyja: sotsyalno-trudovie problem [Trade unions and globalization: social and labor problems]. Trud za rubezhom, no. 3, pp. 10–23 (in Russian).
7. Semyghina T. (2003) Socialjna polityka u ghlobaljnomu vymiri [Social politics at the global war]. Kiev: Puljsary (in Ukrainian).
8. Kostrycja V. Trystoronni konsuljtaciji [Three-way consultations]. Kiev: Milenium (in Ukrainian).

Mantur-Chubata O.S.Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer of the Department
of Personnel Management and Labor Economics
Khmelnysky National University**Vozovyk I.A.**Student
Khmelnysky National University**Mazur T.A.**Student
Khmelnysky National University

CHARACTERISTICS OF MODELS OF SOCIAL-LABOR RELATIONS IN INTERNATIONAL PRACTICE AND THEIR VALUE FOR UKRAINE

An important role for the development of civilized social and labor relations in Ukraine that would meet the needs of civil society and a socially oriented market economy has an experience in regulating these relations in highly developed European countries. The high level of social and economic development in these countries has been achieved to a large extent through constructive cooperation between the social partners.

According to socio-economic and national peculiarities of the countries, different models of social partnership have developed. They differ in the mechanism of legal regulation of the contractual process, on the peculiarities of relations between social partners, on the level of democratization of productive life, on the political orientations of social and labor relations (social democratic, conservative, socialist) and on other grounds. The mechanism of legal regulation of the contractual process in the world has developed three main models of social partnership. In connection with the change in the content of labor intensified and the process of change in the system of social and labor relations.

Therefore, for Ukraine, an important task is to study the experience of developed countries in this area, and in particular European countries, which use, in addition to the traditional, developed throughout the history of the development of a market economy, completely new approaches to understanding, evaluating prospects and developing a policy of state regulation of socio-labor relations.

Any system of relations should contain elements of the past, present and future, therefore the system of social and labor relations should have as universal features, reflecting the patterns of global development, and special, which reflect socio-cultural, historical, civilizational and other features. After all, the features of the Ukrainian mentality, such as solidarity, loyalty to state institutions, collectivism, commitment to social justice, and the desire for complicity in solving collective problems serve as a reliable precondition for the establishment of their own Ukrainian model of social and labor relations, which will take into account the best world experience in the field of work.

Consideration of the Anglo-Saxon, European and Japanese models of state regulation of social and labor relations shows that they are characterized by the refusal of strict regulation in the conditions of a stable and long-term existence of a system of guaranteed protection of the rights of workers. Another peculiarity is the flexibility of state regulation of social and labor relations, the easing of direct state interference and the support for the development of partnerships between employers and employees.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ КРАЇН СКАНДИНАВСЬКОГО РЕГІОНУ ЯК РЕЗУЛЬТАТ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

CURRENT TRENDS OF ECONOMIC GROWTH OF THE NORDIC REGION AS A RESULT OF THE IMPLEMENTATION OF THE REGIONAL SOCIAL ECONOMY MODEL

У статті розглянуто основні економічні процеси в країнах Скандинавського регіону, зокрема Данії, Швеції, Норвегії, Фінляндії та Ісландії. Показники економічного зростання після кризового періоду 2008–2011 років доводять ефективність соціально-економічного курсу державної політики, що реалізується в межах регіональної моделі соціальної економіки. Неоднозначні національні тенденції розвитку пояснюються певною відмінністю координаційних механізмів та галузевої орієнтації окремих країн, але загальні принципи та основні методи регулювання системи соціально-економічних відносин в регіоні є досить подібними й одновекторними.

Ключові слова: соціальна економіка, альтернативна економічна модель, соціальне забезпечення, державний борг, індикатори економічного зростання, ринок праці, споживчий попит.

В статье рассматриваются основные процессы в странах Скандинавского региона, в частности Дании, Швеции, Норвегии, Финляндии и Исландии. Показатели экономического роста после кризисного периода 2008–2011 годов доказывают эффективность социально-экономического курса государственной политики, которая реализуется в рамках региональной модели социальной экономики. Неоднозначные национальные

тенденции развития объясняются некоторыми существующими отличиями координационных механизмов и отраслевой ориентации отдельных стран, но общие принципы и основные методы регулирования системы социально-экономических отношений в регионе являются достаточно схожими и одновекторными.

Ключевые слова: социальная экономика, альтернативная экономическая модель, социальное обеспечение, государственный долг, индикаторы экономического роста, рынок труда, потребительский спрос.

The article discusses the main processes in the Nordic region, directly Denmark, Sweden, Norway, Finland and Iceland. The indicators of economic growth after the crisis period of 2008–2011 prove the effectiveness of the socio-economic course of state policy, which is implemented in the framework of the regional social economy model. Ambiguous national development trends are explained by some of the existing differences in coordination mechanisms and sectoral orientation of individual countries, but the general principles and basic methods for regulating the system of socio-economic relations in the region are quite similar and unified.

Key words: social economy, alternative economic model, social security, public debt, indicators of economic growth, labor market, consumer demand.

УДК 330.3:339.9

Приятельчук О.А.

к.е.н., доцент кафедри міжнародного бізнесу
Інститут міжнародних відносин
Київського національного
університету імені Тараса Шевченка

Постановка проблеми. Феномен Скандинавської соціально-економічної моделі загального добробуту повсякчас становить інтерес та тему для дискусії в усьому світі. Трансформація наявної системи зумовлюється виникненням нових викликів та загроз, а також політичною та економічною глобалізацією всіх світогосподарських процесів, що здійснює вплив на всі країни та регіони світу. Водночас є спроби використання цієї моделі або її окремих елементів в умовах інших національних економік.

Скандинавська модель часто розглядається як альтернатива американській моделі капіталістичного підприємництва, що пододала всі негативні риси капіталізму, такі як бідність, відсутність доступу до якісного медичного обслуговування, погіршення системи соціального захисту, відсутність надійного пенсійного забезпечення, фінансові кризи, розшарування суспільства за рівнем отримуваних доходів тощо. Окрім того, скандинавська модель вирішує властиву капіталістичному суспільству нерівність в доступі до ресурсів та соціальних послуг (освіта, медицина) між забезпеченими та малозабезпеченими верствами населення.

Натомість скандинавська модель піддається критиці через надмірно високі ставки податків, високий рівень державного втручання та відносно невеликі показники ВВП й обсягів виробництва, наявність широкого кола державних субсидуючих програм, що гальмує економічне зростання. Однак поняття зростання та розвитку не тотожні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Скандинавський регіон зараз є об'єктом вивчення та аналізу великої кількості профільних установ та окремих науковців як в Європейському Союзі, так і в Україні. ЄС розглядає скандинавську модель соціально-економічного розвитку як альтернативну загальноєвропейській (за основу якої взято німецьку), що довела свою ефективність та стабільність функціонування навіть в умовах нестійкого кризового зовнішнього середовища розвитку. Українські дослідники (Т. Бочкарьова, Д. Голота, Н. Мурза, О. Мамедова, Ю. Рибак та інші) більше концентруються на окремих аспектах функціонування системи соціального захисту та досвіді надання якісних соціальних послуг (в сферах освіти, охорони здоров'я тощо).

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення ідентичності регіональної моделі соціальної економіки на основі основних показників соціально-економічного розвитку країн; визначення спільних тенденцій та відмінних особливостей нагальних тенденцій їх економічного зростання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під впливом загальносвітових тенденцій розвитку та національних особливостей зараз продовжують відбуватися процеси подальшого формування й, одночасно, трансформація моделі.

Сучасний стан економічного розвитку регіону значною мірою перебуває під впливом загальних світових тенденцій, а також напрямків економічного розвитку провідних країн (та регіонів) світу.

Нині спостерігається стале зростання глобальної економічної активності, що відбувається на фоні покращення інвестиційного клімату, зростання довіри між споживачем та бізнесом, росту обсягів як приватного споживання, так і корпоративних інвестицій у розширення та модернізацію виробництва, зниженням рівня безробіття (в зоні ЄС рівень безробіття в 2017 році впав до найнижчого за останні 8 років), застосування Європейським центральним банком нетрадиційних заходів грошово-кредитної політики задля зниження рівня інфляції та вирівнювання темпів економічного зростання регіону, тощо.

Одночасно тенденції розвитку інших (окрім ЄС) центрів світової економіки є досить неоднозначними. Позитивні зрушення в напрямі нормалізації монетарної політики США відбуваються на фоні незначного послаблення позицій долара США відносно євро та нестабільністю зовнішньополітичного курсу країни. Ресурсозалежна економіка Росії посилена власні позиції внаслідок зростання цін, однак розвиток позитивних тенденцій гальмується необхідністю суттєвої трансформації національної економічної системи. Переорієнтація економіки Китаю з експорто-орієнтованої та провадження експансіоністської фіскальної політики хоча й підтримує тенденцію економічного росту, однак її темпи значно уповільнюються порівняно з останнім десятиліттям. Загалом інтенсивний період глобалізації змінюється на цілеспрямоване економічне зростання та загальні обсяги виробництва й міжнародної торгівлі, однак вони характеризуватимуться досить уповільненими темпами.

На тлі позитивних тенденцій стабілізації темпів економічного зростання країн ЄС та США, а також посилення позицій долара як світової валюти прогнозовано виникають негативні ефекти, пов'язані з послабленням валют країн, що розвиваються, що послабить їхні можливості з обслуговування власного значного зовнішнього боргу. Одночасно з існуючим великим загальним боргом це може привести до дестабілізації світової економіки загалом.

Додатковим негативним фактором в цій сфері залишається той факт, що серед найбільших світових боржників залишаються такі великі країни, як США та Китай (в 2017 році кредитний рейтинг Китаю знизився вперше за останні 30 років).

Протекціоністські заходи експортно-орієнтованих країн Східної Європи призведе до подорожчання експортних товарів, а, отже, зниження їх конкурентоспроможності на світових ринках та зменшення загальних обсягів експорту. Подолання певних негативних ефектів може бути реалізовано виключно внаслідок цілеспрямованої політики лібералізації зовнішньої торгівлі.

Скандинавський регіон також характеризується неоднорідністю показників економічного зростання. Зокрема, ріст ВВП Данії в 2% (2017 рік) є найвищим з 2006 року, чому сприяє ріст внутрішнього споживання та експорту, а також інвестицій, в тому числі й іноземних [6, с. 247–252]. Економіка Фінляндії також знаходиться в фазі швидкого росту, що відбувається переважно внаслідок покращення світового попиту, високої конкурентоспроможності товарів внутрішнього виробництва й, відповідно, зростання обсягів експорту. Натомість внутрішній ринок Фінляндії характеризується зменшенням попиту, гальмуванням темпів будівництва житла і скороченням на цьому фоні обсягів інвестицій, як внутрішніх, так і іноземних. Економіка Швеції відзначається швидкими темпами скорочення рівня безробіття, високим рівнем зайнятості та ростом ВВП в 3,1% (2017 рік). Активно продовжує реалізовуватися шляхом цілеспрямованої державної соціально-економічної політики концепція «загального добробуту», чому сприяє також суттєве збільшення обсягів внутрішніх інвестицій [2]. Циклічний спад економіки Норвегії, що почався в 2014 році через падіння цін на нафту, завершився завдяки цілеспрямованій фіскальній політиці уряду, зниженню процентних ставок, зростанню конкурентоздатності, обсягів виробництва та скороченню безробіття. Зростання обсягів експорту продукції, виробленої в Норвегії, одночасно зі збільшення іноземних інвестицій виступають стимулюючими факторами економічного росту. Найбільші темпи росту ВВП спостерігаються в Ісландії (7% в 2016 і 5,6% в 2017 році), що пов'язано не стільки зі зростанням експорту, як зі збільшенням рівня внутрішньої купівельної спроможності внаслідок високих темпів росту заробітної плати та низьких темпів інфляції. Проблемними явищами залишається надмірно висока вага туристичної сфери в структурі експорту, скорочення інвестицій (хоча й відзначається їх зростання в сферу будівництва житла), велика кількість залучених іноземних трудових ресурсів до національного ринку праці [1].

Світова система торгівлі безпосередньо впливає на країни Скандинавського регіону як на відкриті, розвинуті, експортно-орієнтовані та глибоко

інтегровані в глобальні мережі доданою вартості країни. Спільними характерними рисами зовнішньої торгівлі Скандинавських країн є переважання експорту товарів над експортом послуг (окрім Ісландії) та концентрація експорту в окремих галузях або продуктах. Зокрема, експорт Норвегії переважно включає нафту, Фінляндія – паперову галузь, Ісландія – туризм, Швеція і Данія – мають диверсифікований експортний профіль, де переважають продукти з високою доданою вартістю.

Транскордонний характер інвестицій, властивий країнам цього регіону, сприятливо впливає на підвищення конкурентоздатності та розширення асортименту експортних товарів, дозволяючи широкого застосовувати новітні, більш ефективні технології у виробництві. Це сприяє не лише розширенню великих експортно-орієнтованих виробничих потужностей, а й розвитку малого та середнього бізнесу, яким також відкрито доступ до нововведень, та більш якісному задоволенню внутрішнього споживчого попиту цих країн.

Характерною рисою для країн Скандинавського регіону стала консолідація фіскальної політики урядів цих країн. Фіскальна політика Данії стає все більш жорсткою, що має допомогти, за стратегією уряду, знизити ризик перегріву економіки. Зокрема, передбачається скорочення зростання суспільного споживання, подальша консолідація та реформування фіскальної політики. Збільшення пропозиції робочої сили та вивільнення нових ресурсів дозволяє залучити додаткові засоби в високо пріоритетні галузі без посилення податкового тиску. Удосконалюється система фінансів й у Фінляндії, чому сприяє зростання доходної частини бюджету одночасно зі зменшенням відрахувань на допомогу по безробіттю (в зв'язку зі зниженням рівня безробіття в країні). Однак відчутними залишаються наявні у Фінляндії негативні риси державної системи управління фінансами, такі як старіння населення, що призводить до скорочення надходжень у вигляді сплачених податків та збільшення видатків на компенсацію медичних послуг та гарантованого виплату пенсійного забезпечення громадянам. Зараз загальна вага видатків все ще перевищує надходження. Основною статтею видатків Швеції залишаються біженці, однак позитивним сальто фінансування державного сектору складає все ще 1% від ВВП. Норвегія після кризи 2014–2016 рр. дотримується нейтральної позиції фіскальної політики. Стабільною залишається частка доходів від продажу нафти на рівні 2,9% капіталу Державного пенсійного фонду. Ісландія демонструє скорочення загального рівня державного боргу, профіцит бюджету, реалізацію альтернативних офшорним методів залучення іноземних інвестицій та приток іноземної валюти в країну.

Основними показниками економічного розвитку залишаються приріст ВВП, темпи інфляції та

рівень безробіття, зафіксовані в окремій країні. Економічна ситуація є одночасно наслідком реалізованої державної соціально-економічної політики, а також визначальним фактором визначення подальшого напрямку її формування та розвитку.

Економіка Данії починаючи з 2016 року демонструє стрімкі темпи розвитку. Зростання спостерігається одночасно в декількох напрямках – приватного споживання (що є ключовим чинником економічного зростання Данії), експорту (паралельно зі зростанням світової торгівлі, підвищенням попиту на товари національного виробництва), обсягів інвестицій та продуктивності їх освоєння. Приватне споживання як чинник економічного розвитку є інтегрованим показником, що тісно взаємопов'язаний з такими соціально важливими економічними аспектами, як зростання доходів населення, зайнятості, рівня та якості життя, загального матеріального добробуту, рівня реальної заробітної плати (на фоні помірної підвищення цін), виплат по соціальному страхуванню, індексом щастя, тощо.

З метою зниження ризику перегріву урядом країни проводиться цілеспрямована фіскальна політика, що має на меті зростання суспільного споживання, розширення пропозиції робочої сили, зменшення податкового тиску, розвиток пріоритетних високотехнологічних галузей економіки, а також підтримку збалансованого економічного зростання загалом.

Сучасна фіскальна політика спрямована на скорочення тиску на державний бюджет, що був надмірним в кризовий період, та збільшення ступеня лібералізації.

Дефіцит бюджету в основному формується внаслідок зростання відрахувань на соціальну сферу, реалізацію програм соціального захисту населення, а також через нестабільне надходження виплат до пенсійного фонду. Даний дисбаланс має бути вирівняний шляхом нормалізації занижених в кризовий період ставок оподаткування і, відповідно, зростанням обсягів надходжень до бюджету та цільових позабюджетних фондів.

Спостерігається подальша реалізація державної програми скорочення податкового навантаження на бізнес та суспільство, а також низка ініціатив, спрямованих на спрощення ведення бізнесу в Данії. Це дасть змогу ще більше покращити інвестиційний клімат та підвищити підприємницьку активність, що є запорукою подальшого соціально-економічного розвитку країни.

Окрім бюджетних ініціатив, уряд Данії представив програму скорочення податків (Job Reform Job II) та низку ініціатив, спрямованих на полегшення ведення бізнесу та сприяння підприємству в країні. Це поряд із планом дії в межах поточної реформи забезпечує сталий економічний підйом країни.

У 2016–2018 роках темпи росту економіки **Фінляндії** залишаються стало на високому рівні. Рушіями економічного зростання виступає активізація попиту як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Навіть за умови незначного сповільнення темпів зростання приватного споживання та інвестиційного попиту, ріст експорту залишається значним. Попит на внутрішньому ринку дещо знизився, скоротились інвестиції в будівництво житла, однак обсяги реалізації інших інвестиційних проєктів є досить значними.

Зовнішня торгівля Фінляндії постійно зростає. Це поживлення зумовлено головним чином відновленням попиту на експортних ринках таких традиційних товарів, як папір, машинобудування, промислові товари та хімія. Попит на імпортовані товари також збільшується, зокрема, в таких секторах, як оптова та роздрібна торгівля. Однак перевищення темпів зростання експорту над імпортом не забезпечує профіциту торговельного балансу, що пояснюється значним приростом цін на імпортовані товари [4].

Зростання обсягів торгівлі зумовлено сталим високим рівнем зайнятості, підвищенням рівня заробітку та купівельної спроможності населення. Навіть за умови зниження рівня безробіття рівень соціального захисту продовжує зростати. Пенсійне забезпечення, що становить більше половини поточних соціальних трансфертів, продовжує зростати, так само, як і обсяги адресної допомоги слабо захищеним верствам населення.

Негативною рисою є прискорення темпів інфляції, що уповільнює зростання реального приватного споживання. Частково попит на засоби споживання компенсується доступністю кредитів за умови низьких відсоткових ставок. Внутрішній борг населення по кредитах запозичення постійно дедалі зростає.

Інвестиційні проєкти й надалі активно реалізуються. Однак акцент зміщується з будівництва житла (який, тим не менш, знаходиться на піку розвитку) на виготовлення промислового обладнання та НДДКР. Цьому сприяє висока інвестиційна привабливість даних сфер, легкий доступ до кредитів, низька реальна відсоткова ставка, сприятливі прогнози розвитку даних галузей економіки, їх пріоритетність в системі державної регуляторної політики, тощо.

Відбувається поступова стабілізація національного ринку праці. Активізації цих процесів сприяє реалізація низки заходів, спрямованих на скорочення прихованого безробіття та зростання кількості економічно активних трудових ресурсів за рахунок залучення до ринку праці окремих верств населення, що раніше користувались адресною допомогою та соціальним захистом. Досить високий рівень зайнятості підтримується й зростанням заробітної плати.

З огляду на ключові показники економічного розвитку у середньостроковій перспективі на 2020–2021 роки прогнозуються помірні темпи економічного зростання на рівні до 1%. Це зростання спостерігатиметься на фоні скорочення працездатного віку населення, збереженні відносно високого рівня структурного безробіття, помірному зростанню продуктивності, переорієнтації економіки на сферу послуг, незначного зниження обсягу інвестицій, зростання рівня заробітної плати та купівельної спроможності населення, сповільненням зростанням експорту.

Система державних фінансів посилюється зниженням тиску відрахувань на безробітних (у зв'язку зі зниженням їх кількості) та збільшенням податкових надходжень. Однак тиск на державний бюджет посилюється через забезпечення широкої державної системи соціального захисту, що передбачає зростання обсягів відрахувань на пенсії, компенсацій по догляду і т.п. в умовах старіння населення. Очевидним є дефіцит державного бюджету, хоча його показники й тяжіють до зниження відносно попередніх звітних періодів.

Зміцнення економіки та досягнення сталих темпів економічного зростання передбачено забезпечити стабілізацією ситуації на ринку праці, збільшенням доходів громадян, робочої мобільності, реформування системи забезпечення безробіття на фоні стабілізації (не допущення зростання) ставок податку на прибуток. Пакт конкурентоспроможності, який набрав чинності цього року, у свою чергу, покращить конкурентоспроможність фінських підприємств та підвищить попит на працю на внутрішньому ринку.

Економіка **Ісландії** демонструє найвищі в ОЕСР темпи росту (6% в 2017 р.). Інвестиції в бізнес є основним рушієм економічного розвитку. Особливо помітним зростання є в сферах туризму та транспорту. Перспективною для інвестицій залишається сфера будівництва житла, де попит значно перевищує пропозицію. Зростанню попиту сприяють ріст доходів населення, туристичний бум, приплив іноземних працівників, тощо. В результаті, значно зросли ціни на житло, а ріст пропозиції все ще досить повільний.

Основним джерелом економічного зростання є інтенсивний розвиток туристичної галузі. Зростання чисельності туристів посилює економіку, значно послабило наслідки фінансової кризи, сприяло створенню робочих місць, припливу іноземної валюти, збільшення податкових надходжень до бюджету, що дозволило більш ефективно реалізовувати широкий спектр програм соціально-економічного характеру, значно підвищуючи загальний рівень добробуту населення країни. Проте за нинішніх темпів туристичної експансії країни очевидними є й негативні наслідки, пов'язані, зокрема, зі сферою охорони навколиш-

нього середовища та погіршенням загальної інфраструктури.

Гнучкий ринок праці Ісландії дозволяє легко інтегрувати іноземну робочу силу та адаптувати стратегії управління персоналом вітчизняних компаній до нагальних економічних реалей. Це здійснює сприятливий вплив на загальну соціально-економічну ситуацію в країні, дозволяє ефективно перерозподіляти міграційні потоки та регулювати рівень зайнятості.

Зараз національний ринок праці Ісландії характеризується дуже низьким рівнем безробіття, високим коефіцієнтом насичення та збалансованістю (дефіцит робочої сили компенсується притоком іноземних працівників, стримую тим самими перегрів економіки, за умови якого вітчизняні підприємства змушені були б надмірно підвищувати рівень заробітної плати).

Однак навіть за умови притоку іноземних працівників рівень заробітної плати значно зростає. Завдяки сприятливій ринковій кон'юктурі, суттєвому подорожчанню національної валюти навіть за цих умов рівень інфляції залишається помірно низьким. Купівельна спроможність приватних господарств зростає, що формує додаткові конкурентні переваги вітчизняних підприємств та знижує рівень їх заборгованості, що виник в кризові роки.

Як і інші скандинавські країни, Ісландія залежить від міжнародної торгівлі. Основними торговельними партнерами, наразі, виступають США та Великобританія (зараз працює робоча група «Бізнес як завжди» задля пом'якшення наслідків Brexit в сфері зовнішньої торгівлі), хоча агреговані країни є найбільшими за параметрами валової й додаткової вартості.

Економіка **Норвегії** характеризується низькими темпами зростання доходів населення, помірними темпами зниження рівня безробіття, а також ростом обсягів національного виробництва, поліпшенням конкурентоспроможності продукції, зниженням процентних ставок, покращенням інвестиційного клімату та ростом обсягів інвестицій, експансійною фіскальною політикою. Покращується ситуація на ринку праці, що пояснюється зростанням експорту країни та тенденціями економічного росту загалом.

Загальним тенденціям росту економіки Норвегії сприяє економічна політика уряду. Зокрема, процентна ставка досягла свого історичного мінімуму і становить, наразі, 0,5%; фіскальна політика реалізується сукупністю дієвих цільових заходів; національна валюта суттєво зміцнила свої позиції на фоні зниження цін на нафту [3].

Зниження рівня заробітної плати також сприяє підвищенню конкурентоспроможності товарів вітчизняного виробництва й, відповідно, зростанню експорту. Навіть за таких умов витрати

на оплату праці в Норвегії залишаються значно вищими за середні показники серед основних торговельних партнерів Норвегії. Поступово зростають обсяги споживання на внутрішньому ринку.

Очікується, що загальний попит населення на товари та послуги зростатиме й далі. Попит на ринку житла сприяє зростанню обсягів інвестицій в дану сферу будівництва. Однак, наразі пропозиція на ринку житла суттєво перевищує попит, ціни залишаються досить високими.

Світова тенденція високих темпів кредитування поширюється й на Норвегію. Негативною тенденцією є високе боргове навантаження великої кількості приватних домогосподарств. За мови підвищення, навіть незначного, процентних ставок, споживчий попит значно скоротиться за необхідності покриття боргових зобов'язань. Це суттєво загальмує економічне зростання країни.

Рівень активності економіки **Швеції** високий як в державному, так і приватному секторах. Відповідно, постійно високим залишається попит на ринку праці. Стале зростання ВВП щонайменше на рівні 3,0% дозволяє уряду й надалі розширювати програми соціального забезпечення.

Поточний рівень інвестицій залишається на високому рівні. Спостерігається ріст в сфері споживання, зокрема роздрібною торгівлі, будівництва, зокрема житла, зростання капіталу, тощо. Низькі відсоткові ставки, високий рівень економії та заощаджень, ріст споживчого попиту, позитивні тенденції на ринку праці свідчать про позитивні перспективи економічного розвитку в майбутньому.

Ці позитивні тенденції економічного розвитку сприятливо впливають на ефективне вирішення соціальних проблем, зокрема у сфері надання комунальних послуг. Ефективна соціально-економічна політика особливо актуальна в умовах ускладненої демографічної ситуації в країні, коли частка людей пенсійного віку та дітей в загальній структурі населення країни є надзвичайно великою.

Додаткові надходження до бюджету, отримані в результаті зростання підприємницької активності, виробництва, експорту та, відповідно, обсягів сплачених до бюджету податкових відрахувань, дозволяють вже в 2018–2019 рр. реалізувати додаткові проекти в сфері охорони здоров'я, освіти, догляду, охорони порядку, оборони, а також спрямувати відрахування на регулювання міграційних процесів та вирішення проблем, що виникають в цій сфері.

Значною є частка інвестицій в ВВП, зокрема значними є обсяги інвестицій в сфері будівництва житла, що є надзвичайно актуальним через зростання попиту на житло в умовах сталого зростання чисельності населення країни. Інвестиції в сферу промисловості здійснюються, хоча зростання їх обсягів є досить помірним. Державні інвестиції

спрямовані, в першу чергу, у відновлення застарілої інфраструктури та будівництво.

Експорт зростає повільно, особливо експорт послуг, що пояснюється тимчасовим падінням в сфері туризму. Однак прогноуються позитивні зміни даних тенденцій. Загалом, поряд з незначним зростанням імпорту сальдо торговельного балансу залишається позитивним [5, с. 40–44].

Суттєво зменшився рівень безробіття. Особливо ця позитивна тенденція відчутна серед молодого населення (15–24 роки). Попит на працю залишається стало високим, до того ж, активно створюються нові робочі місця в умовах розвитку виробничих потужностей.

У короткостроковій перспективі на фінансову політику уряду Швеції впливають міграційні процеси, що потребують значних відрахувань з бюджету на їх вирішення. Однак на фоні загальних позитивних тенденцій фінансова політика уряду значною мірою враховує програми соціально-економічного спрямування.

Висновки. Загалом економіка країн Скандинавського регіону демонструє позитивні тенденції розвитку, зниження рівня безробіття, збільшення доходів громадян та зростання споживчого попиту, посилення позицій національних підприємств у сфері виробництва, експорту, інвестицій, реалізація широкого спектру соціально-економічних програм розвитку.

Скандинавська стратегія сталого розвитку стала першою макро-регіональною стратегією, що являє собою глобальну модель співпраці країн Північної Європи. Ця модель є результатом конвергенції національних, єдиної європейської та субрегіональної скандинавської моделей соціально-економічного розвитку; враховує інтегральний та неподільний характер економічних, соціальних, культурних та екологічних вимір сталого розвитку.

Успішна реалізація державної соціально-економічної політики країн Скандинавського регіону відповідно до концепції сталого розвитку зберігає їх стабільно на перших позиціях рейтингів оцінки результативності цього курсу.

Регіон вважається провідним в аспектах дотримання та захисту прав людини, соціалізації всіх щаблів корпоративного та державного управління, досягнення досить високого рівня загального добробуту населення тощо. У сфері держав-

ного управління на постійній основі здійснюється розроблення та впровадження новітніх методик оцінювання та навчання з метою практичної реалізації стратегічних програм сталого соціально-економічного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Nordic Economic Outlook 2017. Nordic konjunkturgruppen. TemaNord 2017:568.
2. Nordic centre for welfare and social issues. Focus on the Nordic welfare model. Nordic Centre for Welfare and Social Issues. www.nordicwelfare.org February 2013 Editor: Gerd Vidje.
3. Norway in Europe. The Norwegian government's strategy for cooperation with the EU: 2014–2017. Utenriksdepartementet.
4. OECD Economic Surveys. Finland. Overview. February 2016.
5. Бочкар'ова Т.Ю. Скандинавський субрегіон у процесі диференціації Європейського Союзу. URL: <http://mk-eu.at.ua/material/naukpratsi/bochkareva.pdf>
6. Мамедова О.О. Аналіз торговельної спеціалізації країн Скандинавського регіону. Географія та туризм. Випуск 16, 2011. Рибак Ю. Кластерна політика країн Скандинавського регіону у формування та ефективному функціонуванні конкурентоспроможних кластерів. Економіст. Випуск 9, 2013.

REFERENCES:

1. Nordic Economic Outlook 2017. Nordic konjunkturgruppen. TemaNord 2017:568.
2. Nordic centre for welfare and social issues. Focus on the Nordic welfare model. Nordic Centre for Welfare and Social Issues. www.nordicwelfare.org February 2013 Editor: Gerd Vidje.
3. Norway in Europe. The Norwegian government's strategy for cooperation with the EU: 2014–2017. Utenriksdepartementet.
4. OECD Economic Surveys. Finland. Overview. February 2016.
5. Bochkar'ova T.YU. Skandynavs'kyi subrehion u protsesi dyferentsiatsiyi Yevropeys'koho Soyuzu. [Elektronnyy resurs] Rezhym dostupu: <http://mk-eu.at.ua/material/naukpratsi/bochkareva.pdf>
6. Mamedova O.O. Analiz torhovel'noyi spetsializatsiyi krayin Skandynavs'koho rehionu. Neohrafiya ta turizm. Vypusk 16, 2011.
7. Rybak YU. Klasterna polityka krayin Skandynavs'koho rehionu u formuvannya ta efektyvnomu funktsionuvanni konkurentospromozhnykh klasteriv. Ekonomist. Vypusk 9, 2013.

Pryatelchuk O.A.

Ph D, Associate Professor,
Department of International Business,
Institute of International Relations
Taras Shevchenko National University of Kyiv

CURRENT TRENDS OF ECONOMIC GROWTH OF THE NORDIC REGION AS A RESULT OF THE IMPLEMENTATION OF THE REGIONAL SOCIAL ECONOMY MODEL

Recent economic growth in the Nordic countries, in particular Denmark, Sweden, Norway, Finland and Iceland, prove the effectiveness of the socio-economic policy of the state, implemented in the framework of the regional model of the social economy. Ambiguous national development trends are due to a certain difference in the coordination mechanisms and sectoral orientation of individual countries, but the general principles and basic methods for regulating the system of socio-economic relations in the region are quite similar and are realized in one common direction.

The phenomenon of the Scandinavian socio-economic model of welfare is always an interesting topic for debate around the world. The transformation of the existing system is conditioned by the emergence of new challenges and threats, as well as the political and economic globalization of all world economic processes affecting all countries and regions of the world. At the same time, there are attempts to use this model or its individual elements in other national economies.

The Scandinavian model is often seen as an alternative to the American model of capitalist entrepreneurship that has overcome all the negative features of capitalism, such as: poverty, lack of access to good quality health care, worsening of the social protection system, lack of reliable pensions, financial crises, stratification of society by income level, etc. In addition, the Scandinavian model solves the inherent in capitalist society inequality in access to resources and social services (education, medicine) between secured and low-income segments of the population.

Nowadays the economies of the Nordic countries show positive trends of development, lower unemployment, increased incomes and consumer demand growth, strengthen the positions of national enterprises in the field of production, exports, investments, implementation of a wide range of socio-economic development programs.

ДОЛАРИЗАЦІЯ В УКРАЇНІ: ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ

DOLLARIZATION IN UKRAINE: CAUSES AND CONSEQUENCES

У статті досліджено сутність категорії «доларизація», яку визначено економічним явищем широкого використання іноземної валюти в країні, що відображає процес заміщення національної грошової одиниці стабільнішою іноземною внаслідок невиконання нею функцій грошей. Проаналізовано форми прояву процесів доларизації економіки, визначено основні її види. Обґрунтовано позитивні та негативні сторони доларизації. Визначено рівень доларизації банківських операцій в Україні. Виокремлено основні причини та наслідки доларизації. З'ясовано, що доларовий обіг відіграє велику політичну й економічну роль, має тенденції до зростання, що підриває національні інтереси України, сприяє незаконному відпливу капіталу за кордон, підриває довіру і штучно знецінює структуру обігу національної грошової одиниці. Розглянуто SWOT-аналіз процесу доларизації в Україні, встановлено сильні та слабкі сторони, можливості та загрози. Запропоновано основні перспективні заходи для встановлення оптимального рівня доларизації в Україні.

Ключові слова: доларизація, банківська система, банківські операції, SWOT-аналіз, національна грошова одиниця.

В статье исследована сущность категории «долларизация», которая определена экономическим явлением широкого использования иностранной валюты в стране, что отражает процесс замещения национальной денежной единицы более стабильной иностранной вследствие невыполнения ею функций денег. Проанализированы формы проявления процессов долларизации экономики, определены основные ее виды. Обоснованы положительные и отрицательные стороны долларизации. Определен уровень долларизации банковских операций в Украине. Выделены основные причины и последствия долларизации. Выяснено, что

долларовый оборот играет большую политическую и экономическую роль, имеет тенденции к росту, что подрывает национальные интересы Украины, способствует незаконному оттоку капитала за границу, подрывает доверие и искусственно обесценивает структуру обращения национальной денежной единицы. Рассмотрен SWOT-анализ процесса долларизации в Украине, установлены сильные и слабые стороны, возможности и угрозы. Предложены основные перспективные мероприятия для установления оптимального уровня долларизации в Украине.

Ключевые слова: долларизация, банковская система, банковские операции, SWOT-анализ, национальная денежная единица.

In the article the essence of category of "dollarization", which is determined by the economic phenomenon of widespread use of foreign currency in the country, which reflects the process of substitution of the national currency for more stable foreign due to failure to fulfil the functions of money. Analyzed manifestations of the process of dollarization of the economy, identified key species. Justified positive and negative sides of dollarization. The level of dollarization of the banking operations in Ukraine. The main causes and consequences of dollarization. Found that dollar turnover plays an important political and economic role, has the tendency to increase, undermining the national interests of Ukraine, contributes to the illicit outflow of capital abroad, undermining confidence and artificially devalues the structure of the circulation of the national currency. Reviewed the SWOT-analysis of the process of dollarization in Ukraine, established strengths and weaknesses, opportunities and threats. Proposed main promising activities to establish the optimal level of dollarization in Ukraine.

Key words: dollarization, banking system, banking operations, SWOT-analysis, of the national monetary unit.

УДК 336.74

Роман Т.М.

студент
Миколаївський національний аграрний
університет

Богатий О.В.

студент
Миколаївський національний аграрний
університет

Баришевська І.В.

к.е.н., доцент
Миколаївський національний аграрний
університет

Постановка проблеми. Нині в Україні як платіжний засіб (паралельна валюта) разом із гривнею у внутрішньому обороті широко використовується іноземна валюта, переважно долар США. Протягом останніх років в економіці країни відбувалися значні зміни, які й досі приводять до постійних пошуків більш ефективних механізмів реалізації грошово-кредитної політики. Зазначене питання є надто важливим, оскільки показники грошово-кредитної політики з кожним роком поступово погіршуються, що приводить до негативного збільшення рівня доларизації економіки України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблем, пов'язаних із доларизацією економіки, займається велика кількість науковців. Серед них вагомий внесок у дослідження теми зробили: Я. Пилипчук, Т. Жибер, В. Юхименко, В. Кармазин, О. Марченко, Л. Стецько, Н. Шири, М. Шкрєб, К. Хведчук, Д. Лихограй, З. Гадецька. Проте тема з кожним днем набирає все більшої

актуальності та потребує подальших досліджень як з теоретичної так і з практичної позиції.

Постановка завдання. Метою статті є визначення сутності доларизації, дослідження її рівня в Україні, аналіз основних причин та встановлення наслідків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині економіка України стала дуже вразливою до глобальних криз. Така ситуація спричинена значним рівнем доларизації економіки країни, що спричиняє залежність від коливань іноземної валюти, яка активно використовується на внутрішньому ринку. У зв'язку з цим боротьба з доларизацією стає одним з основних завдань діяльності Національного банку України (далі – НБУ). Складність полягає у дедалі більшому входженні іноземного капіталу в банківську сферу, що значно посилює рівень доларизації економіки України [1, с. 82].

Провівши дослідження, нами було з'ясовано, що доларизація – це економічне явище широкого вико-

ристання іноземної валюти в країні, що відображає процес заміщення національної грошової одиниці стабільнішою іноземною внаслідок невиконання нею функцій грошей [2, с. 42]. Процеси доларизації можуть проявлятися у різних формах (рис. 1).

Нині відомі три види доларизації, серед яких: повна (офіційна), часткова (напівофіційна) і неофіційна (рис. 2). Повна доларизація використовується у слаборозвинених економіках і є наслідком крайньої нестабільності внутрішньої грошової системи. Іноземна валюта слугує офіційною внутрішньою грошовою одиницею. Часткова (напівофіційна) доларизація використовується в країнах, де поряд із національною валютою офіційно використовується іноземна як рівноцінний і законний платіжний засіб. Неофіційна доларизація є в тих країнах, де іноземна валюта не є легальним платіжним засобом, хоча і становить значну частину в грошовому обігу цієї країни [4, с. 288].

Провівши дослідження, ми встановили, що вітчизняні науковці наголошують як на позитивних так і на негативних сторонах доларизації. Зокрема, Н.О. Шира до переваг відносить: зниження темпів інфляції та рівня потенційних ризиків інфляційних чи процентних шоків для економіки; зменшення ризиків унаслідок інвестування коштів в іноземній валюті; стимулювання зростання обсягів торгівлі й інвестицій у результаті скорочення витрат, що виникають під час обміну валют; можливості довгострокового фінансування, максимальна інте-

грація у світову фінансову систему й доступ до довгострокових ресурсів; відсутність необхідності виконання жорстких економічних критеріїв, передбачених умовами створення єврозони; усунення передумов виникнення криз платіжних балансів; підвищення дисципліни під час проведення бюджетно-податкової політики, тощо [5, с. 13].

Науковець Л.І. Стецько вважає, що негативними позиціями доларизації є такі: високий її рівень приводить до заміщення валют, що істотно впливає на темп інфляції, оскільки іноземна валюта бере участь у процесі обігу; крім доларизації депозитів, є доларизація кредитів, ступінь якої визначає схильність банківського сектору до системного кредитного ризику у разі значних девальвацій; доларизація зменшує інфляційний податок (сеньйораж), який держава отримує внаслідок емісії грошей; ускладнюється управління грошово-кредитною сферою з боку центрального банку через ускладнення контролю за динамікою депозитів в іноземній валюті та за наявною масою іноземної валюти; конфлікт інтересів: країна-емітент може дотримуватися зовсім інших економічних цілей, ніж доларизована країна, тощо [4, с. 289].

Таким чином, можемо відмітити, що процес доларизації не має лише позитивних, чи негативних сторін. Вона є тим явищем, яке може спричиняти як негативний, так і позитивний вплив не лише на банківську систему певної країни, а й на розвиток її економіки загалом.

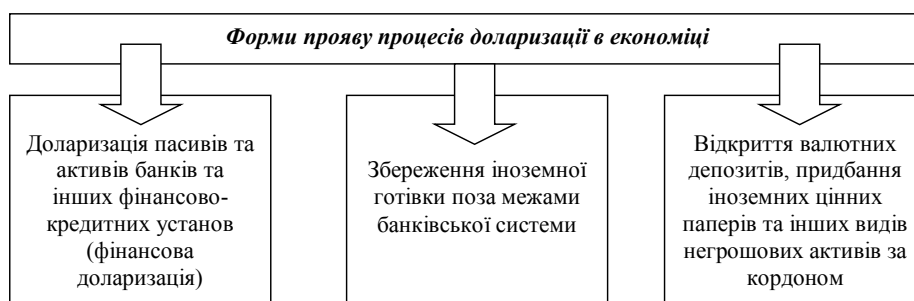


Рис. 1. Форми прояву процесів доларизації в економіці

Джерело: побудовано автором на основі матеріалів [3, с. 69]

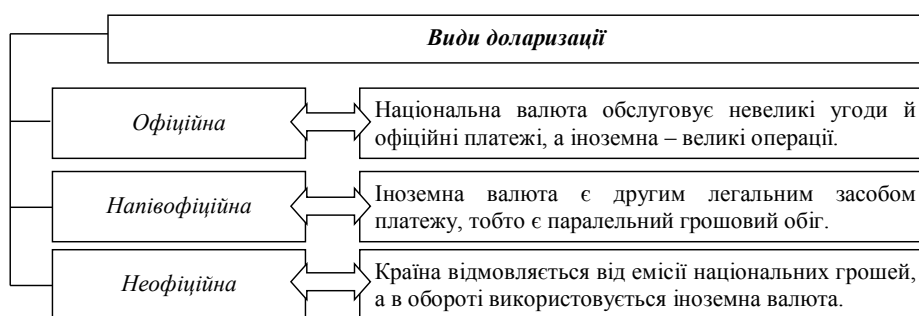


Рис. 2. Види доларизації економіки України

Джерело: побудовано автором на основі матеріалів [5, с. 12]

Нашими дослідженнями було встановлено, що рівень доларизації банківських операцій в Україні за агрегатом МЗ (грошова маса) зменшився і у січні 2017 р. становив 33%, рівень доларизації депозитів становив 46%, а рівень доларизації кредитів – 48% (рис. 3). Однією з причин таких змін стала втрата частини території України та зменшення реальних доходів населення, що привело до зниження обсягів іноземної грошової валюти.

Станом на 2016 р. рівень доларизації української економіки становив майже 80% [6]. Це є свідченням того, що гривня поступово втрачає одну з функцій грошей, а саме – засобу нагромадження. Основними сучасними проявами доларизації є доларизація пасивів та активів фінансово-кредитних установ, збереження вільно конвертованої валюти на руках у населення, відкриття депозитних рахунків у іноземній валюті тощо.

На рис. 4 нами зазначено основні причини та наслідки процесу доларизації в Україні.

Доларизація в Україні стала закономірним наслідком економічної нестабільності й високої інфляції, а також намаганням резидентів захистити свої активи від знецінення. Україна належить до таких країн, де неофіційна доларизація набула значного поширення. Національна грошова одиниця – гривня – частково витісняється з внутрішнього ринку, а у виконанні функцій грошей поряд із нею бере участь іноземна валюта –

долар США, рідше, проте з тенденцією до зростання – євро [4, с. 289].

У результаті SWOT-аналізу процесу доларизації в Україні нами було виявлено сильні, слабкі сторони, можливості та загрози, які зазначено в табл. 1. Під час дослідження нами було виявлено найбільше слабких сторін.

Причиною збільшення рівня доларизації є багато факторів, серед яких важливу роль відіграють: недовіра населення до банківської системи та як наслідок – накопичення та використання валюти здебільшого саме в готівковій формі; прихильність до іноземної валюти та валютних заощаджень, що негативно позначається на національній економіці України, приводить до підвищення рівня інфляції та ускладнює процес управління грошово-кредитною сферою з боку НБУ.

На нашу думку, для оптимізації рівня доларизації економіки України необхідні такі заходи:

- удосконалення державної економічної політики, яка має ґрунтуватися на макроекономічній збалансованості, продовженні та завершенні структурних реформ, узгодженості монетарної та бюджетної політики, зниженні та утриманні низьких темпів інфляції, зменшенні рівня бюджетного дефіциту, виваженій політиці державних запозичень тощо [2, с. 45];

- скорочення дефіциту платіжного балансу (який нині покривається за рахунок надходження

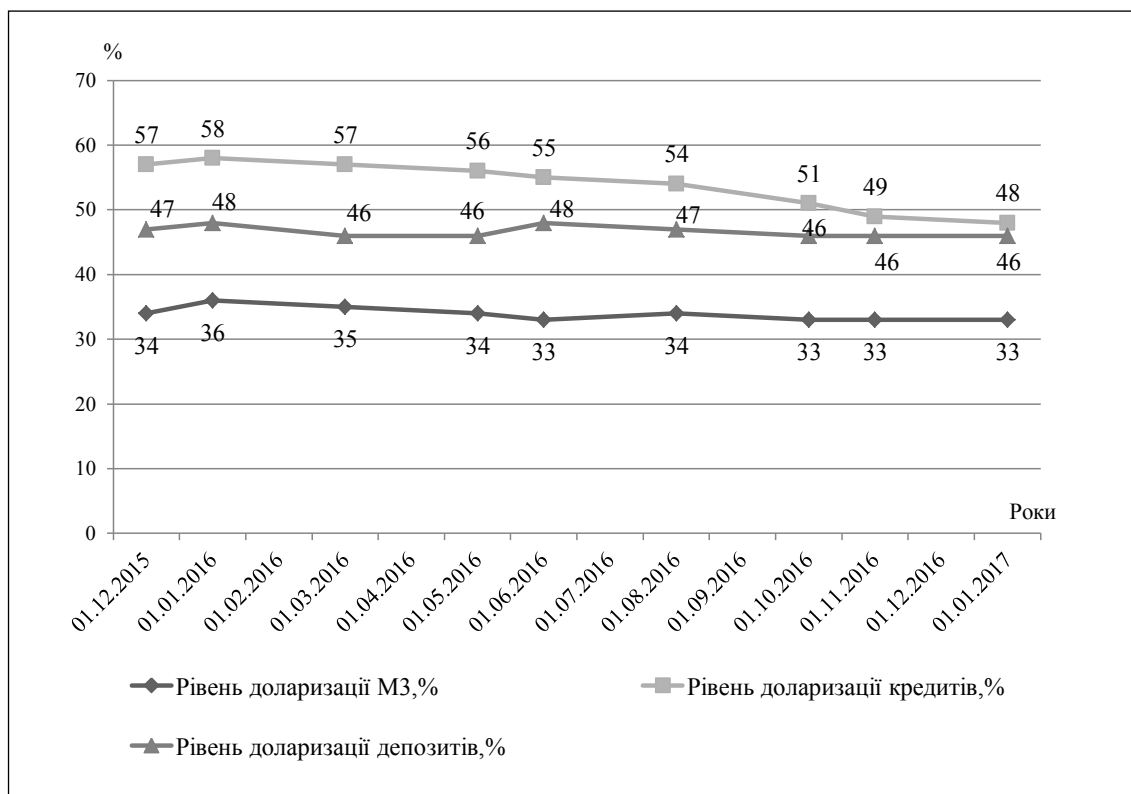


Рис. 3. Рівень доларизації банківських операцій в Україні, %

Джерело: побудовано на основі матеріалів [6]

іноземного капіталу) шляхом розроблення та реалізації ефективної стратегії розвитку, орієнтованої на диверсифікований експорт сільськогосподарської та промислової продукції з високим ступенем обробки [2, с. 45];

– запровадження відповідних норм, які би сприяли підвищенню відповідальності банків за взяті на себе ризики, усуненню наявних строкових і валютних дисбалансів у банківській системі. У цьому аспекті, на нашу думку, доцільно розглянути можливість посилення ролі обов'язкових економічних нормативів, резервних вимог і валютного регулювання у вирішенні проблеми доларизації економіки [2, с. 45].

– чітке визначення курсу монетарної політики НБУ на подолання інфляції і гарантування стабільності грошової одиниці;

– плавне і поступове переведення гривні в режим повної конвертованості. Необхідно ство-

рити такі умови, щоб гривня як валюта необмежено й вільно обмінювалася за поточними, капітальними та інвестиційними операціями [10, с. 106];

– ліквідація і створення законодавчих нормативів, які виведуть з тіні велику частку тіньової економіки, яка обслуговується переважно доларами;

– заборона розрахунків у іноземній валюті між резидентами і нерезидентами на внутрішньому ринку. Саме висока довіра до національної валюти є запорукою зниження доларизації економіки країни.

Вище зазначені заходи допоможуть стабілізувати національну грошову одиницю та призведуть до покращення рівня довіри населення до неї як усередині країни, так і за кордоном. Наслідком цього стане поступове зменшення рівня доларизації тощо.

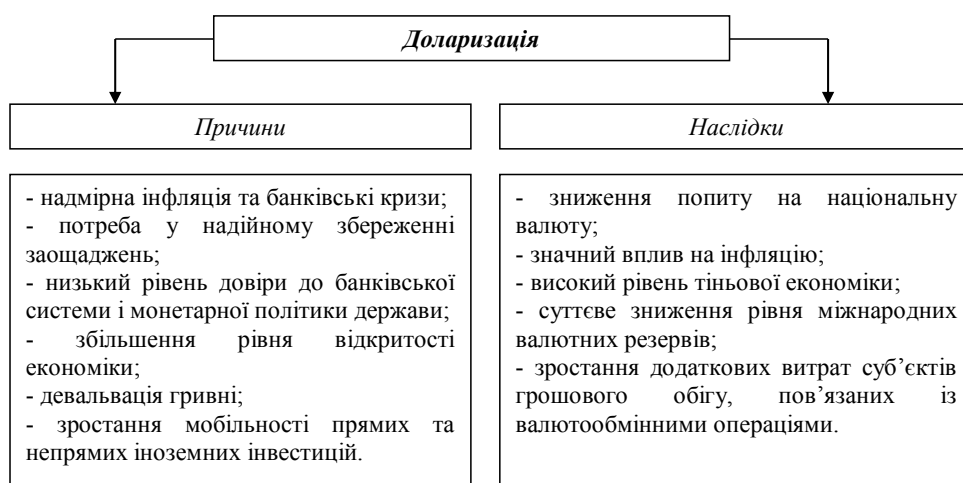


Рис. 4. Причини та наслідки доларизації в Україні

Джерело: побудовано автором з використанням матеріалів [7]

Таблиця 1

Матриця SWOT-аналізу процесу доларизації в Україні

S – СИЛЬНІ СТОРОНИ:	W – СЛАБКІ СТОРОНИ
1) інтеграція у світову фінансову систему; 2) ефективність проведення бюджетно-податкової політики; 3) уникнення криз платіжного балансу; 4) зростання обсягів торгівлі та інвестицій (у результаті скорочення витрат, що виникають під час обміну валют).	1) схильність населення до використання та накопичення готівкової валюти; 2) використання іноземної валюти має негативні наслідки для національної економіки; 3) збільшення рівня інфляції; 4) зменшення сеньйоражу; 5) ускладнення управління грошово-кредитною сферою з боку НБУ; 6) неефективність контролю за динамікою депозитів в іноземній валюті; 7) конфлікт інтересів країни-емітента та доларизованої країни (різні цілі).
O – МОЖЛИВОСТІ	T – ЗАГРОЗИ
1) доступ до міжнародних довгострокових ресурсів; 2) довгострокове фінансування; 3) зменшення ризиків унаслідок інвестування коштів в іноземній валюті.	1) проблеми переходу до безготівкової економіки; 2) неефективність макроекономічної стабільності; 3) девальвація національної грошової одиниці призведе до системного кредитного ризику.

Джерело: розробка автора

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, можна дійти висновку, що вагомим чинником доларизації сучасної економіки України є криза довіри її суб'єктів до національної валюти, яка спричинена нестабільністю грошової одиниці. Одним із важливих завдань НБУ повинно стати відновлення довіри населення до національної валюти.

Таким чином, можемо відмітити, що процес доларизації не має лише позитивних чи негативних сторін. Вона є тим явищем, яке може спричинити як негативний, так і позитивний вплив не лише на банківську систему певної країни, а й на розвиток її економіки загалом.

Станом на 2016 р. рівень доларизації української економіки становив майже 80% [6]. Це є свідченням того, що гривня поступово втрачає одну з функцій грошей, а саме – засобу нагромадження. Основними сучасними проявами доларизації є доларизація пасивів та активів фінансово-кредитних установ, збереження вільно конвертованої валюти на руках у населення, відкриття депозитних рахунків у іноземній валюті тощо.

Провівши SWOT-аналіз процесу доларизації в Україні, ми виявили сильні та слабкі сторони, можливості та загрози. Під час дослідження нами було виявлено найбільше слабких сторін.

Доларизація в Україні стала закономірним наслідком економічної нестабільності й високої інфляції, а також намаганням резидентів захистити свої активи від знецінення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пилипчук Я.В. Вплив фінансових інститутів на доларизацію економіки / Я.В. Пилипчук, Т.В. Жибер // Сталій розвиток економіки. 2015. № 3. С. 82–85.
2. Юхименко В.В. Доларизація української економіки / В.В. Юхименко, В.А. Кармазин // Науковий вісник НЛТУ України. 2015. № 20. С. 40–45.
3. Марченко О.В. Проблемні аспекти реалізації грошово-кредитної політики України / О.В. Марченко // Комунальне господарство міст. 2014. № 115. С. 67–73.
4. Стецько Л.І. Доларизація економіки України, її наслідки і напрямки зниження / Л.І. Стецько // Науковий вісник НЛТУ України. 2011. № 21. С. 287–292.
5. Шира Н.О. Проблема доларизації в Україні та шляхи її вирішення / Н.О. Шира // Економіка промисловості. 2016. № 4. С. 12–16.

6. Національний банк України : офіційний сайт. URL: <http://www.bank.gov.ua>. – Дата останнього доступу: 30.10.2017 р.

7. Шкріб М. Безготівкове суспільство та дедоларизація в Україні: чого бракує для актуальної дискусії / М. Шкріб, К. Хведчук // Вісник Національного банку України. 2016. № 4. С. 6–12.

8. Про банки і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>. – Дата останнього доступу: 30.10.2017 р.

9. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо запобігання негативному впливу на стабільність банківської системи : Закон України від 04.07.2014 р. № 1586-VII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>. – Дата останнього доступу: 30.10.2017 р.

10. Лихограй Д.В. Доларизація економіки України: причини і наслідки / Д.В. Лихограй, З.М. Гадецька // Молодий вчений. 2015. № 4(19). С. 104–106.

REFERENCES:

1. Pilipchuk, Ya.V. and Giber, T.V. (2015), "The impact of financial institutions on the dollarization of the economy", *Stalij rozvytok ekonomiky*, vol. 3, pp. 82–85.
2. Yuhimenko, V.V. and Karmazin, V.A. (2015), "Dollarization of the Ukrainian economy", *Naukovyj visnyk NLTU Ukrainy*, vol. 20, pp. 40–45.
3. Marchenko, O.V. (2014), "Problem aspects of realization of monetary-credit policy of Ukraine", *Komunalne goshpodarstvo mist*, vol. 115, pp. 67–73.
4. Stetsko, L.I. (2011), "Dollarization of Ukraine's economy, its consequences and ways to reduce", *Naukovyj visnyk NLTU Ukrainy*, vol. 21, pp. 287–292.
5. Shira, N.A. (2016), "The problem of dollarization in Ukraine and ways of its solution", *Ekonomika promyslovesti*, vol. 4, pp. 12–16.
6. The national Bank of Ukraine, available at: <http://www.bank.gov.ua> (Accessed 30 October 2017).
7. Skreb, M. and Khvedchuk, K. (2016), "Cashless society and dollarization in Ukraine: what is lacking for actual discussion", *Visnyk Nacionaljnogho banku Ukrainy*, vol. 4, pp. 6–12.
8. The Verkhovna Rada of Ukraine (2000), The Law of Ukraine "On banks and banking activities", available at: <http://zakon.rada.gov.ua> (Accessed 30 October 2017).
9. The Verkhovna Rada of Ukraine (2014), The Law of Ukraine "On amendments to some legislative acts of Ukraine regarding prevention of negative impact on the stability of the banking system", available at: <http://zakon.rada.gov.ua> (Accessed 30 October 2017).
10. Lihogray, D. V. and Gadeska, Z. M. (2015), "Dollarization of the Ukrainian economy: reasons and consequences", *Molodyj vchenyj*, vol. 4 (19), pp. 104–106.

Roman T.

Student

Mykolayiv National Agrarian University

Bogati A.

Student

Mykolayiv National Agrarian University

Baryshevska I.

Candidate of Economic Sciences,

Associate Professor at the Department of Finance,

Banking and Insurance,

Mykolayiv National Agrarian University

DOLLARIZATION IN UKRAINE: CAUSES AND CONSEQUENCES

This article studies the concept of “dollarization” category identified by economical phenomenon of widely used currency in a country reflecting the process of national currency replacement by constant foreign one because its disability to perform its functions. Being analysed the forms of economical dollarization its typed were specified. The dollarization advantages and disadvantages were stated. Banking operations dollarization level was determined. The main dollarization causes and consequences are detached. The dollarization in Ukraine is a logical outcome of financial unsteadiness and high exchange inflation and the residents` attempts to protect their assets from wastage. It is clear that dollar circulation plays an important political and economical role and has got tendencies to grow up, mining Ukrainian national interests, intensifying illegal funds escape abroad, weakening confidence and this all artificially demonetizes the structure of the national currency rotation. SWOT-analysis of dollarization process was considered and strong and weak sides, opportunities and threats were established. It is revealed that the reason of dollarization level increase is the influence of some factor. Long-range measures to establish the best possible dollarization level in Ukraine were proposed. It was made clear that the main ground of Ukrainian dollarization is the crisis of distrust towards the national currency because of its money unit unsteadiness.

ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА ЯК КОМПЛЕКСНА ХАРАКТЕРИСТИКА
СТАНУ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІORGANIZATIONAL CULTURE AS COMPLEX DESCRIPTION
OF LABOR STATE AT THE ENTERPRISE

УДК 331:658.115:621

Ткачук В.О.

к.е.н., старший викладач кафедри управління персоналом та економіки праці Житомирський державний технологічний університет

Куліковська В.С.

студентка Житомирський державний технологічний університет

Марчук А.-М.Р.

студентка Житомирський державний технологічний університет

У статті розглянуто проблеми організаційної культури. Проведено порівняння організаційної культури з корпоративною культурою. Визначено місце умов праці в складі організаційної культури. Узагальнено чинники, що характеризують умови праці на підприємстві. Обґрунтовано вплив організаційної культури на стан праці. Відзначено виняткову важливість навчання персоналу основам охорони та безпеки праці, основам економічного менеджменту, знань і навичок утілення концепції «зеленого офісу».

Ключові слова: праця, управління, корпоративна культура, організаційна культура, умови праці, персонал, безпека праці, охорона праці, норми праці, стандарти, ціннісні орієнтації підприємства.

В статье рассмотрены проблемы организационной культуры. Проведено сравнение организационной культуры с корпоративной культурой. Определено место условий труда в составе организационной культуры. Обобщены факторы, характеризующие условия труда. Обосновано влияние организационной культуры на состояние труда. Отмечена исключительная важность обучения персонала основам охраны

и безопасности труда, основам экономического менеджмента, знаний и навыков воплощения концепции «зеленого офиса».

Ключевые слова: труд, управление, корпоративная культура, организационная культура, условия труда, персонал, безопасность труда, охрана труда, нормы труда, стандарты, ценностные ориентации предприятия.

The article deals with the problems of organizational culture. A comparison of organizational culture with corporate culture has been conducted. The place of work conditions in the organizational culture is determined. The factors characterizing working conditions at the enterprise are summarized. The influence of organizational culture on the state of work is substantiated. The importance of personnel training to the basics of safety and security, the basis of economic management and the knowledge and skills of implementing the concept of the «green office» is emphasized.

Key words: labor, management, corporate culture, organizational culture, working conditions, personnel, safety, labor protection, labor standards, standards, value orientations of the enterprise.

Постановка проблеми. Перехід на новий рівень господарювання суб'єктів підприємницької діяльності вимагає від керівництва підприємства чи організації впровадження нових механізмів підвищення ефективності діяльності підприємства, одним із таких механізмів виступає організаційна культура. Якісне управління організаційною культурою підприємства дає конкурентну перевагу, підсилює позиції підприємства на ринку товарів і послуг, робить його більш «здоровим» та успішним. Наукова практика досліджувала різні методики підвищення ефективності діяльності підприємства. Важелі управління ефективністю підприємства охоплюють великий діапазон теоретичних наук, таких як менеджмент, маркетинг, фінансовий аналіз, теорія організацій і багато інших глибоко пізнавальних теорій. У цій статті розгляд питання поліпшення стану праці на підприємстві відбувається через вплив організаційної культури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На початку ХХ ст. американські дослідники Т. Пітерс та Р. Уотермен звернули увагу на раціональні управлінські теорії, на яких базуються універсальні методи регуляції трудового поведіння й стимулювання мотивації, і відзначили, що ті перестали себе виправдовувати [11]. Виявилось, що однотипні управлінські впливи в різних організаційних середовищах викликають розбіжні (іноді взагалі протилежні) поведінкові реакції, а самі спо-

соби і методи управління багато в чому визначаються традиціями та культурними особливостями. Д. Хемптон і Х. Транс приділяли увагу різноманітним традиціям, обрядам і ритуалам, прийнятим в організаціях. Р. Таджурі і Дж. Літвін вивчали організаційну (корпоративну) культуру в рамках концепції організаційного клімату [12].

Вперше поняття «корпоративна культура» як найважливіший чинник, що впливає на поведінку і соціальний розвиток працівників на підприємстві, сформулювали Т.Е. Діл і А.А. Кеннеді. Вони виявили, що, крім висококваліфікованого персоналу, ефективного управління, інноваційних стратегій, підприємства мають у своєму розпорядженні сильну культуру та особливий стиль, які сприяють успіхам як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку [10].

Разом із тим продовжують залишатися недостатньо досліджуваними такі аспекти проблематики організаційної культури, як використання її як комплексної характеристики умов праці на підприємстві. Це зумовлює актуальність вибраної теми і проведення цього дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є розкриття теоретичних і практичних аспектів формування організаційної культури як комплексної характеристики стану праці на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах ведення господарської діяль-

ності головними напрямками роботи з підвищення ефективності діяльності підприємства є зміна ставлення працівників до своєї праці, забезпечення її сучасної організації, творчої спрямованості. Саме реалізація цих завдань створює передумови для розвитку організаційної культури на підприємстві.

Підприємство – це складний організм, основою життєвого потенціалу якого є організаційна культура. Вона не тільки відрізняє одне підприємство від іншого, а й зумовлює успіх функціонування та виживання підприємства в довгостроковій перспективі.

Змістові характеристики організаційної культури в працях вітчизняних і зарубіжних учених не мають єдиного підходу. Зокрема, Т.І. Калініченко розуміє під організаційною культурою складну композицію важливих припущень, що бездоказово приймаються і поділяються членами трудового колективу [3, с. 62–67]. С.А. Ліпатов характеризує організаційну культуру як одну з організаційних підсистем, що виконує функції адаптації підприємства до навколишнього середовища та ідентифікації її співробітників. У цьому сенсі термін «організаційна культура» описує атрибут або властивість групи й являє собою сукупність поведінь, символів, ритуалів і міфів, які відповідають поділюваним цінностям, властивим підприємству, і передаються кожному члену з вуст в уста як життєвий досвід [7, с. 62–63]. Інші автори трактують організаційну культуру як філософію та ідеологію управління, ціннісні орієнтації, очікування, норми, що лежать в основі відносин та взаємодій як усередині підприємства, так і за його межами.

Більшість сучасних дослідників під культурою розуміє специфічний спосіб організації та розвитку людської життєдіяльності, представлений у продуктах матеріального розвитку та духовній сфері, системі соціальних норм і духовних цінностей, сукупності відносин людей до природи, один до одного і до самих себе. На думку Б. Смирнова, організаційна культура означає впорядковану сукупність виробничих, суспільних і духовних досягнень людей.

У Короткому енциклопедичному словнику з культури представлено дещо ширше визначення культури, яка розглядається як сукупність матеріальних і духовних надбань, комплекс характерних інтелектуальних та емоційних рис суспільства, що включає у себе не лише різні мистецтва, а й спосіб життя, основні правила людського буття, системи цінностей, традицій і вірування [5, с. 171].

Цілісна система чинників під час їх узагальнення дає змогу стверджувати, що організаційна культура у цілому включає два поняття: «організаційна культура персоналу підприємства» і «активність самого підприємства». Отже, організаційна культура – це сформована впродовж усієї історії підприємства сукупність прийомів і правил його адаптації до

вимог ринку і формування внутрішніх відносин між працівниками. Організаційна культура концентрує політику та ідеологію життєдіяльності підприємства, систему його пріоритетів, критерії мотивації та розподілу влади, характеристику соціальних цінностей та норм трудової поведінки. Елементи організаційної культури є орієнтиром в ухваленні керівництвом управлінських рішень, налагодженні контролю над трудовою поведінкою та відносинами співробітників у процесі оцінювання виробничих, господарських і соціальних ситуацій.

Організаційна культура також розглядається як частина корпоративної культури [8, с. 215].

Якщо поняття «корпоративна» тлумачити як загальнопрофесійне, на рівні цінностей і норм даного бізнесу, підприємницької діяльності або сфери виробництва, то тоді корпоративна культура включає ширші норми та цінності, що визначають соціальну значущість і відповідальність працівників, зайнятих у цій сфері. У цьому контексті поняття «корпоративна культура» охоплює організаційні культури окремих підприємств, зайнятих у певному бізнесі. Так, А.І. Пригожин уважає, що вміло визначивши функції, мотивацію, розвиток відносин між працівниками, узгодження інтересів, залучивши працівників до вироблення загальних цілей, можна розвинути організаційну культуру до рівня корпоративної, коли інтереси та дії працівників максимально зосередяться на меті діяльності підприємства [8, с. 206].

Праця людини на підприємстві є процесом постійної взаємодії з його організаційним оточенням. Досить часто можна зустріти такі поняття, як сила культури, проникнення культури і напрям культури. Напрямом у цьому разі називається курс, у бік якого культура постійно підштовхує підприємство. Організаційна культура впливає на поведінку і характер роботи співробітників, що забезпечує досягнення основних цілей підприємства, або навпаки – підштовхує працівників до дій, які суперечать її формальній місії та цілям.

Синонімом проникнення культури на підприємство може бути поняття широти охоплення, з якою культура поширена між працівниками підприємства. Силу проникнення культури всередину підприємства визначає міра збігу поглядів на культуру персоналу: чим більше працівників розділяє погляд на культуру, тим вона ширша. Якщо кожен співробітник діє в протилежній своїм колегам манері, то, скоріше за все, персонал не зможе ефективно виконувати поставлені перед ним виробничі завдання.

Якнайповніше організаційна культура реалізується у сфері задоволеності працею, оскільки в реальності вона представлена системою, за допомогою якої співробітники вписуються в культуру і субкультуру підприємства та того структурного підрозділу, в якому вони працюють.

Задоволеність працею впливає з великої кількості елементів організаційною культурою, зокрема умов праці. Поліпшення умов праці безпосередньо пов'язане з вирішенням завдань ефективного використання персоналу, підвищення трудової активності працівників, оскільки від цього багато в чому залежить зростання продуктивності праці, рівня задоволеності працею, трудової мотивації.

Умови праці являють собою сукупність чинників виробничого середовища та трудового процесу, які впливають на здоров'я і працездатність людей у процесі їхньої трудової діяльності. Створення сприятливих умов праці на підприємстві, які б забезпечили високу працездатність і збереження здоров'я людей, є основним завданням системи управління підприємством.

Усю сукупність різноманітних чинників, що характеризують умови праці на підприємстві, об'єднують у три основні групи [3, с. 12–13]:

- санітарно-гігієнічні, які характеризують стан зовнішнього середовища;
- психологічні – зумовлені змістом праці, морально-психологічним кліматом у трудовому колективі і відображають певну нервово-психологічну напруженість працівника;
- естетичні – характеризують зовнішнє оформлення робочих місць і визначають певний емоційно-психологічний стан працівника.

Управління персоналом передбачає організацію навчання працівників правилам техніки безпеки праці. Варто зазначити, що саме навчання правилам техніки безпеки й охорони здоров'я є єдиною формою навчання, що, згідно з чинним трудовим законодавством, проводиться в обов'язковому порядку.

Окрім загальнообов'язкової форми навчання техніці безпеки на підприємствах, недостатня увага приділяється таким поняттям, як «екологічний менеджмент підприємства», «концепція зеленого офісу» та ін. Варто зазначити, що ці поняття не лише включають у себе постійне поліпшення та запобігання забрудненню довкілля і використання необхідної кількості ресурсів для господарської діяльності, а й формують позитивний імідж сучасного інноваційного підприємства.

Відповідно до прийнятого в міжнародних стандартах визначення, система екологічного менеджменту є частиною загальної системи менеджменту, що включає організаційну культуру, планування діяльності, розподіл відповідальності, практичну роботу, а також процедури, процеси і ресурси для розроблення, впровадження, оцінювання досягнутих результатів і вдосконалення екологічної політики підприємства [9, с. 206].

Організація праці має ґрунтуватися на знанні процесів, що проходять в організмі людини, враховувати її можливості та формувати і підтримувати робочий стан людського організму.

Між санітарно-гігієнічними, психофізичними та естетичними умовами праці існує тісний органічний зв'язок. Те, що викликає відхилення від нормальної діяльності людського організму, обов'язково прямо чи опосередковано вплине на настрій людини, а отже, й на ефективність її трудової діяльності. Наприклад, наявність вібрацій та шуму на робочих місцях, невідповідні стандартам норми температури і вологості в приміщеннях, недостатнє або нерівномірне освітлення робочих місць викликають у працівників утомленість і роздратованість, причини і джерела яких вони часто не усвідомлюють. Окрім того, дія окремих несприятливих чинників виробничого середовища на працівника може призвести навіть до нещасних випадків [4, с. 30].

Варто зазначити, що основними та найбільш поширеними причинами нещасних випадків на підприємстві є порушення працівниками правил внутрішнього трудового розпорядку. У таких правилах, серед іншого, встановлюються норми трудової поведінки працівників, дотримання яких очікується від співробітників як рівноправних партнерів керівників підприємства у цілях створення і розвитку організаційної культури. Якщо працівники не дотримуються цих правил, вважається, що вони не визнають сформовану організаційну культуру.

Втім, часто проблеми у трудовій сфері пов'язані з тим, що саме керівництвом не приділяється належна увага навчання персоналу основам охорони та безпеки праці, не проводиться відповідний інструктаж на робочих місцях, належним чином не облаштовуються небезпечні ділянки на виробництві та ін. У такій ситуації необхідні ефективні заходи щодо нормалізації умов праці на рівні окремого підприємства, але збереження життя та здоров'я, насамперед, залежить від їх усвідомлення цих речей. Працівник під час виконання своїх трудових обов'язків має дбати не тільки про власну безпеку, а й про безпеку своїх колег по роботі, виховувати в собі культуру праці і змінювати ставлення до свого робочого місця.

Отже, узагальнюючи вищезазначене, вплив становлення і розвитку організаційної культури на стан праці можна виразити так (рис. 1).

Висновки з проведеного дослідження. У результаті дослідження організаційної культури в контексті комплексної характеристики стану праці на діяльність сучасного підприємства спостерігається значний вплив цих понять на стратегічний розвиток підприємства. Організаційна культура концентрує політику та ідеологію життєдіяльності підприємства, систему його пріоритетів, критерії мотивації та розподілу влади, характеристику соціальних цінностей та норм трудової поведінки.

Завдяки ефективно діючій організаційній культурі підприємства можуть перебудовувати свою внутрішню і зовнішню політику, що допоможе їм

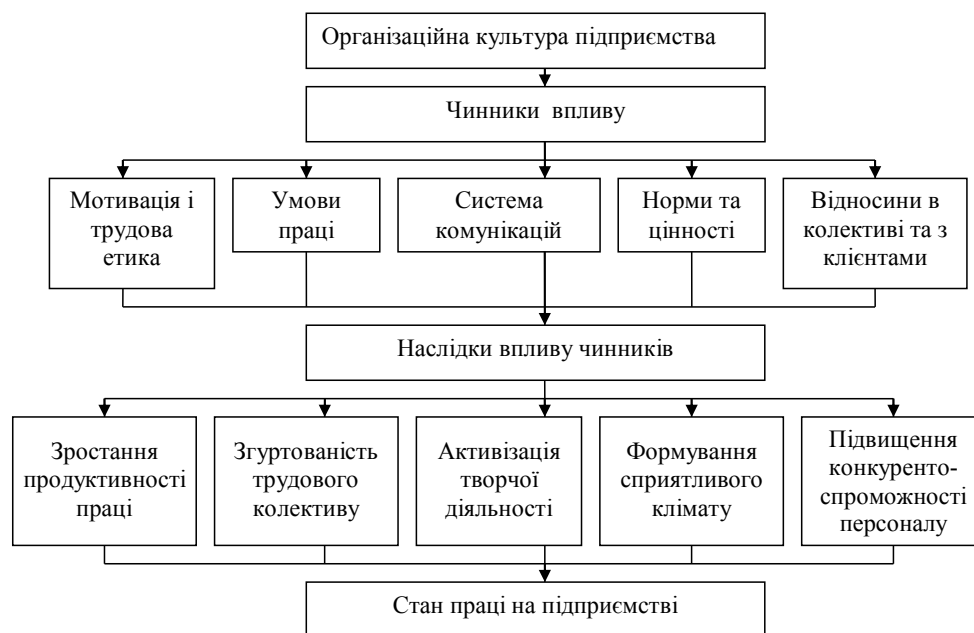


Рис. 1. Вплив організаційної культури на стан праці на підприємстві

бути конкурентним на ринку товарів і послуг. У перспективі вважаємо необхідним проведення соціологічних обстежень підприємств регіону на предмет визначення впливу організаційної культури на стан сфери праці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базарова Т.Ю., Еремина Б.Л. Управление персоналом: учебник; 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ, 2002. 560 с.
2. Бобровський А.Л. Екологічний менеджмент: підручник. Суми: Університетська книга, 2009. 586 с.
3. Калініченко Т.І. Теоретичні підходи до тлумачення організаційної культури. Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». 2010. № 3. С. 62–67.
4. Керб Л.П. Основи охорони праці: навч. посіб. К.: КНЕУ, 2003. 215 с.
5. Корінний М.М., Шевченко В.Ф. Короткий енциклопедичний словник з культури. К.: Україна, 2012. 384 с.
6. Крушельницька Я.В. Фізіологія і психологія праці: підручник. К.: КНЕУ, 2003. 367 с.
7. Липатов С.А. Организационная культура: концептуальные модели и методы диагностики. Вестник МГУ. Серия 14. Психология. 1997. № 4. С. 55–65.
8. Пригожин А.И. Методы развития организации: учеб. пособ. М.: МЦФЭР, 2003. 864 с.
9. Харчишина О.В. Організаційна культура як фактор забезпечення конкурентоздатності підприємства. Наукові праці НУХТ. 2009. № 29. С. 139–141.
10. Deal T.E., Kennedy A.A. Corporate Cultures: The Rites and Rituals of Corporate Life. K.: Perseus Books Publishing USA, 1982. P. 92–96.
11. Peters T.J., Waterman R.H. In Search of Excellence. Journal of Organization Behavior. K.: USA, 1982. P. 68–70.

12. Organizational climate: explorations of a concept / R. Tagiuri, G.H. Litwin, L.B. Barnes. K.: USA, 1968. Vol. 18. P. 89–93.

REFERENCES:

1. Bazarova, T.Ju. (2002), Upravlinnja perosnalom [Personnel management], JuNYTY, Moscow, Russian Federation.
2. Bobrovskij, A.L. (2009), Ekologichnyj menedzhment [Ecological management], Universytetsjka knygha, Sumy, Ukraine.
3. Kalinichenko, T.I. (2010), "Theoretical approaches to the interpretation of organizational culture", Derzhava ta regiony, no 3, pp. 62–67.
4. Kerb, L.P. (2003), Osnovy okhorony pracj [Basics of labor protection], KNEU, Kyiv, Ukraine.
5. Korinnij, M.M. (2012), Korotkyj encyklopedychnyj slovnyk z kuljтуры [Brief encyclopedia of culture], Ukraine, Kyiv, Ukraine.
6. Krushelnytska, Ya.V. (2003), Fiziologhija i psykhologhija pracj [The physiology and psychology of work], KNEU, Kyiv, Ukraine.
7. Lipatov, S.O. (1997), "Organizational culture: conceptual models and diagnostic methods", Visnyk MDU, no 4, pp. 55–65.
8. Prigozhyn, A.I. (2003), Metody rozvytku orghanizaciji [Organization development methods], MCFER, Moscow, Russian Federation.
9. Kharchyshyna, O.V. (2009), "Organizational culture as a factor of competitiveness in competitiveness", Naukovi pracj NUKhT, no 29, pp. 139–141.
10. Deal, T.E. (1982), Corporate Cultures: The Rites and Rituals of Corporate Life, Perseus Books Publishing USA, USA.
11. Peters, T.J. (1982), "In Search of Excellence", Journal of Organization Behavior, pp. 68–70.
12. Tagiuri, R. (1968), "Organizational climate: explorations of a concept", vol. 18, pp. 89–93.

Tkachuk V. O.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer of the Department of Management Personnel
and Labor Economics
Zhytomyr State Technological University

Kulikovskya V.S.

Student
Zhytomyr State Technological University

Marchuk A.-M. R.

Student
Zhytomyr State Technological University

ORGANIZATIONAL CULTURE AS COMPLEX DESCRIPTION OF LABOR STATE AT THE ENTERPRISE

The quality management of the organizational culture of an enterprise gives a competitive advantage, strengthens the position of a company in the market of goods and services, makes it «healthy» and successful.

The aspect of using organizational culture as a complex characteristic of working conditions at an enterprise is not sufficiently researched. This determines the topicality of the chosen issue and the conduct of this study.

The objective of the article is to reveal theoretical and practical aspects of the formation of organizational culture as a complex characteristic of the state of labour at an enterprise.

The content characteristics of organizational culture do not have a unified approach in the works of national and foreign scientists.

Under the culture the majority of contemporary researchers mean the specific way of organizing and developing a human's vital activity represented in the products of material development and spiritual sphere, the system of social norms and spiritual values, the combination of human relations with nature, each other and themselves.

An integral system of factors in their generalization gives the permission to state that the organizational culture as a whole includes two concepts: the organizational culture of enterprise staff and the activity of an enterprise itself.

Organizational culture is also seen as a part of corporate culture.

Human labour at an enterprise is a process of continuous interaction with its organizational environment.

The most completely organizational culture is implemented in the field of job satisfaction.

One of the elements of job satisfaction is working conditions.

It's the combination of factors of the production environment and labour process which affect people's health and efficiency in the process of their work.

Staff management involves the organization of teaching employees labour safety regulations. It is teaching safety regulations and labour protection that is often the only form of teaching which is conducted mandatory according to the current labour legislation. However, the fact is omitted that it is the system of ecological management which is a part of the general management system that includes organizational culture, activity planning, responsibility sharing, practical work as well as procedures, processes and resources for the development, implementation, evaluation of the results achieved and the improvement of environmental policy of an enterprise.

The main causes of accidents at an enterprise are violations of the rules of internal labour regulations by employees. Effective measures are needed to normalize working conditions at the level of a particular enterprise. An employee, while performing his labour duties, has to take care not only of his own safety, but also of his colleagues' safety, to cultivate the culture of work and change the attitude to his workplace.

As a result of organizational culture study in the context of a comprehensive description of the state of labour in the activities of a modern enterprise, there is a significant influence of these concepts on the strategic development of the enterprise.

СОЦІАЛЬНИЙ ВИМІР РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

SOCIAL MEASUREMENT OF TOURIST SERVICES MARKET

У статті проведено аналіз стану та перспектив розвитку ринку туристичних послуг України. Наведено визначення соціального туризму та категорії осіб, на яких він поширюється. Розкрито зміст проблем та окреслено перспективи розвитку соціального туризму в Україні як елемента соціальної сфери, так і складника життя людей із низьким рівнем доходу в ході реалізації їхнього права на відпочинок та подорожі.

Ключові слова: туризм, соціальна сфера, соціальний туризм, концепція соціального туризму, ринок туристичних послуг, економічний розвиток, конкурентоспроможність країни.

В статье проведен анализ состояния и перспектив развития рынка туристических услуг Украины. Приведены определения социального туризма и категории лиц, на которых он распространяется. Раскрыто содержание проблем и намечены перспективы развития социального туризма в

Украине как элемента социальной сферы, так и составляющей жизни людей с низким уровнем дохода в ходе реализации их права на отдых и путешествия.

Ключевые слова: туризм, социальная сфера, социальный туризм, концепция социального туризма, рынок туристических услуг, экономическое развитие, конкурентоспособность страны.

The article analyzes the state and prospects of the Ukrainian tourist services market development. The definition of social tourism and the category of persons on which it is disseminated are given. Outlined the prospects for the development of social tourism in Ukraine as an element of the social sphere. Also disclosed the content of the problems concerning realization of the right to rest and travel of people with low income.

Key words: tourism, social sphere, social tourism, concept of social tourism, tourist services market, economical development, competitiveness of the country.

УДК 519.216.3:336.717

Шевчук І.Б.

к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики
Львівський національний університет імені Івана Франка

Цоба А.В.

студент
Львівський національний університет імені Івана Франка

Постановка проблеми. Сучасний стан ринку туристичних послуг України визначається перебігом низки соціально-економічних та суспільно-політичних процесів як на території нашої держави, так і на міжнародному рівні. Сьогодні його розвитку такий, що не дає змоги віднести туризм до однієї з найрозвиненіших галузей національної економіки та інструментів забезпечення соціальних потреб населення. Галузь туризму, яка збагачена культурними пам'ятками, природними та трудовими ресурсами, може посідати чільне місце в економіці держави, але для цього необхідна суттєва підтримка з боку держави, яка не завжди є достатньою або навіть і відсутньою. Для прикладу можна навести ситуацію, яка сталася у липні 2018 р. з туроператором Join up стосовно затримки рейсів чи їх відміни, на яку урядом України та Міністерством економічного розвитку і торгівлі (Департамент туризму та курортів) не було належним чином відреаговано. Усе це негативно позначилося на діяльності туристичних фірм, які і без того згортають свою підприємницьку діяльність. Стосовно соціального туризму, то ситуацію із його розвитком в Україні можна описати як стабільну, тобто таку, яка взагалі не розвивається. Більша частина українців узагалі не знає про існування соціального туризму, який ставить за мету реалізацію їхнього права на відпочинок. Він не є поширеним на ринку, оскільки орієнтований переважно на населення з низьким рівнем доходу. Натомість соціальний туризм, або «туризм для бідних», в європейських країнах постійно розвивається і набуває все більшої популярності, оскільки не тільки приносить дохід до державного бюджету, але й сприяє духовному розвитку особистості

для тих людей, які не могли подорожувати через фінансові труднощі, що дало змогу їм відчувати себе частиною держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток концепції та практик соціального туризму зробили такі вітчизняні та зарубіжні дослідники, як: В. Азар, М. Борушок, В. Кравців, В. Лобас, О. Любіцева, В. Мацола, В. Кифяк, А. Мельник, О. Мілашевська, О. Мордвінов, І. Рожкова, С. Харічков, А. Чечель, І.О. Сердобольська, А.А. Бадін, О.Ю. Гусякова, Ж.М. Асипова та ін. Втім до нових смислів, ідей, зокрема зверненості до проектів соціального розвитку, самостимулювання, а особливо до контексту прав людини і її вільного розвитку зверталися: В. Ханзікер, А. Оло, Дж. Хокленд, Л. Міннаерт, Р. Майтланд, Г. Міллер, В. Сміт, Х. Хуге, Ф. Хіггінс-Десбілес, К. Гріффін, Д. Стейсі, М. Альмейда тощо.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз стану національного ринку туристичних послуг, а також дослідження перспектив розвитку соціального туризму в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні є великі можливості (історичні, культурні, природні, трудові ресурси) для розвитку туристичної сфери, проте існує цілий спектр проблем, які не дають їй розвиватися повною мірою.

По-перше, ЗМІ акцентують увагу більше на міжнародному туризмі і не відображають або зводять до мінімуму інформацію про внутрішній туризм.

По-друге, виділяється недостатній обсяг коштів на реконструкцію історичних місць, замків, пам'яток, які є, насамперед, символами держави Україна. Також налічується велика кількість міст, які мають пам'ятки XVII–XVIII ст., на реконструк-

цію яких потрібні великі капіталовкладення, але за роки незалежності України так і не були виділені. Історико-культурна спадщина нараховує майже 78 тис. пам'яток археології, 15 тис. пам'яток історії, 373 тис. пам'яток архітектури та 80 тис. пам'ятників монументального мистецтва, монастирські ансамблі, садово-паркові архітектурні ансамблі [3, с. 11].

По-третє, в Україні практично не розвинений сектор внутрішнього туризму. Не всі українські міста мають власні путівники, в яких міститься інформація про визначні пам'ятки свого міста.

По-четверте, внутрішній туризм переважно розвивається у великих містах, у більшості маленьких міст туризм узагалі не розвивається або розвинений слабо.

Зазначені проблеми не лише гальмують розвиток ринку туристичних послуг, а й не сприяють поліпшенню соціально-економічного розвитку країни та її регіонів. Розвиток туризму впливає на такі сфери економіки, як транспортна сфера, торгівля, сільське господарство, зв'язок тощо.

Крім того, туризм, особливо в нашій країні, повинен бути захищений від таких негативних чинників, як низький рівень доходів населення, оскільки більша частина населення витрачає кошти на задоволення своїх первинних потреб, високий рівень безробіття, що здебільшого притаманний сільській місцевості. Всі вони позначаються на неспроможності подорожувати через украї низький рівень доходів, наприклад відпочивати сім'ями в Україні та за кордоном або відпочивати дітям у таборах. У кінцевому підсумку це значно загострює ситуацію з розвитком туризму і загалом соціального туризму як одного із сегментів ринку туристичних послуг.

У 2016 р. Україну відвідало більше ніж 13,3 млн. іноземних громадян, із них службові, ділові та дипломатичні поїздки здійснили 33,3 тис. осіб., туристичні – 172,8 тис., у приватних справах при-

їхало 13,0 млн., із навчальною метою – 2,1 тис., у зв'язку з працевлаштуванням – 26, іммігрувало – 3,1 тис., культурний та спортивний обмін здійснили 168 тис. осіб [2]. Однак, незважаючи на такі великі цифри, впродовж 10 років розвиток сфери туризму в Україні характеризувався більш негативною динамікою, ніж позитивною (рис. 1).

Якщо порівнювати з 2007 р., то кількість іноземних відвідувачів знизилася на 42,3%, кількість іноземних туристів – на 90,6%, а кількість внутрішніх туристів – на 79,0%.

Якщо зіставити ці показники з кількістю виїзних туристів, то можна помітити ще одну негативну тенденцію, зокрема те, що за останні 10 років їх кількість зросла більше, ніж у шість разів. Звідси можна зробити висновок про те, що громадяни України надають перевагу подорожам за кордон та відпочинку на іноземних курортах. Це пов'язано, перш за все, з політичною кризою, економічною нестабільністю та тривалою антитерористичною операцією. Тільки у 2016 р. спостерігається незначне збільшення обсягів туристичних потоків (26,2% для в'їзних туристів та 27,0% для внутрішніх).

Слід звернути увагу ще на такий факт, що кількість українців, які виїхали за кордон, сьогодні досягла 6 млн. осіб, половина з яких – молодь у віці до 35 років. Здебільшого це студенти, які виїжджають на навчання у такі країни, як Чехія, Латвія, США, Канада, Німеччина, Польща, Латвія. Соціологічне дослідження київського центру «Софія» свідчить, що більша частина молодих людей віком до 35 років готова емігрувати, оскільки середня зарплата становить приблизно 300 доларів і вважається найнижчою серед європейських країн.

Соціальний туризм у вузькому сенсі є різновидом туризму, який має свої особливості, а саме:

1. Соціальний – це туризм, доступний кожному громадянину з урахуванням його віку, здоров'я, соціального стану, здійснюваний, насамперед, в інтересах менш забезпечених верств населення.



Рис. 1. Кількість іноземних громадян, які відвідали Україну

2. Його основні учасники – певні категорії населення, учні, студенти, пенсіонери, інваліди, ветерани війни й праці, малозабезпечені родини. Разом із тим соціальний туризм може бути також компенсацією за напружену роботу, стимулюванням ефективної праці, може включати відповідні категорії працівників підприємств, організацій, установ.

3. Соціальний туризм відрізняється джерелами фінансування, а саме: державні й муніципальні фінансові ресурси на соціальні потреби, кошти приватних, корпоративних, державних, змішаних підприємств і організацій, благодійних фондів.

4. Переважно це організований, колективний туризм, який має свої пріоритетні види, носить передусім культурно-пізнавальний, оздоровчий характер.

5. Істотні особливості мають форми та інструменти, що характеризують споживання туристичних продуктів у цій сфері. Він надходить громадянам у вигляді безкоштовних і пільгових путівок у будинки відпочинку, санаторії, турбази, безкоштовних і пільгових подорожей, транспортних тарифів, податкових і митних пільг [4].

Головною метою соціального туризму є не отримання прибутків, а надання можливості людям із низьким рівнем доходу подорожувати та відпочивати [5]. Що стосується концепції соціального туризму, то вона побудована на трьох постулатах:

- забезпечення відпочинком усіх і кожного громадянина з низьким рівнем доходу;
- запровадження системи субсидій для малозабезпечених верств населення;
- залучення уряду та інших урядових структур до програми «соціального туризму».

Основними рисами зазначеного виду туризму є такі:

- всі категорії малозабезпечених верств населення можуть мати доступ до соціального туризму, внаслідок чого, створюються всі необхідні умови для стабілізації їхнього положення в суспільстві;
- збільшення робочих місць, що призводить до зниження безробіття і поліпшення становища ринку туристичних послуг у цілому;

– оздоровлення суспільства та ведення активного відпочинку серед більшості верств населення.

Загалом під соціальним туризмом варто розуміти сектор туристичного ринку, де покупці отримують субсидії з коштів, що виділяються державою на соціальні потреби, або з інших джерел покриття, у цілях створення умов для подорожей і відпочинку школярам, учнівській молоді з малозабезпечених сімей, пенсіонерам, ветеранам та інвалідам, тобто особам, яким державні та інші організації надають соціальну підтримку [6].

Соціальний туризм масового поширення набув у розвинених країнах світу. Зокрема, Концепція соціального туризму була реалізована у Швейцарії та Франції через систему відпускних чеків, який уводився в обіг для надання можливості всім прошаркам населення подорожувати. Це, своєю чергою, призвело до поширення такого явища, як «туризм для бідних». В інших країнах відсутність бюджетних засобів для дотацій у соціальний туризм призвела до відчуження частини малозабезпеченого населення від подорожей.

Загалом соціальний туризм охоплює не тільки подорожі, а й дитячо-юнацький туризм, молодіжний туризм, туризм «сеньйорів», або туризм для людей похилого віку, спортивний туризм та ін.

Дитячо-юнацький туризм сприяє всебічному розвитку молодого покоління, а також вихованню у дитини любові до природи та своєї батьківщини. Хоча в Україні є невелика кількість таборів для дітей, які знаходяться у Карпатах та іншій місцевості, проте дітей не вчать берегти природу, що, своєю чергою, призводить до знищення лісів, вбивства та жорстокого поводження з тваринами, забруднення місцевості, підпалювання лісів та ін. На жаль, у молодого покоління вже формується думка про те, що людина – центр усього і що саме в нашій країні хоча й діє закон, проте його можна спокійно порушувати попри наслідки, які чекають в майбутньому.

Що стосується молодіжного туризму, то він на відміну від дитячо-юнацького туризму в Україні практично не розвивається. В європейських країнах студентська молодь активно подорожує, дер-

Таблиця 1

Категорії осіб, які мають переважне право на пільги соціального туризму

Категорії споживачів, які мають право на пільги	Типи закладів, розміщення	Час перебування
Діти з багатодітних сімей, учнівська молодь	Табори праці і відпочинку, турбази, будинки відпочинку, санаторії	Студентські канікули, відпустки
Незаможні верстви населення	Турбази, будинки відпочинку, санаторії	Міжсезонні, несезонні
Пенсіонери	Турбази, будинки відпочинку, санаторії	Міжсезонні, несезонні
Інваліди	Турбази, будинки відпочинку, санаторії	Міжсезонні, несезонні

жава забезпечує їх дешевими, але з нормальними умовами для проживання, хостелами та іншими засобами, проте у нас ця система тільки на стадії впровадження.

На жаль, студенти в Україні за рахунок своєї стипендії в розмірі 1 300 грн. не можуть дозволити собі подорожувати, тому більшість із них починає працювати, щоб певною мірою задовольнити потребу у відпочинку та подорожах. А це, своєю чергою, певним чином позначається на їхньому рівні знань та в кінцевому підсумку на соціально-економічному розвитку держави. Тому потрібно активно розвивати соціальний туризм для молоді.

Туризм «сеньйорів», або туризм для людей похилого віку чи інвалідів, практично не розвивається в Україні. Натомість в європейських країнах він є масовим явищем і надзвичайно популярним. Інваліди в нашій країні розраховують лише на обмежене лікувально-оздоровче лікування, щодо туристичного обслуговування, то ні туристичні заклади, ні транспортна система до цього ще не готові.

Спортивний туризм – це ще один напрям соціального туризму, який не потребує великих бюджетних вкладень для підготовки масових заходів, оскільки готується самими туристами. Цей вид туризму розвивається на межі спорту та активного дозвілля, що, своєю чергою, пропагує дешевий та активний відпочинок.

Зелений (сільський) туризм знаходиться на етапі формування. Він досить ефективний, оскільки розвиває місцеву економіку та створює нові робочі місця у селах. Це єдина туристична галузь, яка не потребує інвестицій чи додаткових вкладень, а приносить ще й хороші прибутки тим, хто ним активно займається. Сьогодні приблизно 200 сільськогосподарських господарств готові прийняти до себе іноземних гостей.

Більшість іноземних туристів приваблює сільська місцевість із хорошими умовами проживання та відносно невисокою оплатою. Тепло та гостинність українських людей, смачні національні страви значно поліпшують обстановку в пансіоні. Причому деякі мандрівники охоче цікавляться розповідями про далеке минуле українського народу, вивчають традиції та переймають на деякий час культуру наших предків.

Проте ринок сільського туризму має цілу низку проблем, до яких відносять: недостатню кількість кваліфікованого персоналу, який зможе донести суть зеленого туризму до початківця-господаря, забрудненість місцевості, відсутність курсів чи спеціалізованих закладів для підготовки відповідного персоналу, прогалини в самому законодавстві щодо зеленого туризму.

Попри це Закон України «Про особисте селянське господарство» не вирішує усіх проблем зеленого туризму, хоча й дає змогу займатися цим

видом туризму. Другою проблемою виступає відсутність достатньої кількості кредитних коштів для поліпшення «зеленого бізнесу». Звичайно, попит на зелений туризм зростає, проте лише на якісний туризм, оскільки діє чітке правило на туристичному ринку: «Турист не поїде відпочивати в ті умови, які є гіршими, ніж у нього вдома». У Європі ринок сільського туризму становить 30–35% [1, с. 11]. Зелений туризм набуває все більшої популярності, проте необхідно ще вирішити низку проблем, які не дають йому повноцінно розвиватися на рівні з іншими видами туризму.

Україна має великий потенціал і можливості щодо впровадження різних видів соціального туризму, зокрема це: залучення інвестицій, поліпшення економічного становища сільських та міських громад, вирішення питань, пов'язаних із безробіттям, створення нових робочих місць не тільки в містах, а й у сільській місцевості, надання можливості малозабезпеченим верствам населення права на подорожі та активний відпочинок. Їх реалізація дасть змогу значно стабілізувати ситуацію в країні на ринку туристичних послуг та в подальшому вивести її на новий рівень розвитку в європейській спільноті.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, соціальний туризм ставить за мету захист інтересів людей із низьким рівнем доходу стосовно права на відпочинок. Концепція соціального туризму як окремої галузі в Україні практично не реалізована. Економічна криза, неправильний курс політики та ситуація в зоні АТО суттєво погіршують стан туризму як галузі, не говорячи вже про соціальний туризм. Звичайно, самостійно уряд не зможе повністю вирішити проблеми туристичної сфери, проте рішучі кроки стосовно розвитку сфери освіти, боротьби з корупцією, зниження податкового тиску, зменшення рівня безробіття зможуть змінити ситуацію на краще і сприяти соціально-економічному розвитку України.

Стосовно соціального туризму, то уряд повинен негайно впроваджувати його концепцію, оскільки все більша частина людей, а особливо молодь, масово виїжджає за кордон у пошуках кращих заробітків. Це суттєво підриває не тільки економіку, а й рівень життя, який сьогодні доволі низький. Звичайно, основною проблемою соціального туризму є фінансування, проте за наявності таких джерел вагомою проблемою постає правильне і чесне розподілення їх між малозабезпеченими верствами населення. На жаль, в ухваленій урядом Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 р., згідно з якою мають створюватися умови для забезпечення прискореного розвитку сфери туризму і курортів, перетворення її у високоефективну, інтегровану у світовий ринок галузь, жодних положень про розвиток соціального туризму в Україні не прописано.

Якщо врахувати високу соціальну значимість відпочинку та повноцінного оздоровлення малозабезпечених верств населення, саме заклади соціального туризму повинні вирішувати ці проблеми першочергово разом з урядом. Лише правильно побудована система соціального туризму на сучасному етапі здатна надати державі повноцінний туристичний продукт, який задовольняв би потреби студентів, пенсіонерів, учнівську молодь та інші вразливі верстви населення у відпочинку, повноцінному оздоровленні й пізнанні навколишнього світу як середовища розвитку особистості в незалежній та вільній державі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зелетдинова Э.А. Туризм в регионе: состояние, проблемы, перспективы. Социологические исследования. 2005. № 11. С. 96–108.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Увесь світ у цифрах і фактах: довідник; 4-е вид., випр. та доп. Київ: Мапа, 2015. 217 с.
4. Перспективи розвитку соціального туризму в Україні. URL: <http://referat-ok.com.ua/turizm/perspektivi-rozvitku-socialnogo-turizmu-v-ukrajini-1>.

5. Соціальний туризм. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BE%D1%86%D1%96%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B8%D0%B9_%D1%82%D1%83%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%BC.

6. Сенін В.С Організація міжнародного туризму. URL: <http://infotour.in.ua/senin11.htm>.

REFERENCES:

1. Zeletdinova E.A. Tourism in the region: state, problems, prospects. Sociological research. 2005. No. 11. Page 96-108.
2. Official site of the State Service of Statistics of Ukraine. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. The world in figures and facts: A guide. 4th edition, corrected and supplemented. Kyiv: Map, 2015. 217 pages.
4. Prospects for the development of social tourism in Ukraine. URL: <http://referat-ok.com.ua/turizm/perspektivi-rozvitku-socialnogo-turizmu-v-ukrajini-1>
5. Social Tourism. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BE%D1%86%D1%96%D0%B0%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%B8%D0%B9_%D1%82%D1%83%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%BC
6. Senin V.S. Organization of international tourism. URL: <http://infotour.in.ua/senin11.html>

Shevchuk I. B.Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor at the Department of Economic Cybernetics,
Ivan Franko National University of Lviv**Tsoba A.V.**Student
Ivan Franko National University of Lviv

SOCIAL MEASUREMENT OF TOURIST SERVICES MARKET

The article analyzes the state and prospects of the Ukrainian tourist services market development. The definition of social tourism and the category of persons on which it is disseminated are given. Outlined the prospects for the development of social tourism in Ukraine as an element of the social sphere. Also disclosed the content of the problems concerning realization of the right to rest and travel of people with low income.

Introduction. The current state of the tourist services market in Ukraine is determined by the course of a number of socio-economic and socio-political processes in the territory of our state and internationally. To date, its level of development does not allow tourism to be classified as one of the most developed sectors of the national economy and make it a tool for ensuring the social needs of the population.

The tourism industry, which is enriched with cultural monuments, natural resources and labor resources, can occupy a prominent position in the state's economy, but this requires substantial support from the state, which is not sufficient in all situations or even absent. With regard to social tourism, the situation with its development in Ukraine can be described as stable, which does not develop at all.

Most Ukrainians generally do not know about the existence of social tourism, which aims to realize their right to rest. It is not common in the market, because it focuses mainly on low-income people. Instead, social tourism, or "tourism for the poor", in the European countries is constantly developing and becoming more popular. This not only brings income to the state budget, but also promotes the spiritual development of the individual for those people who could not travel because of financial difficulties. Social tourism allows them to feel part of the state.

Purpose. The purpose of the article is to analyze the status of the national tourist services market as well as to study the prospects for the development of social tourism in Ukraine.

Results. Social tourism protects the interests of low-income people in the context of the right to rest.

Concept of social tourism as a separate sector in Ukraine is practically not realized. The economic crisis, the wrong course of policy and the situation in the area of the antiterrorist operation significantly worsen the state of tourism as a sector, including social tourism.

As more of the people, especially young, massively go abroad in search of better salaries, the government should immediately implement this concept. This situation greatly undermines the economy, the standard of living in the country, which is quite low at the moment.

Of course, the main problem of social tourism is funding. However, when there is a funding source – the problem is correct and fair distribution of money among low-income groups of the population.

Unfortunately, the Strategy for the Development of Tourism and Resorts for the period up to 2026, which was approved by the Government, which should create conditions for the accelerated development of tourism and resorts, turning them into a highly efficient, integrated into the world market, does not contain any provisions on the development of social tourism in Ukraine.

Conclusions. Ukraine has great potential and opportunities for implementing various types of social tourism. In particular: attracting investment, improvement of the economic situation of rural and urban communities, resolving issues related to unemployment, creation of new workplaces not only in cities, but also in rural areas, empowering low-income groups of the population to travel and active recreation. Their implementation will significantly stabilize the situation on the tourist services market and in the future bring it to a new level of development in the European community.

The institutions of social tourism should take into account the high social significance of recreation and a healthy recovery of low-income groups of the population, and solve these problems together with the government. Only a properly constructed system of social tourism can provide the state with a complete tourist product. The product that will satisfy the needs of students, pensioners and other vulnerable groups of the population in rest, full improvement and knowledge of the world as an environment for personal development in an independent and free state.

РОЗДІЛ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

ПОДАТКОВЕ АДМІНІСТРУВАННЯ: СУТНІСТЬ,
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІTAX ADMINISTRATION: SATISFACTION,
DEVELOPMENT PERSPECTIVES AND EVALUATION OF EFFICIENCY

У статті визначено глибину сутність та проаналізовано сучасні тенденції розвитку податкового адміністрування й впровадження його механізму в податкову практику. Дана оцінка науковим і законодавчо встановленому підходам до його змісту. Визначено зміст поняття ефективності податкового адміністрування і фіскальної ефективності. Надані деякі пропозиції щодо подальшого вдосконалення та оцінки ефективності процедур адміністрування податків в Україні за умови реформування національної податкової системи. Проаналізовано напрями реформування організаційної структури фіскальної служби і запропоновано ідею її формування у вигляді трьохвимірної комплексної моделі.

Ключові слова: податки, податкова система, податкова політика, адміністрування податків, технології адміністрування податків, ефективність.

В статье определена глубинная сущность и проанализированы современные тенденции развития налогового администрирования и внедрения его механизма в налоговую практику. Дана оценка научным и законодательно установленному подходам к его содержанию. Определено содержание понятия эффективности налогового администрирования и фискальной эффективности. Даны некоторые рекомендации отно-

сительно дальнейшего совершенствования и оценки эффективности процедур администрирования налогов в Украине в условиях реформирования национальной налоговой системы. Проанализированы направления реформирования организационной структуры фискальной службы и предложено идею ее формирования в виде трехмерной комплексной модели.

Ключевые слова: налоги, налоговая система, налоговая политика, администрирование налогов, технологии администрирования налогов, эффективность.

The article defines a deep essence and analyzes the current trends in the development of tax administration and introduces its mechanism into tax practice. The assessment of scientific and legislative approaches to its content is given. The content of the concept of efficiency of tax administration and fiscal efficiency is determined. Provides some suggestions for further improving and assessing the effectiveness of tax administration procedures in Ukraine, subject to the reform of the national tax system. The directions of reformation of the organizational structure of the fiscal service are analyzed and the idea of its formation in the form of a three-dimensional complex model is proposed.

Key words: taxes, tax system, tax policy, administration of taxes, technology of tax administration, efficiency.

УДК 336.22

Антоненко В.М.

к.е.н., доцент кафедри обліку,
фінансів та економічної безпеки
Донецький національний технічний
університет

Власов О.О.

студент
Донецький національний технічний
університет

Постановка проблеми. Податкова політика будь-якої держави в сучасних умовах вимагає серйозного і виваженого ставлення до розроблення адекватного і дієвого механізму адміністрування податків. Річ у тому, що реформування цього механізму має зараз значні перспективи щодо підвищення ефективності податкової політики і буде в цьому сенсі додатковим важелем разом із удосконаленням податкової системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Адміністрування податків (чи іншими словами – податкове адміністрування) – категорія нова і навіть модна, але не досить досліджена й надто заплутана [1]. Цей термін вже активно застосовується в податковому законодавстві і в практиці податкової роботи, але при цьому, що взагалі є досить дивним, досі відсутнє однозначне, загальноприйняте й принципово визначене його тлумачення.

Питання податкового адміністрування як складника податкової системи в теорії оподаткування знаходили відображення у працях відомих економістів, зокрема методологічні засади подат-

кового адміністрування розроблено провідними зарубіжними вченими: М. Аллінгемом, С. Брю, А. Вагнером, Е. Енгелем, А. Лаффером, Е. Ліндалем, П. Лоранжем, К. Макконелом, Ф. Нітті, А. Сандмо, А. Смітом, Ж. Сисмонді, В. Парето, П. Прудоном, С. Холлом та ін. Деякі конкретні питання податкового адміністрування, оцінювання його ефективності та вдосконалення в Україні перебувають у полі зору українських науковців, серед яких необхідно назвати: В. Андрущенко, Т. Бондарук, О. Василюк, З. Варналія, В. Вишневецького, О. Данілова, С. Захаріна, Т. Єфименко, О. Іванішину, Ю. Іванова, А. Кізіму, А. Крисоватого, Я. Литвиненка, І. Луніну, В. Мельника, П. Мельника, С. Онишко, В. Опаріна, А. Скрипника, А. Соколовську, В. Суторміну, С. Терещенка, О. Тимченко, В. Федосова, С. Юрія та ін.

Віддаючи належне шановним ученим, які переймалися податковою теорією, та їх здобуткам, варто підкреслити, що для української науки податкова теорія є дещо новою, точніше, такою, яка не розвивалася протягом досить тривалого

періоду часу, як це, наприклад, мало місце в інших країнах. Більше того, можна стверджувати, що стрімкий перехід нашої країни до ринкових засад господарювання, відхід від абсолютно виняткового існування тільки державної форми власності і супроводжувальний йому процес створення підприємств іншої (недержавної) власності свого часу змусили українську владу швидко сформувати податкову систему та створити податкову службу. Зважаючи на те, що країна не мала на той час ані серйозних власних наукових розробок у сфері оподаткування, ані практичного досвіду формування податкової системи чи податкової служби, вітчизняна податкова наука повинна була наздоганяти, оцінювати й коригувати практичні дії держави в податковій сфері, а податкова практика – також постійно вимагала свого наукового обґрунтування й відповідних змін.

Попри те, що вказані вчені зробили достойний внесок у розвиток вітчизняної податкової науки, зараз ще залишаються вельми актуальними і затребуваними багато принципових питань теоретичного і практичного спрямування у сфері податкового адміністрування податків. Це пояснюється тим, що: по-перше, постійно й об'єктивно обґрунтовано відбувається удосконалення податкової системи в країні, що, звісно, і має бути таким, бо якщо країна розвивається і прямує до Євросоюзу, то це вимагає й відповідного прогресивного реформування системи оподаткування; по-друге, зміни податкової системи і всього механізму податкового адміністрування вимагають від державної фіскальної служби, а також платників податків постійного моніторингу податкових змін задля недопущення порушення податкового законодавства; по-третє, реальне існування і розповсюдження в країні будь-яких схем і лазівок щодо ухилення від оподаткування у свою чергу робить необхідним їх усунення та боротьбу з різного роду протиправними діями з боку платників – порушників податкового законодавства.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення сутності і здійснення оцінки сучасного стану адміністрування податків в Україні, а також надання пропозицій щодо напрямів подальшого реформування технологій податкового адміністрування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Актуалізація проблем податкового адміністрування насамперед стосується визначення його сутності з аналізом різних наукових підходів з цього приводу.

Розглядаючи позиції науковців щодо визначення цього поняття, необхідно, зокрема, зупинитися на таких показових прикладах.

Термін «адміністрування» походить від латинського слова «admini-stratio», що означає керівництво, управління. У Сучасному слов-

нику іншомовних слів зазначено: «Адмініструвати – 1) управляти, завідувати; 2) управляти бюрократично через накази, командування» [2, с. 23]. Нерідко можна бачити таке тлумачення: «Адміністрування – бюрократичний метод управління через командування» [3, с. 11].

Принципово «адміністрування» поєднується із поняттям «адміністрація». У публікаціях, присвячених менеджерській тематиці, слово «адміністрація» подається в значенні органу управління і використовується доволі часто, але досліджуване «адміністрування» при цьому трапляється значно рідше; однак, безумовно, ці терміни пов'язані за корінням, тому досить логічно припуститися, що «адміністрування» є управлінським процесом адміністрації як органу управління. Тобто адміністрування слід розуміти як сукупність дій та рішень адміністративного органу, спрямованих на організацію управлінського процесу. Отже, враховуючи вище викладене, можна визначити податкове адміністрування як специфічний механізм управління податками.

Так, на думку українського вченого В. Андрущенка, фіскальне адміністрування – це процес управління людьми і подіями у сфері оподаткування через ієрархічно структуровані рішення представницьких політичних органів та дії виконавчо-владних інституцій; тобто, за його баченням, податкове адміністрування поєднує ознаки політики, науки і мистецтва. Надто зворушливо читається його аналогічне твердження, що фіскальне адміністрування – мистецтво в усьому, що стосується успішного забезпечення з боку причетних до оподаткування державних діячів, службовців і спеціалістів, реалізації податкової політики шляхом проведення адекватних рішень через органи законодавчої представницької влади та функціонування податкової системи на основі професійних знань, досвіду і високої виконавської майстерності [4, с. 28–29]. Висловлюючи своє ставлення до наведених цитувань, зауважимо, що такі міркування автора виглядають дещо дивними, тому що в його тлумаченні адміністрування податків є якимсь компонуванням досить різних сфер суспільного буття; а на практиці просто неможливо знайти фахівця, який би водночас був і політиком, і науковцем, і діячем мистецтва, то виходить, що займатися професійно податковим адмініструванням не в змозі ніхто (!).

Автори Економічної енциклопедії, формулюючи тлумачення податкового адміністрування, взяли за його основу розуміння управлінської діяльності керівників і органів управління, яка здійснюється здебільшого через накази, розпорядження [5, с. 25]. Базуючись на цьому, професор В. Мельник обґрунтував таке визначення: «Адміністрування податків – це управлінська діяльність органів державної виконавчої влади, що пов'я-

зана з організацією процесу оподаткування, ґрунтується на державних законодавчих та нормативних актах та використовує соціально зумовлені і прийнятні правила» [6, с. 4–5]. Загалом це визначення, на наш погляд, є прийнятним, оскільки: по-перше, воно містить більш чітке і конкретне його тлумачення; по-друге, в ньому підкреслюється, що адміністрування податків є сферою дії виконавчої влади, з чим ми абсолютно і незаперечно погоджуємося; по-третє, правильним також є те, що адміністрування подається як управлінська діяльність; і, врешті-решт, що вона базується на державних законодавчих та нормативних актах і правилах, чим підкреслюється, що податкові органи мають, так само як і платники податків, дотримуватися чинного законодавства. Але наголосимо, що в процесах податкового адміністрування свою неабияку роль відіграють не тільки органи виконавчої влади, а й законодавчі органи (наприклад, ВРУ та органи місцевого самоврядування приймають оперативні рішення щодо податкового регулювання, запроваджують тимчасові податкові пільги тощо) та органи судової влади (ухвалюють відповідні рішення за наслідками розгляду податкових спорів).

Якщо додати останню тезу, то адміністрування податків іще тлумачиться як логічно вибудований, науково обґрунтований процес державного управління податковими відносинами, що здійснюється органами, яким делеговано законодавством повноваження у сфері оподаткування [7, с. 237]. Такої ж думки дотримується і російський дослідник А. Тітов: «Податкове адміністрування – це управління податковими відносинами за допомогою певної державної фінансово-економічної політики, з урахуванням відповідальності за виконання поставлених завдань, за безпосередньою участю спеціальних державних органів» [8, с. 127]. Зауважимо, що це є найбільш поширеним поглядом науковців на сутність податкового адміністрування; процитуємо у зв'язку з цим іще одну публікацію, в якій згадується про такий напрям податкового адміністрування, як організація податкових відносин, яка передбачає загальні засади організації діяльності податкової служби, що будуть підґрунтям для реалізації податкових відносин на мікрорівні та визначатимуть основні орієнтири відносин між суспільством і фіскальними органами [9, с. 239].

Але, наприклад, А. Селиванов свого часу писав, що адміністрування податків – це правовідносини (а не управління ними!), які складаються у сфері здійснення уповноваженими державними органами заходів із погашення податкового боргу і передбачають застосування методів владно-примусового характеру до платників податків [10, с. 35], що, на нашу думку, є відхиленням від сутності досліджуваної категорії, бо правовідно-

сини треба формувати і регулювати, і не тільки у сфері погашення податкового боргу (уявимо гіпотетичну ситуацію, що немає боргу, то адміністрування податків немає?). Тобто вбачається звуження цього поняття, бо не можна адміністрування податків зводити тільки до погашення податкового боргу чи до застосування примусу в стягненні податків, тим більше що це суперечить сучасній тенденції реформування податкової роботи з платниками податків у напрямі збільшення самостійної сплати податків. На той час, коли писалася вказана публікація, українські законодавці та фіскальні фахівці намагалися якомога сильніше з примусової позиції тиснути на платників податків, тому це й знайшло відповідне дзеркальне відображення в наукових колах; але в подальшому примусовий пріоритет, як виявилось, себе не виправдав, і від нього необхідно було відмовитися.

Вважаємо слушною і такою, що заслуговує на увагу, позицію тих авторів, які стверджують, що податкове адміністрування – це система заходів і прийомів, зумовлена нормами чинного законодавства, яка забезпечує мобілізацію надходжень до бюджетів всіх рівнів і державних цільових фондів [11, с. 126].

Отже, науковці поки що не мають єдиної думки щодо сутності податкового адміністрування. А такий розбіг наукових поглядів на податкове адміністрування мав своїм наслідком те, що в Податковому кодексі [12] взагалі тривалий період було відсутнє визначення цього поняття, що виглядало досить дивно тому, що у ст. 14 розділу 1 ПКУ наводяться визначення доволі поширеної сукупності застосовуваних у цьому документі термінів (наприклад: алкогольні напої, будівлі, бюджетна установа, виноробна продукція, господарська діяльність, дебітор, депозит, дивіденди, ліцензія, квартира, котедж, кімнати, садовий будинок, дачний будинок тощо). У наведеному переліку термінів, по яких ПКУ дає спеціальне фіскальне тлумачення або просто посилається, наприклад, на Господарський чи Цивільний кодекси України, є такі (і їх, до речі, замало), які безпосередньо не відносяться до податкової сфери, і тому їх можна було б не включати в спеціальний словник ПКУ (навіщо, наприклад, давати в ПКУ (п. 14.1.144) поняття пива?). А от те, що є для оподаткування найважливішим – визначення адміністрування податків, – у цьому словнику законодавці спочатку взагалі забули; пізніше воно було введено як додатковий підпункт 14.1.1⁻¹ ПКУ тільки у 2013 році (ну, нарешті!), згідно із Законом № 404-VII від 04.07.2013: «адміністрування податків, зборів, митних платежів, єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування та інших платежів відповідно до законодавства, контроль за дотриманням якого покладено на контролюючі органи – це сукупність рішень та процедур контролюючих органів і дій їх

посадових осіб, що визначають інституційну структуру податкових та митних відносин, організовують ідентифікацію, облік платників податків і платників єдиного внеску та об'єктів оподаткування, забезпечують сервісне обслуговування платників податків, організацію та контроль за сплатою податків, зборів, платежів відповідно до порядку, встановленого законом» [12]. Додамо, що законодавці виробили, на нашу думку, найкраще сучасне визначення поняття адміністрування податків, що може позитивно впливати на подальший перебіг подій у сфері оподаткування і покращити практику збирання податкових платежів. І головне – законодавці цим визначенням намітили курс від примусового ставлення у збиранні податків до обслуговування платників, що, безумовно, має вагомий значення як у формуванні податкової політики держави, так і в підпорядкованому їй податковому адмініструванні.

Основним результатом функціонування механізму податкового адміністрування є, звісно, надходження податкових платежів до бюджетів усіх рівнів. Забезпечення своєчасних податкових надходжень – ключове, але далеко не єдине завдання механізму податкового адміністрування. Крім того, він покликаний забезпечити своєчасне адміністрування податкового боргу, підтримку обліку платників податків та процесів оподаткування, оформлення податкових документів, надання роз'яснень та консультацій платникам податків та ін. [1].

Подальший розвиток адміністрування податків вимагає вирішення проблеми забезпечення його дієвості й ефективності. Варто при цьому додати, що ефективність податкового адміністрування та фіскальна ефективність – поняття дещо різні. У першому випадку йдеться про ефективність діяльності державних органів (органу), у другому – про внутрішню властивість податкової системи (або окремого податку), яка адмініструється в конкретних суспільних умовах.

Опрацювання наукових позицій дає змогу виокремити декілька концептуальних підходів, що можуть бути застосовані для розуміння феномена фіскальної ефективності системи оподаткування або конкретного податку. Під фіскальною ефективністю податкової системи мається на увазі спроможність податків наповнювати бюджет у запланованих обсягах. Фіскальна ефективність може розглядатися як здатність:

- забезпечувати податкові надходження своєчасно і в повному обсязі;
- створювати економічний фіскальний ефект (йдеться про абсолютні надходження податкових платежів до бюджетів різних рівнів);
- створювати макроекономічний ефект у фіскальній сфері, що відповідає завданням державної соціально-економічної політики;

– використовувати наявний фіскальний потенціал [13].

Реформування процедур податкового адміністрування в контексті забезпечення його ефективності має на меті побудову ефективної системи економічних відносин між платниками податків і державою, що дасть змогу сформулювати цілісну, справедливу, фіскальну й економічно ефективну податкову систему. Цілями підвищення ефективності податкового адміністрування є:

– модернізація контролюючих фіскальних органів, що допоможе підвищити ефективність її роботи і зменшити витрати на утримання податкових органів;

– підвищення якості та доступності державних послуг у сфері оподаткування;

– реформування податкового законодавства і приведення його у відповідність із загальнонаціональними пріоритетами розвитку країни;

– зниження витрат на виконання податкових процедур, що зумовить зростання підприємницької активності, приватних інвестицій та експорту;

– створення максимально зручних умов для сплати податків;

– стимулювання розвитку конкурентного середовища (обмеження втручання податкових служб у діяльність платників податків);

– розширення податкової бази (за рахунок легалізації тіньової економіки) та підвищення рівня добровільності сплати податків до бюджету [7, с. 242].

Науковцями сформульовані такі позиції щодо підтримки високої ефективності податкового адміністрування:

– адміністративні витрати на стягнення податків мають бути, за можливості, якомога меншими (тобто мінімальними);

– побудова податкової системи, а також механізм податкового адміністрування мають узгоджуватися із загальною ідеологією соціально-економічної політики держави;

– податкова система має бути справедливою та ефективною водночас, а податковий режим повинен забезпечувати обґрунтований перерозподіл доходів [13].

Розглядаючи тему ефективності функціонування фіскальних органів, тобто податкової роботи, варто також розглянути організаційні варіанти формування державної фіскальної служби. Це необхідно зробити тому, що організація їхньої роботи, націленість на запобігання податковим правопорушенням та будь-яким зловживанням у сфері оподаткування напряму залежить від того, як створена організаційна структура цієї служби. До речі, є принципово різні варіанти формування структури фіскальної служби, а під час її створення необхідно переслідувати мету всеосяжного охоплення платників податків та недопущення з їхнього боку уникнення податків.

Робота податкових органів розвивається від моделі «за видами податків» до «функціональної моделі» і далі до нещодавно розробленої моделі «за видами платників» [14, с. 119].

Перша модель «за видами податків» має такі негативні риси: по-перше, департаменти, що ділилися за видами податків, були багатофункціональними та відокремленими один від одного; по-друге, було дублювання функцій у департаментах; по-третє, система була незручною для платників, що мали сплачувати кілька видів податків; по-четверте, така система поділу департаментів ускладнювала управління податками, відокремлюючи функцію податкового контролю від стягнення податкової заборгованості. Через це не було мобільності у використанні податкового персоналу; крім того, ускладнювався процес організаційного планування та координації діяльності податкових органів. Але треба сказати, що всупереч наявності такої великої кількості недоліків саме така система формування податкової служби застосовувалася донедавна в Україні, а її деякі прояви можна побачити й сьогодні.

Функціональна модель формування податкової служби передбачає її поділ за функціональною спрямованістю податківців у різних департаментах; податковий персонал при цьому організований не за видами податків, а за функціями (реєстрація, облік, обробка інформації, контроль, збір тощо). До переваг такої структури фіскальної служби можна віднести наявність більшої стандартизації податкової роботи, спрощення і реальні можливості комп'ютеризації та систематизації інформації щодо платників, а також підвищення операційної ефективності податкової роботи загалом. Але й ця модель не позбавлена певних недоліків, прояв яких інколи може звести до мінімуму її переваги. До таких негативних рис вказаної моделі належить, зокрема, те, що функціональний підхід (а на практиці це найчастіше виглядає як підхід «один для всіх», тобто однаковий для всіх платників), що передбачає певну стандартизацію в обслуговуванні, може призвести до неякісного (часом несумісного) обслуговування різних категорій платників (великі підприємства, малий і середній бізнес, фізичні особи). Тому цей варіант фіскальної служби є у чомусь протилежним до вище розглянутої моделі «за видами податків».

Більш ефективно працюючою є модель фіскальної служби «за видами платників», яка була розроблена зарубіжними фахівцями й застосовується кількома розвиненими країнами. Вона передбачає роботу податкових органів через таку сегментацію платників: великий бізнес, малий і середній бізнес, фізичні особи тощо. Логіка такої сегментації полягає у тому, що кожній з цих груп платників притаманні свої особливості у дотриманні податкової дисципліни через застосування платниками у своїй господарській діяльності

об'єктивних галузевих, виробничих, масштабних та інших специфічних можливостей, наслідком чого є різний ступінь ризику несплати податків. Для ефективного управління цими ризиками податкові органи мають розробити і впровадити стратегічні заходи (законодавче роз'яснення, навчання платників податків, підвищення обслуговування, цільовий контроль тощо), які відповідали б особливостям кожної групи платників. Прихильники цієї моделі доводять, що вона підвищить узгодженість податкової роботи на всіх рівнях та в кінцевому підсумку сприятиме підвищенню її якості.

Таким чином, переглядаючи варіанти створення податкової служби, можна підкреслити, що кожен з цих варіантів має як певні переваги, так і недоліки, які разом можуть проявлятися у різних обставинах по-різному. Тому висловимо авторську ідею про те, що не варто у цій проблемі шукати єдиний правильний варіант.

Обґрунтовуючи власні доводи з цього приводу, звернемося до класичної теорії менеджменту, в якій розроблено досить ефективну модель організаційної структури – так звану матричну модель, яка може забезпечити маневреність та необхідний динамізм у роботі податкової структури за змінюваних у часі податкових умов. Тому вважаємо, що обирати для впровадження тільки одну модель організаційної структури фіскальної служби не є правильним, а, навпаки, було б краще, якщо б на практиці реалізувати таку організаційну модель фіскальної служби, яка би враховувала за можливості усі впливові на неї складники. Така модель (її можна було б ще назвати трьохвимірною комплексною), на нашу думку, мала б не матричну форму, а «кубічний» вигляд, який ілюстровано на рис. 1.

Для підвищення ефективності податкової роботи та відповідного забезпечення фіскального захисту держави не досить тільки змінити організаційну структуру фіскальної служби. Велике значення у цьому питанні має сама організація податкової роботи, і насамперед чітке і безумовне

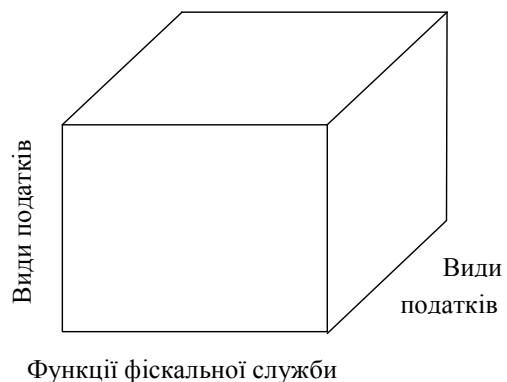


Рис. 1. Трьохвимірна комплексна модель формування фіскальної служби

виконання платниками податків своїх зобов'язань перед державою, що забезпечується їх належним адмініструванням. До податкових відносин причетні як мінімум два учасники, серед яких держава (в особі податкових органів) та платник податків (юридичні або фізичні особи), а тому не можна досліджувати ступінь організації податкових відносин лише на підставі оцінки дій та рішень одного з учасників. Подальші дослідження цієї тематики мають бути націлені на покращення їх відносин у напрямі формування партнерських, взаємовигідних і таких, що відповідатимуть економічним інтересам обох суб'єктів цих відносин.

Висновки з проведеного дослідження. Адміністрування податків, про яке йшлося вище в цій публікації, є в сучасних умовах розвитку державних фінансів найбільш актуальною і перспективною темою. Але досі немає в науці чіткого єдиного підходу до визначення його сутності; українські ж законодавці все ж таки спромоглися в 2013 році дати своє тлумачення цьому феномену, що, безумовно, нині є позитивним досягненням української держави. Визначивши таким чином його сутність, надалі необхідно забезпечити дієвий механізм його функціонування на практиці, що являє собою доволі трудомісткий і суперечливий процес.

Однією з серйозних проблем у цьому є дослідження підходів до оцінки ефективності адміністрування податків, адже утримання фіскальної служби відбувається за рахунок державного бюджету, на який зараз здійснюється значний тиск, пов'язаний із необхідністю адміністрування таких видатків бюджету, як, наприклад, видатки на оборону чи державний борг.

Для кількісної оцінки ефективності податкового адміністрування необхідно врахувати різні за змістом показники, привести їх до зіставлення та на цій основі розрахувати інтегральний (узагальнюючий) показник. Тому виникає потреба в розробленні методики (методичного підходу) комплексного оцінювання ефективності податкового адміністрування, на що мають бути націлені подальші наукові дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барабанова В.В. Сучасний стан адміністрування податків. URL: <http://gisap.eu/ru/node/1059>.
2. Сучасний словник іншомовних слів / уклад. Л.І. Нечволод. Х.: Торсінг плюс, 2009. 768 с.
3. Дараганова Н.В. Адміністративне право України: навч. посіб. / Н.В. Дараганова; вищ. навч. закл. «Нац. акад. упр.». К.: ВНЗ «Нац. акад. упр.», 2013. 271 с.
4. Андрущенко В.Л. Фіскальне адміністрування як наука і мистецтво / В.Л. Андрущенко // Фінанси України, 2003. № 6. С. 27–35.
5. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т 1. / редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. К.: Академія, 2000. 864 с.

6. Мельник В.М. До питання засад формування теоретичних засад адміністрування податків / В.М. Мельник // Фінанси України, 2008. № 9. С. 3–9.

7. Податкова політика України: стан, проблеми та перспективи: моногр. / П.В. Мельник та ін.; ред. З.С. Варналій; Держ. податкова адміністрація України, Нац. ун-т держ. податкової служби України, Наук.-дослід. центр з проблем оподаткування. К.: Знання України, 2008. 675 с.

8. Титов А.С. Налоговое администрирование и контроль: проблемы законодательного закрепления и правоприменения / А.С. Титов. М.: Издательство ВК, 2007. 410 с.

9. Мельник В.М. Вплив адміністрування податків на ефективність функціонування податкової системи / В.М. Мельник // Наук. вісн. нац. ун-ту держ. податкової служби України (Економіка, право). 2018. № 2 (29). URL: [http://www.astraved.edu.ua.com/vidan/nau_visn/2\(29\)/Podatky/Mel'nik.php](http://www.astraved.edu.ua.com/vidan/nau_visn/2(29)/Podatky/Mel'nik.php).

10. Селиванов А. Адміністрування податків: нові проблеми в адміністративному та фінансовому праві України / А. Селиванов // Право України, 2002. Т. 2. С. 34–38.

11. Бечко П.К. Податковий менеджмент: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / П.К. Бечко, Н.В. Лиса. К.: Центр учбової літератури, 2009. 288 с.

12. Податковий кодекс України. К.: ДП-ІВЦ ДПА України, 2010. 336 с.

13. Проскура Е.П. Эффективность налогового администрирования: понятие и содержание / Е.П. Проскура // Современные технологии управления, 2017. № 07 (31). URL: <http://sovman.ru/all-numbers/archive-2017/july2017/item/176-03-31.html>.

14. Tax administration in OECD and selected Non-OECD countries: Comparative information series 2006 // OECD, Center for tax policy and administration. Paris, 2007. 30 p.

REFERENCES:

1. Barabanova V.V. Sýchasny stan administrývannia podatkov. [Elektronny resýrs]. Rejim dostýpý : <http://gisap.eu/ru/node/1059>.
2. Sýchasny slovník inshomovnih sliv / ýklad. L.I. Nechovolod. H. : Torsing plus, 2009. – 768 s.
3. Daraganova N.V. Administrativne pravo Ukraïni: navch. posib. / N.V. Daraganova; vi. navch. zakl. «Nats. akad. ýpr.». K. : VNZ «Nats. akad. ýpr.», 2013. 271 s.
4. Andryenko V.L. Fiskalne administrývannia iak nauka i mistetstvo / V.L. Andryenko // Finansy Ukraïni. 2003. № 6. S. 27–35.
5. Ekonomichna entsiklopediia: ý 3-h t. T 1. / redkol.: S.V. Mochernii (vidp. red.) ta in. K. : Akademia, 2000. 864 s.
6. Melnik V.M. Do pitanja zasad formývannia teoretichnih zasad administrývannia podatkov / V.M. Melnik // Finansy Ukraïni. 2008. № 9. S. 3–9.
7. Podatkova politika Ukraïni: stan, problemi ta perspektivi: monogr. / P.V. Melnik ta in.; red. Z.S. Varnalii; Derj. podatkovia administratsiia Ukraïni, Nats. ýnt derj. podatkovoi slýjbi Ukraïni, Nauk.-doslid. tsentr z problem opodatkývannia. K. : Znannia Ukraïni, 2008. 675 s.

8. Titov A.S. Nalogovoe administrirovanie i kontrol: problemy zakonodatelnogo zakrepleniia i pravoprimereniia / A.S. Titov. M. : Izdatelstvo VK, 2007. 410 s.

9. Melnik V.M. Vpliv administrývannia podatkov na efektyvnist fúnktsionývannia podatkovoi sistem / V.M. Melnik // Naýk. visn. nats. ún-tý derj. podatkovoi slýjbi Ukraïni (Ekonomika, pravo). 2018. № 2 (29). [Elektronni resýrs]. Rejim dostýpy : [http://www.astraved.edu.ua.com/vidan/nau_visn/2\(29\)/Podatky/Melnik.php](http://www.astraved.edu.ua.com/vidan/nau_visn/2(29)/Podatky/Melnik.php).

10. Selivanov A. Administrývannia podatkov: novi problemy v administrativnomý ta finansovomý pravi Ukraïni / A. Selivanov // Pravo Ukraïni. 2002. T. 2. S. 34–38.

11. Bechko P.K. Podatkovii menedjment: navch. posib. dlia stýd. vish. navch. zakl. / P.K. Bechko, N.V. Lisa. K. : Tsentri ýchbovoi literatýri, 2009. 288 s.

12. Podatkovii kodeks Ukraïni. K.: DP–IVTs DPA Ukraïni. 2010. 336 s.

13. Proskýra E.P. Effektivnost nalogovogo administrirovaniia: poniatie i sodержanie / E.P. Proskýra // Sovremennye tehnologi ýpravleniia. 2017. № 07 (31). URL: <http://sovman.ru/all-numbers/archive-2017/july2017/item/176–03–31.html>.

14. Tax administration in OECD and selected Non-OECD-countries: Comparative information series 2006 // OECD, Center for tax policy and administration. Paris, 2007. 30 r.

Antonenko V.M.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Accounting, Finance and Economic Security
Donetsk National Technical University

Vlasov O.O.

Student
Donetsk National Technical University

TAX ADMINISTRATION: SATISFACTION, DEVELOPMENT PERSPECTIVES AND EVALUATION OF EFFICIENCY

The tax policy of any state in modern conditions requires a serious and balanced approach to the development of an adequate and effective tax administration mechanism. It is tax administration that is the most influential factor in ensuring fiscal coverage of the state budget, as well as a factor affecting the activity of taxpayers. This publication is devoted to the definition of the essence and assessment of the current state of tax administration in Ukraine, contains some suggestions on the further reformation of tax administration technologies.

The controversial positions of scientists and the delay in the legal definition of the essence and content of tax administration have led in practice to some neglect of the implementation of its procedures, provoked the priority use of fiscal coercion and negatively reflected in the formation of tax revenues of the state. Therefore, it is necessary to conduct a revision of tax legislation in order to include a number of topical issues of tax administration. In addition, it is necessary to eliminate duplication of its norms with other legislative acts, in particular, with the Commercial and Civil Codes and not to include in the Tax Code (paragraph 14.1.144) terms that are not directly related to the tax area.

Further development of tax administration requires solving the problem of ensuring its efficiency and effectiveness. By examining the efficiency category in combination with fiscal targeting, at least two of the following approaches need to be identified: tax administration efficiency and fiscal efficiency. Their essence is that in the first case it is a question of the effectiveness of the activities of state bodies, in the second - on the internal property of the tax system as a whole or a separate tax, which are administered in specific economic conditions. Of course, these two concepts are interconnected, but let us emphasize that the work of the fiscal service is the practical mechanism that is intended to put into practice concrete taxes in specific conditions and to provide the state with the desired filling of budget revenues.

The efficiency of tax administration is provided by the modernization of the fiscal service (the authors propose a three-dimensional integrated model for the formation of the fiscal service), improving the quality and availability of public services in the field of taxation, creating the most convenient conditions for tax payment, limiting the interference of tax services in the activity of taxpayers, which in general will systematically promote effective tax administration.

СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ БАНКУ
ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО СТАБІЛЬНОСТІSTRATEGY OF MANAGEMENT OF THE BANK PROFITABILITY
FOR ITS STABILITY

УДК 336.711

Головка О.Г.к.е.н., доцент, доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
ДВНЗ «Університет банківської справи»
Харківський навчально-науковий
інститут**Антоненко І.Г.**студентка
ДВНЗ «Університет банківської справи»
Харківський навчально-науковий
інститут

У статті обґрунтовано необхідність здійснення аналізу прибутку задля впровадження та розроблення найбільш ефективної стратегії управління прибутковістю банку. Досліджено головні показники прибутковості банку. Проаналізовано основні фінансові дані діяльності ПАТ КБ «ПриватБанк». Визначено, як впливає рівень прибутковості на стабільність банку. Запропоновано шляхи покращення загального стану банку та рівня прибутковості загалом.

Ключові слова: прибуток банку, фінансова діяльність банку, стратегія управління прибутковістю, стабільність, рентабельність.

В статье обоснована необходимость осуществления анализа прибыли для внедрения и разработки наиболее эффективной стратегии управления доходностью банка. Исследованы главные показатели прибыльности банка. Проанализированы основные финансовые показатели деятельности ПАО КБ «ПриватБанк». Определена ста-

пель влияния прибыльности на стабильность банка. Предложены пути улучшения общего состояния банка и уровня доходности в целом.

Ключевые слова: прибыль банка, финансовая деятельность банка, стратегия управления доходностью, стабильность, рентабельность.

The necessity of implementation of analysis of the profits for implementation and development of the most effective strategy of control of bank profitability is justified in article. The main indicators of profitability of the bank were investigated. The main financial data of activities of PJSC DB "Privatbank" are analysed. It is determined how the level of the profitability influences on stability of the bank. The ways of improvement of common condition of the bank and the level of the profitability as a whole are offered.

Key words: bank profit, financial activity of the bank, the strategy of control of profitability, stability, profitability.

Постановка проблеми. Нестабільний політичний стан у країні має досить вагомий вплив на фінансове становище банків. Це призводить до зниження їхньої прибутковості, а також втрати кількості клієнтів. Тому під час розроблення стратегії управління банк обов'язково повинен включати ці фактори для розгляду та намагатися мінімізувати ризик зниження прибутковості.

Банківська система є невід'ємним складником фінансової системи, а її стабільність є вирішальною умовою економічної безпеки країни загалом. Тому прибутковість банківської діяльності потребує вагомого вивчення та аналізу кожною країною.

Через те що прибуток є одним із найголовніших показників ефективності банківської діяльності, банкам необхідно утримувати його на достатньому рівні, це приведе до збільшення якості запропонованих послуг, стимулюватиме удосконалення банківських операцій, приведе до зниження витрат і розвитку банківських технологій загалом.

Головною метою діяльності кожного банку в умовах ринкової орієнтації економіки є підвищення ефективності діяльності та отримання прибутку, що забезпечує стабільність його функціонування. Основне завдання банківської діяльності – не допустити зниження прибутковості, оскільки це неминуче матиме відображення як на показниках достатності капіталу, так і на рівні конкурентоспроможності банківської установи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання стратегічного управління банком та забезпечення прибутковості його діяльності висвітлені в роботах таких авторів, як І. Ансофф,

О. Вовчак, В. Матвієнко, О. Заруба, А. Голуб, В. Стельмах, А. Мороз, В. Іванов, Т. Смовженко, П. Роуз, Дж. Сінкі (мол.), Майкл Портер, Хемел та ін.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розроблення стратегії управління прибутковістю, яка забезпечує стабільність роботи банку та можливі шляхи підвищення прибутковості, аналіз стану та забезпечення стабільності банку в умовах мінливого зовнішнього середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головною умовою стабільності банківської системи загалом є стабільність кожного функціонуючого банку в країні. Тому ефективне стратегічне управління повинно бути першочерговим аспектом успішної діяльності. Кожен банк повинен намагатися під час застосування різноманітних методів підвищувати рівень власної прибутковості. Доцільно застосовувати напрями, які мають комплексний характер та охоплюють різні аспекти його діяльності. Саме розвинута та успішна банківська система сприяє покращенню стану економіки в країні.

Розроблення ефективної стратегії управління прибутковістю є запорукою успішного, а найголовніше – стабільного функціонування банку.

Без надійної та стабільної банківської системи не може бути успішною та ефективною економічна політика уряду будь-якої країни. Аналізуючи рівень прибутковості банку, особливу увагу необхідно звертати на рівень ризику та обов'язково на шляхи, які застосовує банк для мінімізації рівня цих ризиків, задля подальшого покращення його ефективного функціонування. Досить вагомим фактором

у покращенні ситуації кожного конкретного банку та банківської системи загалом є удосконалення ризик-менеджменту вітчизняних банків. Адже необхідно не тільки враховувати та використовувати наш досвід боротьби з ризиками та шляхи підвищення прибутковості, але досить вагому увагу звертати на закордонну практику. Аналізувати, які способи були дійсно ефективні, що впровадили нового, чи вплинуло це на покращення загального стану банку. Розглянути не тільки позитивні сторони цього проблемного питання, але й зробити висновки з невдалого запровадження банками тих чи інших шляхів покращення свого фінансового стану. Це дасть значний поштовх у знаходженні дійсно чогось нового та ефективного у розвитку діяльності банку задля покращення рівня його прибутковості і, як наслідок, забезпечення його стабільності.

Саме аналіз достатності капіталу, рівня ліквідності, рівня прибутковості є основою для дійсно стійкого банку, це дає змогу дослідити ефективність управління, виявити його сильні та слабкі сторони, щоб у подальшому розробити план дій із мінімізації ризиків, збільшення прибутку, а також впровадження дійсно успішних методів забезпечення високого прибутку банку. Виявивши всі особливості, проаналізувавши загальний стан банку, можна говорити про його здатність конкурувати на ринку банківських послуг. Потрібно розуміти, що на ефективну роботу банку впливають не тільки внутрішні, а й зовнішні фактори. Банк повинен чітко розуміти, в якому стані перебуває зараз економіка країни, щоб у подальшому виявити всі можливі сценарії розвитку подій та підстрахувати свою діяльність і таким чином мінімізувати можливі втрати.

Національний банк України в свою чергу забезпечує регулювання за допомогою банківського нагляду. Це забезпечує розуміння сучасного стану банківської системи загалом та стан конкретного банку. Банки намагаються виконати всі нормативи покладені НБУ на кожен банк. За порушення вимог законодавства щодо банківської діяльності центральний банк застосовує заходи впливу.

Стабільність є першочерговою умовою ефективного функціонування банку. Банківська стабільність означає постійну здатність банку відповідати за своїми зобов'язаннями і забезпечувати прибутковість на рівні, достатньому для нормального функціонування у конкурентному середовищі. На створення необхідних умов для стабільної діяльності банків спрямована система економічних нормативів регулювання банківської діяльності, яка впроваджена НБУ і є обов'язковою для усіх банків [1, с. 72].

Банківська стратегія повинна визначатися такими параметрами, як: узгодженість із фінансовими ресурсами, які можуть бути акумульовані банком та спрямовані в активні операції з

метою забезпечення прибутковості; узгодженість отриманих результатів і витрат на їх досягнення; досягнення оптимального співвідношення між очікуваною ефективністю та можливими ризиками, які характерні для діяльності банку; узгодженість діяльності банку із загальноекономічними умовами, що склалися в Україні [2, с. 133].

В умовах зростання конкурентної боротьби аналіз структури доходів як окремого банку, так і банківської системи загалом є необхідним для всіх учасників економічного процесу. Так, органи нагляду розглядають банківський дохід як показник стабільності та фактор зміцнення довіри вкладників до банків країни, а отже, як індикатор ефективності розвитку фінансової системи країни. Основну частку у структурі доходів банку становлять процентні доходи. Тому для формування стратегії прибутковості важливо знати, як у поточному та довгостроковому періоді в банківській системі співвідносяться обсяг отриманих процентних доходів та витрат, оцінювати динаміку комісійних доходів та витрат, торгівельні результати, частку резервів під кредити та інші показники банківської діяльності [3, с. 61].

Кожен банк, ставлячи перед собою стратегічні завдання, повинен якнайуспішніше реалізувати їх за певний період часу задля забезпечення ефективного та стабільного функціонування. Саме за допомогою аналізу прибутковості можна своєчасно виявити проблеми, які у подальшому можуть привести до банкрутства.

Прибуток – це важлива категорія, яка характеризує стабільність кредитної установи. Він необхідний для створення резервних фондів, скорочення витрат, збільшення якості послуг, стимулювання персоналу і керівництва до розширення та вдосконалення операцій, а також для збільшення капіталу, який дозволяє розширити обсяги і поліпшити якість наданих послуг. Прибуток має універсальне значення, він дає уявлення про характер, зміст, функціональну спрямованість та обсяг діяльності установи.

Саме складовою системою управління банком є стратегія управління прибутком. Вона характеризується процесом розроблення, прийняття та удосконалення управлінських рішень, які стосуються формування, розподілу та використання прибутку банку.

Основним показником результативності роботи банку виступає прибуток. Проаналізувавши динаміку розміру отриманого прибутку, можна побачити, чи доцільно банк використовує свої ресурси, чи надає дійсно висококваліфіковані послуги та чи ефективно обрав та розробив стратегії. Виявивши всі плюси та мінуси, банк намагається мінімізувати ризики втрат та власними силами або залучивши кошти поза банком дійти до стабільного розвитку та високої прибутковості власного банку.

Зараз досить часто можна зіткнутися з проблемою того, що керівництво банку намагається приховати дійсний фінансовий стан. Це тільки шкодить, адже вся інформація, яка стосується діяльності конкретного банку, повинна бути чіткою, достовірною, прозорою та відкритою для клієнтів, щоб у них не виникало думки про недовіру до банку, адже найбільш розповсюджена проблема – це майже неможливість повернення довіри до банківської установи.

Аналіз прибутковості банку здійснюється на підставі аналізу таких показників, як:

- процентна маржа – (процентний прибуток) банку визначається як різниця між процентними доходами та процентними витратами [4, с. 1];

- чиста процентна маржа – співвідношення чистого процентного доходу банку (процентні доходи мінус процентні витрати) до середньої величини чистих активів або підпроцентних активів. Вказує на майстерність керівництва банку у виконанні основної функції банку – фінансового посередництва [5, с. 1]. Чиста процентна маржа дає змогу оцінити здатність банку утворювати чистий процентний дохід, використовуючи загальні активи. До деякої міри можна вважати, що цей показник характеризує ефективність структури активів банку [6, с. 379];

- рентабельність активів виступає інтегральним показником оцінки прибутковості діяльності банків. Саме цей показник відображає результативність, надійність і перспективи розвитку банку, у чому зацікавлені всі сторони – і власники, і клієнти, і вкладники, і менеджери і, безумовно, держава, оскільки рентабельність активів (ROA):

- це основний показник, що співвідносить чистий прибуток із загальними ресурсами в управлінні (активами) і характеризує ефективність управління активно-пасивними операціями, а саме: рівень віддачі на одиницю вкладених коштів у активні операції;

- прибутковість активів вважається найкращим показником для оцінки результатів роботи менеджменту банку [7, с. 311];

- рентабельність капіталу (ROE – return on equity) прийнято вважати узагальнюючим показником прибутковості, за яким можна визначити рівень віддачі коштів акціонерів. Рентабельність активів (ROA – return on asset), своєю чергою, є складником ROE та відображає ефективність внутрішньої політики менеджменту банку з погляду доходів та витрат [8, с. 62].

Кожен з вище наведених показників виявляє той чи інший аспект прибутковості банку.

Кожен банк, котрий активно співпрацює з диверсифікованою базою клієнтів у різних секторах економіки, зобов'язаний підготувати стратегію своєї діяльності [9, с. 1].

Стратегія банку ґрунтується на розробленні, впровадженні та дотриманні послідовної політики, основою якої є виважена система оцінки ризиків, нерозривне поєднання індивідуального та масового обслуговування різних груп клієнтів [10, с. 75].

Стратегічне управління банківською діяльністю, включаючи управління прибутковістю, складається з довгострокових планів розвитку банку, які приводять у дію за допомогою визначення поточних цілей та їх реалізації.

До стратегічних факторів підвищення прибутковості банківської діяльності відносять:

- виявлення довгострокових цілей зосереджених на досягненні головної мети;

- висока якість менеджменту банку;

- висока мотивація персоналу з точки зору стратегії, зацікавленість їх у покращенні ефективності роботи.

Для досягнення високої прибутковості банків необхідно сформувати достатні страхові резерви та резервні фонди, наростити власні кошти банків задля забезпечення ресурсної бази та раціонально й ефективно розміщувати кошти для забезпечення фінансової стійкості банку.

Таким чином, банки повинні особливу увагу приділяти аналізу прибутковості власної діяльності задля мінімізації ризиків її зниження. Результати аналізу дають можливість розробляти подальший план дій щодо розвитку банку як на найближчий період, так і на подальшу перспективу, виробляти рекомендації щодо поліпшення і вдосконалення роботи банку та орієнтуватися на закордонний досвід.

Базою дослідження було обрано ПАТ КБ «ПриватБанк» (далі – ПриватБанк), який був заснований у 1992 році. ПриватБанк є лідером банківського ринку країни. За даними дослідження GfK Ukraine, у III кварталі 2018 року з ними співпрацюють 54,3% українців – фізичних осіб старше 16 років. Вважають основним банком 46,3% користувачів банківських послуг.

ПриватБанк є одним з найбільш інноваційних банків світу. Наприклад, понад десять років назад банк став одним із перших у світі, що почав використовувати одноразові SMS-паролі. До останніх інновацій, які отримали визнання по всьому світі, належать такі продукти, як платіжний міні-термінал, вхід в Інтернет-банкінг через QR-код, онлайн-інкасація, а також десятки різноманітних мобільних додатків [11, с. 1].

Проведемо аналіз прибутковості діяльності ПАТ КБ «ПриватБанк» за 2013–2017 рр. (табл. 1).

Як бачимо з табл. 1, процентна маржа зменшилася у 2015 році порівняно з 2014-м на 5295 млн. грн. Хоча показник і залишається додатним, але її зниження не є хорошим явищем. Починаючи з 2015 року банк намагається покращити стан своєї діяльності, підтвердження цього можна

Аналіз показників прибутковості ПАТ КБ «ПриватБанку» за 2013–2017 рр.

Рік	Показники					
	ПМ млн. грн	ЧПМ,%	ROA, %		ROE,%	
			Фактичне значення	Нормативне значення	Фактичне значення	Нормативне значення
2013	9235162	4,42	0,87	Не менше ніж 1%	9,22	Не менше ніж 15%
2014	7261	3,41	0,37		3,3	
2015	1966	0,72	0,08		0,79	
2016	3983	1,94	-61,78		-1073,34	
2017	6112	2,40	-8,86		-89,68	

Джерело: розраховано авторами за даними [12, с. 1]

побачити на зростанні процентної маржі. Хоч і незначне, але підвищення, що свідчить про позитивну тенденцію.

Аналізуючи чисту процентну маржу ПАТ КБ «ПриватБанку», можна виявити зменшення показника з 2013 року по 2015 рік. Ці значення були нижче нормативного, що є негативним явищем, адже банку буде досить складно забезпечувати свій прибуток у вигляді доходу від процентної різниці як процент до середніх активів. Починаючи з 2016 року спостерігається тенденція до покращення.

Рентабельність активів (ROA) має від'ємне значення у 2016 році, але у 2017-му це значення дещо покращується, хоча банк і не дійшов до нормативного, проте можна бачити незначне поліпшення.

Аналіз рентабельності капіталу (ROE) дозволяє виявити рівень прибутковості банку. Починаючи з 2016 року банк намагається ліквідувати негативні наслідки зниження, яке почалося з 2014 року. Зараз спостерігається незначна тенденція до покращення.

Для більшої наочності отримані результати зобразимо графічно (рис. 1).

Проаналізувавши прибутковість діяльності ПАТ КБ «ПриватБанк» за 2013–2017 рр., можна дійти висновку, що банку необхідно покращувати рівень власної прибутковості задля забезпечення стабільності. Для цього банку необхідно:

- збільшувати кількість власних коштів, це сприяє зростанню ресурсної бази банку, а також інвестиційного клімату;
- раціонально та правильно вкладати кошти задля мінімізації втрат та максимізації отримання прибутку;
- збільшити резерви під покриття ризиків задля забезпечення надійної діяльності банку;
- сформувати достатні страхові резерви;
- наймати кваліфікованих працівників та намагатися постійно підвищити рівень їхнього професіоналізму за допомогою підвищення кваліфікації;
- впроваджувати інновації задля залучення нових клієнтів;

– аналізувати стан прибутковості банку та, опираючись на власний та закордонний досвід, намагатися покращувати її стан;

– детальну увагу звертати на вивчення проблем з якими зіштовхується банк, реалізуючи свою діяльність, та чи ефективно він їх долає.

Тому задля поліпшення стану банку необхідно подбати не тільки про фінансовий складник, але також і про інвестиційну привабливість, що є не менш важливим аспектом в ефективному функціонуванні банківської установи. Досить позитивним фактором є входження іноземних банків на національний ринок. Це приведе до удосконалення системи управління ризиками, перейняття зарубіжного досвіду з приводу покращення прибутковості та забезпечення стабільності банку, зростання банківського нагляду та ефективного регулювання банківської діяльності. Це підштовхне до покращення рівня кваліфікованості працівників, забезпечить розширення спектру банківських операцій, дасть змогу удосконалити уже наявні методи підвищення прибутковості та забезпечить високий рівень конкурентоспроможності банку на сучасному ринку банківських послуг.

Тому банк, використовуючи та аналізуючи всі можливі варіанти успішного функціонування, обирає для себе найефективніший і у подальшому має ефективний розвиток своєї діяльності та значний ріст прибутковості.

Висновки. Для забезпечення стабільного розвитку банку велике значення має стратегічне управління прибутковістю. Досягнення ефективного функціонування полягає у розробленні цілей і завдань, які у майбутньому стимулюватимуть зростання прибутку. Керівництво банку має не тільки здійснювати постійний аналіз фінансового стану, але й розглядати всі можливі ризики задля уникнення збитків.

Вчасно виявивши недоліки діяльності банку, можна значно зменшити витрати на покриття тих втрат чи наслідків ризику задля подальшого ефективного функціонування. Банк, який піклується про свій фінансовий стан, намагається завжди надавати різноманітний спектр операцій та забезпечу-

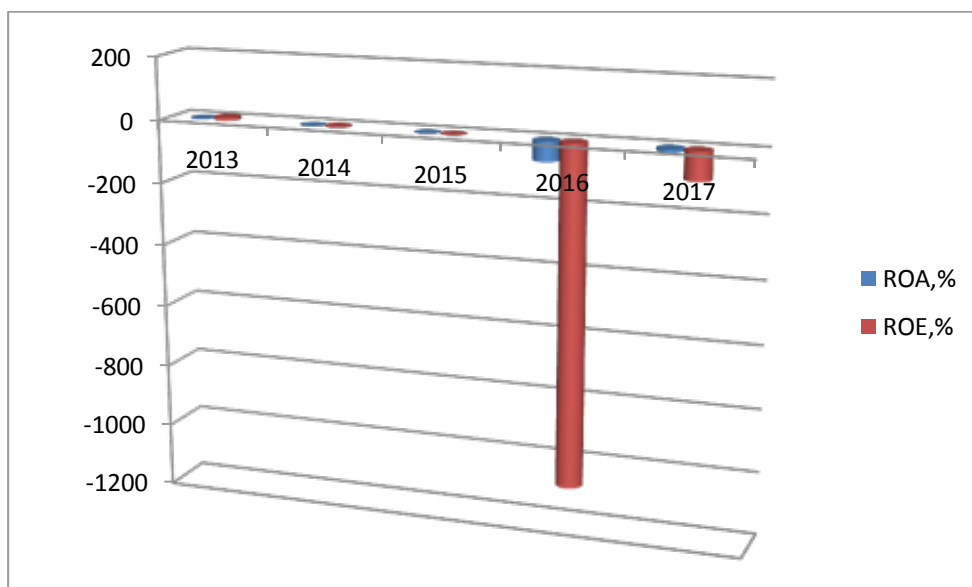


Рис. 1. Аналіз рентабельності активів та рентабельності капіталу ПАТ КБ «ПриватБанк» за 2013–2017 рр.

Джерело: розроблено авторами за даними таблиці 1.

вати кваліфікованих працівників роботою, ніколи не буде отримувати мінус у власній прибутковості, а, навпаки, буде викликати довіру серед клієнтів та примножувати успіх власної діяльності.

Таким чином, ефективне управління прибутком являє собою один із головних аспектів стабільного функціонування як окремого банку, так і банківської системи загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Маслова А.Ю. Фінансова стабільність банку та напрями її забезпечення в сучасних умовах / А.Ю. Маслова, О. М. Мусієнко, П. В. Федорченко: URL: <http://fkd.org.ua/article/viewFile/91485/87216>

2. Галайко Н.Р. Методичні підходи до формування та реалізації стратегії забезпечення ефективності діяльності банку / Н.Р. Галайко. URL: http://ird.gov.ua/pe/re200804/re200804_132_GalaykoNR.pdf

3. Макаренко Ю.П. Стратегія підвищення прибутковості комерційного банку/ Ю.П. Макаренко, К.С. Мороховець. 2017: URL: http://www.economy.in.ua/pdf/11_2017/15.pdf

4. Фінансовий менеджмент банку (2004) URL: <http://library.if.ua/books/92.html>

5. Коваленко В.В. Банківський нагляд: Навчальний посібник / В. В. Коваленко: Суми:УАБС НБУ, 2007. – 262 с. 2007

URL: <https://sci.house/bankovskaya-sistema-kniga-scibook/chista-protsentna-marja-20262.html>

6. Думенко М.Н. Оцінка ризику зміни процентних ставок: рівень банківської системи України / М.Н. Думенко. 2015. URL: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/ecfor_2015_3_60.pdf

7. Карчева Г.Т. Системний аналіз прибутковості діяльності банків України / Г. Т. Карчева. 2015. URL: http://business-inform.net/export_pdf/business-inform-2015-9_0-pages-308_313.pdf

8. Буряк А.В. Метод фінансових коефіцієнтів як інструмент оцінки ефективності діяльності українських банків / А.В. Буряк. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/48084/18-Buryak.pdf?sequence=1>

9. Постанова правління НБУ № 98 від 28.03.2007/ URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/>

10. Ревич М.Я. Стратегії управління прибутковістю банків / М.Я. Ревич. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VUABS_2013_2_17

11. Офіційний сайт «ПриватБанку»: URL: <https://privatbank.ua/ru>

12. Вікіпедія «ПриватБанк»: URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/ПриватБанк>

REFERENCES:

1. Maslova A. Yu. Finansova stabilnist banku ta napriamy yii zabezpechennia v suchasnykh umovakh. URL: <http://fkd.org.ua/article/viewFile/91485/87216>

2. Halaiko N. R. Metodychni pidkhody do formuvannia ta realizatsii stratehii zabezpechennia efektyvnosti diialnosti banku. URL: http://ird.gov.ua/pe/re200804/re200804_132_GalaykoNR.pdf

3. Makarenko Yu.P. (2017) Stratehiia pidvyshchennia prybutkovosti komertsiinoho banku. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/11_2017/15.pdf

4. Finansovyi menedzhment banku (2004): URL: <http://library.if.ua/books/92.html>

5. Kovalenko V.V. (2007) Bankivskyi nahliad: Navchalnyi posibnyk: Sumy:UABS NBU. 262 s. URL: <https://sci.house/bankovskaya-sistema-kniga-scibook/chista-protsentna-marja-20262.html>

6. Dumenko M.N. (2015) Otsinka ryzyku zminy protsentnykh stavok: riven bankivskoi systemy Ukrainy. URL: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/ecfor_2015_3_60.pdf

7. Karcheva H.T. (2015) Systemnyi analiz prybutkovosti diialnosti bankiv Ukrainy. URL: http://business-inform.net/export_pdf/business-inform-2015-9_0-pages-308_313.pdf

8. Buriak A. V. Metod finansovykh koefitsientiv yak instrument otsinky efektyvnosti diialnosti ukrain-

skykh bankiv. URL: <http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/48084/18-Buryak.pdf?sequence=1>

9. Postanova pravlinnia NBU # 98 vid 28.03.2007 / URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/>

10. Revych M. Ya. Stratehii upravlinnia prybutkovistiu bankiv. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VUABS_2013_2_17

11. Ofitsiyniy sait «PryvatBanku»: URL: <https://privatbank.ua/ru>

12. Vikipediia «PryvatBank»: URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/PryvatBank>

Golovko O.

Ph.D in Economics, Associated Professor,
SHEI «Banking University»

Kharkiv Educational and Scientific institute

Antonenko I.

Student

SHEI «Banking University»

Kharkiv Educational and Scientific institute

STRATEGY OF MANAGEMENT OF THE BANK PROFITABILITY FOR ITS STABILITY

The primary objective of every bank's work in the conditions of economy's market orientation is increase efficiency and receipt of profit that provides stability of work. Stability is a near-term condition of effective bank's operating. Bank stability means permanent ability of bank to be responsible for the obligations and provide the profitability on level sufficient for the normal functioning in a competition environment.

Because of profit is one of the most important indexes of bank efficiency, it is necessary for banks to hold it on sufficient level, it will result in the increase of quality of offer services, it will stimulate the improvement of bank transactions, it will result in the cost cutting and development of bank technologies on the whole.

Every bank should try to promote the level of own profitability in the use of various methods. It is expedient to apply directions which have complex character and embraces the different aspects of its activity. Such developed and successful banking system assists the improvement of the economy state in the country.

Development of effective strategy of management profitability is a mortgage of successful, and, more importantly, stable functioning of the bank.

Strategic management of bank activity, including the management of profitability, consists of long-term plans of bank's development, that are activated by determination of current aims and their realization.

Economic politics of any country government cannot be successful and effective without the reliable and stable banking system.

Thus, banks should pay the special attention to the analysis of profitability of own activity for minimization of risks of her decline. The results of analysis provide an opportunity to develop the further plan of actions in relation to development of bank both for the nearest period and for a further prospect, to produce the recommendations in relation to improvement and perfection of the bank's work, also to orient on foreign experience.

PJC CB «Privatbank» (farther is Privatbank), that was founded in 1992, was selected by the research base. Privatbank is the leader of the country bank market. Analysing profitability of PJC CB «Privatbank» activity for 2013-2017 it is possible to conclude that the bank should improve the level of own profitability for providing the stability.

Bank, which cares of the financial state always tries to give the various spectrum of operations and provide the skilled employees by work, never get minus in its own profitability, and vice versa causes the trust among clients and increases success of own activity.

Thus, effective management of profit shows is one of main aspects of the stable functioning both a separate bank and the banking system on the whole.

ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ У ГАЛУЗІ ОСВІТИ

PECULIARITIES OF STATE FINANCIAL CONTROL IN THE SPERE OF EDUCATION

У статті розглянуто сучасні тенденції фінансування освіти в Україні. Вказано на потребу дієвого механізму контролю у системі освіти. Проаналізовано практичні аспекти здійснення контрольних заходів у сфері освіти. Вказано на необхідність посилення превентивності дій суб'єктів контролю. Окреслено перспективи підвищення ефективності державного фінансового контролю в освітній галузі України.

Ключові слова: державний фінансовий контроль, освіта, аудит ефективності, контрольні заходи, контролюючі суб'єкти.

В статье рассмотрены современные тенденции финансирования образования в Украине. Указано на необходимость действенного механизма контроля в системе образования. Проанализированы практические аспекты осуществления контрольных мероприятий в сфере образования. Указано на необходимость усиления превентивности действий субъектов контроля. Опре-

делены перспективы повышения эффективности государственного финансового контроля в сфере образования Украины.

Ключевые слова: государственный финансовый контроль, образование, аудит эффективности, контрольные мероприятия, контролируемые субъекты.

The modern tendencies of financing of education in Ukraine have been considered in the article. The need for an effective control mechanism in the system of education has been indicated. The practical aspects of carrying out control measures in the field of education have been analyzed. It is indicated on the necessity of strengthening the preventive actions of the subjects of control. The perspectives for increasing the efficiency of state financial control in educational sphere of Ukraine have been outlined.

Key words: education, state financial control, state financial auditing, audit of efficiency, control measures, controlling entities.

УДК 347.21

Гупаловська М.Б.

к.е.н., доцент кафедри фінансів імені С.І. Юрія Тернопільський національний економічний університет

Постановка проблеми. В умовах глобалізаційних процесів, що відбуваються у сучасному світі, освіта виступає визначальним чинником людського розвитку, основою економічного і соціального добробуту суспільства. Формування якісно нової системи освіти можливе не лише за умови реформування підходів до організації освітнього процесу та методик викладання, а й за належного фінансування цієї галузі. Однак сьогодні особливо гостро відчувається проблема відсутності достатнього фінансування освіти в Україні, тому особливої актуальності набуває контроль над законністю та ефективністю використання державних фінансових ресурсів закладами освіти, який повинен створити прийнятні умови для ефективного і цільового використання коштів в освітній сфері шляхом упровадження прогресивних форм, методів та прийомів проведення контрольних заходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних та практичних аспектів здійснення державного фінансового контролю присвячено праці І. Басанцева, Н. Виговської, П. Германчука, В. Дем'янишина, І. Микитюка, В. Піхоцького, Є. Романіва, Ю. Слободянюк, Б. Сюркало, В. Шевчука та ін. Однак у науковій літературі практично не досліджено питання щодо стану державного фінансового контролю у сфері освіти в Україні.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей здійснення державного фінансового контролю освіти в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Освіта є тим стратегічним ресурсом, який може

сприяти соціально-економічному розвитку держави, поліпшити добробут громадян, зміцнити авторитет і конкурентоспроможність держави на міжнародній арені. Підтримання якості освіти на найвищому рівні вимагає відповідного фінансування. Стан фінансування освіти в Україні впродовж останніх років залишається критичним, хоча з 2017 р. в країні відбувається збільшення інвестицій у цю галузь (рис. 1).

Ураховуючи такі тенденції у фінансуванні освіти в Україні, особлива потреба виникає у дієвих механізмах контролю з дотриманням норм чинного законодавства.

Державний фінансовий контроль – це діяльність, спрямована на перевірку використання і збереження державних фінансових ресурсів, необоротних та інших активів, контроль над правильністю визначення потреби в бюджетних коштах та взятими зобов'язаннями, ефективним використанням коштів і майна, станом і достовірністю бухгалтерського обліку і фінансової звітності на підприємствах, в установах та організаціях, які отримують (отримували в періоді, який перевіряється) кошти з бюджетів усіх рівнів або використовують (використовували в періоді, який перевіряється) державне чи комунальне майно, дотриманням бюджетного законодавства, а також законодавства про закупівлі [1]. В основі функціонування механізму державного фінансового контролю в системі освіти лежить побудова вертикальних та горизонтальних взаємозв'язків між органами, які будуть здійснювати специфічні

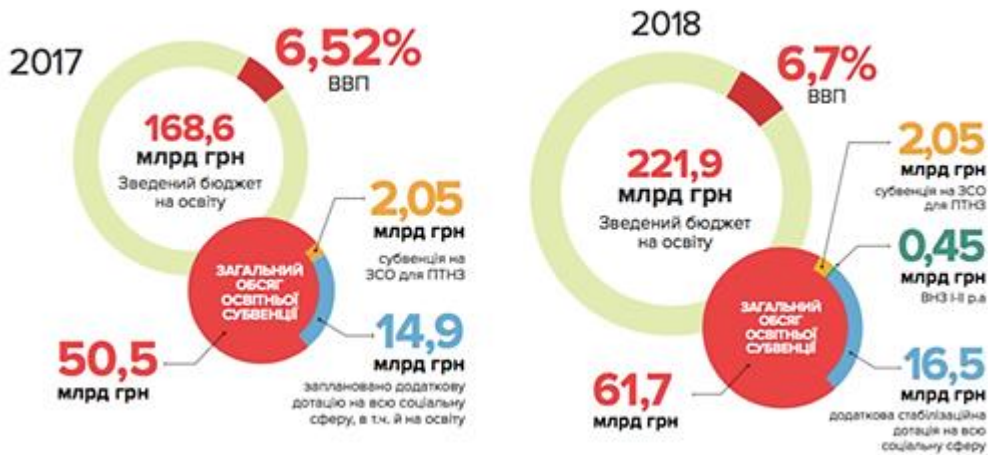


Рис. 1. Стан фінансування освіти в Україні

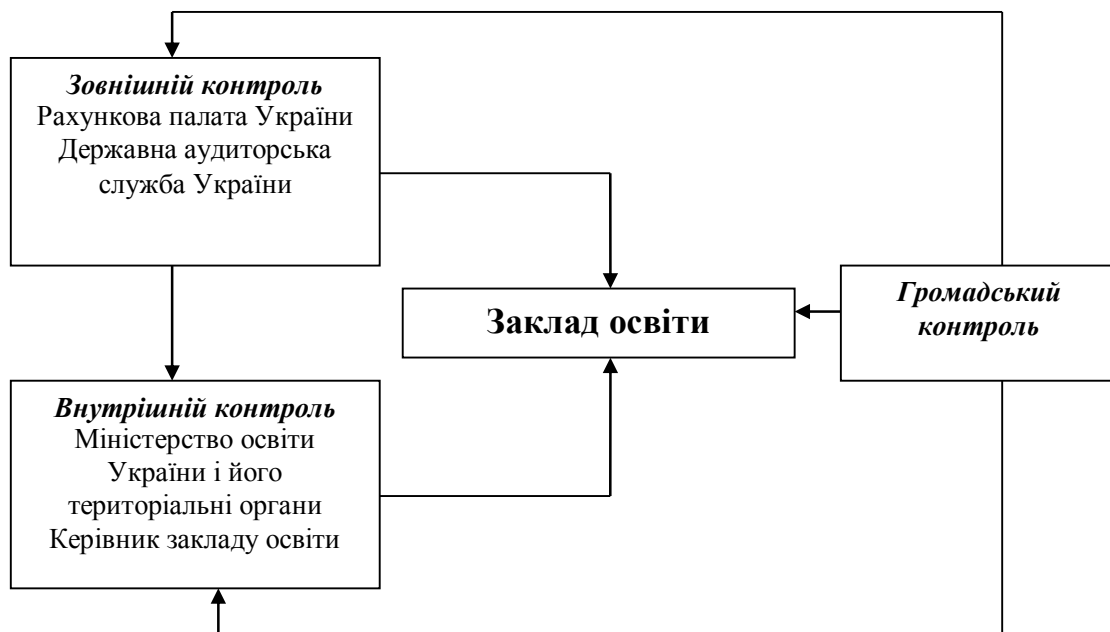


Рис. 2. Структура механізму державного фінансового контролю у системі освіти

Джерело: складено автором

контрольні функції [2]. Механізм контрольної діяльності повинен ґрунтуватися на прогресивних принципах, методах і формах та спрямовуватися на забезпечення цільового й ефективного використання коштів для задоволення нагальних потреб освітньої галузі. Освітні заклади підлягають контролю трьох видів: зовнішньому, внутрішньому та громадському (рис. 2).

Контрольно-ревізійні заходи окремих питань фінансово-господарської діяльності, у тому числі з питань використання коштів державного бюджету на реалізацію окремих бюджетних програм Міністерства освіти і науки України, свідчать про низький рівень фінансово-бюджетної дисципліни під

час визначення потреби, складання розрахунків, виділення асигнувань та витрачання бюджетних коштів. Як наслідок, органами Державної аудиторської служби за період із 01.01.2013 по 01.12.2016 виявлено фінансових порушень загалом на суму 3 631,9 млн. грн., з яких порушення, що призвели до втрат фінансових та матеріальних ресурсів, становили 1,4 млн. грн. [3].

Незабезпечення МОН як головним розпорядником контролю над використанням бюджетних коштів підвідомчими закладами та установами призвело до виділення асигнувань у завищених розмірах. Окрім того, незабезпечення МОН реалізації повноважень у частині вдосконалення і вре-

гулювання окремих норм законодавства з питань освіти й науки призводить до нераціонального та неефективного використання бюджетних коштів.

Зазначені приклади підкреслюють твердження П. Андреева, який констатує, що «низка керівників, не усвідомлюючи власної персональної відповідальності за стан дисципліни у ввіреній їм галузі, помилково вважають, що контролювати їх мають органи державного контролю» [3]. Разом із тим застосування подальшого контролю у вигляді перевірок і ревізій має негативні наслідки, адже всі недоліки, прорахунки, зловживання, що були на об'єктах у минулому і виявлені ревізорами, виправити практично неможливо. У зв'язку із цим контролюючим органам слід надавати перевагу здійсненню попереджувально-профілактичних заходів. Змінити акценти у функціях контролю дає змогу застосування на практиці державного фінансового аудиту.

Дослідження підходів до визначення дає змогу зробити висновок, що під державним фінансовим аудитом доречно розуміти метод державного контролю, який полягає у незалежній перевірці та аналізі ресурсів, достовірності облікових даних та фінансової бюджетної звітності, функціонуванні системи внутрішнього контролю, наданні рекомендацій стосовно підвищення ефективності діяльності об'єкта аудиту.

Державний фінансовий аудит системи освіти як елемент державного фінансового контролю спрямований на досягнення певної мети, що припускає вирішення певного комплексу завдань.

Для прикладу проаналізуємо державний фінансовий аудит виконання бюджетної програми «Надання загальної середньої освіти загальноосвітніми школами-інтернатами, загальноосвітніми санаторними школами-інтернатами». Аудит був проведений Управлінням Західного регіону Держаудитслужби в Тернопільській області для визначення упущень та недоліків організаційного, нормативно-правового та фінансового характеру, як не дають змоги забезпечити належний рівень послуг, що надаються зазначеними закладами. Результати аудиту засвідчили, що впродовж 2014 р. – першого півріччя 2017 р., незважаючи на абсолютне збільшення обсягів бюджетних асигнувань, якісних змін у діяльності інтернатних закладів не відбулося. У структурі видатків досліджуваних закладів із року в рік зростала питома вага коштів, спрямованих на оплату праці, яка на 01.01.2017 становила 81%. Разом із тим питома вага коштів на забезпечення медикаментами щороку становила лише 0,5%, а на забезпечення харчуванням вихованців – у середньому 13% [4]. Як бачимо, лівову частку у загальній структурі видатків, профінансованих досліджуваними закладами, становили видатки на утримання навчального закладу, а не на забезпечення вихованців. Отже, проведене дослідження

дає змогу констатувати наявність низки чинників, які не сприяють ефективному використанню коштів обласного бюджету, спрямованих на фінансування загальноосвітніх шкіл-інтернатів. У зв'язку із цим Управлінню освіти і науки Тернопільської обласної державної адміністрації доцільно розробити обґрунтовані пропозиції щодо якісних змін у управлінні бюджетними коштами, реалізація яких дала б змогу підвищити рівень послуг, що надаються зазначеними закладами.

Разом із тим із кожним роком зростає проблема нецільового та неефективного використання державних коштів, законності та правильності їх витрачання, обґрунтованості планового обсягу видатків, знаходження та використання резервів залучення додаткових грошових ресурсів для поліпшення діяльності. Вважаємо, що аудит ефективності є дієвим засобом поліпшення державного фінансового контролю в освітній сфері.

Процес організації та проведення аудиту ефективності дещо подібний до аналогічного процесу фінансового аудиту. Проте аудит ефективності на відміну від традиційного фінансового аудиту дає змогу отримати незалежну думку за результатами оцінки інформації щодо рівня ефективності використання державних фінансових ресурсів під час виконання державних програм, виявлення чинників, які перешкоджають досягненню максимального результату, та обґрунтування пропозицій стосовно підвищення ефективності використання державних фінансових ресурсів. Під час здійснення аудиту ефективності повинен проводитися комплексний та всеосяжний аналіз причин неефективного використання державних коштів на основі рекомендацій щодо вдосконалення бюджетного процесу, чинного законодавства та економічної політики держави.

Доцільно зазначити, що аудит ефективності набув розвитку й широкого розповсюдження у багатьох зарубіжних країнах і на сучасному етапі стає переважаючим методом контролю виконання державного бюджету. Його існування зумовлене необхідністю не тільки контролювати цільове спрямування державних витрат, а й оцінювати їх результативність. Так, за результатами проведеного Рахунковою палатою аудиту ефективності використання коштів державного бюджету, виділених Міністерству освіти і науки України на здійснення зовнішнього оцінювання та моніторинг якості освіти, встановлено, що задекларована МОН у 2016 р. відкритість і прозорість вступної кампанії була досягнута неповною мірою, зокрема у частині інформування суспільства про запровадження «широкого конкурсу». Разом із тим Українським центром оцінювання якості освіти і його регіональними підрозділами не забезпечено належного виконання покладених на них функцій щодо організаційно-технологічного забезпечення

ЗНО та моніторингу якості освіти. Як наслідок, кошти державного бюджету (280,9 тис. грн.) Центром і його регіональними підрозділами використовувалися нерезультативно, неекономно, а іноді з порушенням чинного законодавства. Через відсутність економічно обґрунтованих розрахунків під час складання проекту кошторису окремими регіональними центрами потребу в коштах загального фонду було необґрунтовано завищено [5].

Зазначимо, що це лише окремі приклади, які свідчать про наявність порушень фінансового характеру у сфері освіти і підтверджують потребу в посиленні контролю над витрачанням державних фінансових ресурсів.

Висновки з проведеного дослідження. Підсумовуючи викладене вище, слід наголосити, що основною метою здійснення державного фінансового контролю у процесі провадження освітньої діяльності є оцінка законності, результативності та ефективності використання державних коштів. Уважаємо виправданою практику паралельного застосування зовнішнього та внутрішнього контролю, оскільки це сприятиме виявленню бюджетних правопорушень в освітній галузі та подальшому запобіганню їм. Разом із тим залучення громадськості, створення дієвої системи попереднього контролю та запозичення передового зарубіжного досвіду дадуть змогу вивести державний фінансовий контроль у сфері освіти на більш високий рівень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про основні засади здійснення державного фінансового контролю в Україні: Закон України від 26.01.1993 № 2939-XII. Дата оновлення: 27.01.2018. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2939-12> (дата звернення: 02.11.2018).

2. Калиневич Г.М. Обґрунтування структури механізму фінансового контролю в системі освіти. Наукові записки. 2015. № 1(50). С. 20–27.

3. Андреев П. Проблеми ефективності відомчого контролю. Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. 2011. № 130. С. 21–23.

4. Результати діяльності Державної аудиторської служби та її територіальних органів. URL: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/131387> (дата звернення: 02.11.2018).

5. Звіти за результатами здійснення заходів державного зовнішнього фінансового контролю (аудиту). URL: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/category/16748561?page=1> (дата звернення: 03.11.2018).

REFERENCES:

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (1993), Law of Ukraine "On the Basic Principles of Implementation of State Financial Control in Ukraine", available at: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2939-12> (Accessed 2 November 2018).

2. Kalinevich G. M. (2015), "Justification of the structure of the financial control mechanism in the education system", *Naukovi zapysky*, vol. 1 (50), pp. 20-27.

3. Andreev P. (2011), "Problems of the effectiveness of departmental control", *Visnyk Kyivs'koho natsional'noho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika*, vol. 130, pp. 21-23.

4. Derzhavna audytors'ka sluzhba Ukrainy (2017), "Results of activity of the State Audit Office and its territorial bodies", available at: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/131387> (Accessed 2 November 2018).

5. Rakhunkova palata Ukrainy (2017), "Reports on the results of the implementation of measures of state external financial control (audit)", available at: <http://www.ac-rada.gov.ua/control/main/uk/publish/category/16748561?page=1>, (Accessed 3 November 2018).

Gupalovska M.B.Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Finance
named after S.I. Yuriy
Ternopil National Economic University**PECULIARITIES OF STATE FINANCIAL CONTROL IN THE SPERE OF EDUCATION**

Under conditions of globalization processes taking place in the modern world, education is a determining factor of human development, the basis of economic and social well-being of the society. Formation of a qualitatively new education system is possible not only in the context of reforming the approaches to organization of educational process and teaching methods, but also with proper financing of this branch. Since 2017, there has been an increase in investment into education in Ukraine, however, today the problem of the lack of adequate financing of education in Ukraine is particularly acute. Therefore, under such conditions control over the legality and efficiency of the use of state financial resources by educational institutions becomes of particular importance, which should create acceptable conditions for efficient and targeted use of funds in the educational sphere by introducing progressive forms, methods and ways of carrying out control measures.

In the basis of functioning of the mechanism of state financial control in the education system lies the construction of vertical and horizontal relationships between the bodies that will carry out specific control functions. The control mechanism of activity should be based on progressive principles, methods and forms and it should be aimed at ensuring targeted and efficient use of funds for meeting urgent needs of the educational sector. Therefore, educational institutions are subject to control of three types: external, internal and public.

The application of further (next) control in the form of inspections and audits carries in itself negative qualities, as all the flaws, miscalculations, misuse, which were found by auditors at the objects in the past, are practically impossible to fix. In this regard, the supervisory authorities should give preference to the implementation of preventive and prophylactic measures. To change the emphasis in the control functions allows to use state financial audit in practice.

The state financial audit of the education system, as an element of public financial control, is aimed at achieving a certain goal, which involves solving of a specific set of tasks.

At the same time, the problem of inappropriate and inefficient use of public funds, the legality and correctness of their spending, justification of the planned volume of expenditures, finding and use of reserves for attracting additional monetary resources for improvement of activity is increasing with each passing year. We believe that auditing efficiency is an effective means of improving public financial control in the educational sphere.

Consequently, the main purpose of the implementation of the state financial control in the process of conducting educational activities is to assess the legality, efficiency and successfulness of the use of public funds. We consider the practice of parallel application of external and internal control justifiable, as it will help to identify budget offenses in the educational sector and further prevention of them. At the same time, public involvement, creation of an effective system of antecedent control and borrowing of advanced foreign experience will make it possible to bring public financial control in the field of education to a higher level.

НАПРЯМИ ЗРОСТАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ В ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ УМОВАХ

DIRECTIONS OF GROWTH OF REVENUES OF LOCAL BUDGETS OF UKRAINE UNDER TRANSFORMATION CONDITIONS

У статті досліджено теоретичну та законодавчу бази формування й виконання місцевих бюджетів в умовах трансформаційних перетворень. Визначено вплив прийнятих законодавчих ініціатив на функціонування місцевих бюджетів України. Здійснено аналіз сучасної практики формування дохідної частини місцевих бюджетів України. Встановлено джерела зростання доходів місцевих бюджетів в умовах реформи децентралізації. Виокремлено перспективи та загрози зростанню обсягів дохідної частини місцевих бюджетів для забезпечення сталого розвитку підвладних територій.

Ключові слова: *доходи місцевих бюджетів, власні доходи, податкові доходи, міжбюджетні трансферти, реформа децентралізації, сталий розвиток на місцевому рівні.*

В статье исследованы теоретическая и законодательная базы формирования и исполнения местных бюджетов в условиях трансформационных преобразований. Определено влияние принятых законодательных инициатив на функционирование местных бюджетов Украины. Осуществлен анализ современной практики формирования доходной части местных бюджетов Украины. Установлены источники роста доходов местных бюджетов в условиях

реформы децентрализации. Выделены перспективы и угрозы росту объемов доходной части местных бюджетов для обеспечения устойчивого развития подведомственных территорий.

Ключевые слова: *доходы местных бюджетов, собственные доходы, налоговые доходы, межбюджетные трансферты, реформа децентрализации, устойчивое развитие на местном уровне.*

The theoretical and legislative basis for the formation and execution of local budgets in the context of transformational transformations are studies in the article. The influence of adopted legislative initiatives on the functioning of local budgets of Ukraine is determined. The analysis of the modern practice of forming the revenue part of the local budgets of Ukraine is carried out. The sources of revenue growth of local budgets in the context of the decentralization reform have been established. The prospects and threats of growth in the volume of revenues of local budgets with the aim of ensuring sustainable development of the subordinated territories are highlighted.

Key words: *revenues of local budgets, own revenues, tax revenues, intergovernmental transfers, decentralization reform, sustainable development at the local level.*

УДК 336.145:352

Дем'янюк А.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів ім. С.І. Юрія
Тернопільський національний
економічний університет

Постановка проблеми. Трансформаційні перетворення в Україні, що здійснюються на засадах реалізації реформи децентралізації та передбачають передачу повноважень від державної влади на місцевий рівень, зумовлюють необхідність дослідження проблем та напрямів їх вирішення щодо забезпечення фінансової стійкості місцевих бюджетів України для забезпечення сталого розвитку адміністративно-територіальних одиниць. В умовах децентралізації рівень зростання доходів місцевих бюджетів відповідно до здійснених видатках із них характеризує соціально-економічний розвиток підвладних територій та пропорційність перерозподілу бюджетних ресурсів між рівнями бюджетної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні й практичні питання функціонування місцевих бюджетів у своїх працях розглянули такі вітчизняні науковці, як В. Андрущенко, Н. Бак, О. Василик, В. Дем'янишин, М. Карлін, О. Кириленко, В. Кравченко, І. Луніна, С. Михайленко, В. Опарін, К. Павлюк, Ю. Пасічник, О. Сунцова, В. Федосов, С. Юрій та ін. Вивчення теоретичних положень й аналіз проблем практики впливу децентралізації на формування та виконання бюджету здійснили зарубіжні науковці, зокрема: Ш. Бланкарт, Дж. Б'юкенен, К. Ерроу, Р. Масгрейв,

П. Самуельсон, Дж. Стігліц та ін. Велике значення для дослідження питань формування доходів місцевих бюджетів в умовах децентралізації мають праці М. Бадида, О. Вознюк, С. Коваленко, В. Макогон, Н. Меуш, Н. Слободянюк та ін. Внесок згаданих науковців є вагомим, проте в умовах динамічних трансформаційних перетворень актуальним залишається теоретично-практична важливість дослідження питань зростання доходів місцевих бюджетів для забезпечення сталого розвитку адміністративно-територіальних одиниць.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення напрямів зростання доходів місцевих бюджетів в умовах трансформаційних перетворень на основі узагальнення теоретичних засад й аналізу вітчизняної практики формування та виконання дохідної частини місцевих бюджетів України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Модернізація бюджетних відносин у контексті здійснення реформи децентралізації, що розпочалася з 2014 р., спрямована на делегування значної частини повноважень з державного на місцевий рівень та передачу бюджетних ресурсів для забезпечення цих повноважень і сталого розвитку підвладних територій. Забезпечення сталого розвитку на місцевому рівні в умовах реконструкції бюджет-

них відносин передбачає вирішення триєдиної проблеми економічного, соціального та екологічного характеру для реалізації стратегії розвитку адміністративно-територіальних одиниць.

Основою реформи децентралізації в Україні визначено Європейську хартію місцевого самоврядування та найкращі світові практики функціонування місцевих бюджетів з урахуванням демократичних та ринкових трансформацій. Початком здійснення реформи децентралізації є схвалена урядом 1 квітня 2014 р. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади [7], метою котрої було визначено формування ефективного місцевого самоврядування та територіальної організації влади для створення повноцінного життєвого середовища для громадян, забезпечення високоякісними суспільними послугами, розвитку інститутів прямої демократії та узгодження інтересів між державним та місцевими рівнями влади.

Для реалізації Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади прийнято зміни до Бюджетного та Податкового кодексів України з питань децентралізації [2; 10], Закон України «Про співробітництво територіальних громад» від 17 червня 2014 р. [6], Закон

України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» від 5 лютого 2015 р. [4] та Закон України «Про засади державної регіональної політики» від 5 лютого 2015 р. [5] (рис. 1).

Нова законодавча база, включаючи вищезазначені законодавчо-нормативні акти, сприяла значному зміцненню фінансової бази місцевих бюджетів у контексті посилення мотивації на місцевому рівні до зростання дохідної частини місцевих бюджетів, створення спроможних об'єднаних територіальних громад, розширення фінансової автономії на місцевому рівні для забезпечення стратегічних напрямів розвитку як окремих підвідомчих територій, так і країни у цілому. Для подальшого розвитку процесів децентралізації та забезпечення ефективності процесу управління бюджетом на місцевому рівні очікується прийняття таких важливих законів, як: «Про службу в органах місцевого самоврядування», «Про засади адміністративно-територіального устрою України», «Про управління земельними ресурсами в межах території об'єднаних територіальних громад», «Про розширення видів містобудівної документації на місцевому рівні», «Про міські агломерації» [3].

Здійснення реформи децентралізації та запровадження законодавчих ініціатив сприяли модер-

Закони про внесення змін до Бюджетного та Податкового кодексів України	<ul style="list-style-type: none"> • частка місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України зросла у 2017 р. порівняно з 2015 р. на 5,6%; • ресурси місцевих бюджетів зросли у 2017 р. порівняно з 2015 р. на 123,4 млрд. грн.
Закон України "Про співробітництво територіальних громад"	<ul style="list-style-type: none"> • створено механізм вирішення суспільних потреб громад: утилізація та перобка сміття, розвиток спільної інфраструктури та ін. (укладено та реалізується 274 договори)
Закон України "Про добровільне об'єднання територіальних громад"	<ul style="list-style-type: none"> • розпочато формування базового рівня місцевого самоврядування - об'єднаних територіальних громад; • створено 865 об'єднаних територіальних громад, до складу котрих увійшли 3 981 колишня місцева рада, де проживають 8,4 млн. громадян
Закон України "Про засади державної регіональної політики"	<ul style="list-style-type: none"> • створено агенції регіонального розвитку в 21 області, працюють центри розвитку місцевого самоврядування в усіх областях; • у 2018 р. порівняно з 2014 р. державна підтримка регіонального розвитку та розвитку інфраструктури громад зросла у 39 разів і становить 19,37 млрд. грн.

Рис. 1. Законодавчі ініціативи та їх вплив на функціонування місцевих бюджетів України

Джерело: складено на основі [3]

нізації дохідної частини місцевих бюджетів України. Згідно з Бюджетним кодексом України [2], доходи бюджету класифікуються за такими розділами: податкові надходження, неподаткові надходження, доходи від операцій із капіталом, трансферти (рис. 2).

Доцільно зазначити, що з 2015 р., відповідно до здійснюваної реформи децентралізації та вищезгаданих законодавчих змін, були запроваджені такі нововведення щодо формування дохідної частини місцевих бюджетів [8, с. 2–3]:

- відмінено розподіл на перший та другий кошики дохідної частини загального фонду бюджету й запроваджено визначення доходів, що враховуються або не враховуються під час визначення обсягів міжбюджетних трансфертів;
- введено базову та реверсну дотації замість дотації вирівнювання та вилучення коштів із місцевих до державного бюджету;
- визначено новий норматив розподілу між бюджетами податку на доходи фізичних осіб: до бюджетів міст обласного значення – 60%, до бюджетів об'єднаних територіальних громад – 60%, до районних бюджетів – 60%, до обласного бюджету – 15%, до державного бюджету – 25%;
- змінено перелік місцевих податків і зборів, котрі включають: податок на майно, єдиний податок, збір за місця для паркування транспортних засобів, туристичний збір;
- до загального фонду місцевих бюджетів передано зі спеціального фонду єдиний податок та екологічний податок;
- запроваджено акцизний податок із реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлі

підакцизних товарів та його зарахування до місцевих бюджетів.

Показовим результатом здійснення реформи децентралізації є зростання обсягів доходів загального фонду місцевих бюджетів України без урахування міжбюджетних трансфертів на 45,4 млрд. грн., або на 31%, за 2017 р. порівняно з 2016 р. (рис. 3).

Важливо зазначити про зростання частки місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України на 3,7% за 2017 р. порівняно з 2015 р., котра становила 49,3%. Зростання дохідної частини місцевих бюджетів України за 2017 р. порівняно з 2016 р. відбулося за такими джерелами [9]:

- податок на доходи фізичних осіб у структурі доходів місцевих бюджетів становив 57,3%, його обсяги зросли на 31,1 млрд. грн., або на 39,9%;
- плата за землю займала 13,7% у структурі доходів місцевих бюджетів, її обсяги зросли на 3 млрд. грн., або на 13%;
- єдиний податок у зв'язку зі змінами в законодавстві збільшився на 6,1 млрд. грн., або на 35,7%;
- податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, становив 2,4 млрд. грн., що більше на 70,9%;
- плата за надання адміністративних послуг зросла в обсягах на 844,4 млн. грн., або на 40,1%;
- трансферти з державного бюджету місцевим бюджетам становили 272,9 млрд. грн., що більше на 77,5 млрд. грн.

Аналіз показників дохідної частини місцевих бюджетів України за 2017 р. констатує її зростання, а також зростання частки місцевих бюджетів у зведеному бюджеті України, проте негатив-

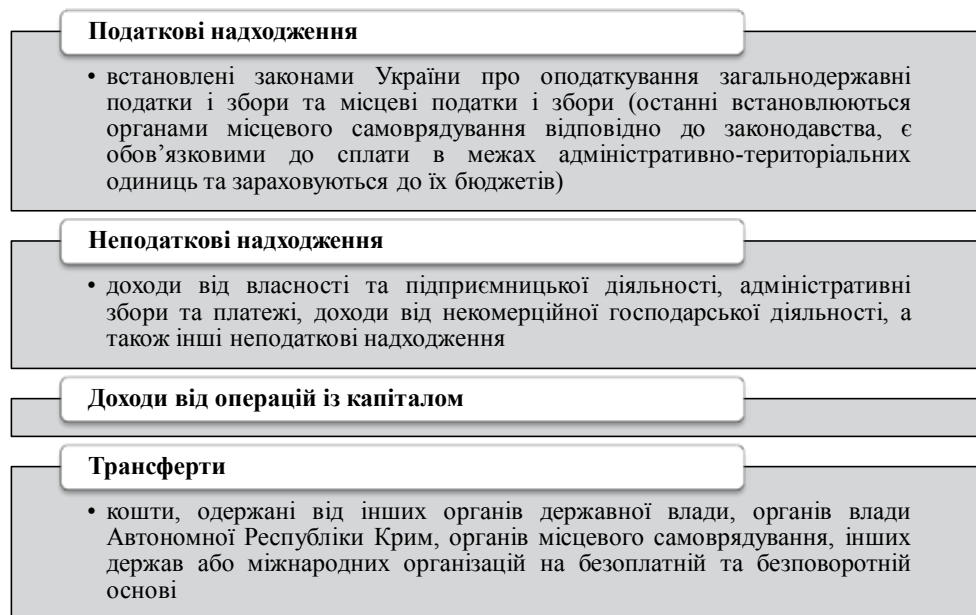


Рис. 2. Класифікація доходів бюджету

Джерело: складено на основі [2]



Рис. 3. Динаміка власних доходів місцевих бюджетів України за 2014–2017 рр., млрд. грн.

Джерело: складено на основі [9]

ною є тенденція зростання обсягів міжбюджетних трансфертів, що в майбутньому може сприяти послабленню здійснення реформи децентралізації та фінансової автономії на місцевому рівні.

Доцільно зауважити, що прогнози розрахунки обсягів місцевих бюджетів України на 2019 р. становлять 588,9 млрд. грн. та передбачається зростання за такими складниками [11]:

- власні доходи з урахуванням реверсної дотації становитимуть 291,1 млрд. грн., що більше на 41,1 млрд. грн., або на 16,6%, порівняно з 2018 р.;

- загальний фонд становитиме 265,7 млрд. грн., що більше на 38,4 млрд. грн., або на 16,9%, порівняно з 2018 р.;

- спеціальний фонд заплановано в обсязі 25,5 млрд. грн., що більше на 3 млрд. грн., або на 13,5%, порівняно з 2018 р.;

- міжбюджетні трансферти з державного бюджету становитимуть 304,6 млрд. грн.

Таким чином, доходи місцевих бюджетів з урахуванням реверсної дотації місцевим бюджетам становитимуть на 2019 р. 284,3 млрд. грн., що більше на 27 млрд. грн., або на 12%, порівняно з 2018 р.

Дослідження сучасної практики функціонування місцевих бюджетів України засвідчує, що засади трансформаційних перетворень сприяли досягненню значних позитивних результатів у здійсненні бюджетної реформи в контексті прийнятих законодавчих ініціатив, реконструкції формування бюджету та механізму міжбюджетних відносин. Однак існування таких загроз, як неготовність місцевих громад до адміністративно-територіальної реформи, відсутність висококваліфікованих кадрів на місцевому рівні щодо ефективного здійснення управління бюджетом, створюють перешкоди до здійснення реформи децентралізації та зміцнення фінансової автономії на місцевому рівні [1, с. 141].

Висновки з проведеного дослідження.

Ефективне управління місцевими бюджетами в контексті зростання їхньої дохідної частини в умовах трансформаційних перетворень сприятиме підвищенню рівня й якості життя громадян підвідомчих територій, забезпеченню сталого розвитку на місцевому рівні, модернізації бюджетних відносин для зміцнення фінансової стійкості місцевих бюджетів. Незважаючи на прийняті законодавчі ініціативи та їх подальше розроблення у сфері бюджетних відносин щодо зростання дохідної частини місцевих бюджетів, процес формування цілісної системи функціонування місцевих бюджетів на засадах децентралізації ще не завершено. Неодмінними заходами забезпечення зростання доходів місцевих бюджетів є формування і реалізація засад прозорого та ефективного управління бюджетом з урахуванням оптимізації здійснюваних видатків із місцевих бюджетів та забезпечення здійснення стратегії сталого розвитку підвідомчих територій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бадида М.П. Податковий менеджмент у закріпленні фінансової самостійності місцевого самоврядування. Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». 2017. № 1(79). С. 138–141.
2. Бюджетний кодекс України, зі змінами і доповненнями. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
3. Державна політика, законодавчі напрацювання, проміжні результати першого етапу децентралізації влади в Україні. URL: <https://decentralization.gov.ua/about>.
4. Закон України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» від 5 лютого 2015 р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-19>.

5. Закон України «Про засади державної регіональної політики» від 5 лютого 2015 р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/156-19>.

6. Закон України «Про співробітництво територіальних громад» від 17 червня 2014 р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1508-18>.

7. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні від 1 квітня 2014 р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>.

8. Меуш Н.В. Проблеми місцевих бюджетів в умовах фінансової децентралізації. Теорія та практика державного управління. 2017. № 4(59). С. 1–6.

9. Місцеві бюджети: експерти підбили перші підсумки 2017 року. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/8053>.

10. Податковий кодекс України, зі змінами і доповненнями. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

11. Що очікує місцеві бюджети у 2019 році. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/9753>.

REFERENCES:

1. Badyda M. P. (2017) Podatkovi menedzhment u zakriplenni finansovoi samostiinosti mistsevoho samovriaduvannia. Visnyk Zhytomyrskoho derzhavnoho tekhnolohichnoho universytetu. Serii: Ekonomichni nauky. vol. 1 (79). pp. 138 – 141.

2. Biudzhetnyi kodeks Ukrainy zi zminamy i dopovnenniamy. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>

3. Derzhavna polityka, zakonodavchi napratsiuvannia, promizhni rezultaty pershoho etapu detsentralizatsii vlady v Ukraini. Available at: <https://decentralization.gov.ua/about>

4. Zakon Ukrainy «Pro dobrovilne obiednannia terytorialnykh hromad» vid 5 liutoho 2015 roku. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-19>

5. Zakon Ukrainy «Pro zasady derzhavnoi rehionalnoi polityky» vid 5 liutoho 2015 roku. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/156-19>

6. Zakon Ukrainy «Pro spivrobotnytstvo terytorialnykh hromad» vid 17 chervnia 2014 roku. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1508-18>

7. Kontseptsiiia reformuvannia mistsevoho samovriaduvannia ta terytorialnoi orhanizatsii vlady v Ukraini vid 1 kvitnia 2014 r. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>

8. Mieush N. V. (2017) Problemy mistsevykh biudzhetiv v umovakh finansovoi detsentralizatsii. Teoriiia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia. vol. 4 (59). pp. 1 – 6.

9. Mistsevi biudzhet: eksperty pidbyly pershi pidsumky 2017 roku. Available at: <https://decentralization.gov.ua/news/8053>

10. Podatkovi kodeks Ukrainy zi zminamy i dopovnenniamy. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

11. Shcho ochikuie mistsevi biudzhetu u 2019 rotsi. Available at: <https://decentralization.gov.ua/news/9753>

**DIRECTIONS OF GROWTH OF REVENUES OF LOCAL BUDGETS OF UKRAINE
UNDER TRANSFORMATION CONDITIONS**

In a decentralized way, the level of growth of local budgets revenues in accordance with the expenditures on them characterizes the socio-economic development of territories and the proportionality of redistribution of budgetary resources between levels of the budget system.

The purpose of the study is to determine the directions of growth of local budgets revenues in the conditions of transformations on the basis of generalization of theoretical principles and analysis of domestic practice of formation and implementation of the revenue part of local budgets of Ukraine.

The basis of the decentralization reform in Ukraine is the European Charter of Local Self-Government and the best world practices of the functioning of local budgets, taking into account democratic and market transformations. The beginning of the decentralization reform is approved by the Government April 1, 2014 Concept of reforming local self-government and territorial organization of power.

An impressive result of the decentralization reform is the increase in the volume of revenues of the general fund of local budgets of Ukraine without taking into account intergovernmental transfers by UAH 45.4 billion or by 31% in 2017 compared to 2016. It is worth noting that the revenues of local budgets of Ukraine, taking into account the reverse subsidy to local budgets, will amount to UAH 284.3 billion by 2019, which is by more than UAH 27 billion or by 12% compared to 2018.

Despite the adopted legislative initiatives and their further development in the field of budgetary relations regarding the growth of the revenue part of local budgets, the process of forming a holistic system of functioning of local budgets on the basis of decentralization has not yet been completed. Indispensable measures to ensure the growth of local budget revenues are the formation and implementation of the principles of transparent and efficient budget management, taking into account optimization of expenditures from local budgets and ensuring implementation of the strategy of sustainable development of territories.

ФІНАНСУВАННЯ СИСТЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

FINANCING OF HIGHER EDUCATION SYSTEM IN UKRAINE

У статті розглянуто основні теоретичні та практичні аспекти фінансування системи вищої освіти. Досліджено основні джерела фінансування закладів вищої освіти для виконання покладених на них функцій та досягнення поставлених цілей. Проаналізовано сучасний стан фінансового забезпечення вищої освіти в Україні. Обґрунтовано необхідність диверсифікації джерел фінансування закладів вищої освіти. Визначено способи залучення найбільш оптимальних альтернативних джерел фінансового забезпечення вищої освіти.

Ключові слова: вища освіта, фінансування вищої освіти, видатки на освіту, джерела фінансування, заклад вищої освіти, ендавмент-фонди.

В статье рассмотрены основные теоретические и практические аспекты финансирования системы высшего образования. Исследованы основные источники финансирования высших учебных заведений для выполнения на них возложенных функций и достижения поставленных целей. Проанализировано современное состояние финансового обеспечения высшего образования в

Украине. Обоснована необходимость диверсификации источников финансирования высших учебных заведений. Определены способы привлечения наиболее оптимальных альтернативных источников финансового обеспечения высшего образования.

Ключевые слова: высшее образование, финансирование высшего образования, расходы на образование, источники финансирования, высшее учебное заведение, эндавмент-фонды.

The article deals with main theoretical and practical aspects of financing of higher education system. The main sources of funding for higher educational institutions to perform their assigned function and achieve goal are investigated. The current state of financial support of higher education in Ukraine is analyzed. Need of diversification of sources of higher educational institutions financing is justified. The ways of attraction of the most optimal alternative sources of financial support of higher education are determined.

Key words: higher education, financing of higher education, educational expenditures, sources of funding, higher educational institution, endowment funds.

УДК 336.143

Дехтяр Н.А.

к.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Сумський державний університет
Янченко В.О.
студент
Сумський державний університет

Постановка проблеми. Сьогодні сфера освіти, зокрема вищої, є важливим показником культурного, політичного та соціального розвитку суспільства. Вища освіта виступає одним із важливих аспектів економічного зростання держави в умовах розвитку нових технологій. Фінансові ресурси, вкладені в освіту, є своєрідними інвестиціями для майбутнього розвитку економіки країни, адже успішне функціонування усіх сфер діяльності напряму пов'язане з рівнем освіченості суспільства. Ключовим елементом у системі вищої освіти виступають навчальні заклади, котрі мають велике значення у створенні людського капіталу. Необхідно відзначити, що без достатнього фінансування вища освіта буде не в змозі належним чином забезпечити державі якісне поновлення й розвиток інтелектуального потенціалу та не зможе сприяти успішному розвитку суспільства у цілому. Отже, оцінка фінансового забезпечення вищої освіти за недостатнього бюджетного фінансування є актуальною темою дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У науковій економічній літературі теоретичні та практичні аспекти функціонування механізму вищої освіти та фінансування вищих навчальних закладів досліджували такі вчені, як: Т.М. Боголіб [8], М.В. Дмитришин [6], О.В. Люта, Н.Г. Пігуль [7], Б.І. Мокін [4], Ю.О. Гернего [5] та ін.

Отримані результати науковців та фахівців у ході дослідження теоретичних та методологічних аспектів фінансового забезпечення вищої освіти є вагомим внеском у модернізацію діяльності

та фінансування вищих навчальних закладів. Однак, на нашу думку, ще недостатньо вивченими є альтернативні джерела фінансування системи вищої освіти.

Постановка завдання. Мета статті – проаналізувати сучасний стан, визначити основні джерела фінансування системи вищої освіти в Україні, а також обґрунтувати використання найбільш оптимальних альтернативних джерел фінансового забезпечення закладів вищої освіти (ЗВО).

Виклад основного матеріалу дослідження.

Сфера вищої освіти являє собою систему закладів вищої освіти, за допомогою яких забезпечується професійна та наукова підготовка висококваліфікованих фахівців для входження їх на ринок праці на конкурентних позиціях. Науковці зауважують, що сфера освіти виступає вагомим способом підвищення ефективної діяльності економіки країни та формує інтелектуальний капітал держави, також фінансове забезпечення освіти є вигідними інвестиціями в майбутнє.

Результати дослідження особливостей фінансування навчальних закладів дали змогу сформулювати визначення категорії «фінансове забезпечення діяльності закладу вищої освіти» як сукупності форм і методів визначення джерел формування та напрямів використання фінансових ресурсів для здійснення його статутної діяльності з урахуванням вимог збалансованості фінансової автономії та надання гарантованих державою соціальних гарантій. У сучасних умовах фінансове забезпечення системи вищої освіти в Україні здій-

снюється на основі базових принципів, серед яких необхідно виокремити: чітке розмежуванням використання бюджетного та позабюджетного фінансування діяльності закладів освіти; виділення бюджетних асигнувань на конкурсній основі для закладів освіти виходячи з критеріїв пріоритетності та якості освітніх послуг; здійснення фінансово-господарської діяльності закладів освіти на засадах неприбутковості.

Дослідження теоретичних основ фінансового забезпечення системи вищої освіти [8; 9] дало змогу зробити висновок, що, незважаючи на відносну автономію та свободу навчальних закладів даної сфери у виборі джерел їх фінансування, більшість закладів освіти використовує традиційні методи та форми залучення й використання фінансових ресурсів. Так, основними джерелами фінансового забезпечення вищої освіти є: кошти державного та місцевих бюджетів; кошти юридичних та фізичних осіб, громадських організацій і фондів; додаткові асигнування на специфічні програми та заходи (кредитування навчання, програми підтримки найкращих студентів); плата за додаткові освітні послуги, що надаються закладами освіти; кошти від здійснення науково-дослідних робіт, виконані на замовлення підприємств, організацій та громадян; кошти за надання послуг із підготовки до вступу у ЗВО, видавництво та реалізація навчальної літератури; доходи від виробництва та реалізації продукції навчально-виробничих майстерень, надання в оренду приміщень, обладнання; спонсорські, добродійні та добровільні внески; доходи від розміщення тимчасового вільних коштів на депозитах тощо. Фінансування закладів вищої освіти за рахунок цих джерел може здійснюватися такими методами, як: кошторисне фінансування закладів освіти; бюджетне фінансування закладів освіти на основі показника вартості навчання одного студента; індивідуальна оплата навчання за рахунок доходів юридичних чи фізичних осіб; спеціальні кредити для здобуття освіти.

Разом із тим для фінансового забезпечення вищих навчальних закладів можуть використовуватися також додаткові джерела фінансування, що не забороняються законодавством, наприклад грошові надходження від здійснення освітніх послуг, доходи від науково-дослідної роботи закладу освіти, плата за оренду приміщень та ін.

Одержані кошти використовуються для реалізації статутної діяльності навчального закладу за умов та в порядку, що визначені в законодавстві та його статуті [3].

Протягом останніх років відбувався процес зміни та трансформації мережі закладів вищої освіти, тому проаналізуємо та визначимо основні тенденції динаміки кількості вищих навчальних закладів та чисельності студентів протягом 2012–2017 рр. (табл. 1).

Проаналізувавши наведені дані, бачимо, що протягом досліджуваного періоду кількість закладів вищої освіти та чисельність студентів мають стійку тенденцію до зниження. Так, якщо у 2012 р. система закладів вищої освіти налічувала 785 одиниць, у яких навчалось 2 170,1 тис. студентів, то до 2017 р. скорочення навчальних закладів сталося на 16,3%, а чисельність студентів знизилася на 26,9%. Зниження кількості закладів освіти свідчить про перевищення пропозиції над попитом на ринку освітніх послуг. У структурі кількості закладів вищої освіти за формами власності основну частку займають навчальні заклади державної та комунальної форм власності – 80,2%, тоді як приватні становлять лише 19,8% від загальної кількості вищих навчальних закладів у 2017 р.

Оскільки державні вищі навчальні заклади становлять основну частку в системі вищої освіти України, то основу фінансового забезпечення становить державне фінансування. Але сьогодні кожен заклад освіти також намагається надавати якомога більше платних освітніх послуг як для студентів, так і для приватних компаній, підприємств чи громадян із метою залучення додаткових фінансових ресурсів для нормального їх функціонування.

Дослідимо структуру чисельності студентів, які навчаються за рахунок різних джерел фінансування (рис. 1).

Як свідчать наведені дані, найбільшу частку в структурі чисельності студентів займають особи, що навчаються за рахунок коштів державного бюджету та за кошти громадян. Однак протягом аналізованого періоду спостерігається зменшення частки студентів, що навчаються за рахунок фізичних осіб. Якщо в 2012/2013 н. р. їх чисельність становила 54,1% від загальної кількості студентів, то до 2016/2017 н. р. вона скоротилася на 5,5%

Таблиця 1

Динаміка кількості закладів вищої освіти України та чисельності студентів у 2012–2017 рр. [1]

Показники	Навчальні роки				
	2012/2013	2013/2014	2014/2015	2015/2016	2016/2017
Всього ЗВО, у т. ч. за формами власності:	785	767	664	659	657
– державної та комунальної	619	609	520	525	527
– приватної	166	158	144	134	130
Чисельність студентів, тис. осіб	2170,1	2052,7	1689,2	1605,3	1586,8

та дорівнювала 48,6% від загальної кількості. Це є наслідком зниження рівня платоспроможності фізичних осіб та постійного зростання ціни на освітні послуги. Щодо студентів, які навчаються за кошти державного бюджету, то їх питома вага в загальній кількості має тенденцію до зростання: із 41,2% у 2012/2013 н. р. до 46,2% у 2016/2017 н. р. Найменшу питому вагу у навчанні студентів становить фінансове забезпечення за рахунок місцевих бюджетів (4,6% у 2016/2017 н. р.), а також органів державної влади та юридичних осіб (0,6% у 2016/2017 н. р.).

Оскільки основним джерелом фінансування системи вищої освіти в Україні є кошти, що виділяються з державного та місцевих бюджетів, проаналізуємо динаміку витратків зведеного бюджету на потреби здійснення освітньої діяльності (табл. 2).

Дослідивши динаміку наведених статистичних даних протягом 2013–2017 рр., можемо відзначити, що фінансове забезпечення сфери освіти, зокрема вищої, знизилася лише в 2014 р. порівняно з попереднім роком, а починаючи з 2015 р. з кожним роком зростає. Так, витратки зведеного бюджету України для фінансування вищої освіти за весь аналізований період збільшилися на 28,9% і в 2017 р. становили 38,7 млрд. грн. Слід

також відзначити, що хоча протягом 2015–2017 рр. обсяги витратків у цю сферу зі зведеного бюджету постійно зростали, проте їх динаміка демонструвала нерівномірне збільшення. Тоді як сума витратків на сферу освіти в 2017 р. зросла на 37,3%, обсяги фінансування з бюджету на вищу освіту підвищилися лише на 9,8%. Збільшення витратків, що простежується протягом останніх років, є здебільшого наслідком впливу темпів інфляції та постійного зростання розміру мінімальної заробітної плати, ніж фактичного зростання витратків на освіту.

У структурі витратків на освіту майже третю частину становлять асигнування на вищу освіту, проте з кожним роком їх питома вага постійно скорочується. Так, їх частка зменшилася з 28,4% у 2013 р. до 21,8% у 2017 р., що свідчить про зниження витратків на вищу освіту порівняно з витратками на освіту загалом. Спостерігається також тенденція до зниження частки витратків на фінансування вищої освіти у структурі зведеного бюджету з 5,9% у 2013 р. до 3,7% у 2017 р., що засвідчує фінансування сфери вищої освіти за залишковим принципом.

Обсяги витратків зведеного бюджету на освіту у співвідношенні до ВВП постійно зменшуються.

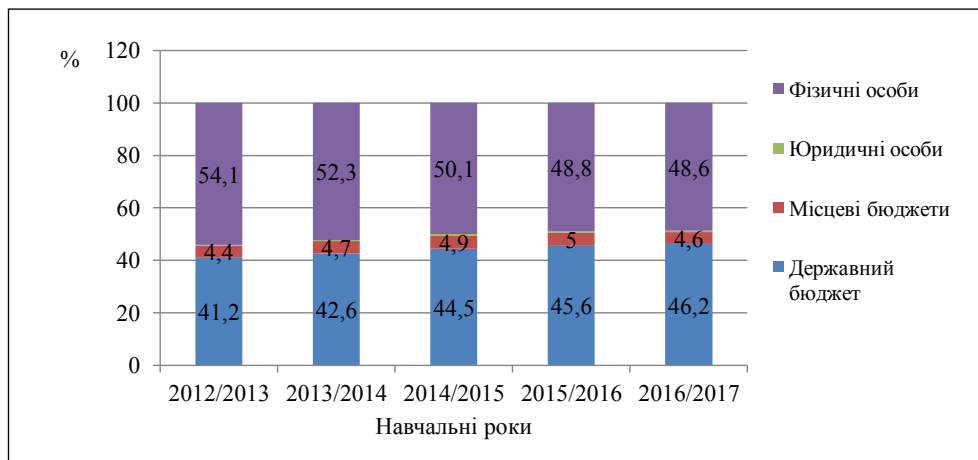


Рис. 1. Структура чисельності студентів за джерелами фінансування у 2012–2017 рр., % [1]

Таблиця 2

Витратки зведеного бюджету України на освіту в 2013–2017 рр., млн. грн. [2]

Показники	Роки				
	2013	2014	2015	2016	2017
Витратки зведеного бюджету на освіту, в т. ч.:	105538,7	100105,5	114193,5	129437,7	177755,7
– на вищу освіту	30003,1	28340,5	30981,8	35233,6	38681,1
Частка витратків на вищу освіту у % до:					
– загальних витратків зведеного бюджету	5,9	5,4	4,6	4,2	3,7
– витратків на освіту	28,4	28,3	27,1	27,2	21,8
– ВВП	2,1	1,8	1,6	1,5	1,3

Так, у 2013 р. питома вага видатків на освіту мала максимальне значення за весь аналізований період та дорівнювала 2,1% від ВВП. Проте починаючи з 2014 р. та протягом наступних років для функціонування та розвитку галузі вищої освіти фінансування здійснюється в розмірі менше 2% від ВВП. Отже, відображена тенденція вказує на зменшення частки державних видатків на освіту у ВВП, що свідчить про поступове зниження пріоритетності для держави галузі вищої освіти.

Сьогодні заклади вищої освіти функціонують, відчуваючи дефіцит фінансування для своєї діяльності та розвитку. Це характерно як для державних та комунальних, так і для навчальних закладів приватної форми власності. Враховуючи те, що державні вищі навчальні заклади фінансуються, головним чином, за рахунок бюджету, їхня діяльність також потребує додаткових джерел фінансування, оскільки частка бюджетного забезпечення з кожним роком знижується. Тобто це є вагомим чинником ЗВО для усвідомлення необхідності більш активного самостійного пошуку та залучення фінансових ресурсів для реалізації своєї діяльності.

У зв'язку з недостатністю фінансових ресурсів головними статтями видатків у закладах вищої освіти є оплата праці штатних працівників, нарахування на заробітну плату, плата за комунальні послуги та енергоносії, а капітальні видатки у переважній більшості навчальних закладів знаходяться на досить низькому рівні. Це свідчить про те, що держава майже не надає фінансування на поточні та капітальні ремонти для закладів вищої освіти, закупівлю предметів та матеріалів, заку-

півлю обладнання й предметів довгострокового користування. Таким чином, бюджетне забезпечення недостатнє для фінансування розвитку та відновлення матеріально-технічної бази навчальних закладів. Дані статті витрат забезпечуються фінансуванням за рахунок надання платних послуг або їх залучення на альтернативній основі.

У результаті недостатнього державного фінансового забезпечення перед закладами вищої освіти в Україні постає проблема знаходження додаткових джерел фінансування їхньої діяльності.

Одним із важливих методів залучення додаткових фінансових джерел у галузі вищої освіти є фандрайзинг. Його сутність розкривається через механізм ендавмент-фондів, які створюються за рахунок особливих цільових внесків (головним чином, успішних випускників вищих навчальних закладів). Схему функціонування ендавмент-фондів можна представити так (рис. 2).

Грошові кошти цих фондів інвестуються та приносять регулярні доходи, частина з яких спрямовується на розвиток діяльності закладів вищої освіти. Інвестування може здійснюватися у цінні папери, облігації, розміщуватися на депозити та вкладатися в інші фінансові інструменти на фінансовому ринку [4, с. 132].

Інвестиційний дохід, отриманий від ендавмент-фонду, спрямовується в різних напрямках використання, до яких належать: фінансова підтримка студентів, суттєво зменшуючи при цьому плату за навчання студентів із сімей з невисоким рівнем доходу; фінансування деяких кафедр та спрямування коштів на виплату премій видат-

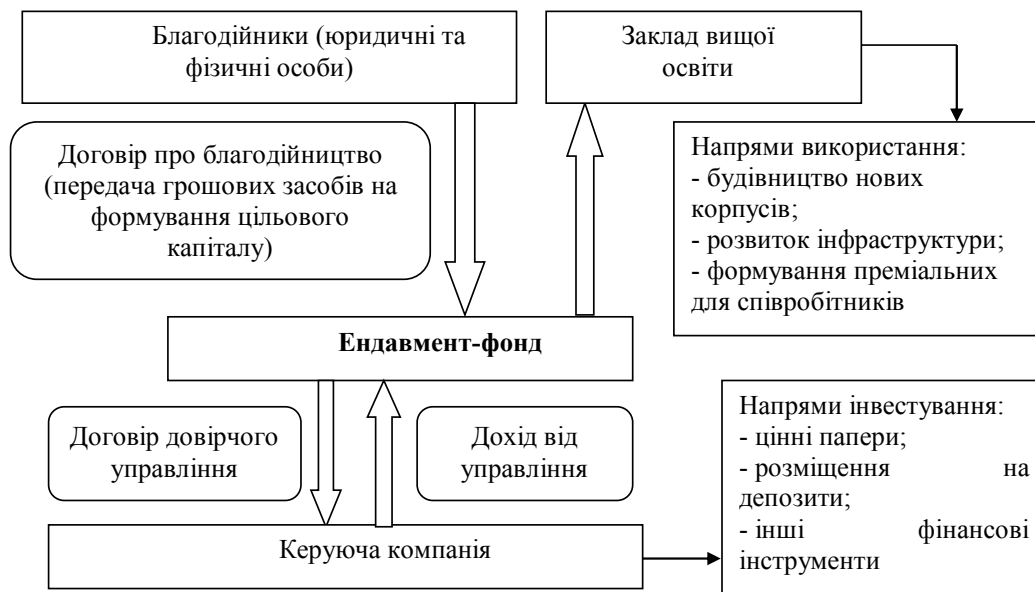


Рис. 2. Механізм залучення додаткових фінансових ресурсів у заклад вищої освіти через створення ендавмент-фонду

Джерело: розроблено авторами

ним викладачам та дослідникам; фінансування наукових досліджень та новітніх програм і проєктів; створення наукових лабораторій та фінансування їхньої діяльності. Таким чином, головними особливостями ендавмент-фондів є виключно цільовий характер призначення та недоторканість коштів. Заклад освіти не має права витратити зібрані кошти, на його потреби використовується виключно інвестиційний дохід. Причому навчальні заклади мають право витратити ці кошти лише на ті заходи, котрі чітко перераховані у відповідних документах [6, с. 68].

Світовий досвід провідних вищих навчальних закладів свідчить про перспективність створення даних фондів. Університети, що мають потужні ендавмент-фонди, характеризуються фінансовою стабільністю та гнучкістю під час прийняття рішень. Сьогодні ендавмент-фонди найбільш розповсюджені у США, зокрема найбільші за розмірами ендавмент-фонди є в Гарвардському, Єльському, Стенфордському та Принстонському університетах, а їх розміри сягають десятки мільярдів доларів [5, с. 566].

В Україні створення ендавмент-фондів як додаткового джерела фінансування закладів вищої освіти перебуває на початковій стадії розвитку. Сьогодні лише в двох вітчизняних вищих навчальних закладах створено ендавмент-фонди: Київському національному університеті ім. Т.Г. Шевченка (2013 р.) та Університеті банківської справи (2014 р.).

Можливість створення ендавмент-фондів при університетах може значно поліпшити складну фінансову ситуацію, у якій опинилася велика кількість навчальних закладів країни. Ендавмент характеризується не фінансуванням послуг освіти зокрема (як, наприклад, плата за навчання), а фінансуванням розвитку закладів вищої освіти загалом. Зважаючи на складне становище матеріально-технічного забезпечення вітчизняних закладів вищої освіти, запропонований варіант, на нашу думку, може бути привабливим для галузі освіти в Україні.

Висновки з проведеного дослідження. На сучасному етапі економічного розвитку України, як і переважної більшості країн світу, пріоритетним напрямом розвитку суспільства є галузь освіти, котра виступає одним із важливих чинників економічного зростання та стабільного розвитку держави. Нині ситуація у галузі вищої освіти визначається недостатніми обсягами бюджетного забезпечення, що надається державою, для успішного функціонування цієї сфери діяльності.

У результаті недостатнього бюджетного фінансування закладів вищої освіти, а також браку власних фінансових ресурсів обмежуються можливості розвитку матеріально-технічної бази, знижуються якість та рівень підготовки фахівців, ставиться під

загрозу існування освітнього і науково-дослідного потенціалу, при цьому негативно позначаючись на рівні соціально-економічного розвитку держави.

Протягом останніх років частка бюджетного фінансування на вищу освіту знаходиться на низькому рівні та становить менше 2% від ВВП, тому необхідною стає диверсифікація джерел фінансування та зростає значення коштів спеціального фонду, які є важливим джерелом фінансування вищих навчальних закладів. Отже, фінансування за допомогою ендавмент-фондів є одним із найбільш оптимальних джерел розвитку закладів вищої освіти.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2017/18 навчального року: статистичний бюлетень / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/metaopus/2017/1_03_00_03_2017.htm.
2. Виконання бюджетів / Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>.
3. Закон України «Про вищу освіту». URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1556-18/page5>.
4. Мокін Б.І., Гончарук Н.С. Ендавмент-фонд як альтернативне джерело для підвищення фінансової стійкості вищого навчального закладу. Вісник Хмельницького національного університету. 2012. № 2. С. 131–135.
5. Гернего Ю.О. Ендавмент-фінансування освітньої складової інноваційної економіки в Україні. Економіка та суспільство. 2017. № 8. С. 563–567.
6. Дмитришин М.В. Ендавмент вищого навчального закладу. Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. 2015. № 1(11). С. 64–73.
7. Люта О.В., Пігуль Н.Г. Фінансування закладів вищої освіти в Україні. Економічний аналіз. 2009. № 4. С. 89–91.
8. Боголіб Т.М. Удосконалення фінансового забезпечення розвитку вищої освіти. Фінанси України. 2005. № 2(111). С. 106–113.
9. Боголіб Т.М. Фінансове забезпечення розвитку вищої освіти і науки в Україні: автореф. дис. ... докт. екон. наук: спец. 08.04.01. Київ, 2006. 38 с.

REFERENCES:

1. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. Osnovni pokaznyky diialnosti vyshchyykh navchalnykh zakladiv Ukrainy na pochatok 2017/18 navchalnoho roku: statystychnyi biuleten [Main indicators of activity of higher educational institutions of Ukraine at the beginning of the 2017/18 academic year: statistical bulletin]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/metaopus/2017/1_03_00_03_2017.htm.
2. Derzhavna kaznacheiska sluzhba Ukrainy. Vykonnannya biudzhativ [Budget implementation]. Available at: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>.

3. Zakon Ukrainy "Pro vyshchu osvitu" [Law of Ukraine "On Higher Education"]. Available at: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1556-18/page5>.

4. Mokin B. I., Honcharuk N. S. (2012) Endaument-fond yak alternatyvne dzherelo dlia pidvyshchennia finansovoi stiihosti vyshchoho navchalnoho zakladu [Endowment Fund as an alternative source for increasing the financial sustainability of higher education institutions] Bulletin of the Khmelnytsky National University, no. 2, pp. 131–135.

5. Herneho Yu. O. (2017) Endavment finansuvannia osvitnoi skladovoi innovatsiinoi ekonomiky v Ukraini [Endowment financing of innovative economy's educational component in Ukraine] Economics and Society, no. 8, pp. 563–567.

6. Dmytryshyn M. V. (2015) Endavment vyshchoho navchalnoho zakladu [The endowment of the higher educational institution] Actual problems of the region's economy development, no. 1(11), pp. 64–73.

7. Liuta O. V., Pihul N. H. (2009) Finansuvannia zakladiv vyshchoi osvity v Ukraini [Financing of higher education institutions in Ukraine] Economic analysis, no. 4, pp. 89–91.

8. Boholib T. M. (2005) Udoskonalennia finansovoho zabezpechennia rozvytku vyshchoi osvity [Improvement of financial support for the development of higher education] Finance of Ukraine, no. 2 (111), pp. 106–113.

9. Boholib T. M. (2006) Finansove zabezpechennia rozvytku vyshchoi osvity i nauky v Ukraini [Financial support for the development of higher education and science in Ukraine] (PhD Thesis), Kyiv. (in Ukrainian)

Dekhtiar N.A.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Finance,
Banking and Insurance
Sumy State University

Yanchenko V.O.

Student
Sumy State University

FINANCING OF HIGHER EDUCATION SYSTEM IN UKRAINE

The article deals with the peculiarities of financing of higher education system. Higher education is one of the important aspects of the country's economic and social development. The field of higher education is a system of higher educational institutions, through which provides professional and scientific training of highly qualified specialists in order to enter them on the labor market in competitive positions.

Education funding is supported by the following sources: funds from the central and local budgets; sources granted by legal and natural persons; additional allocations for specific programs and activities; payment for additional educational services funds from carrying out scientific research works executed to order of enterprises, organizations and citizens, etc.

The article defined that the main source of financing of higher education system in Ukraine is expenditures from the state and local budgets. In recent years there has been a decline in the number of higher education institutions.

Today, higher educational institutions operate with a financing gap for their activities and development. Their activities require additional sources of financing, since the share of budget support is decreasing every year. As a result of insufficient state financial provision, higher educational institutions are forced to attract additional sources of funding for their activities. Therefore, diversification of sources of funding becomes necessary. The value of the special fund is also increasing, which is becoming an important source of funding for higher education institutions.

The possibility of creating endowment-funds at universities as one of the important methods of attracting additional financial sources for functioning of higher education system is substantiated. Creation of such funds can substantially improve the difficult financial situation of many higher educational institutions of the country. Taken into account the difficult situation of material and technical support of higher educational institutions, the proposed option is useful for the education sector in Ukraine.

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ FINANCIAL SECURITY OF BANKING SYSTEM: REALITIES AND PROSPECTS

УДК 336.717.06

Карковська В.Я.к.е.н., доцент кафедри
адміністративного та фінансового
менеджментуНаціональний університет
«Львівська політехніка»**Прокопишин-Рашкевич Л.М.**к.е.н., старший викладач кафедри
менеджменту організацій
Національний університет
«Львівська політехніка»**Якимець М.М.**студент
Національний університет
«Львівська політехніка»

У статті розглянуто сучасний стан та актуальні проблеми банківського сектору України в умовах реформування та економічного спаду. Виокремлено загрози зовнішнього і внутрішнього середовища, які мають вплив на безпеку банківського сектору. Досліджено динаміку основних результатів діяльності банків у 2014–2018 рр. Проаналізовано тенденції зміни наданих кредитів банками та отриманих депозитів. Ураховано світові тенденції щодо кількості банків у країнах зі стабільною економікою.

Ключові слова: банк, внутрішні та зовнішні загрози, надані кредити, депозити, доходи банків, витрати банків, макроекономічне середовище.

В статье рассмотрены современное состояние и актуальные проблемы банковского сектора Украины в условиях реформирования и экономического спада. Выделены угрозы внешней и внутренней среды, которые влияют на безопасность банковского сектора. Исследована динамика основных результатов деятельности банков в

2014–2018 гг. Проанализированы тенденции изменения предоставленных кредитов банками и полученных депозитов. Учтены мировые тенденции количества банков в странах со стабильной экономикой.

Ключевые слова: банк, внутренние и внешние угрозы, предоставленные кредиты, депозиты, доходы банков, расходы банков, макроэкономическая среда.

The current features and actual problems of the Ukrainian banking system in the conditions of reforming and economic recession are considered in this article. The threats to the external and internal environment that have an impact on the security of the banking sector are identified. The dynamics of the main results of the banking activities in 2014–2018 years is investigated. The tendencies of change in conditions of granted bank loans and deposits are analyzed. World trends in the number of banks in countries with a stable economy are taken into account.

Key words: bank, internal and external threats, loans granted, deposits, bank revenues, bank expenses, macroeconomic environment.

Постановка проблеми. Питання забезпечення фінансової безпеки банків завжди було актуальним, а особливо в сучасних умовах системної кризи, оскільки від стабільного функціонування банківської системи залежить не тільки розвиток сфери банківських послуг, а й соціально-економічний розвиток держави.

На жаль, сучасний стан української банківської системи залежить від низки чинників, які роблять її вразливою та мінливою, що, своєю чергою, поглиблює недовіру з боку клієнтів.

Усі чинники впливу на банківську систему поділяються на дві категорії й є взаємопов'язаними.

Однак категорія внутрішніх чинників впливу на пряму залежить від ефективності управлінської системи банків, і це є свідченням того, що установа може здійснювати на них вплив відповідними інструментами. Складніша ситуація із впливом зовнішніх чинників, оскільки банк не може на них впливати, а це призводить до складності їх прогнозування, врахування тощо, тому доцільно розглянути можливі загрози продуктивній роботі банківської системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематику економічної безпеки банківської системи досліджували як зарубіжні, так і вітчизняні науковці та фахівці, зокрема: С.І. Адаменко, М.Д. Алексеєнко, О.І. Барановський, І.О. Бланк, Т.М. Болгар, Дж.К. Ван Хорн, О.Д. Василик, В.В. Вітлінський, В.М. Гесць, К.С. Горячева, Р. Джуччі, О.В. Дзюблюк, Е.Дж. Долан, М.М. Єрмошенко, В.Г. Загородній, О.Д. Заруба, Р.Дж. Кемпбелл, І.П. Козаченко, Л.О. Лігоненко, А.М. Мороз, В.І. Мунтіян, О.О. Олей-

ніков, Б.А. Райзберг, Дж.Ф. Сінкі, Т.С. Смовженко, О.О. Терещенко, Е.А. Уткін, Р.І. Шіллер та багато інших.

Постановка завдання. Метою дослідження є виокремлення чинників, які впливають на фінансову безпеку банківської системи, та дослідження зміни показників банківської діяльності під їхнім впливом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ґрунтовне дослідження суті фінансової безпеки проведено О.І. Барановським, який розглядає поняття фінансової безпеки банку як сукупність умов, за яких потенційно небезпечні для фінансового стану банківської установи дії або обставини ліквідовані, або зведені до такого рівня, за якого вони не можуть завдавати збитків функціонуванню банку, збереженню і відтворенню його майна, інфраструктури, а також перешкоджати досягненню банком статутних цілей [1].

І.І. Д'яконова і Д.В. Шиян сформуvalи систему загальних загроз внутрішнього і зовнішнього середовища, які здійснюють негативний вплив на банківську систему (рис. 1). Такий вид класифікації є найпоширенішим та продуктивним в узагальненні джерел впливу. Однак для ґрунтовних та локальних досліджень слід застосовувати більш деталізовані класифікації загроз банкам. До зовнішніх належать загрози, які є результатом впливу зовнішнього середовища на діяльність банку [4].

Внутрішні загрози характеризуються чинниками, які або безпосередньо генеруються банком, або є частиною його внутрішнього середовища.

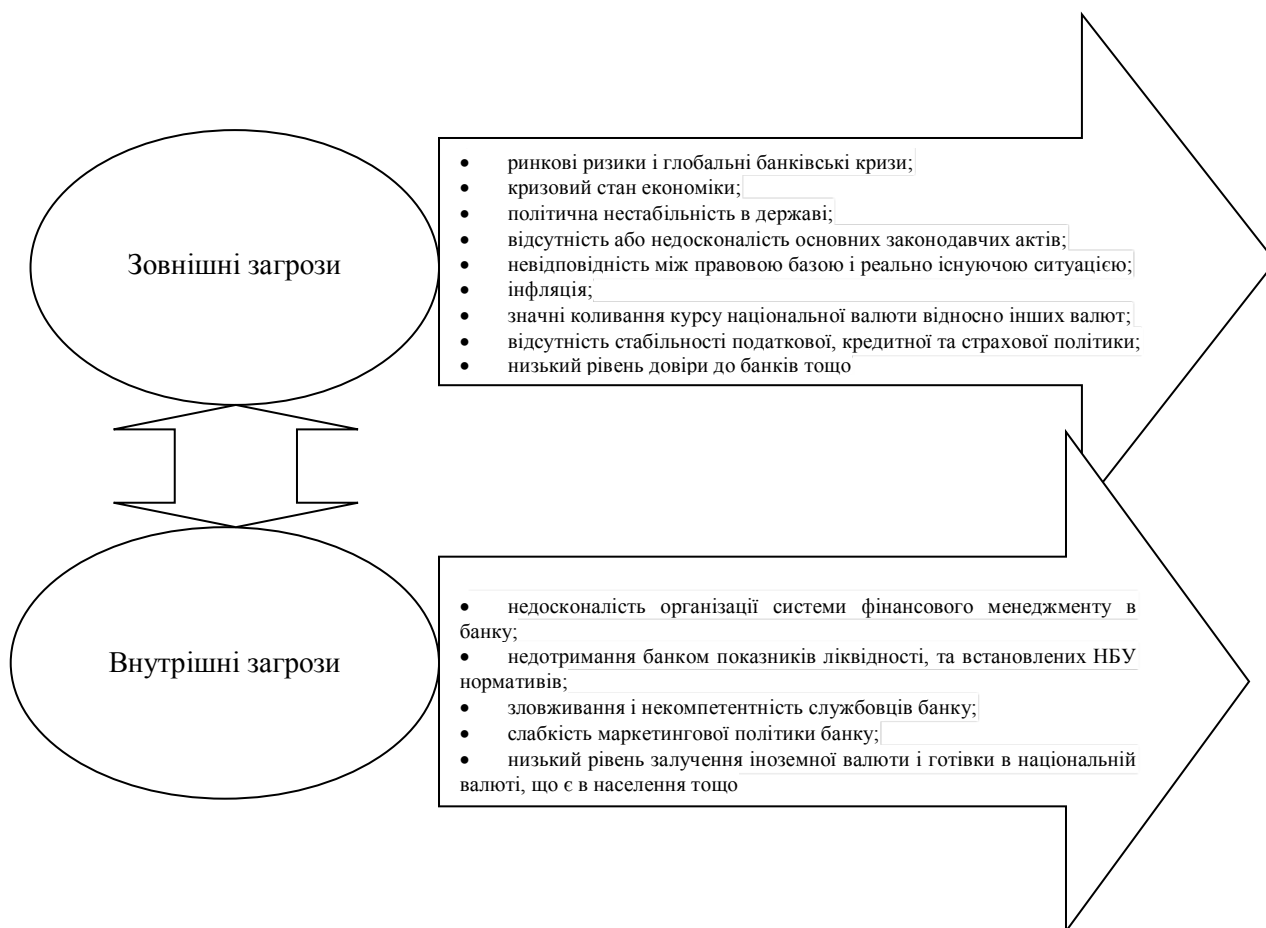


Рис. 1. Узагальнення загроз фінансовій безпеці банківської системи

Найчастіше спостерігається взаємний вплив цих загроз, наприклад невідповідність правової бази і реально існуючої ситуації може спричинити недотримання банком норм, установлених НБУ.

Нині ринок банківських послуг знаходиться у невизначеності та під значним впливом загроз, що супроводжуються негативним макроекономічним становищем. За таких умов банки повинні постійно відстежувати наявність небезпек, можливість та шляхи їх реалізації й уживати всіх заходів протидії, локалізації та нейтралізації їх наслідків [2]. Для відстеження загроз діяльності будь-якого суб'єкта господарювання, у тому числі й банків, використовують дослідження результатів їхньої діяльності.

Завдяки статистичним даним є можливість простежити динаміку дохідних та витратних показників банківської діяльності українських банків (рис. 2).

За результатами проведеного аналізу встановлено, що з 2016 р. простежується скорочення обсягів витрат банків України, це є свідченням зменшення економічної вигоди в аналізованому періоді у формі відпливу або використання активів, виникнення заборгованості, що призводить до зменшення власного капіталу. Згідно зі статистичними даними, 2016 р. був переломним, із най-

більшим дефіцитом, викликаним складним становищем на ринку фінансових і банківських послуг та невизначеністю щодо можливих напрямів і джерел подальшої капіталізації банків.

У 2018 р. ситуація змінилася, витрати значно зменшилися, причиною таких змін, скоріше за все, була реалізація політики НБУ, а саме:

– згідно з Постановою Правління НБУ № 242 від 07.04.2016, передбачалося зростання мінімального обсягу статутного капіталу банку: до 11.07.2018 його обсяг мав бути збільшений до 300 млн. грн. Передбачається, що збільшення мінімального обсягу статутного капіталу банківських установ триватиме щорічно до 500 млн. грн. до 11.07.2024;

– можливість вибору самоліквідації комерційними банками як найбільш раціонального варіанту. Зазначимо, що за самоліквідації банк самостійно погашає всі зобов'язання перед клієнтами і додаткового навантаження на Фонд гарантування вкладів фізичних осіб не виникає;

– забезпечення прозорості структури власності банківських установ, перевірки фінансового стану кінцевих бенефіціарів, суттєве підвищення вимоги до ділової репутації вищого банківського менеджменту та власників.

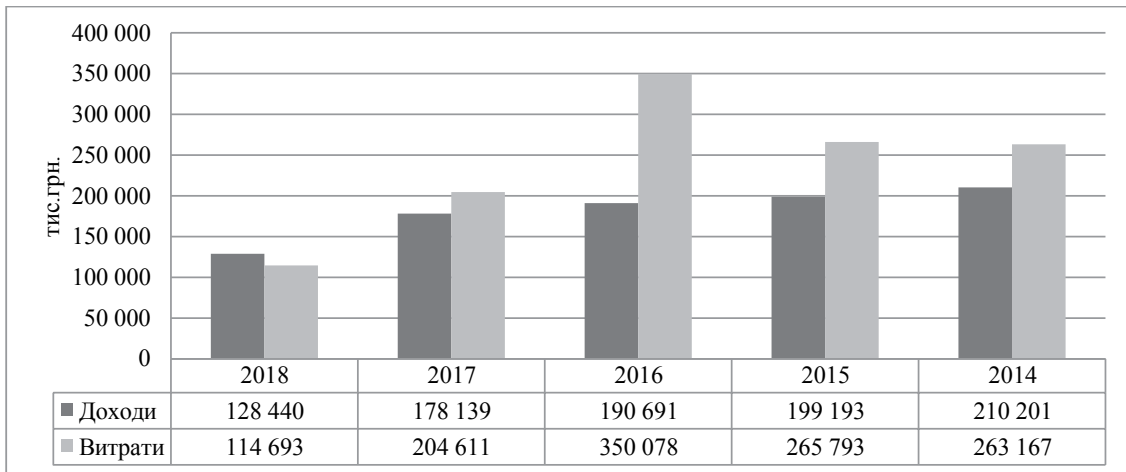


Рис. 2. Динаміка доходів і витрат банків України [7]

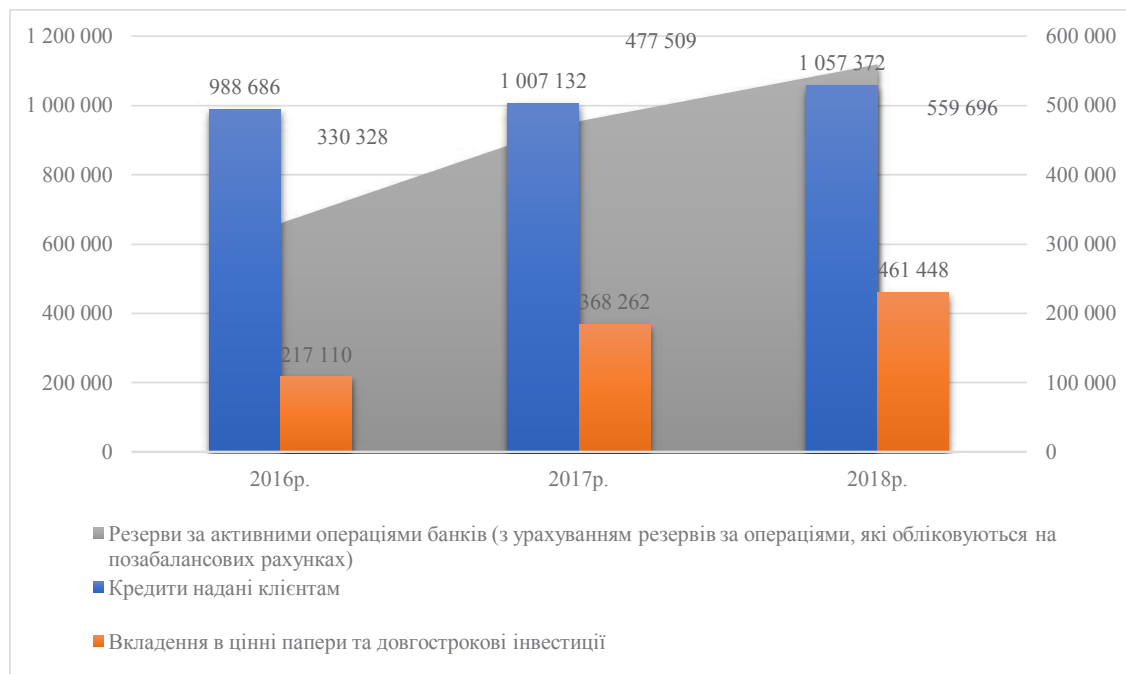


Рис. 3. Динаміка кредитної діяльності банків за 2016–2018 рр., тис. грн. [7]

Однією з внутрішніх загроз є низький рівень залучення іноземної валюти і готівки в національній валюті, що знаходиться в розпорядженні населення, тому розглянемо основні показники діяльності банків України, зокрема кредитну і депозитну.

Перш за все розглянемо кредитну діяльність (рис. 3–4), оскільки банки виступають насамперед як кредитні інститути, які, з одного боку, залучають тимчасово вільні кошти і за рахунок цих коштів задовольняють кредитні потреби споживачів. Для більшості суб'єктів господарювання є більш ніж прийнятним використовувати у своїй діяльності кредитні ресурси.

За аналізований період обсяги надання кредитів банками зросли на 6,9%, з яких 82,87% – це

кредити, надані суб'єктам господарювання наполовину в національній та іноземній валютах. Відсоток зміни наданих кредитів суб'єктам господарювання у 2018 р. порівняно з 2016 р. становить 5,59%. Отже, структура наданих кредитів банками свідчить про політику короткострокового кредитування. Така політика не є достатньо ефективною в боротьбі із загрозами банківській безпеці.

Довгостроковими інвестиціями є формування довгострокового капіталу, що охоплює матеріальні активи (такі як енергетика, транспорт та комунікаційна інфраструктура, промислові та сервісні об'єкти, житлове будівництво, кліматичні зміни та екоінноваційні технології) та нематеріальні активи (такі як освіта та дослідження і розвиток), які сти-

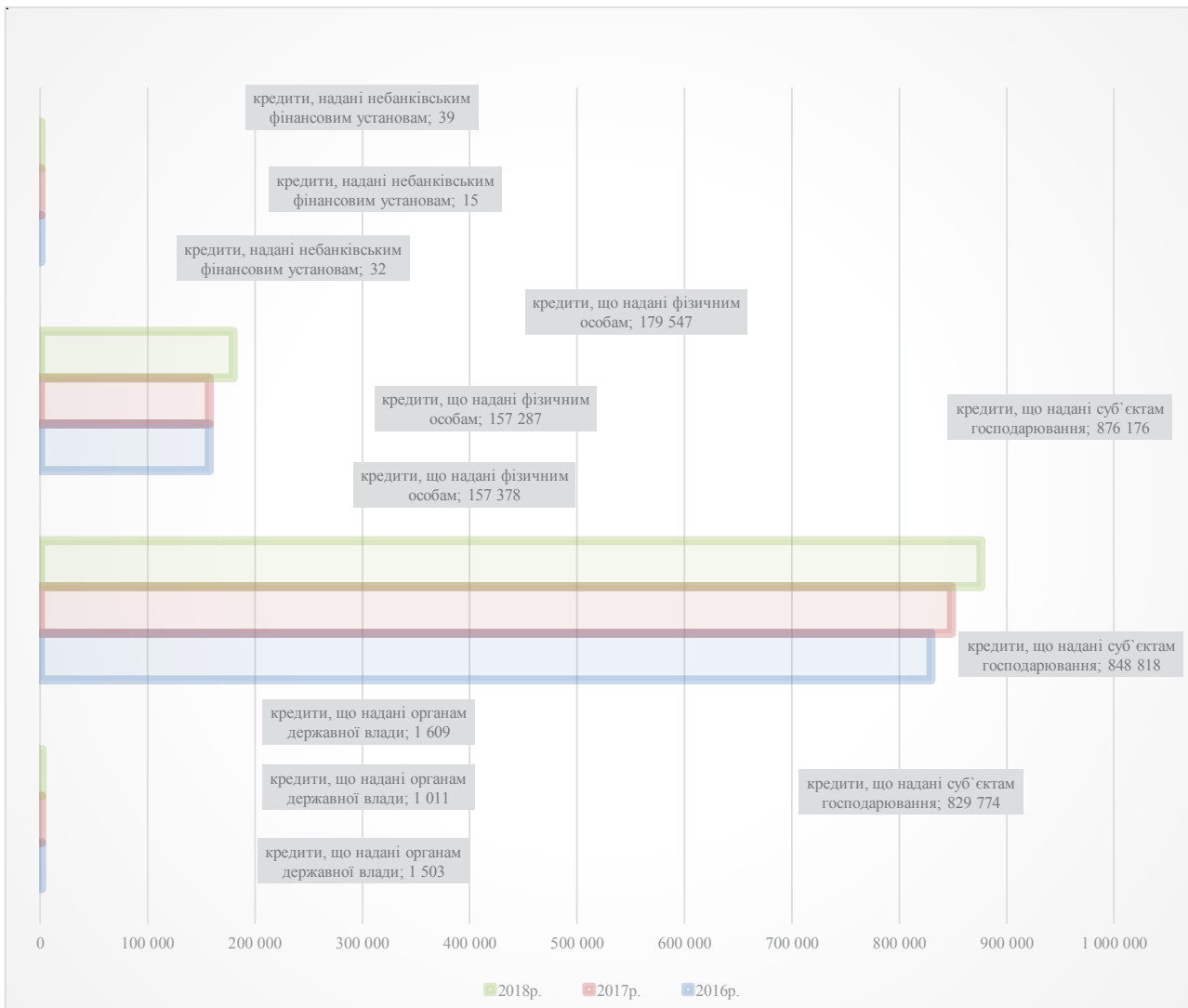


Рис. 4. Структура наданих кредитів банками України за період 2016–2018 рр. гр. од. [7]

мулюють інновації та конкурентоспроможність. Багато із цих інвестицій має більш широкі суспільні переваги, оскільки вони забезпечують більшу дохідність для суспільства у цілому шляхом підтримки основних послуг та підвищення рівня життя. Їхній вплив може також почати відчуватися у короткостроковій перспективі. Вони дають змогу компаніям та урядам виробляти більше з меншими ресурсами, реагувати на нові економічні, соціальні [5] та екологічні проблеми, сприяючи переходу до більш стабільної економіки та підвищення продуктивності та потенціалу економіки. А це має пряму вплив на стабільне функціонування банківського сектору.

Як передумова для спрямування довгострокового фінансування за розумною ціною економіка потребує генерування та залучення заощаджень. Державна політика може підтримувати це шляхом здорової фінансової політики.

Низький відсоток вкладення у цінні папери та довгострокові інвестиції впливає зі здатності

фінансового сектору спрямувати заощадження на довгострокові інвестиційні потреби. Насамперед нинішня слабка макроекономічна ситуація створює атмосферу невизначеності та неприйняття ризику, особливо для малих і середніх підприємств.

Цікавим є спостереження за результатами статей «кредити, що надані в іноземній валюті». Зниження купівельної спроможності гривні відносно інших валют передбачає повернення банкам значно більшої суми, ніж сума позики, і це знову ускладнює банківську діяльність. Для захисту споживачів Верховна Рада ухвалила законопроект, що забороняє видачу та отримання споживчих кредитів в іноземній валюті на території України.

Специфіка функціонування банківської системи характеризується тим, що в структурі банківського капіталу основну частку займають залучені та позичені кошти. На можливості банку залучати депозитні кошти впливає стан економіки країни, кризи неплатежів.

Банківська практика показує, що найстійкішим ресурсом для банківських установ є депозитні вклади фізичних осіб, оскільки за ними прослідковується значно повільніший рух коштів. У 2018 р. порівняно з попередніми роками спостерігається зростання залучених коштів у фізичних осіб на 18,73%, однак говорити про зростання довіри до банківської системи у населення складно. Все ж фізичні особи здебільшого вкладають кошти на короткотерміновий період із можливістю пролонгації, а це не є оптимальним для банків, оскільки за недостатнього обсягу довготермінових ресурсів банківські установи не можуть надавати довготермінові позики, а отже, і кредитувати розвиток реального сектору економіки.

Також збільшується відсоток охочих зберігати свої кошти у депозиті в іноземній валюті. Так, у 2018 р. 50,14% від загальної суми депозитів фізичних осіб порівняно з 2016 р. ця сума зменшилася на 4,17%.

Для наочності співставимо кредити і депозити, надані банківськими установами України, та їх зміну впродовж трьох останніх років (рис. 6).

Резервна вимога виникає під час створення депозиту (відповідальності банку), тоді як вимога до капіталу виникає зі створенням позики (актив банку). Таким чином, позики створюють вимоги до капіталу, депозити – резервні вимоги. Хоча депозити є основним джерелом позикових коштів практично для кожного банку, акціонерний капітал є важливою частиною капіталу банку.

На фінансовому ринку капіталу банки є фінансовими посередниками, тобто вони працюють між вкладниками, які надають фінансовий капітал, і позичальникам, які вимагають кредитів. Балансовий звіт є інструментом обліку, який відображає активи в одному стовпчику та зобов'язання – в іншому. Пасивами банку є його депозити. Активи банку включають його позики, власність на облігації та її резерви (які не позичені). Чиста вар-

тість банку розраховується шляхом віднімання зобов'язань банку від його активів. Банки ризикують отримати негативну чисту вартість, якщо вартість їхніх активів зменшиться. Вартість активів може зменшитися через несподівано високу кількість дефолтів за кредитами або якщо процентні ставки зростають, і банк зазнає невідповідність часу активу-відповідальності, коли банк отримує низьку відсоткову ставку за своїми довгостроковими позиками, але повинен заплатити більш високу ринкову процентну ставку для залучення вкладників.

Банки можуть захистити себе від таких загроз, вирішивши диверсифікувати свої позики або зберігати більшу частку своїх активів в облігаціях та резервах. Якщо банки зберігають лише частину своїх депозитів як резерв, то процес кредитування банків, перерахування коштів у банках, а також банків, що надають додаткові кредити, створить гроші в економіці.

Ще одним показником нестабільності банківської системи є стрімке зниження чисельності банків, яке спостерігається з 2014 р., а в 2018 р. ця кількість зменшилася вдвічі. НБУ пояснює це недостатнім регулюванням банківської системи в минулому, що призвело до стрімкого зростання кількості установ, які не мали наміру виконувати функції класичного фінансового посередництва і виконували фіктивну роль банку, який насправді створювався для виведення коштів за кордон, відмивання грошей та зменшення податкового навантаження у власному підприємстві, такі банки найчастіше називають «кишеньковими». У цьому разі зменшення кількості установ стає свідченням заходів щодо стабілізації банківського сектору, оскільки унеможливорює зростання ризику по банківських операціях.

Однак початок ліквідації спричинив виникнення нової проблеми, а саме виведення грошей через банківські рахунки за кордон. Власники банків, у

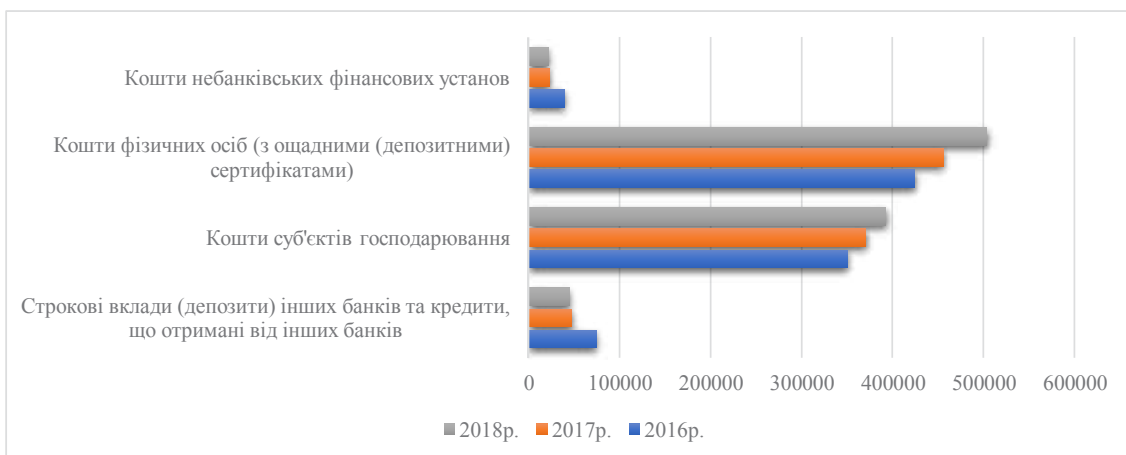


Рис. 5. Основні показники депозитної діяльності банків України за 2016–2018 рр., гр. од. [7]

яких виявили деякі проблеми з діяльністю, одразу ж почали виводити свої активи.

У результаті банківська система стала додатковим навантаженням на державний бюджет. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб для здійснення виплат коштів вкладникам неплатоспроможних банків залучав додаткові джерела фінансування, зокрема кредити уряду. Все ж зменшення чисельності банківських установ полегшить регулювання та спостереження за їхньою діяльністю. Саме тому для запобігання паніці населення з приводу дій НБУ доцільним було б здійснення відкритої політики регулювання та обґрунтування причини прийняття саме таких рішень для вирішення проблем банківської системи.

Відповідно до зменшення кількості банків скоротилася і чисельність їхніх структурних підрозділів, що ми й спостерігаємо на рис. 7.

Аналіз показує, що скорочення кількості персоналу та філій у банківському секторі тривало в 2014–2018 рр., оскільки клієнти все більше використовують електронні платежі, а також онлайн та мобільний банкінг. Банки продовжують зменшу-

вати свою фізичну присутність в Україні, оскільки зменшується значення широко розповсюджених мереж філій банку.

Основна політика щодо банківського сектору повинна спрямовуватися на зменшення таких ризиків, які можуть бути викликані невдачею великих, дуже складних та взаємопов'язаних кредитних установ на основі запровадження обов'язкового відділення діяльності з високим ризиком банку, передусім власної торгівлі, з його «основного» бізнесу, наприклад депозитних або роздрібних послуг платежу. «Основні» банківські операції мають дуже велике значення для реальної економіки і, отже, мають особливий захист.

Це сприятиме: підвищенню стабільності на фінансових ринках; посиленню захисту грошових коштів платників податків, оскільки менші банки, що зазнають невдачі, можуть бути вирішені без звернення до державних коштів; зменшенню моральної небезпеки, оскільки можливість більших банківських груп покладатися на передбачувані субсидії урядом буде ліквідована; посиленню послідовності правил для кредитних установ, які

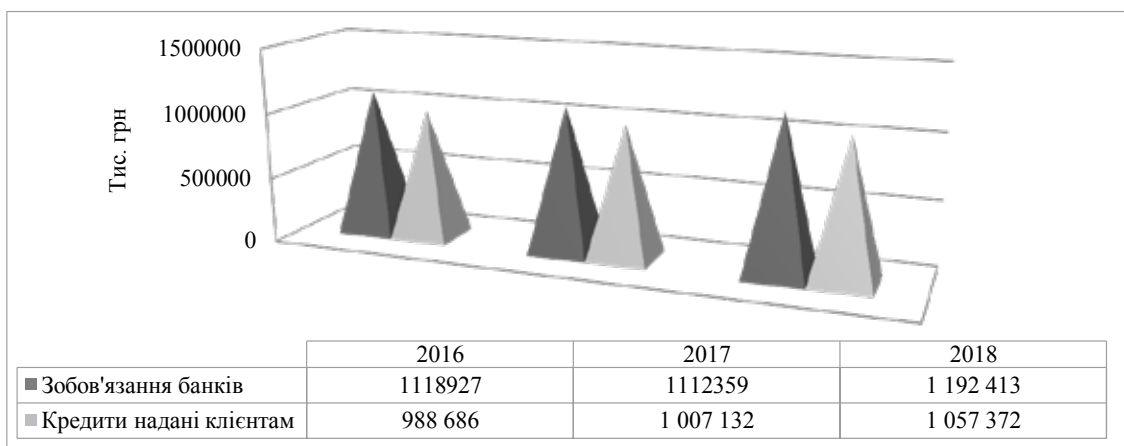


Рис. 6. Співвідношення наданих кредитів і залучених депозитів банками України [7]

Таблиця 1

Кількість діючих банків в Україні [6]

Періоди станом на	Кількість діючих банків	З них з іноземним капіталом	У т. ч. зі 100%-м іноземним капіталом
1.01.2008	175	47	17
1.01.2009	184	53	17
1.01.2010	182	51	18
1.01.2011	176	55	20
1.01.2012	176	53	22
1.01.2013	176	53	22
1.01.2014	180	49	19
1.01.2015	163	51	19
1.01.2016	117	41	17
1.01.2017	96	38	17
1.01.2018	82	38	18

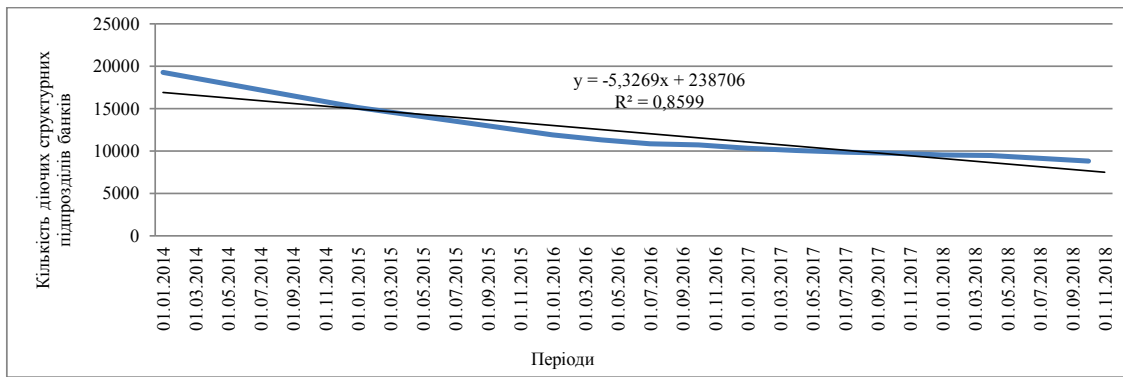


Рис. 7. Зміна кількості структурних підрозділів банків України за 2014–2018 рр. [6]

повинні забезпечити однакові умови роботи на внутрішньому ринку та зменшити можливості обійти регулювання; зменшенню спотворення конкуренції між банками.

На відміну від України в країнах світу спостерігається кардинально інша ситуація. У кожній країні банківська система існує згідно з установленим порядком. У Польщі функціонує всього 60 банків, у Великобританії – 600 установ, Німеччині – 1 800 установ, у США – 5 100.

На перший погляд, кількість банків можна співвіднести з кількістю населення, але якщо розрахувати кількість банків на мільйон населення, то у США цей показник становить 21,75 банк на мільйон осіб, у Польщі – 1,5, а в Україні – 2,35 установи. Тим не менше банківські системи США, Польщі, Німеччини відрізняються стабільністю й ефективністю, незважаючи на абсолютно різні моделі організації. Універсального зразка банківської системи, який однаково працював би в будь-якій країні, немає, адже кожній системі притаманні свої характерні особливості [5].

Висновки з проведеного дослідження.

Питання підвищення фінансової безпеки банківського сектору в Україні є комплексним і досить проблемним, вирішення такої проблеми потребує системного підходу, організації належної координації зусиль усіх учасників вітчизняного ринку банківських послуг із дотримання і підвищення рівня фінансової безпеки банківського сектору країни.

Адекватність капіталу є необхідною умовою для того, щоб банки могли виконувати свою основну функцію як фінансових посередників на всіх етапах бізнес-циклу.

Конкуренція ззовні банківського сектору завдає тиск на банки, щоб швидко змінити свою організаційну культуру. Для банків цифровізація означає одночасну зміну стратегії, організації, вимог до персоналу та ІТ-систем. Широке використання електронних послуг у банківському секторі сприятиме готовності як споживачів, так і інфраструктури до нового виду цифрових фінансових послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барановський О.І. Філософія безпеки: монографія: у 2-х т. Т. 2. Безпека фінансових інститутів. К.: УБС НБУ, 2014. 715 с.
2. Дмитрова О.С. Класифікація загроз та ризиків економічної безпеки банку. Ефективна економіка. 2015. № 11.
3. Коковіхіна О.О., Олійник А.Ю. Ідентифікація загроз фінансовій безпеці банк. Вісник економіки транспорту і промисловості. 2015. № 50. С. 329–333.
4. Лісняк А.С. Чинники фінансової безпеки банків. Вісник університету банківської справи. 2017. № 3(30). URL: <http://visnuk.ubsnbu.edu.ua/article/view/124469>.
5. Новий бізнес. URL: <https://biz.nv.ua/ukr/experts/saygun/chim-horosha-likvidatsija-bankiv-485347>.
6. Національний банк України. URL: <https://bank.gov.ua/control/uk/auction/details>.
7. Міністерство фінансів України. URL: <https://minfin.com.ua/ua>.

REFERENCES:

1. Baranovs'kyj, O.I. (2014), *Filosofia bezpeky [The philosophy of security]*, UBS NBU, Kyiv, Ukraine., 715 p. (in Ukrainian).
2. Dmytrova O. S. (2015), "The classification of threats and risks Economic Security Bank", *Efektivna ekonomika*, vol. 11, available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4599> (Accessed 10 Nov 2015). (in Ukrainian).
3. Kokovikhina O. O. (2015), "Identyfikacija zagroz finansovij bezpeci bank", *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*. vol.50, pp. 329 – 333. (in Ukrainian).
4. Lisnjak A.Je. (2017), "Chynnyky finansovoji bezpeky bankiv", *universytetu bankivskojji spravy*. – vol. 3 (30), available at: <http://visnuk.ubsnbu.edu.ua/article/view/124469>.
5. Novyj biznes, available at: <https://biz.nv.ua/ukr/experts/saygun/chim-horosha-likvidatsija-bankiv-485347>
6. Nacionaljnij bank Ukrajiny, available at: <https://bank.gov.ua/control/uk/auction/details>.
7. Ministerstvo finansiv Ukrajiny, available at: <https://minfin.com.ua/ua>.

Karkovska V.Ya.Candidate of Economic Sciences
Lviv Polytechnic National University**Prokopyshyn-Raskevych L.M.,**Candidate of Economic Sciences
Lviv Polytechnic National University**Yakymets M.M.**Student
Lviv Polytechnic National University**FINANCIAL SECURITY OF THE BANKING SYSTEM: REALITIES AND PROSPECTS**

The issue of ensuring the financial safety of banks has always been relevant, especially in this, the stable functioning of the banking system depends not only on the development of banking services but also on the socio-economic development of the state.

The factors that impact on the financial security of the banking system and the study of changes in these indicators, are identified.

Nowadays the significant number of threats, accompanied by a negative macroeconomic situation, have the influence on the banking market.

According to the results of the analysis, it was determined that from 2016 year the reduction of expenses in Ukrainian banks, that is related to decline in economic benefits in the form of outflow or using of assets, the emergence of debt, which leads to a decrease in equity.

One of the internal threats is the low level of attracting foreign currency and cash in the national currency available to the public.

Long-term investments are the formation of long-term capital, their influence may also be felt in the short term. Many of these investments have wider social benefits, as they provide greater returns for society as a whole by supporting basic services and improving living standards.

The specifics of the functioning of the banking system are characterized by the fact that in the structure of bank capital the main share is borrowed funds. The ability of the bank to attract deposit funds is influenced by the state of the country's economy, the crisis of non-payment.

The issue of raising the financial security of the banking sector in Ukraine is complex and much more problematic, solving such a problem, which requires a systematic approach in this area, organization of proper coordination of all participants efforts to maintain and increase the level of financial security of the banking sector.

Capital adequacy is a prerequisite for banks to fulfill their primary function as financial intermediaries at all stages of the business cycle.

The external competition makes pressure on banks and also require to change quickly its organizational culture. For banks, digitalisation means the simultaneous change of strategy, organization, requirements of personal competence and IT systems. The widespread using of electronic banking services will foster both consumer and infrastructure readiness for a new type of digital financial services.

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВ

ANTI-CRISIS MANAGEMENT IN PROVIDING FINANCIAL STABILITY OF THE BANKING

УДК 658.012.4:336.71

Коваленко В.В.

д.е.н., професор,
професор кафедри банківської справи
Одеський національний економічний
університет

Ситник М.А.

магістрант
Одеський національний економічний
університет

У статті розглянуто проблеми антикризового управління та його місця у забезпеченні фінансової стійкості банків. Надано визначення фінансової стійкості та антикризового управління. Представлено класифікацію чинників, що впливають на фінансову стійкість банків. Запропоновано науково-методичний підхід до визначення глибини кризи в банку. Розглянуто основні антикризові заходи для подолання симптомів кризи.

Ключові слова: антикризове управління, фінансова стійкість, криза, банкрутство, банк, ліквідність, платоспроможність, капітал.

В статье рассмотрены проблемы антикризисного управления и его места в обеспечении финансовой устойчивости банков. Предоставлено определение финансовой устойчивости и антикризисного управления. Представлена классификация факторов, влияющих на финансовую

устойчивость банков. Предложен научно-методический подход к определению глубины кризиса в банке. Рассмотрены основные антикризисные меры для преодоления симптомов кризиса.

Ключевые слова: антикризисное управление, финансовая устойчивость, кризис, банкротство, банк, ликвидность, платежеспособность, капитал.

The article deals with the problems of crisis management and its place in ensuring financial stability of banks. The definition of financial stability and crisis management is provided. The classification of factors influencing financial stability of banks is presented. The scientific-methodical approach to determining the depth of crisis in a bank is offered. The main anti-crisis measures to overcome the crisis symptoms are considered.

Key words: crisis management, financial stability, crisis, bankruptcy, bank, liquidity, solvency, capital.

Постановка проблеми. Банківська система віддзеркалює фінансово-економічний стан країни, яка першою реагує як на піднесення економіки, так і на її спад. Надання банками повноцінних послуг і висока рентабельність банківських установ можливі тільки в умовах загальної фінансової стійкості економіки. Чим вище її стійкість, тим стабільніше банківська система. Банки ж можуть виступати причиною погіршення стану економіки.

Розвиток банківської системи може бути забезпечений за допомогою комплексної та ефективної її діяльності, тобто дотримання всіх законодавчих та нормативних вимог щодо її існування. У зв'язку з цим серед багатьох інструментів, що використовуються в діяльності банку, доцільно виділити ті, що застосовуються до відповідної ситуації, яка склалась у банку. Антикризові інструменти виступають захистом від явищ, які виникають у діяльності банку, що спричиняють дестабілізуючий вплив на фінансовий стан банку; новими засобами вдосконалення антикризової роботи в банку; реакцією на відомі, але особливо актуальні сьогодні процеси.

Зазначене актуалізує необхідність розроблення системи антикризового управління фінансовою стійкістю банків на основі визначення її принципів, функцій, завдань, пакета випереджальних антикризових інструментів та методів, з реалізацією яких є можливим досягнення стійкого розвитку банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам антикризового управління та забезпеченню фінансової стійкості банків приділяється

значна увага як вітчизняних, так і зарубіжних учених. Серед вітчизняних науковців, які займаються дослідженням цієї проблеми, необхідно виділити таких, як А. Алексєєнко, О. Барановський, І. Бланк, Г. Бондарева, В. Василенко, А. Гриценко, Ж. Довгань, О. Дзюблюк, М. Зверяков, Н. Корецька, В. Корнєєв, В. Костриченко, В. Кочетков, Л. Кузнєцова, О. Крухмаль, В. Міщенко, С. Науменкова, Л. Перехрест, О. Пернарівський, Л. Примостка, Ю. Ребрик, Л. Ситник, А. Степаненко, М. Сугоняк, О. Терещенко, О. Шевцова, З. Шершньова, Н. Шелудько, Н. Шульга.

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка теоретичних та методичних положень щодо антикризового управління фінансовою стійкістю банків і практичних рекомендацій стосовно використання методів та інструментів, що дають змогу попередити та подолати кризові явища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Банківська криза, яка розпочалась у 2014 р. і триває в умовах сьогодення, спричинена загостренням низки проблем, ключовими з яких є, по-перше, наявні інституційні та структурні диспропорції в економіці України, по-друге, нестабільність грошово-кредитного ринку в умовах девальвації гривні та переходу з 2016 р. на монетарний режим, який ґрунтується на інфляційному таргетуванні з недотриманням задекларованих цільових орієнтирів інфляції, по-третє, латентні проблеми банківського сектору, які пов'язані не лише з фінансовими втратами внаслідок анексії Криму та військових дій на сході України, але й з негативною динамікою росту простроченої заборгованості, доларизацією

кредитів, необхідністю формування резервів під ризикові активи тощо [1, с. 525].

Попри вживання в теорії та практиці банківництва терміна «антикризове управління», його сутність науковці визначають по-різному (табл. 1).

Під фінансовою стійкістю банківської системи автори статті розуміють її здатність як системного утворення в динамічних умовах ринкового середовища протистояти дії зовнішніх та внутрішніх загроз, забезпечувати надійність збереження та повернення вкладів юридичних та фізичних осіб, своєчасно виконувати власні зобов'язання з метою реалізації цільових орієнтирів грошово-кредитної політики та забезпечення фінансової безпеки держави [7, с. 8].

Провівши аналіз наукових публікацій щодо визначення чинників, які спричиняють виникнення фінансово нестійкого стану банків України, автори статті класифікували їх на зовнішні та внутрішні (рис. 1).

Задля нівелювання негативного впливу зазначених чинників на фінансову стійкість необхідно вжити антикризових заходів. Доцільно розглядати три види антикризового управління фінансовою стійкістю банків, а саме передкризове управління (для своєчасного виявлення й ухвалення рішень для запобігання кризам, що передбачає систему профілактичних заходів); управління в умовах кризи, що передбачає стабілізацію нестійких станів та оцінювання кризової ситуації, виявлення факторів, що зумовили виникнення кризи, вивчення слабких і сильних сторін установи, оцінювання потенційних можливостей щодо подолання кризи, пошук шляхів мінімізації негативних її наслідків, відновлення фінансової стійкості; управління процесами виходу з кризи, що здійснюються для мінімізації втрат і втрачених можливостей під час виведення установи з кризи, обґрунтування стра-

тегічної програми виходу з кризи, оперативного виявлення відхилень фактичних результатів реалізації програм оздоровлення від передбачених стратегічною програмою і розроблення системи заходів щодо їх ліквідації [10, с. 53].

Варто зазначити, що нині, в умовах нестабільності, управління будь-яким суб'єктом господарювання, зокрема банком, має бути антикризовим. Обґрунтування антикризових заходів має базуватись на системі показників, яка б давала змогу здійснювати кількісне та якісне оцінювання глибини кризових явищ у банківській системі та окремих банках [11, с. 260].

В монографії [12] наведено методику щодо оцінювання глибини кризових явищ на підприємстві. Проте варто зауважити, що методичні засади оцінювання кризових явищ у банківських установах з точки зору їх глибини та антикризового регулювання залишаються недостатньо розробленими, а специфіка банківської діяльності не дає змогу імплементувати досвід інших галузей економіки без суттєвих доопрацювань.

Для прогнозування ймовірності банкрутства банків використано науково-методичний підхід до визначення послідовності етапів розгортання фінансової кризи та її глибини на прикладі ПАТ «Альфа-Банк». Для цього обґрунтовано систему показників, що представлена в табл. 2.

Показники, що наведено в табл. 2, відображають теоретичне припущення щодо видів та стадій фінансової кризи в банківській діяльності, а саме накопичення передумов негативного впливу ризиків, реалізацію ризикових подій, кризи ліквідності, платоспроможності, рентабельності та достатності власного капіталу і фінансових результатів для покриття очікуваних збитків.

Перша група показників характеризує активність (агресивність) діяльності банку (рис. 2).

Таблиця 1

Сучасні підходи до розуміння сутності антикризового управління в банку

Автор	Визначення
О. Афанасьєва [2]	Управління, яке спрямоване на передбачення небезпеки кризи, аналіз її симптомів та усунення загроз появи кризових ситуацій, а в разі їх появи – аналіз та вжиття швидких заходів ліквідаційного характеру з найменшими втратами та негативними наслідками.
О. Барановський [3]	Система управління, що має всебічний характер та спрямована на попередження та усунення несприятливих явищ, з використанням наявних ресурсів та потенціалу банку або реалізацією спеціальних процедур (таких як санація, реструктуризація, банкрутство, ліквідація).
В. Вовк [4, с. 42]	Комплекс заходів щодо виявлення кризоутворюючих факторів, профілактики, своєчасної діагностики, попередження та нейтралізації кризових явищ, спрямований на досягнення цілей стратегії та прогресивний розвиток.
Л. Перехрест, В. Бриштін [5, с. 246]	Фінансові відносини, що є комплексною системою управлінських заходів щодо діагностики, попередження, нейтралізації та подолання кризових явищ з метою підвищення рівня фінансової безпеки, зниження наслідків ураження кризою та подальшого розвитку банку шляхом використання всього потенціалу сучасного менеджменту.
Ю. Ребрик [6, с. 204]	Процес застосування відповідних економічних та соціальних процедур з профілактики і/або оздоровлення банку з метою запобігання чи підвищення його платоспроможності.

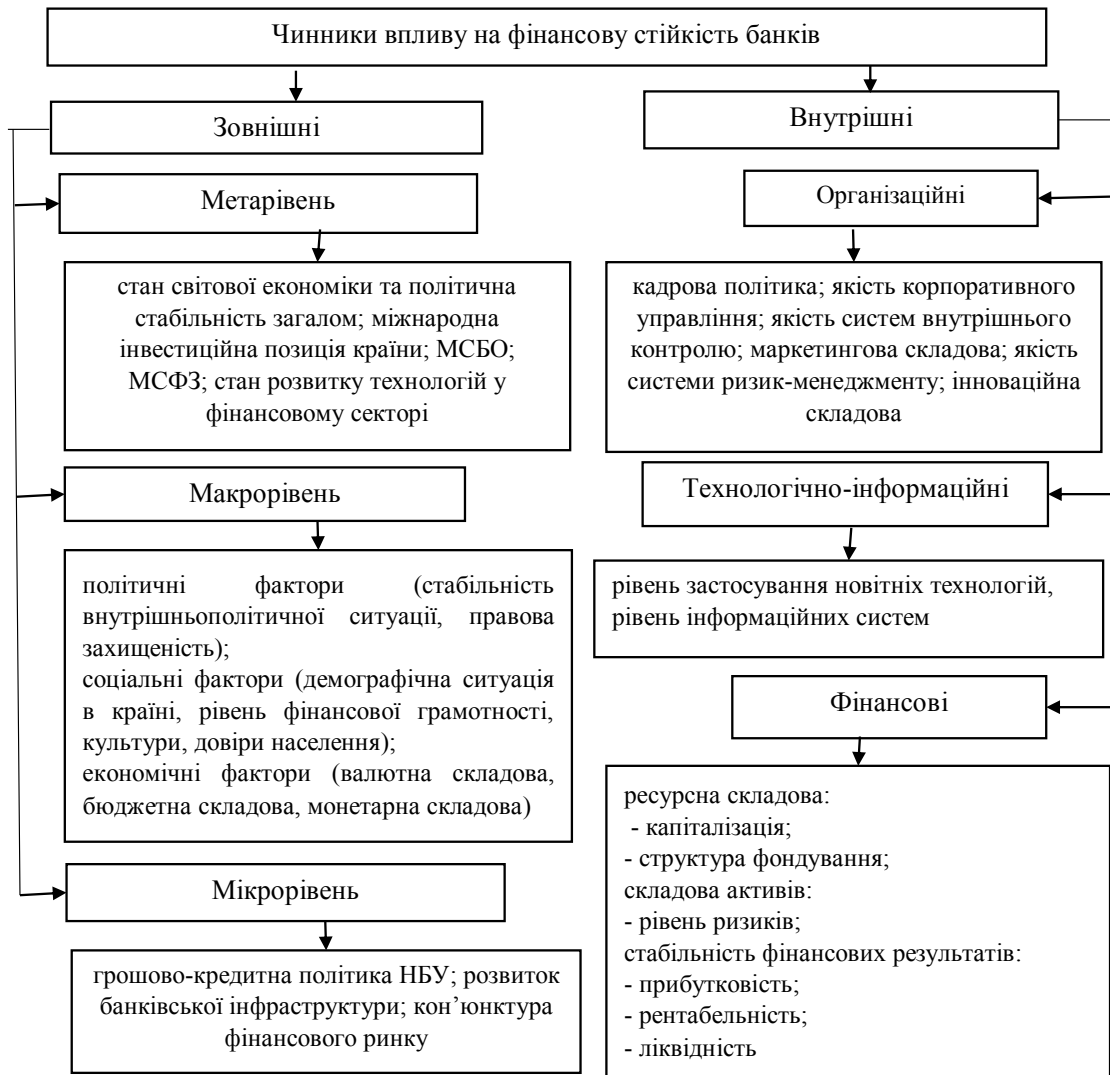


Рис. 1. Класифікація чинників, що впливають на фінансову стійкість банків

Джерело: систематизовано авторами за матеріалами [8–10]

Як свідчать дані рис. 2, банк ПАТ «Альфа-Банк» веде агресивну політику по відношенню до кредитування суб'єктів економічної діяльності. Теоретичне значення показників кредитної експансії становить 0,6 та 0,8 відповідно. За аналізований період зазначені показники перевищували теоретичне значення. Зазначене пов'язане з тим, що кредитна діяльність ПАТ «Альфа-банк» переважно спрямована на кредитування юридичних осіб. При цьому частка споживчого кредитування в кредитному портфелі банку має незначну вагу. Частка високоліквідних активів за аналізований період перебуває в межах нормативного значення, що свідчить про виважену політику банку щодо управління грошовими потоками, які не приносять дохід.

Значення показника фінансового важеля перевищує теоретичне значення, що свідчить про наявність достатнього розміру капіталу банку на покриття ризиків за активними операціями. Щодо

залучення міжбанківських кредитів на покриття зобов'язань банку, то слід відзначити, що ПАТ «Альфа-банк» практично використовує цей грошовий потік для покриття короткострокових зобов'язань та не є агресивним для фінансової політики.

Щодо залучення та розміщення коштів в іноземній валюті, то слід звернути увагу на те, що їх частка досить висока, але це пов'язане з потребами юридичних осіб в отриманні кредитів в іноземній валюті для проведення ними зовнішньоекономічної діяльності.

Друга група показників характеризує ризиковість діяльності банку (рис. 3).

За даними рис. 3 можна зробити висновок про те, що кредитний ризик та ризик активів значно перевищують теоретичні значення. Зазначене пов'язане з політикою банку щодо розширення активних операцій для підвищення процентного доходу.

Третя група показників – це показники, що характеризують ліквідність ПАТ «Альфа-банк» (рис. 4).

Система показників оцінювання стадії та глибини кризових явищ у банках

№	Умовні позначення	Назва	Порядок розрахунку	Теоретичне значення
<i>Активність/агресивність</i>				
1	KKE1	Коефіцієнти кредитної експансії	Кредити клієнтам / чисті активи	Не більше 0,6
2	KKE2		Кредити клієнтам / кошти клієнтів	Не більше 0,8
3	CL/KP	Частка споживчих позичок	Споживчі позички / кредити клієнтам	Чим більше, тим більше рівень ризику
4	HQLA/NA	Частка високоліквідних активів	Грошові кошти та їх еквіваленти / чисті активи	Не менше 0,1
5	E/NA	Фінансовий важіль	Власний капітал / чисті активи	Не менше 0,1
6	IbL/L	Частка міжбанківських позичок	Кошти банків / зобов'язання	Не більше 0,2
7	Lfc/TL	Частка позичок в іншій валюті до кредитів клієнтам		Чим більше, тим більше рівень ризиковості
8	Dfc/TD	Частка депозитів в іншій валюті до коштів клієнтів		
<i>Ризикованість</i>				
9	Crisk	Рівень кредитного ризику	Резерви за позичками / кредити клієнтам	Не більше 0,05
10	Arisk	Рівень ризику активів	Резерви за активами / загальні активи	
11	Ferisk	Рівень валютного ризику	(Активи в іншій валюті – зобов'язання в іншій валюті) / власний капітал	Чим більше, тим більше рівень ризику
<i>Ліквідність</i>				
12	HQLA/CD	Рівень миттєвої ліквідності	Високоліквідні активи / кошти клієнтів до запитання	Нормативне – не менше 0,2; теоретичне → 1
13	LA(1-2)/CD	Достатність активів первинної та вторинної ліквідності	Активи первинної та вторинної ліквідності / кошти до запитання	Теоретичне → 1
<i>Платоспроможність</i>				
14	LA/CD	Достатність ліквідних активів	Ліквідні активи / кошти клієнтів до запитання	Більше 1
15	LA/L		Ліквідні активи / зобов'язання	Теоретичне → 1
16	E/FA	Достатність капіталу для фондування постійних активів	Власний капітал / (основні засоби + нематеріальні активи + вкладення в АК та ДК)	Більше 1
<i>Рентабельність</i>				
17	ROA	Віддача активів	Фінансовий результат / активи	Не менше 0,01
18	ROE	Віддача власного капіталу	Фінансовий результат / власний капітал	Не менше 0,1
19	ROSE	Віддача статутного капіталу	Фінансовий результат / статутний капітал	Не менше 0,15
20	NIM	Чиста процентна маржа	Чистий процентний дохід (ЧПД) / робочі активи	Не менше 0,03
21	SPREAD	Спред	Ставка розміщення – Ставка залучення	Не менше 0,03
22	E1	Достатність доходів	ЧПД / витрати на формування резервів	Більше 1
23	E2		(ЧПД + ЧКом.д) / загальнобанківські витрати	Більше 1,5
<i>Адекватність власного капіталу та доходів для покриття ризиків</i>				
24	RAM	Маржа, скоригована на ризику	(ЧПД – витрати на формування резервів) / робочі активи	Не менше 0,03
25	E/EL	Достатність власного капіталу для покриття очікуваних збитків	Власний капітал / резерви за активними операціями	Не менше 1; емпіричне → 1

Джерело: складено авторами з використанням матеріалів [11–13]

За показниками ліквідності банк ПАТ «Альфа-банк» повністю забезпечує виконання власних зобов'язань перед кредиторами та клієнтами. Запас ліквідності значно перевищує теоретичне та нормативне значення.

Четверта група показників характеризує платоспроможність банку (рис. 5).

Дані, представлені на рис. 5, свідчать про те, що банк ПАТ «Альфа-банк» можна вважати платоспроможним за аналізований період.

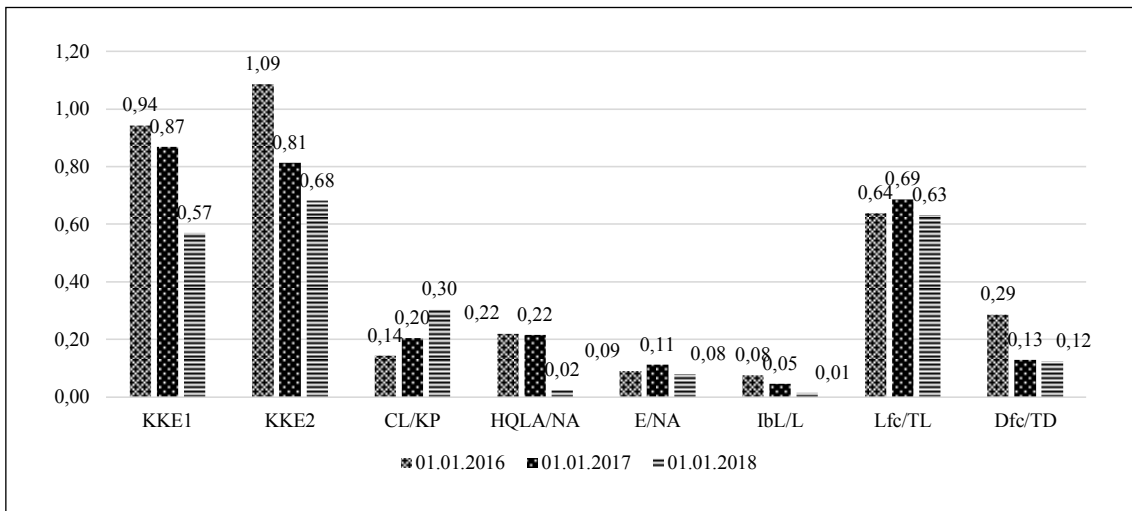


Рис. 2. Динаміка показників активності (агресивності) банку ПАТ «Альфа-Банк» за 2015–2017 роки

Примітка: KKE1 – коефіцієнт кредитної експансії 1; KKE2 – коефіцієнт кредитної експансії 2; CL/KP – частка споживчих кредитів; HQLA/NA – частка високоліквідних активів; E/NA – фінансовий важіль; IbL/L – частка міжбанківських кредитів; Lfc/TL – частка позичок в іноземній валюті до кредитів клієнтам; Dfc/TD – частка депозитів в іноземній валюті до коштів клієнтів

Джерело: розраховано авторами

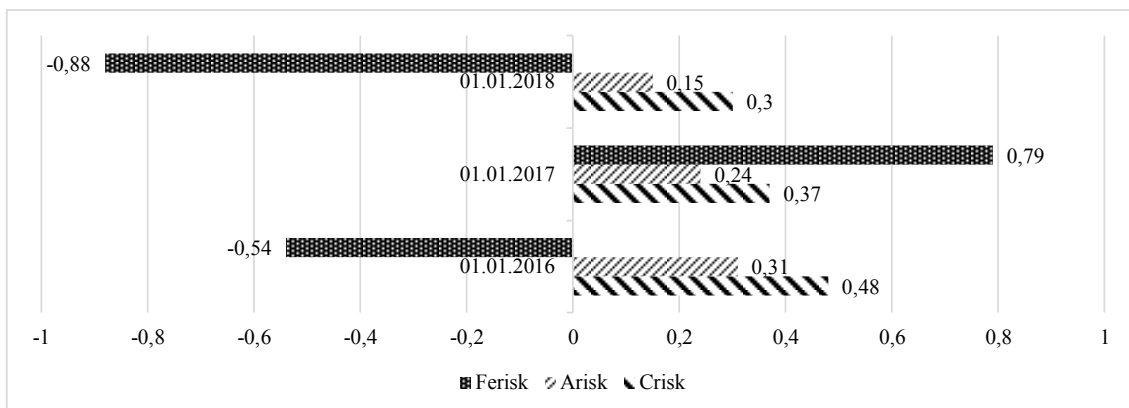


Рис. 3. Динаміка показників ризиковості діяльності банку ПАТ «Альфа-банк» за 2015–2017 роки

Примітка: Crisk – рівень кредитного ризику; Arisk – рівень ризику активів; Ferisk – рівень валютного ризику

Джерело: розраховано авторами

П'ята група показників характеризує ефективність системи управління банком (рис. 6).

Як свідчать дані рис. 6, рентабельність ПАТ «Альфа-банк» у 2015–2016 роках набувала від'ємних значень, що пов'язане з отриманням банком збитків. У 2017 році вони перебувають в межах теоретичного значення, що свідчить про виважену політику керівництва банку для завоювання конкурентних позицій на ринку банківських послуг.

Шоста група показників характеризує адекватність власного капіталу та доходів для покриття ризиків (рис. 7).

Як свідчать дані рис. 7, адекватність капіталу ПАТ «Альфа-банк» перебуває в межах теоретич-

ного значення, при цьому маржа, скоригована на ризики, викликає занепокоєння з точки зору витратності банківського бізнесу.

Залежно від отриманих значень показників та глибини фінансової кризи визначимо основні напрями антикризових заходів, які наведені в монографії М. Зєврякова, О. Зєврякова [11, с. 287].

За отриманими результатами можна визначити, що глибина кризи у ПАТ «Альфа-банк» вважається початковою за фінансовими результатами та передкризовою за ступенем ліквідності.

Висновки з проведеного дослідження. На перших стадіях основним напрямом антикризової політики є попереджувальні заходи, тобто стиму-

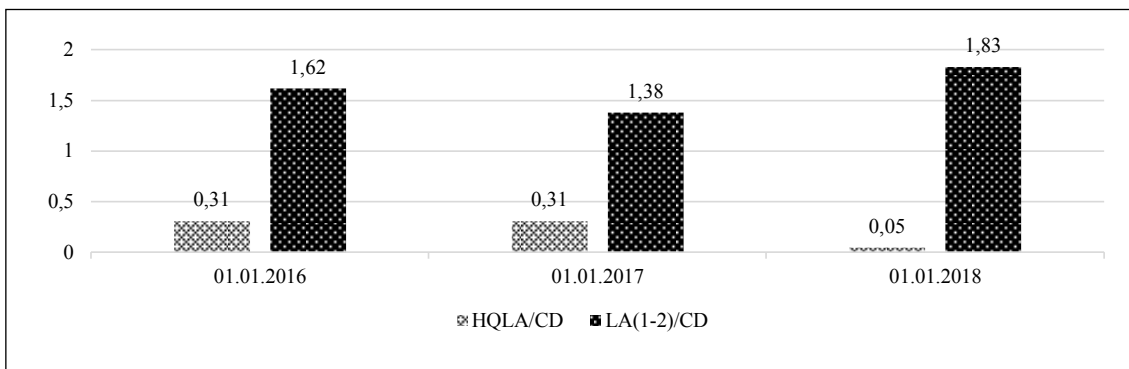


Рис. 4. Динаміка показників ліквідності діяльності банку ПАТ «Альфа-банк» за 2015–2017 роки

Примітка: HQLA/CD – показник миттєвої ліквідності; LA(1-2)/CD – достатність активів первинної та вторинної ліквідності

Джерело: розраховано авторами

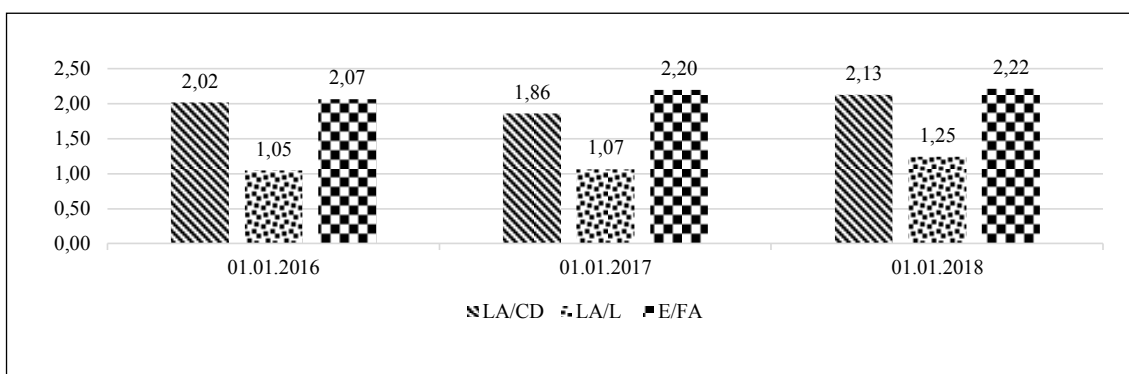


Рис. 5. Динаміка показників платоспроможності діяльності банку ПАТ «Альфа-банк» за 2014–2016 роки

Примітка: LA/CD, LA/L – достатність ліквідних активів; E/FA – достатність капіталу для фондування постійних активів

Джерело: розраховано авторами

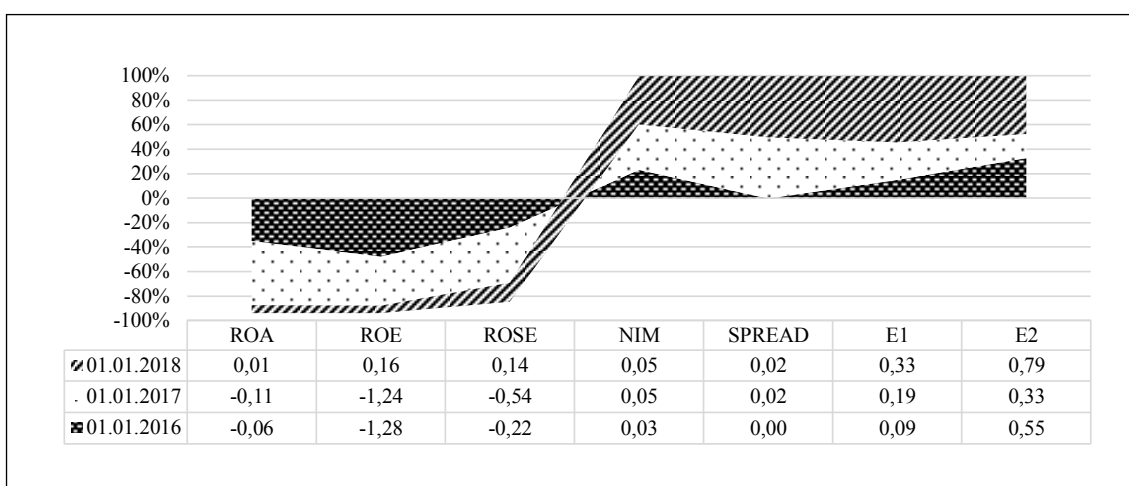


Рис. 6. Динаміка показників рентабельності діяльності банку ПАТ «Альфа-банк» за 2015–2017 роки

Примітка: ROA – віддача активів, ROE – віддача капіталу, ROSE – віддача статутного капіталу, NIM – чиста процентна маржа, SPREAD – спред, E1, E2 – достатність доходів

Джерело: розраховано авторами

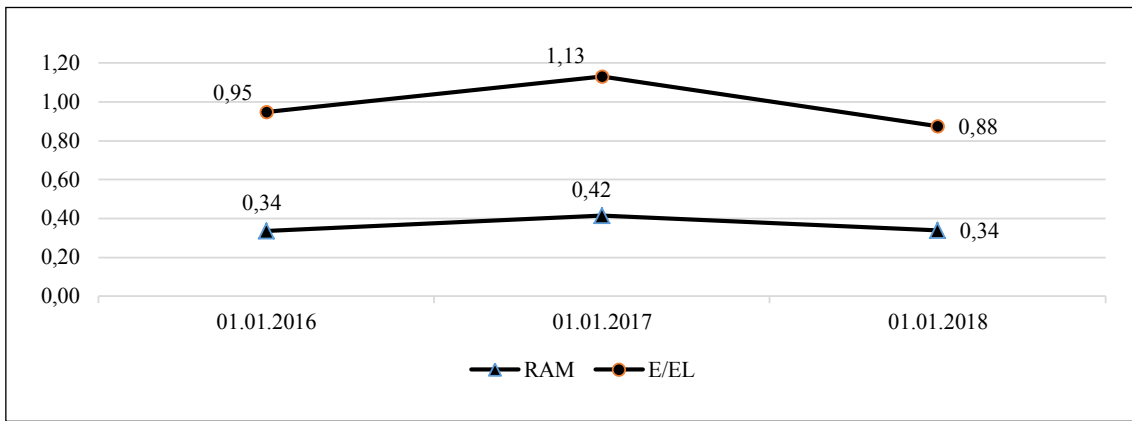


Рис. 7. Динаміка адекватності власного капіталу та доходів для покриття ризиків ПАТ «Альфа-банк» за 2015–2017 роки

Примітка: RAM – маржа, скоригована на ризики, E/EL – достатність власного капіталу для покриття очікуваних збитків

Джерело: розраховано авторами

вання агресивного розвитку, вибір стратегії якісного зростання, а не максимізації ринкової частки; забезпечення формування захисного буфера власного капіталу шляхом створення загальних резервів з отриманого прибутку.

Основними напрямками антикризової політики банку є передусім збереження ліквідності та робота з проблемними активами. З огляду на незначний обсяг інвестиційних операцій останнє стосується передусім банківських позичок. До основних методів управління проблемними позичками можна віднести активізацію претензійно-позовної роботи банку по цьому кредиту, реструктуризацію, списання кредиту, продаж проблемного кредиту третій особі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Жовтнецька Я. Антикризове управління у системі забезпечення фінансової безпеки банків. Глобальні та національні проблеми економіки. 2017. Вип. 15. С. 525–528.
2. Афанасьєва О. Методологічне підґрунтя реалізації системного підходу до антикризового управління. Вісник Академії митної служби України. Серія «Економіка». 2009. № 1. С. 138–144.
3. Барановський О. Антикризові заходи урядів і центральних банків зарубіжних країн. Вісник Національного банку України. 2009. № 4. С. 8–19.
4. Вовк В. Забезпечення фінансової стійкості банківської системи в умовах кризи. Фінанси, банки, інвестиції. 2011. № 2. С. 41–44.
5. Перехрест Л., Бриштін В. Антикризове управління як чинник підвищення рівня фінансової безпеки банків. Гроші, фінанси і кредит. 2010. С. 245–249.
6. Ребрик Ю. Система антикризового управління в банку. Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України. 2009. № 2 (76). С. 204–210.
7. Коваленко В. Стратегічне управління фінансовою стійкістю банківської системи: методологія

і практика: монографія. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. 228 с.

8. Коваленко В. Методичні підходи до визначення рівня фінансової стійкості банківської системи. Актуальні проблеми економіки. 2011. № 7. С. 235–236.

9. Довгань Ж. «Базель III» у забезпеченні фінансової стійкості банківської системи. Вісник УБС НБУ. 2011. № 1. С. 224–294.

10. Пшик Б. Антикризове управління у фінансовій діяльності банку: теоретико-методологічні аспекти. Вісник Університету банківської справи. 2017. № 1 (28). С. 50–54.

11. Зверяков М. Антикризове управління фінансовою стійкістю банку в умовах економічних дисбалансів: монографія. Одеса: ОНЕУ, 2015. 418 с.

12. Гудзь Т. Система раннього виявлення та подолання фінансової кризи підприємств: монографія. Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2007. 166 с.

13. Гайдукович Д. Підходи до оцінювання антикризової фінансової стійкості банків. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2018. Т. 2. № 25. С. 4–10.

REFERENCES:

1. Zhovtnećka Ja. (2017) Antykryzove upravlinnja u systemi zabezpečennja finansovoji bezpeky bankiv [Anticrisis management in the system of financial security of banks]. Ghlobaljni ta nacionaljni problemy ekonomiky. – Vol. 15, pp. 525–528 (in Ukrainian).
2. Afanasjjeva O. (2009) Metodologichne pidgruntja realizaciji systemnogho pidkhodu do antykryzovogho upravlinnja [Methodological basis for the implementation of a systematic approach to crisis management]. Visnyk Akademiji mytnoji sluzhby Ukrajinjy. Serija "Ekonomika", No. 1, pp. 138–144 (in Ukrainian).
3. Baranovskij O. (2009) Antykryzovi zakhody urjadiv i centralnykh bankiv zarubiznykh krajijn [Anticrisis measures of governments and central banks of foreign countries] Visnyk Nacionaljnogho banku Ukrajinjy, No. 4, pp. 8–19 (in Ukrainian).

4. Vovk V. (2011) Zabezpechennja finansovoi stijkosti bankivskoj systemy v umovakh kryzy [Ensuring financial stability of the banking system in a crisis]. *Finansy, banky, investyciji*, No. 2, pp. 41–44 (in Ukrainian).
5. Perekhrest L., Bryshchina V. (2010) Antykryzove upravlinnja jak chynnyk pidvyshhennja rivnja finansovoi bezpeky bankiv [Anticrisis management as a factor in raising the level of financial security of banks]. *Ghroshi, finansy i kredyt*, pp. 245–249 (in Ukrainian).
6. Rebyk Ju. (2009) Systema antykryzovogho upravlinnja v banku [System of crisis management in the bank. Socio-economic problems of the modern period of Ukraine]. *Socialjno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrajinjy*, 2009, No. 22 (76), pp. 204–210 (in Ukrainian).
7. Kovalenko V. (2010) Strategichne upravlinnja finansovoi stijkistju bankivskoj systemy: metodologhija i praktyka [Strategic management of financial stability of the banking system: methodology and practice]. Sumy: DVNZ “UABS NBU”, 228 p. (in Ukrainian).
8. Kovalenko V. (2011) Metodychni pidkhody do vyznachennja rivnja finansovoi stijkosti bankivskoj systemy [Methodical approaches to determining the level of financial stability of the banking system] *Aktualjni problemy ekonomiky*, No. 7, pp. 235–236 (in Ukrainian).
9. Dovghanj Zh. (2011) “Bazelj III” u zabezpechenni finansovoi stijkosti bankivskoj systemy [Basel III in ensuring the financial stability of the banking system]. *Visnyk UBS NBU*, No. 1, pp. 224–294 (in Ukrainian).
10. Pshyk B. (2017) Antykryzove upravlinnja u finansovij dijalnosti banku: teoretyko-metodologhichni aspekty [Anti-crisis management in the Bank’s financial activities: theoretical and methodological aspects] *Visnyk universytetu bankivskoj spravjy*, No. 1 (28), pp. 50–54 (in Ukrainian).
11. Zvjerjakov M., Zvjerjakov O. (2015) Antykryzove upravlinnja finansovoi stijkistju banku v umovakh ekonomichnykh dysbalansiv [Anticrisis management of financial stability of the bank in conditions of economic imbalances] Odesa: ONEU, 418 p. (in Ukrainian).
12. Ghudzj T. (2007) Systema rannjogho vyjavlennja ta podolannja finansovoi kryzy pidpryjemstv [System of early detection and overcoming of the financial crisis of enterprises]. Poltava: RVC PUSKU, 166 p. (in Ukrainian).
13. Ghajdukovych D. (2018) Pidkhody do ocinjuvanja antykryzovoi finansovoi stijkosti bankiv [Approaches to the assessment of the anti-crisis financial stability of banks] *Finansovo-kredytna dijalnistj: problemy teoriji ta praktyky*, Vol. 2. (25), pp. 4–10 (in Ukrainian).

Kovalenko V.V.

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor at Department of Banking
Odessa National University of Economics

Sytnyk M.A.

Student
Odessa National University of Economics

ANTI-CRISIS MANAGEMENT IN PROVIDING FINANCIAL STABILITY OF THE BANKING

The article deals with the problems of crisis management and its place in ensuring financial stability of banks. The article substantiates that the banking system reflects the financial and economic state of the country, which is the first to respond both to the rise of the economy and its approaching decline.

It is proved that the anti-crisis instruments serve to protect the phenomena that arise in the activities of the bank, which cause a destabilizing effect on the financial condition of the bank; new means of improving anti-crisis work in the bank; reaction to well-known, but especially topical processes today. This topic is especially relevant in the context of the modern development of banking business.

The purpose of the study is to develop theoretical and methodological provisions on crisis management of financial stability of banks and practical recommendations for the use of methods and tools that can prevent and alleviate crisis phenomena.

The scientific approaches to the definition of “heat crisis” and “financial stability” are analyzed. Classification of factors influencing financial stability of banks is offered.

Authors of the article are suggested it is advisable to consider three types of crisis management of financial stability of banks. There are: pre-crisis management; crisis management, which involves stabilization of unstable states and assessing the crisis situation, identifying the factors that predetermined the crisis, studying the weak and strong points of the institution, assessing potential opportunities to overcome the crisis, finding ways to minimize its negative consequences, restoring financial stability; management of crisis management processes, which is carried out to minimize losses and lost opportunities during the withdrawal of the institution from the crisis, justify the strategic crisis management program, detect the deviations of the actual results of the implementation of health improvement programs from the strategic program and elaborate a system of measures to eliminate them.

The authors of the paper propose a methodical approach to assessing the depth of the crisis and the use of anti-crisis measures on an example of “Alpha-Bank”.

РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ В УПРАВЛІННІ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ БАНКУ

RISK MANAGEMENT IN LOAN PORTFOLIO MANAGEMENT OF BANK

У статті визначено особливості ризиків кредитного портфеля банку, а також уточнено їх сутність; побудовано класифікацію ризиків кредитного портфеля; висвітлено необхідні елементи кредитної політики щодо ризик-менеджменту, такі як цільовий профіль ризиків, ризик-апетит в кредитній діяльності, підходи до управління ризиками; охарактеризовано процес ризик-менеджменту на всіх етапах управління кредитним портфелем; наведено показники вимірювання ризиків кредитного портфеля та основні методи управління ними.

Ключові слова: кредитний портфель, банк, класифікація, ризики кредитного портфеля, кредитна політика, ризик-менеджмент, профіль ризиків, ризик-апетит, кредитна діяльність, управління кредитним портфелем, вимірювання ризиків, методи управління.

В статье определены особенности рисков кредитного портфеля банка, а также уточнена их сущность; построена классификация рисков кредитного портфеля; освещены необходимые элементы кредитной политики касательно риск-менеджмента, такие как целевой профиль рисков, риск-аппетит в кредитной деятельности, подходы к управлению рисками; охарактери-

зован процесс риск-менеджмента на всех этапах управления кредитным портфелем; приведены показатели измерения рисков кредитного портфеля и основные методы управления ими.

Ключевые слова: кредитный портфель, банк, классификация, риски кредитного портфеля, кредитная политика, риск-менеджмент, профиль рисков, риск-аппетит, кредитная деятельность, управление кредитным портфелем, измерение рисков, методы управления.

The article identifies the features of loan portfolio risks and clarifies their essence; the classification of loan portfolio risks is constructed; the necessary elements of the credit policy in terms of risk management are highlighted: the target risk profile, risk appetite in credit activities, and approaches to risk management; the process of risk management at all stages of loan portfolio management is described; the indicators for measuring the risk of the loan portfolio and basic management techniques of them are given.

Key words: loan portfolio, bank, classification, loan portfolio risks, credit policy, risk management, risk profile, risk appetite, credit activity, loan portfolio management, measuring the risk, management techniques.

УДК 336.77

Корват О.В.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри управління
фінансовими послугами
Харківський національний економічний
університет імені С. Кузнеця

Бородін С.В.

студент
Харківський національний економічний
університет імені С. Кузнеця

Постановка проблеми. Кризові потрясіння в економіці підвищують ризики банківської діяльності. Нині найбільш вагомим ризиком банків є ризик неповернення кредитів. Зростання частки непрацюючих кредитів у кредитних портфелях банківських установ з 8% у 2013 році до 55% у 2018 році [1] свідчить про те, що проблема кредитного ризику вирішується в Україні незадовільно.

Відомо, що кредитна діяльність повинна забезпечувати банку основний відсотковий дохід. Проте сукупний фінансовий результат щомісячної консолідованої звітності протягом 2014–2016 років був виключно негативним, що обумовлене також небезпечною динамікою збільшення обсягів сумнівних та безнадійних до повернення кредитів. На цьому тлі питання ефективного ризик-менеджменту в управлінні кредитним портфелем постає особливо гостро.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичним аспектам кредитування й управління кредитним портфелем банку присвячено чимало наукових праць, зокрема роботи Н. Демчука [2], В. Коваленко [3], М. Крупки [4], Н. Рогожнікової [5], О. Ткаченко [6], П. Чуба [7]. Ґрунтовні наукові розробки з банківського ризик-менеджменту, включаючи сферу кредитної діяльності, проводяться Н. Внуковою [8], А. Єпіфановим, Т. Васильєвою, С. Козьменком [9], В. Коваленко [10]. Незважаючи на розв'язання низки проблем в управлінні ризиками кредитного портфеля, зокрема в працях В. Волкової [11; 12],

дослідження обмежуються менеджментом кредитного ризику, залишаючи поза увагою інші ризики. З огляду на це потребує уточнення сутність ризиків кредитного портфеля та опрацювання питань з їхнього управління.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування теоретичних положень і методичних засад управління ризиками кредитного портфеля банківської установи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «кредитний портфель банку» в науковій літературі трактується найчастіше як сукупність кредитів, виданих банком фізичним та юридичним особам, включаючи міжбанківські кредити та кредити нерезидентам з метою отримання доходу. Слід погодитися з підходом В. Коваленко, за якого кредитний портфель розглядається як структурований портфель активів, що піддається управлінню за принципами, визначеними кредитною політикою банку [3, с. 62].

Згідно з П. Чубом, процес управління кредитним портфелем поділяється на п'ять етапів [7, с. 6], які автори вважають доцільним викласти в іншій послідовності та з деякими уточненнями:

- аналіз внутрішнього та зовнішнього середовища, зокрема ринку банківських послуг, кредитної діяльності банку, його ресурсного потенціалу, ринкової позиції;
- формування або перегляд кредитної політики;
- формування кредитного портфеля з оцінюванням кредитоспроможності окремих позичальників;

– оцінювання ризиковості та ефективності кредитного портфеля;

– обслуговування кредитного портфеля.

Процес управління кредитним портфелем банку, як справедливо відзначає В. Коваленко, пов'язаний перш за все з управлінням ризиковістю кредитних операцій [3, с. 60]. Н. Рогожнікова стверджує, що портфель кредитів банку схильний до всіх основних видів фінансових ризиків, зокрема кредитного, процентної ставки та ліквідності [5, с. 31]. На думку авторів, ризик ліквідності не є характерним для кредитного портфеля, крім ліквідності забезпечення недіючих кредитів. Навпаки, сукупна ризиковість кредитної діяльності впливає на можливу нестачу коштів у банку для виконання зобов'язань перед контрагентами, тобто підвищує ризик ліквідності.

Кредитний ризик, безперечно, є одним з найсуттєвіших ризиків кредитного портфеля. У широкому сенсі кредитний ризик означає можливі втрати банку через «неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання виконати умови будь-якої фінансової угоди із банком або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання» [13]. Тобто цей ризик може існувати як щодо позичальників кредитів, так і щодо інших контрагентів (боржників, емітентів цінних паперів тощо), які мають перед банком зобов'язання.

У документі НБУ «Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України» [13] кредитний ризик з метою його оцінювання поділяється на:

– індивідуальний ризик контрагента, який оцінюється стосовно кредитоспроможності окремого контрагента;

– портфельний кредитний ризик як сукупний ризик втрат за певними операціями банку.

До ризиків кредитного портфеля слід обов'язково віднести процентний ризик (ризик зміни процентної ставки), що визначається як можливість втрат або недоотримання доходів у результаті негативної зміни різниці між процентними ставками за кредитним портфелем і ставками залучення ресурсів.

Наступним ризиком є валютний. Він характеризується зниженням вартості кредитів в іноземній валюті, недоотриманням доходів або збільшенням витрат внаслідок несприятливих валютно-курсових коливань. Цей ризик може утворюватися в разі неузгодженості валютних активів кредитного портфеля із зобов'язаннями.

Кредитному портфелю банку властивий операційно-технологічний ризик, тобто ризик збитків, втрат, недоотримання доходів внаслідок недоліків систем внутрішнього контролю, збоїв та відмов програмно-інформаційного забезпечення, неадекватності технологій та процесів управління кредитним портфелем, зокрема недосконалості кре-

дитної політики, процедур оцінювання ризиків, що приводить до помилок щодо оброблення даних, прийняття неправильних рішень, невчасного виконання робіт, перевищення працівниками повноважень, шахрайства тощо.

В управлінні кредитним портфелем існує ризик юридичний, який виникає внаслідок порушення або недотримання нормативно-правових актів, укладених кредитних угод, а також їх неоднозначного трактування.

В. Коваленко виокремлює такі ризики кредитного портфеля, як ризики виплат, розрахунків, знецінення, трансформації ресурсів, забезпечення банківських позичок, попиту та пропозиції [3, с. 61]. Серед цього переліку автори статті погоджуються з існуванням:

– ризику забезпечення кредитів, до якого слід віднести ризик ліквідності забезпечення (зниження його ринкової вартості) та ризик випадкового знищення, пошкодження або псування предметів застави, зокрема предмета іпотеки, що підлягає обов'язковому страхуванню;

– ризику попиту та пропозиції, який фактично є ризиком ринкової конкуренції, що виникає внаслідок несприятливих змін ринкових умов, включаючи зміни попиту на кредити чи кредитні пропозиції; зауважимо, що ризик ринкової конкуренції разом з процентним та валютним належить до великої групи ринкових ризиків, пов'язаних з ринковими коливаннями.

Кредитній діяльності банку притаманний ризик стратегічний, тобто ризик збитків і втрат через неадекватні управлінські рішення, зокрема прорахунки в кредитній політиці, невчасне або неналежне реагування на зміни зовнішнього середовища. Варто згадати такі різновиди наслідків реалізації стратегічного ризику, як збільшення витрат на формування й обслуговування портфеля, неузгодженість активів кредитного портфеля із зобов'язаннями депозитного портфеля за валютою, строками або процентами.

На спроможність банку встановлювати та підтримувати відносини з клієнтами щодо кредитування впливає ризик репутації. Він полягає в можливості зниження обсягів виданих кредитів і, відповідно, зменшення доходів за кредитними операціями внаслідок погіршення іміджу банку.

Підсумовуючи, зробимо висновок, що ризиками кредитного портфеля слід вважати ризики втрати банком частини своїх ресурсів внаслідок недоотримання доходів, збільшення витрат або понесення збитків, пов'язаних з формуванням та обслуговуванням кредитного портфеля під час здійснення банком кредитної діяльності.

Всі ризики кредитного портфеля за критерієм можливості їх кількісної оцінки поділяють на фінансові, що піддаються кількісній оцінці, та нефінан-

сові, які важко оцінити кількісно [13]. Класифікація розглянутих ризиків наведена на рис. 1.

Всі ризики кредитного портфеля, наведені на рис. 1, у сукупності впливають на рівень ризиковості кредитної діяльності банку, його платоспроможність і стійкість.

Процес ризик-менеджменту в управлінні кредитним портфелем має охоплювати всі етапи від аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища. Виявлення слабких сторін і загроз фактично є стратегічним оцінюванням ризиків. В результаті цього отримується наявний профіль ризиків кредитної діяльності банку.

Під час другого етапу управління в процесі формування (або перегляду) кредитної політики окреслюються майбутні цілі та завдання кредитної діяльності банківської установи, «встановлюються конкретні прийоми, способи і методи її реалізації» [6, с. 163]. Кредитна політика має визначити сукупність заходів для ефективного кредитування [8, с. 18].

Будь-який банк прагне максимізувати дохід від кредитних операцій. Співвідношення ризику та доходу характеризує вибраний банківською установою тип кредитної стратегії [6, с. 161]:

- консервативний (пасивний), який спрямований на мінімізацію кредитного ризику з жорсткими критеріями оцінювання кредитоспроможності позичальників та процедурами ліквідації проблемної заборгованості;
- помірний, орієнтований на середній рівень кредитного ризику;
- агресивний, який ставить на меті максимізацію прибутку з високим рівнем кредитного ризику.

Система основних цілей кредитної діяльності банку в кредитній політиці [6, с. 160] пов'язана з усіма розглянутими ризиками кредитного портфеля:

- забезпечення максимальної доходності кредитного портфеля (мета обмежується прийнятним рівнем кредитного ризику);

- підтримання оптимального співвідношення джерел залучення та напрямів використання кредитних ресурсів (мета впливає на величину процентного, валютного та стратегічного ризику щодо узгодженості активів та зобов'язань);

- досягнення оптимальності між зростанням обсягів кредитних операцій та їх якістю (мета пов'язана з операційно-технологічним та юридичним ризиками);

- збереження високого рівня довіри до банку та збільшення кількості позичальників (існує зв'язок між досягненням мети й рівнем ризиків репутації та ринкової конкуренції).

На стадії формування кредитної політики в рамках ризик-менеджменту кредитного портфеля керівництво встановлює цільовий профіль ризиків та ризик-апетит банку у сфері кредитування, тобто рівень ризику, який банк готовий прийняти для виконання цілей кредитної політики з урахуванням наявного та цільового (бажаного) профіля ризиків.

Відомо, що до основних етапів управління ризиками відносять ідентифікацію та оцінювання ризиків, виявлення підвищених ризиків, вибір заходів реагування на підвищені ризики та їх реалізацію, моніторинг ефективності ризик-менеджменту. Підходи до управління ризиками кредитного портфеля, зокрема до оцінювання кредитоспроможності позичальників та портфельного ризику, встановлення кредитних ставок з урахуванням кредитоспроможності клієнтів, відмов у кредитуванні, лімітів під час проведення кредитних операцій, диверсифікації кредитів, резервування, умов застосування застав, гарантій, порук і страхування, підвищення репутації банку та перегляду процентних ставок за кредитами з урахуванням ринкової кон'юнктури мають бути визначені в кредитній політиці банку. Розподіл повноважень і відповідальності між підрозділами та персоналом, регламентація процедур здійснення кредитних



Рис. 1. Класифікація ризиків кредитного портфеля

операцій дають змогу банку здійснювати менеджмент операційно-технологічного ризику.

Третім етапом управління кредитним портфелем є його формування відповідно до вибраного типу кредитної стратегії з урахуванням прийомів, способів та методів кредитної діяльності й управління ризиками, визначених кредитною політикою. На цьому етапі здійснюються такі дії з ризик-менеджменту, як вивчення кредитоспроможності позичальників та обґрунтування умов кредитної угоди залежно від фінансового стану позичальника й прогнозу його змін [9, с. 96]. Крім кредитного ризику, оперативному управлінню підлягають ризики репутації та ринкової конкуренції в разі їх високого рівня.

На четвертому етапі управління в рамках функцій ризик-менеджменту оцінюється ризиковість кредитного портфеля загалом. Слід зазначити, що оцінюванню підлягає не лише кредитний портфельний ризик, але й інші ризики, зокрема валютний, процентний, стратегічний, юридичний, операційно-технологічний.

На величину ризику впливають розмір та структура кредитного портфеля. Розмір портфеля визначається за балансовою вартістю всіх кредитів банку, зокрема прострочених, пролонгованих та сумнівних. Цю величину доцільно використовувати як показник загальної вразливості банку до кредитного ризику. Структура кредитного портфеля – це співвідношення обсягів кредитних операцій або вартостей кредитних заборгованостей у кредитному портфелі банку на дату оцінювання. Структурне групування кредитів здійснюють за категоріями позичальників, формами забезпечення, валютами [5, с. 31]. Додатково портфель можна групувати за строками кредитування, технікою надання кредиту, розмірами кредитів, галузями, територіями, класами боржників та іншими критеріями.

Рівень кредитного ризику, на який наражається банк, визначається залежно від ступеня диверсифікації кредитного портфеля, концентрації заборгованостей груп чи контрагентів у портфелі, частки прострочених кредитів, ліквідності забезпечення, достатності резервів [12, с. 12; 13]. Слід відзначити, що величина кредитного ризику може змінюватися в часі. З огляду на можливість виникнення загрози втрат ліквідності та капіталу банку (особливо і теперішніх складних кризових умовах в економіці) правлінням НБУ прийнято Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями [14], яке приділяє виняткову увагу регулярній процедурі розрахунку величини кредитного ризику для отримання адекватних оцінок та подальшого дієвого управління.

Інші ризики кредитного портфеля, а саме валютний та процентний, вимірюються загальноприйнятими в практиці банківського ризик-менеджменту

показниками, зокрема чутливістю доходу до зміни обмінних курсів та процентних ставок, узгодженістю активів та зобов'язань, показником відкритої валютної позиції.

Оцінювання стратегічного, юридичного, операційно-технологічного ризиків та ризику репутації найчастіше відбувається шляхом анкетування експертів або відстеження в динаміці спеціально побудованих банком показників, а саме ключових індикаторів ризику. Прикладами ключових індикаторів з операційно-технологічного ризику є кількість випадків недотримання працівниками лімітів кредитування, кількість проведення незволених операцій, кількість виявлених помилок або неправильних оцінок кредитоспроможності позичальника, кількість годин простою внаслідок збоїв у роботі обладнання та програмного забезпечення, телекомунікаційних проблем, збоїв в електропостачанні. Ризик репутації відстежується опитуванням позичальників щодо їх задоволення кредитними послугами банку. Ключові індикатори стратегічного ризику варто будувати на основі економічних показників діяльності, зокрема кількості та обсягів кредитів, доходу та витрат за кредитними операціями, співвідношення кредитів та депозитів. Індикаторами юридичного ризику можуть бути кількість суперечок з клієнтами, розміри судових витрат.

Виявлені загрози та підвищені ризики кредитного портфеля вимагають заходів реагування під час обслуговування портфеля або шляхом перегляду кредитної політики.

На останньому етапі обслуговування кредитів в рамках функцій ризик-менеджменту для мінімізації фінансових втрат проводяться моніторинг та аналіз повноти й своєчасності повернення кредитів і сплати відсотків за ними, перевірка стану забезпечення кредитів, вжиття заходів для повного та своєчасного повернення кредитної заборгованості, зокрема нагадування та попередження позичальників, коригування умов кредитних договорів за необхідності.

Висновки з проведеного дослідження. Кредитній діяльності банку притаманна сукупність пов'язаних між собою ризиків, найбільшим з яких є кредитний. Ризики кредитного портфеля можуть спричинити втрату банком частини ресурсів внаслідок недоотримання доходів, збільшення витрат або понесення збитків під час кредитної діяльності, тому вимагають певних заходів з їх мінімізації та нейтралізації.

Ризик-менеджмент охоплює всі етапи управління кредитним портфелем від аналізу середовища та формування кредитної політики банком. У кредитній політиці бажано визначати цільовий профіль ризиків кредитного портфеля, якого має досягти банк, ризик-апетит в кредитній діяльності та загальні підходи до ризик-менеджменту.

Управління ризиками кредитного портфеля вимагає постійного моніторингу ризиків та оперативного виявлення підвищених ризиків і загроз. Для вимірювання фінансових ризиків (кредитного та ринкового) в банківській практиці використовуються загальноприйняті показники. Нефінансові ризики (репутації, стратегічний, операційно-технологічний та юридичний), які важко оцінити кількісно, вимірюються через опитування й анкетування, відстеження значень спеціально побудованих банком ключових індикаторів ризику.

Ризиками кредитного портфеля банк може управляти лімітуванням кредитних операцій, встановленням кредитних ставок з урахуванням кредитного ризику клієнтів, відмовою у кредитуванні в разі перевищення ризиком прийнятного рівня, диверсифікацією кредитів, резервуванням, застосуванням застав, гарантій, порук і страхування, вжиттям заходів для повного та своєчасного повернення кредитів, чітким розподілом повноважень і відповідальності між підрозділами та персоналом, регламентацією процедур здійснення кредитних операцій, оперативним переглядом процентних ставок за кредитами з урахуванням ринкової кон'юнктури.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Показники банківської системи. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442.
2. Демчук Н., Коваль А. Менеджмент кредитного портфеля банку. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2017. Вип. 23. Ч. 1. С. 154–157.
3. Коваленко В. Управління кредитним портфелем в умовах фінансової невизначеності функціонування банків. Регіональна економіка та управління. 2016. № 1. С. 60–63.
4. Крупка М., Баран О. Оцінка обсягів та якості кредитного портфеля банків України. Ефективна економіка. 2015. № 11. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_11_14.
5. Рогожнікова Н. Аналіз стану та динаміки кредитної діяльності банків України. Фінансовий простір. 2012. № 1. С. 30–34.
6. Ткаченко О., Фоменко Ю. Кредитна політика банків України. Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. 2015. № 2. С. 158–165.
7. Чуб П. Підходи до управління кредитним портфелем комерційного банку: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит». Київ, 2003. 18 с.
8. Внукова Н. та ін. Розвиток системи управління ризиками ринків фінансових послуг: монографія. Харків: Ексклюзив, 2014. 190 с.
9. Єпіфанов А., Васильєва Т., Козьменко С. та ін. Управління ризиками банків: монографія: у 2 т. Т. 1: Управління ризиками базових банківських операцій / за ред. А. Єпіфанова, Т. Васильєвої. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2012. 283 с.

10. Система ризик-менеджменту в банках: теоретичні та методологічні аспекти: монографія / за ред. В. Коваленко. Одеса: ОНЕУ, 2017. 304 с.

11. Волкова В. Методичні аспекти управління ризиком кредитного портфеля банку. Економіка і організація управління. 2016. № 1. С. 45–52.

12. Волкова В. Модель оцінювання ризику кредитного портфеля банку. Економіка і регіон. 2015. № 1. С. 11–17.

13. Методичні рекомендації щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України: схвалено Постановою Правління НБУ від 2 серпня 2004 року № 361 (із змінами). URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=45294.

14. Про затвердження Положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями: схвалено Постановою Правління НБУ від 30 червня 2016 року № 351 (із змінами). URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16>.

REFERENCES:

1. National Bank of Ukraine (2018) Pokaznyky bankivskoi systemy [Indicators of the banking system]. – Available at : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=34661442.
2. Demchuk N., Koval A. (2017) Menedzhment kredytnoho portfelia banku [Management of the loan portfolio of the bank]. Scientific Herald of Kherson State University, vol. 23, no. 1, pp. 154–157 (in Ukrainian).
3. Kovalenko V. (2016) Upravlinnia kredytnym portfelem v umovakh finansovoi nevyznachenosti funktsionuvannia bankiv [Management of a loan portfolio in conditions of financial uncertainty of functioning of banks]. Rehionalna ekonomika ta upravlinnia [Regional Economics and Management] vol. 1, pp. 60–63 (in Ukrainian).
4. Krupka M., Baran O. (2015) Otsinka obsiahiv ta yakosti kredytnoho portfelia bankiv Ukrainy [Estimation of volumes and quality of loan portfolio of Ukrainian banks]. Efektyvna ekonomika [Effective economy] (electronic journal), no. 11. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2015_11_14.
5. Rohozhnikova N. (2012) Analiz stanu ta dynamiky kredytnoi diialnosti bankiv Ukrainy [Analysis of the state and dynamics of lending activities of Ukrainian banks]. Finansovyi prostir [Financial space] vol. 1, pp. 30–34 (in Ukrainian).
6. Tkachenko O. (2015) Kredytна polityka bankiv Ukrainy [Credit Policy of Ukrainian Banks]. Zovnishnia torhivlia: ekonomika, finansy, pravo. [Foreign Trade: Economics, Finance, Law]. vol. 2, pp. 158–165 (in Ukrainian).
7. Chub P. (2003) Pidkhody do upravlinnia kredytnym portfelem komertsiihoho banku [Approaches to managing the loan portfolio of a commercial bank] (PhD Thesis), Kyiv.
8. Vnukova N. (2014) Rozvytok systemy upravlinnia ryzykamy rynkiv finansovykh posluh [Development of risk management system for financial services markets]. Kharkiv: Ekskliuzyv (in Ukrainian).
9. Yepifanov A., Vasyliieva T., Kozmenko S. (2012) Upravlinnia ryzykamy bankiv [Bank risk management]. Sumy : DVNZ “UABS NBU” (in Ukrainian).

10. Kovalenko V. (2017) Systema ryzyk-menedzhmentu v bankakh: teoretychni ta metodolohichni aspekty [Risk Management System in Banks: Theoretical and Methodological Aspects]. Odesa: ONEU (in Ukrainian).

11. Volkova V. (2016) Metodichni aspekty upravlinnia ryzykom kredytnoho portfelia banku [Methodological aspects of risk management of a bank's loan portfolio]. *Ekonomika i orhanizatsiia upravlinnia* [Economics and management organization], vol. 1, pp. 45–52 (in Ukrainian).

12. Volkova V. (2015) Model otsiniuvannia ryzyku kredytnoho portfelia banku [Model of risk assessment of a bank's loan portfolio]. *Ekonomika i rehion* [Economy and region], vol. 1, pp. 11–17 (in Ukrainian).

13. National Bank of Ukraine (2004) *Metodychni rekomendatsii shchodo orhanizatsii ta funktsionuvannia system ryzyk-menedzhmentu v bankakh Ukrainy* [Methodical recommendations on the organization and functioning of risk management systems in banks of Ukraine]. Available at: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=45294.

14. National Bank of Ukraine (2016) *Pro zatverdzhennia Polozhennia pro vyznachennia bankamy Ukrainy rozmiru kredytnoho ryzyku za aktyvnymy bankivskymy operatsiiami* [On Approval of the Regulation on Determining the Size of Credit Risk by Bank of Ukraine for Active Banking Transactions]. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16>.

Korvat O.V.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Associate Professor at Department of Management
of Financial Services

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Borodin S.V.

Student

Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

RISK MANAGEMENT IN LOAN PORTFOLIO MANAGEMENT OF BANK

Crisis shocks in the economy increase the risks of banking. The most significant risk of banks in Ukraine at this time is the risk of non-repayment of loans. The issue of effective risk management in the loan portfolio management is particularly acute.

Although scientists solve a number of problems with risk management of loan portfolio, their research is limited to studying credit risk. Other risks remain out of sight.

The purpose of the article is to substantiate the theoretical positions and methodical principles of risk management of the loan portfolio of a banking institution.

The process of managing a loan portfolio can be divided into five stages:

- analysis of the internal and external environment;
- formation or revision of the credit policy;
- creation of a loan portfolio
- assessment of the risk and efficiency of the loan portfolio;
- servicing the loan portfolio.

Credit risk is one of the most significant risks of a loan portfolio. Other risks include foreign exchange risk, interest rate risk, and market competition risk, strategic risk, and legal risk, operational and reputational risks.

The risks of a loan portfolio can lead to a loss of resources due to lack of income, increased costs or losses incurred in the bank's lending activities, and therefore require certain measures to minimize or neutralize them.

Risk management covers all stages of the management of a loan portfolio, from the analysis of the environment and the formation of a credit policy. In credit policy, it is desirable to determine the target portfolio of loan portfolio risks, risk appetite in lending and general risk management approaches.

Timely and efficient risk management of the loan portfolio requires continuous monitoring of risks and prompt detection of increased risks and threats. In banking practice, commonly accepted metrics are used to measure credit and market risks. Non-financial risks are difficult to quantify. They are measured through surveys, questionnaires and specially constructed by the bank of key risk indicators.

The bank can manage of the loan portfolio risks by the methods of reservation, limitation, establishment of credit rates taking into account the level of risk of customers, refusal to lend in the event of high risk, diversification of loans, pledge, guarantees, sureties, the use of insurance, taking measures for full and timely repayment of loans, a clear division of powers and responsibilities between subdivisions and staff, the regulation of credit operations, a quick review of interest rates given market conditions.

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КРЕДИТНИХ СПІЛОК В УКРАЇНІ

TRENDS OF DEVELOPMENT OF CREDIT UNIONS IN UKRAINE

УДК 336.73 (477)

Костюк В.А.к.е.н., доцент кафедри банківської справи та страхування
Національний університет біоресурсів і природокористування**Шафарчук Л.С.**студентка
Національний університет біоресурсів і природокористування

У статті досліджено сучасний стан кредитних спілок в Україні, проаналізовано основні показники діяльності кредитних спілок. В умовах фінансової нестабільності, яка охопила економіку України, спостерігається певне зниження показників ринку кредитних спілок України. Зокрема, їх кількість зменшилась на 16,5% порівняно з попереднім роком. Виявлено основні причини, що мають безпосередній вплив на їх діяльність. Запропоновано шляхи подальшого розвитку кредитних спілок на фінансовому ринку.

Ключові слова: кредитні спілки, фінансовий ринок, капітал, кредит, фінансові послуги.

В статье исследовано современное состояние кредитных союзов в Украине, проанализированы основные показатели деятельности кредитных союзов. В условиях финансовой нестабильности, охватившей экономику Украины, наблюдается определенное снижение показателей рынка кредитных союзов Украины. В частности, их количество уменьшилось на 16,5% по

сравнению с предыдущим годом. Выявлены основные причины, которые оказывают непосредственное влияние на их деятельность. Предложены пути дальнейшего развития кредитных союзов на финансовом рынке.

Ключевые слова: кредитные союзы, финансовый рынок, капитал, кредит, финансовые услуги.

The article examines the current state of credit unions in Ukraine, analyzes the main indicators of the activities of credit unions. In the conditions of financial instability, which has covered the Ukrainian economy, there is a certain decrease in the indicators of the market of credit unions of Ukraine. In particular, their number decreased by 16.5% compared to the previous year. The main reasons which have a direct influence on their activity are revealed. The ways of further development of credit unions in the financial market are offered.

Key words: credit unions, financial market, capital, credit, financial services.

Постановка проблеми. За сучасних умов економіка України перебуває у складному становищі, потребує змін та вдосконалення. Це стосується також фінансового ринку, на якому найбільшу нішу займає банківський сектор. На жаль, банки не можуть задовольнити всі потреби населення в доступних кредитах, у зв'язку з чим на цьому етапі розвитку все більшої поширеності набувають небанківські фінансові установи, зокрема кредитні спілки.

Саме ефективна діяльність кредитних спілок на ринку фінансових послуг може забезпечити стабілізацію соціально-економічного становища країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню функціонування кредитних спілок, аналізу проблем їх діяльності приділяється значна увага вітчизняних вчених, таких як О.Г. Волкова, О.М. Панкратова, В.О. Степанова, О.Я. Маліновська, О.О. Луцишин, Г.М. Лютова, В.С. Мохняк.

Оскільки сучасний розвиток кредитних спілок не дає змогу робити висновки про їх ефективну діяльність, актуальним залишається питання їх роботи, а також виявлення проблем, які стримують розвиток кредитних спілок.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сучасного стану діяльності кредитних спілок в Україні на основі аналізу основних показників, виявлення проблем, що перешкоджають їх розвитку, а також формування шляхів вирішення цих проблем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Функціонування фінансового ринку полягає в тому, що тимчасово вільний капітал, який перебуває в

різних формах, залучається суб'єктами фінансового ринку для подальшого ефективного використання в економіці країни.

Кредитна спілка створюється та функціонує на базі добровільного об'єднання людей відповідно до їх інтересів, спільної діяльності чи компактного місця проживання. Завдяки кредитним спілкам особи, кооперуючи свої зусилля, ідеї та кошти, можуть отримати потрібні послуги значно дешевше, ніж за самостійної діяльності кожного з них. Єдиним завданням кредитної спілки є надання найдешевших послуг членам за рахунок акумульованих ними ж фінансових ресурсів [2, с. 382].

Згідно із Законом України «Про кредитні спілки» кредитна спілка – це неприбуткова організація, заснована фізичними особами, професійними спілками, їх об'єднаннями на кооперативних засадах з метою задоволення потреб її членів у взаємному кредитуванні та наданні фінансових послуг за рахунок об'єднаних грошових внесків членів кредитної спілки [3].

Станом на 31 березня 2018 року у Державному реєстрі фінансових установ налічувалося 375 кредитних спілок та 437 відокремлених підрозділів кредитних спілок.

На основі вищенаведених даних варто зазначити, що кількість зареєстрованих кредитних спілок за останні 3 роки зменшилась майже вдвічі. Це пояснюється передусім наслідками проявів фінансової кризи, а саме істотним погіршенням платоспроможності кредитних установ. Проте слід відзначити, що хоча кількість установ та їх членів зменшується, проте капітал, внески членів

Динаміка основних показників діяльності кредитних спілок

Показник	Станом на 31 березня 2016 року	Станом на 31 березня 2017 року	Станом на 31 березня 2018 року	Темпи приросту, %	
				31 березня 2017 року/ 31 березня 2016 року	31 березня 2018 року/ 31 березня 2017 року
Кількість зареєстрованих кредитних спілок	577	449	375	-22,2	-16,5
Кількість членів КС, тис. осіб	722,8	639,8	566,2	-11,5	-11,5
Загальні активи, млн. грн.	2 079,2	2 086,7	2 233,2	0,4	7,0
Капітал, млн. грн.	1 109,3	1 072,1	1 079,2	-3,4	0,7
Внески членів КС на депозитні рахунки (залишок на кінець періоду), млн. грн.	809,6	858,5	984,7	6,0	14,7
Кредити, надані членам КС (залишок на кінець періоду), млн. грн.	1 783,4	1 832,0	1 966,4	2,7	7,3

Джерело: сформовано на основі даних джерела [6]

КС та кредити, надані членам КС, мають тенденцію до збільшення. Це свідчить про ефективну діяльність та платоспроможність зареєстрованих кредитних спілок.

За територіальною ознакою найбільша кількість кредитних установ зареєстрована в таких областях (рис. 1):

- м. Київ та Київська область – 52 (10,9%);
- Луганська область – 47 (9,8%);
- Донецька область – 39 (8,2%);
- Харківська область – 28 (5,6%).



Рис. 1. Територіальне розміщення кредитних установ

Джерело: побудовано авторами за джерелом [7]

Станом на 31 березня 2018 року кількість членів кредитних спілок становила 566,2 тис. осіб, що на 73,6 тис. осіб (11,5%) менше, ніж станом на 31 березня 2017 року. Також відбулися зміни в структурі членів кредитних спілок.

Так, зменшилися частки членів кредитних спілок, які мають діючі кредитні договори, з 147,9 тис. осіб до 131,8 тис. осіб та членів кредитних спілок, які мають діючі депозитні договори, з 23,1 тис. осіб до 21,6 тис. осіб. Крім того, відбулося зменшення частки інших осіб, які не користуються послугами кредитних спілок, але залишаються їх членами, з 468,8 тис. осіб до 412,8 тис. осіб.

Загальний обсяг активів кредитних спілок (рис. 2) станом на 31 березня 2018 року становить 2 233,2 млн. грн., збільшившись на 146,5 млн. грн., або на 7,0%, порівняно з відповідною датою 2017 року (2 086,7 млн. грн.).

Рис. 2 ілюструє позитивну тенденцію до збільшення загальних активів та капіталу кредитних спілок.

Лідерами за розмірами активів є кредитні спілки м. Києва та Київської області (405,5 млн. грн.), Херсонської (256,1 млн. грн.), Івано-Франківської (219,6 млн. грн.), Харківської (208,4 млн. грн.) та Львівської областей (202,3 млн. грн.).

Загальний обсяг капіталу кредитних спілок становить 1 079,2 млн. грн., що порівняно з 31 березня 2017 року більше на 7,1 млн. грн., або на 0,7% (рис. 3).

Загальний капітал сформовано на:

- 42,2% (451,9 млн. грн.) за рахунок пайових внесків членів кредитних спілок;
- 44,4% (476,0 млн. грн.) за рахунок резервного капіталу;
- 4,0% (43,0 млн. грн.) за рахунок додаткового капіталу;
- 9,4% (101,2 млн. грн.) за рахунок нерозподіленого доходу.

Групування кредитних спілок за обсягом активів станом на 31 березня 2018 року наведено в табл. 2.

Дані табл. 2 свідчать про те, що в загальному обсязі активів найбільшу частку (43,7%) становить група із 41 кредитної спілки (12,5% від кількості кредитних спілок, які подали звітні дані за I квартал 2018 року) з обсягом активів від 10 до 50 млн. грн.

Станом на 31 березня 2018 року кредити, надані членам кредитних спілок, становлять 1 966,4 млн. грн., збільшившись порівняно з 31 березня 2017 року на 7,3% (134,4 млн. грн.) [9]. Середній розмір кредиту на одного члена кредит-

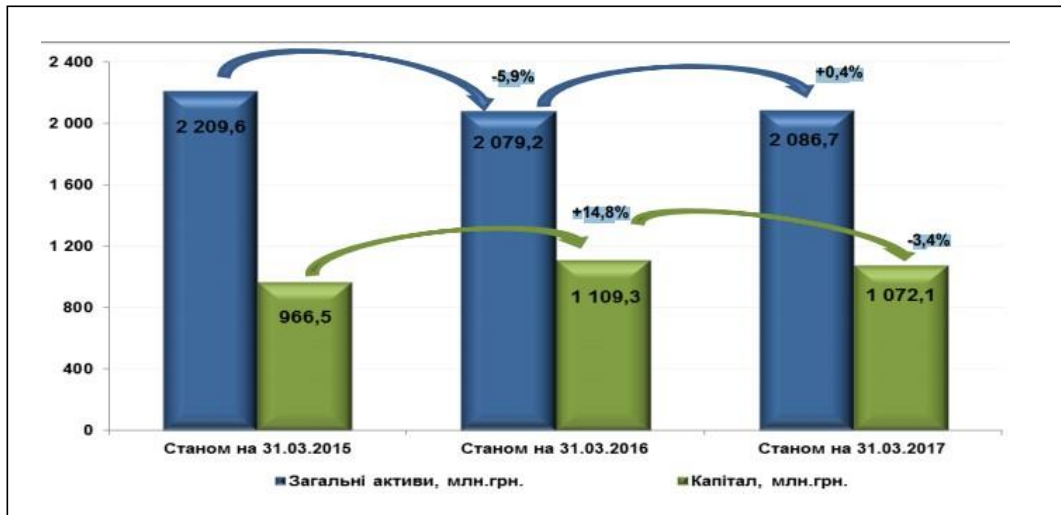


Рис. 2. Динаміка основних показників діяльності кредитних спілок

Джерело: [6]

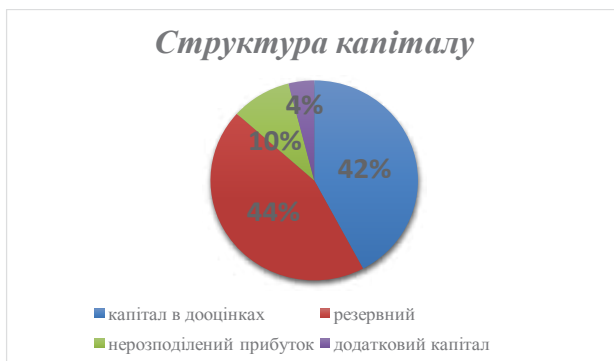


Рис. 3. Структура капіталу станом на 31 березня 2018 року

Джерело: побудовано за джерелом [6]

ної спілки, який має кредит, становить 14,9 тис. грн. (станом на 31 березня 2017 року цей показник становить 11,3 тис. грн., станом на 31 березня 2018 року – 12,4 тис. грн.).

Найбільший попит мають споживчі кредити, що становлять 54,0% від суми кредитів (1 065,2 млн. грн.). У складі споживчих кредитів

кредити на придбання автотранспорту становлять 2,8% (30,5 млн. грн.); на придбання аудіотехніки, відео- та побутової техніки – 4,8% (50,8 млн. грн.); на інші потреби – 92,4% (983,9 млн. грн.). Друге місце посідають кредити, надані на придбання, будівництво та ремонт нерухомого майна, частка яких становить 20,2% (398,4 млн. грн.). Найменшу частку в загальному обсязі виданих кредитів, а саме 3,4% (66,3 млн. грн.), має кредитування ведення фермерських господарств [5, с. 71].

На депозитних рахунках членів кредитних спілок обліковувалося вкладів на загальну суму 984,7 млн. грн., що більше на 14,7% (126,2 млн. грн.), ніж станом на 31 березня 2018 року. Середня сума внесків на депозитні рахунки становить 45,6 тис. грн. (станом на 31 березня 2017 року цей показник становить 32,1 тис. грн., станом на 31 березня 2018 року – 37,2 тис. грн.) [10].

Із загальної кількості кредитних спілок 319 кредитних спілок (97,0%) мали залишок кредитів, наданих членам кредитної спілки. У 178 кредитних спілок (55,8%) середній показник по наданих кредитах на 1 позичальника менший

Таблиця 2

Розподіл кредитних спілок за обсягом їх активів станом на 31 березня 2018 року

Групи кредитних спілок за обсягом активів	Обсяг активів групи КС, млн. грн.	Кількість КС, що належать до кожної групи	Частка КС, що належать до кожної групи, %	Частка активів, що належать до кожної групи, %
Більше 100 млн. грн.	394,8	3	0,9	18,9
50–100 млн. грн.	161,3	3	0,9	7,7
10–50 млн. грн.	911,0	41	12,5	43,7
5–10 млн. грн.	219,6	31	9,4	10,5
1–5 млн. грн.	357,0	148	45,0	17,1
до 1 млн. грн.	43,0	103	31,3	2,1
Всього	2 086,7	329	100	100

Джерело: сформовано на основі даних джерела [6]

Розподіл кредитних спілок за середньозваженими відсотковими ставками за кредитами станом на 31 січня 2018 року

Інтервали відсоткових ставок	Кількість КС, які подали звітні дані за 2017 рік	Частка від загальної кількості КС, %
До 10%	24	7,3
10–20%	11	7,3
20–30%	22	6,7
30–40%	70	21,3
40–50%	110	33,4
50–60%	56	17,0
60–70%	25	7,6
70–80%	3	0,9
Більше 80%	8	2,5
Всього	329	100%

Джерело: сформовано на основі даних джерела [6]

за 10,0 тис. грн. Питома вага активів таких кредитних спілок у загальному обсязі активів становить 39,6% (825,2 млн. грн.). У більш ніж третини кредитних спілок (95) показник середнього розміру кредиту на 1 позичальника становить від 10,0 до 30,0 тис. грн. (рис. 4). Частка активів таких кредитних спілок у загальному обсязі активів становить 21,9% (457,3 млн. грн.). У 4 кредитних спілок показник середнього розміру кредиту перевищує 500 тис. грн.

Найбільш ризиковими кредитами з огляду на обсяги прострочення платежів є:

– комерційні кредити (станом на 31 березня 2018 року середній кредит становить 35,4 тис. грн.); простроченість понад трьох місяців мають 27,2% (36,8 млн. грн.);

– кредити на придбання автотранспорту (середній кредит становить 36,6 тис. грн.); простроченість понад трьох місяців мають 32,8% (12,0 млн. грн.).

Діапазон середньозважених відсоткових ставок за кредитами, які надані членам кредитних спілок, досить широкий. Найбільша кількість кредитних спілок, а саме 110 (33,4%), надають кредити за середньозваженою ставкою в межах від 40% до 50% річних (табл. 3). Більше половини кредитних спілок (54,7%) надають своїм членам кредити за відсотковою ставкою в межах від 30% до 50% річних. Розподіл кредитних спілок за середньозваженими відсотковими ставками за кредитами станом на 31 січня 2018 року наведено в табл. 3.

У структурах кредитного та депозитного портфелів кредитних спілок значні частки припадають на кредити та депозити строком понад 12 місяців та строком від 3 до 12 місяців. Станом на 31 березня 2018 року у кредитному портфелі

50,5% (925,8 млн. грн.) становлять кредити з терміном погашення від 3 до 12 місяців. Також значну частку (47,3%) мають кредити з терміном погашення понад 12 місяців. Частка кредитів з терміном погашення до 3 місяців у загальному кредитному портфелі становить 2,2%.

Аналізуючи нинішній стан кредитних спілок в Україні, констатуємо значні недоліки як у їх організації, так і в рівні тих послуг, які надаються членам кредитних спілок. Зокрема, умови кредитування не можна назвати більш вигідними для членів, ніж пропозиції з кредитування банками, значний рівень безнадійної заборгованості серед позичальників вказує на відсутність гарантій у поверненні кредиту та слабкий рівень контролю за заборгованістю.

В умовах фінансової нестабільності, яка охопила економіку України, спостерігається певне

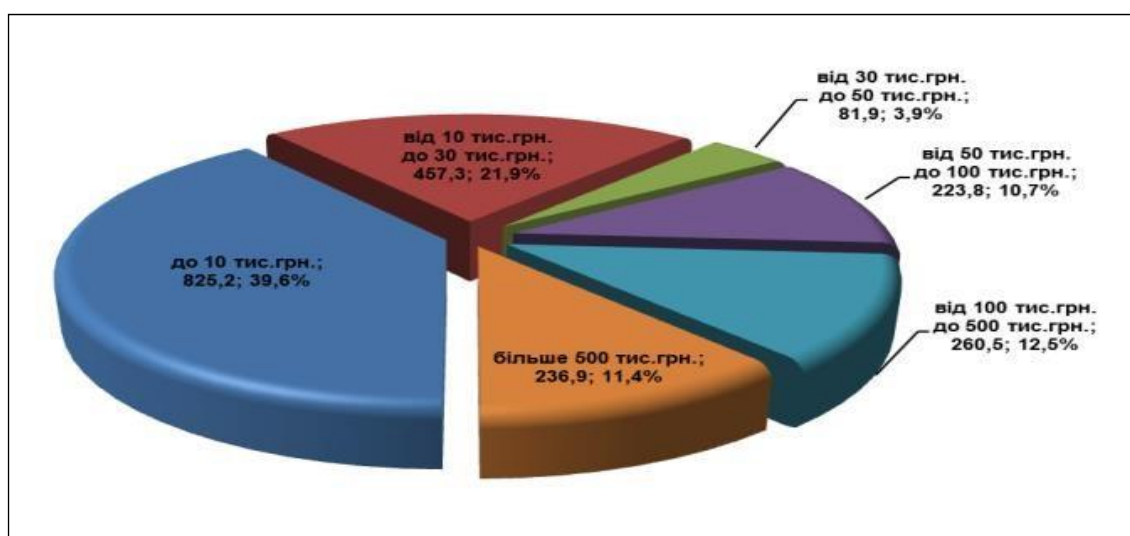


Рис. 4. Групування кредитних спілок за обсягами активів залежно від показника середнього кредиту на 1 позичальника станом на 31 березня 2018 року

Джерело: побудовано авторами за джерелом [6]

зниження показників ринку кредитних спілок України. Зокрема, їх кількість зменшилась на 16,5% порівняно з попереднім роком [8]. Причинами цього є насамперед фінансова нестабільність, недосконалість законодавства та зниження платоспроможності населення.

Висновки з проведеного дослідження. Нині для сталого розвитку різним за типами КС необхідно дотримуватися системної діяльності, що забезпечить єдині стандарти обслуговування, підвищить авторитетність КС у суспільстві, сформує низку відомих брендів, представлених мережею продажів та збільшить кількість клієнтів.

Дослідження кредитного та депозитного портфелів кредитних спілок за звітний період дало змогу говорити про багатогранність депозитно-кредитних програм, а також високу потребу в програмах кредитування, які розраховані на будь-які потреби користувачів. Отже, для кращої діяльності кредитних спілок ефективними будуть такі кроки, як створення умов для стабільності та фінансового оздоровлення кредитних спілок; розроблення механізму страхування та захисту вкладів від фінансових ризиків; дотримання жорсткого нагляду та контролю за виконанням правил діяльності кредитних спілок.

Отже, можна зробити висновок, що загалом кредитні спілки мають вагомий частку на фінансовому ринку України, адже вони є ефективним інститутом акумулювання грошових коштів та задоволення соціально-економічних потреб, залучають внески фізичних осіб на депозитні рахунки. Відіграючи помітну роль у фінансово-кредитній системі України, вони виступають надійним засобом фінансової підтримки населення та сприяють стабілізації соціально-економічної ситуації в країні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Семчук О.В., Чорна А.А. Кредитні спілки як інструмент економічного зростання в Україні: проблеми розвитку та напрями реформування. URL: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=14516>.
2. Шкварчук Л.О. Фінансовий ринок: навч. посіб. Київ: Знання, 2015. 382 с.
3. Про кредитні спілки: Закон України від 20 грудня 2001 року № 2908-III. Відомості Верховної Ради України. 2002. № 15. Ст. 101.
4. Луцишин О.О. Організаційно-економічний механізм діяльності кредитних спілок у сфері кредитування. Світ фінансів. 2011. № 3. 69 с. URL: <http://cuedu.org.ua/library/Publications3/Lutsishin/Lutsishin-2011-1.pdf>.
5. Волкова О.Г. Проблемні питання розмежування внесків кредитних спілок України. Економіка і управління. 2013. № 1. 71 с.
6. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: <http://nfp.gov.ua>.
7. Офіційний сайт Всеукраїнських асоціацій кредитних спілок України. URL: <http://www.vaks.org.ua>.
8. Онікієнко О.В., Передерієва С.О. Сутність фінансового ринку його роль у фінансовій системі та перспективи розвитку. Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. 2014. № 8. С. 127–129.
9. Шевалдіна В.Г. Сучасний стан кредитування населення в Україні. Фінанси, облік і аудит. 2014. С. 149–153. URL: http://visnyk.ua/journal/2014_19_1_2/41.pdf.
10. Терещенко Г.М., Луцишин О.О. Шляхи забезпечення захисту вкладів членів кредитних спілок. Фінанси України. 2010. № 12. С. 80–88.

REFERENCES:

1. Semchuk O.V. Credit unions as an instrument of economic growth in Ukraine: problems of development and directions of reforming [Electronic resource] / O.V. Semchuk, A.A. Chorna. – Available at: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=14516>.
2. Shkvarchuk L.O. Financial Market: Teach. manual / L.O. Shkvarchuk. – K.: Knowledge, 2015. – 382 p.
3. Law of Ukraine "On Credit Unions" dated December 20, 2001 No. 2908-III. Information from the Verkhovna Rada of Ukraine. – 2002. – No. 15. – Art. 101. – Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2908-14>.
4. Lutsyshyn O.O. Organizational-economic mechanism of credit unions activity in the field of lending [Electronic resource] / O. O. Lutsyshyn. World of finance. – 2011. – No. 3. – 69 p. – Available at: <http://cuedu.org.ua/library/Publications3/Lutsyshyn/Lutsyshyn-2011-1.pdf>.
5. Volkova O.G. Problematic issues of delineation of contributions of credit unions of Ukraine / O.G. Volkova. Economics and Management. – 2013. – No. 1. – 71 p.
6. Official site of the National Commission that carries out state regulation in the field of financial services markets. [Electronic resource]. Available at: <http://nfp.gov.ua>.
7. Official site of the Ukrainian associations of credit unions of Ukraine. [Electronic resource]. Available at: <http://www.vaks.org.ua>.
8. Onikienko O.V. In the essence of the financial market its role in the financial system and prospects of development / O.V. Onikienko. S.O. Peredereeva // Bulletin of East Ukrainian national University named after Volodymyr Dahl. – 2014. – No 8. – P. 127–129.
9. Shevaldina V.G. (2013). The current state of lending in Ukraine. Finance, accounting and auditing, 1 (21), 171–180. Retrieved from: Visnyk of Mechnikov ONU, 19, 1/2, 149–153.
10. Tereshchenko H.M., Lutsyshyn O.O. (2010). Shliakhy zabezpechennia zakhystu vkladiv chleniv kredytnykh spilok [Ways of providing protection of deposits of members of credit unions]. Finansy Ukrainy – Finances of Ukraine, 12, 80–88 (in Ukrainian).

Kostiuk V.A.Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Banking and Insurance
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine**Shafarchuk L.S.**Student
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

TRENDS OF DEVELOPMENT OF CREDIT UNIONS IN UKRAINE

Under current conditions, the Ukrainian economy is in a difficult position and needs change and improvement. This also applies to the financial market, where the banking sector occupies a significant part. Unfortunately, banks cannot meet all the needs of the population in available loans, due to which, at this stage of development, non-bank financial institutions, including credit unions, are becoming increasingly widespread.

For the Ukrainian economy, credit unions are of particular importance. Commercial banks, as a rule, are not interested in lending to small businesses and individuals due to the considerable complexity and high costs involved with working with them. In addition, the banking system has significantly lost the trust of depositors. As a result, potential depositors apply to credit unions.

Based on the above data, it should be noted that the number of registered credit unions has almost doubled in the last 3 years. This is primarily due to the effects of the financial crisis. But it should be noted that although the number of institutions and their members is decreasing, the capital, contributions of members of the credit union and loans granted to members of the credit union significantly increase. It shows performance effective activity and solvency of registered credit unions.

Analyzing the current state of credit unions in Ukraine, it should be noted significant disadvantages both in their organization and in the level of those services provided to members of credit unions. In particular, lending conditions cannot be described as more profitable for members than lending by banks, a significant level of bad debt among borrowers, which indicates a lack of guarantees on repayment of credit and a weak level of control over indebtedness. The study of credit and deposit portfolios of credit unions for the reporting period made it possible to assert the diverse nature of deposit - credit programs, as well as the high need for lending programs that are designed for any user needs.

Therefore, for the preferable functioning of credit unions, the following steps will be effective: creating conditions for stability and financial rehabilitation of credit unions; the mechanism of insurance and protection of deposits from financial risks should be developed; to observe strict supervision and control over observance and implementation of the rules of activity of credit unions.

To date, for the sustainable development of different types of credit unions it is necessary to follow to systematic activities that will ensure uniform standards of service, increase the credibility of the credit unions in society, will form a number of famous brands represented by the sales network and increase the number of customers.

Therefore, it can be concluded that, in general, credit unions occupy a significant share in the financial market of Ukraine, as they are an effective institution in accumulation of funds and meeting socio-economic needs, attracting deposits of individuals to deposit accounts. Occupying a significant place in financial and credit system of Ukraine, they are a reliable means of financial support of the population and contribute to improvement the socio-economic situation in the country.

ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ПЕРЕЛОМНИЙ ЕТАП НОВОГО РІВНЯ ЗНАНЬ FINANCIAL MANAGEMENT: FIRST STAGE OF THE NEW LEVEL OF KNOWLEDGE

У статті розглянуто переломний етап нового рівня знань. Сучасність диктує умови фінансового управління підприємством, застосовуючи його мінімальну конфігурацію. Фінансовий менеджмент як єдине ціле вимагає більш повного розкриття та проведення цілеспрямованих досліджень за запропонованою Матрицею стандарту наукового дослідження в балансі його внутрішньої та зовнішньої сторін.

Ключові слова: новий рівень знань, парадигма, зміна парадигм, креативне руйнування, дух звершень, мінімальна конфігурація системи фінансового управління, завдання менеджменту, керуюча та керована системи, четвериця, суб'єкт дослідження, позиція спостерігача, об'єкт/предмет дослідження, план творення.

В статье рассмотрен переломный этап нового уровня знаний. Современность диктует условия финансового управления предприятием, применяя его минимальную конфигурацию. Финансовый менеджмент как единое целое требует более полного раскрытия и проведения целенаправленных исследований по предложенной Матрице

стандарта наукового дослідження в балансе его внутренней и внешней сторон.

Ключевые слова: новый уровень знаний, парадигма, смена парадигм, креативное разрушение, дух свершений, минимальная конфигурация системы финансового управления, задачи менеджмента, управляющая и управляемая системы, четверица, субъект исследования, позиция наблюдателя, объект/предмет исследования, план созидания.

The article deals with the turning point of a new level of knowledge. Modernity dictates the conditions of financial management of an enterprise using its minimal configuration. Financial management, as a whole, requires a more complete disclosure and conducting of targeted research on the proposed Matrix Standard of Scientific Research in the balance sheet of its internal and external parties.

Key words: new level of knowledge, paradigm, paradigm shift, creative destruction, perfection spirit, minimal configuration of financial management system, management tasks, control and management system, quaternary, subject of research, position of observer, object/subject of research, plan of creation.

УДК 65.012

Левченко О.М.

к.е.н., доцент кафедри фінансового менеджменту та маркетингу
Центрально-Європейський Університет
Левченко М.В.
фінансист
Приватне підприємство «Фірма «Ареал»»

Постановка проблеми. Підприємницька діяльність в Україні здійснюється в умовах зростаючої невизначеності ситуацій та мінливості економічного середовища. Державне регулювання зводиться переважно до встановлення норм провадження такої діяльності та розроблення системи оподаткування. Вся решта визначається виробником та споживачем, їх волею та можливостями, а значною мірою складається випадково. Внаслідок цього виникають неясність та невпевненість в отриманні очікуваного кінцевого результату, яка часто приводить до кризового стану підприємств.

Сучасність визначає основні умови стабільного функціонування будь-якого підприємства, тобто правильно вибрану стратегію підприємницької діяльності. Фінансовий менеджмент відіграє ключову роль в стратегії від моменту її створення до успішного втілення в господарське життя підприємства.

Прагнення до вдосконалення методів управління бізнесом обумовлене двома причинами, а саме інтересом власників та інтересом топ-менеджерів. Актуальність застосування фінансового менеджменту також обумовлюється тим, що сучасні економічні реалії та вимоги світового ринку припускають постійний розвиток. Сьогодні успішний бізнес не може стояти на місці, він повинен рости, розширюватися, знаходити нові шляхи самореалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми фінансового менеджменту в корпораціях, функціонування акціонерних товариств

досліджували такі авторитетні вчені-економісти, як О.І. Амоша, Я.Г. Берсуцький, І.А. Бланк, О.С. Галушко, А.А. Пересада, І.Л. Сазонець, Г.В. Назарова, Г.С. Одінцова, М.Г. Чумаченко, О.М. Ястремська. Ними створена теоретична база фінансового менеджменту в Україні. Окрім того, проблемам фінансового менеджменту присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема І.Т. Балабанова, І.А. Бланка, Є. Брігхема, В.М. Власова, М. Герчикової, О.Є. Гудзь, М.Я. Дем'яненко, Л.А. Дробозіної, О.Д. Заруби, О.М. Карасик, В.В. Ковальова, Г.Г. Кірейцева, М.Й. Маліка, Є.Ф. Стоянової, В.М. Родіонової, Л.Н. Павлової, А.М. Поддєрьогіна, Г.Б. Поляка, Н.Ф. Самсонова, Є.А. Уткіна. Теоретичну основу становлення й розвитку фінансового менеджменту України склали фундаментальні праці іноземних авторів, в яких розкрито сутність основних процедур фінансового управління. Серед них базовими є праці У. Шарпа, А. Александера, У. Гордона, Дж. Фабоцці, Є. Брігхема, Дж. Стігліца, А. Кульмана, Б. Шнейдера, А. Шеремета, Дж.К. Ван Хорна, Г.С. Джоела та інших науковців. Однак, як засвідчує вивчення вказаних джерел, існує ціла низка нерозв'язаних проблем з теорії та практики фінансового менеджменту, які ще недостатньо вивчені та вимагають більш поглиблених досліджень з метою їх впровадження в господарську практику підприємств України.

Постановка завдання. Згідно з оцінками дослідників однією з основних причин фінансової неспроможності, як наслідок, банкрутства

вітчизняних підприємств є безсистемна фінансово-економічна робота чи її повна відсутність, нерозуміння її необхідності в ринкових умовах господарювання.

В сучасних умовах необхідно навчитися організувати, регулювати попит, управляти ним, займатись його прогнозуванням, а найголовніше, впроваджувати сучасні методи управління бізнесом, своєчасно реагувати на зміни оточення та впроваджувати докорінну реструктуризацію бізнесу, пов'язану з адаптивним впровадженням сучасних методів його управління, яка притаманна світовій культурі управління бізнесом. Для більшості з них сучасні методи управління бізнесом є своєрідним хітом: «Якщо про це так багато говорять, потрібно і собі спробувати. В даному прагненні нема нічого негожого – спробувавши застосувати той чи інший метод на практиці, вони оцінюють його реальну корисність і роблять свій вибір» [10, с. 8].

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні механізму фінансового менеджменту за сучасних вимог парадигмального впливу, тобто креативного руйнування:

- припущення внутрішньої та зовнішньої сторін розглянути як способи отримання найбільшого прибутку підприємства за мінімального ризику, швидкого збільшення капіталу;
- за системою фінансового управління підприємством застосовувати його мінімальну конфігурацію;
- внутрішня та зовнішня сторони фінансового менеджменту як єдиного цілого вимагають більш повного розкриття та проведення цілеспрямованих досліджень за Матрицею стандарту наукового дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Основною метою фінансового менеджменту для господарюючого суб'єкта є максимізація вартості за рахунок нарощування капіталу.

Батько менеджменту П. Друкер наголошує на тому, що все, що підприємство робить у внутрішньому та зовнішньому середовищі, має систематично та безперервно вдосконалюватися, а саме товари й послуги, виробничі процеси, маркетинг, обслуговування, технології, підготовка та навчання кадрів, використання інформації. Вдосконалення має проводитися згідно із запланованим річним відсотковим показником, адже в більшості напрямках діяльності, як показує досвід японців, реальним та оптимальним є щорічне поліпшення на 3% [2, с. 113].

Неможливо реалізувати стратегію розвитку компанії без її грошового наповнення. Наявність грошового забезпечення – це основа успішного бізнесу. З позитивним грошовим потоком та запасами компанія має конкурентну перевагу, щоб рости, розширюватися й процвітати. Без них компанія може стати жертвою, брак коштів паралізує діяльність усіх напрямів підприємства та вимагає негайних радикальних заходів щодо отримання найціннішого ресурсу, а саме гарантованого грошового потоку.

На сучасному етапі головні завдання фінансового менеджменту підприємства можна звести та представити таким чином (рис. 1).

Все ж таки доцільно виділити найсучаснішу концепцію управління бізнесом, а саме стан постійної реструктуризації, найголовнішою метою якого є максимальне підвищення його ринкової вартості.



Рис. 1. Першочергові завдання фінансового менеджменту підприємства

Джерело: авторська побудова

В розвитку будь-якої науки з'являються переломні етапи, кризи, вихід на якісно новий рівень знань, який радикально змінює колишнє бачення світу. Парадигма, загальна переважаюча теорія для фінансового менеджменту, ніяк не впливає на оточуючий світ незалежно від того, що утверджується в ній. Будь-яка природна наука має справу з поведінкою об'єктів. Менеджмент же пов'язаний з поведінкою людей та людських інститутів. Отже, ті, хто займається поведінкою людей та людських інститутів на практиці, схильні вчиняти та вести себе так, як їм підказують припущення менеджменту. Для менеджменту головним є основні припущення, зміни в яких означають ще більше.

З'ясуємо, що ж таке парадигма? Заглянувши в словник, розуміємо, що «парадигма» походить від грецького слова "παράδειγμα", що означає «модель, зразок, приклад» [8]. Так, Джоел Баркер зазначає, що більшість змін викликана особливим феноменом, а саме перемиканням з однієї парадигми на іншу. Мовою футурологів таке перемикання називається зміною парадигми. Концепція парадигм та зміни парадигм дає змогу краще зрозуміти природу несподіваних змін. Зрозумівши, чим вони були викликані, ви навчитеся передбачати інші зміни парадигм [1].

Подальша доля парадигми залежить від способу спадкоємності, яка визначається умовами проживання, формується господарською діяльністю відповідно до умов проживання, обмежується відносинами в процесі розподілу та спо-

живання, виступає визначенням значущості наступності. Поняття парадигми може бути застосовано як до глобальних речей (та сама картина світу, яка пояснює світоустрій, яка змінюється зі зміною віх), так і до досить вузьких предметів вивчення (окремі наукові дисципліни, філософія, менеджмент, морфологія тощо).

Незважаючи на всю важливість парадигмального впливу, тобто креативного руйнування, ці припущення внутрішньої та зовнішньої сторін рідко піддаються системному цілісному аналізу, ще рідше вивчаються та ставляться під сумнів. Більше того, вони навіть рідко чітко формулюються (рис. 2).

Дух звершень (рис. 2) – це сутність роботи П. Друкера з питань лідерства та менеджменту організації, яким властивий високий дух звершень [3]. Керують менеджери, які прагнуть робити те, що потрібно, а також отримувати правильно виконану роботу. Менеджери повинні націлитися на створення організацій, в яких розвинений високий дух звершень, для чого їм необхідний прояв. Їм потрібно мати справжню цілісність у своїй моральній та етичній поведінці; сфокусуватися на результаті; відштовхуватися від сильних сторін своїх та інших людей, відповідати хоча б мінімальним вимогам основних зацікавлених сторін, таких як споживачі, наймані працівники та акціонери; вести за межі можливостей, для чого важливо задовольняти певні додаткові соціальні потреби й робити свій внесок у загальне благо [3].

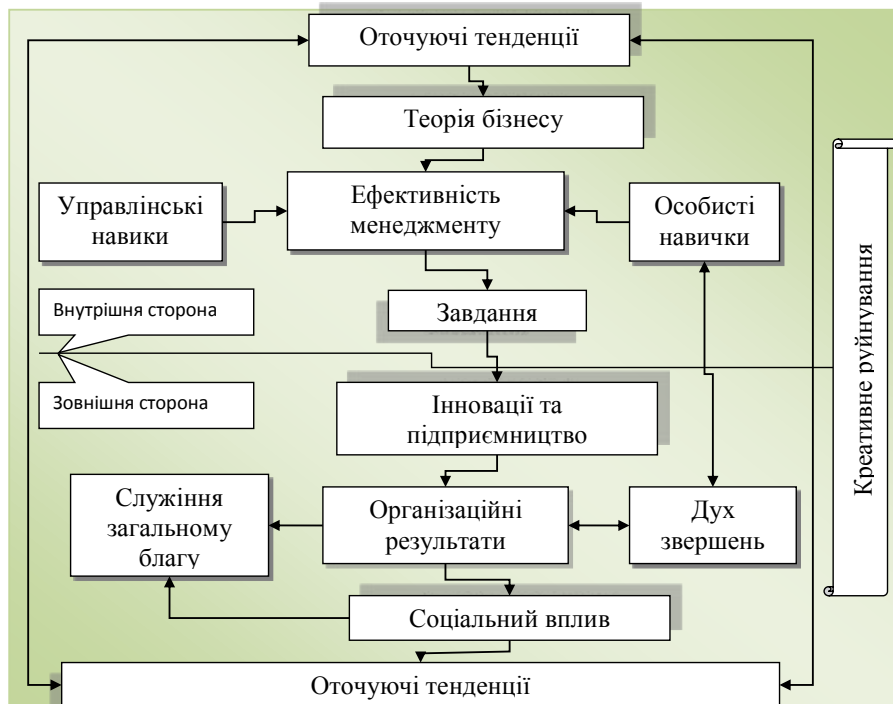


Рис. 2. Системний погляд: менеджмент як єдине ціле

Джерело: побудовано авторами [3]

Менеджмент – це скоріше практика, ніж наука. Щодо цього його можна порівняти з медициною, юриспруденцією та інженерною справою. Це не знання, а результативність роботи. Більш того, це не застосування здорового сенсу, навичок лідерства, не говорячи вже про фінансові маніпуляції. Практика менеджменту ґрунтується на знаннях та відповідальності.

Під ефективністю системи управління слід розуміти результат її функціонування, що забезпечує підприємству в умовах конкуренції досягнення поставлених цілей за найменших витрат на управління шляхом реалізації фундаментальних задач, що полягають у побудові фінансового та управлінського обліку, навчанні на їх основі діагностуванні стану підприємства на кожному зі звітних дат його діяльності, навчанні планування фінансових результатів у довгостроковій та короткостроковій перспективах [5].

Так, В.П. Савчук наголошує на тому, що популярна нині збалансована система показників щодо діагностики підприємства не буде результативним чином працювати, якщо відсутній управлінський облік тих економічних величин, які формують ключові показники системи. Далі автор запропонував систему фінансового управління за мінімальною конфігурацією [10, с. 11] (рис. 3).

До завдань фінансового менеджменту відносять такі [5, с. 37] (рис. 4).

Підготовка управлінського рішення неможлива без вивчення ситуації, в якій перебуває система, та умов зовнішнього середовища. Управлінське рішення – це результат альтернативної формалізації економічних, технологічних, соціально-психологічних, адміністративних методів менеджменту,

де керуюча система безпосередньо впливає на керовану [5]. Досконале володіння концепціями фінансового менеджменту та їх взаємозв'язком передбачає, що персоналом будуть обґрунтовані та прийняті ефективні, зважені, вигідні та раціональні рішення в процесі управління фінансовими потоками підприємства [7]. У сучасній науковій картині світу фактично суб'єктна сторона стає все більше й більше переважаючою. В.П. Казначеев говорив, що наша суб'єктність через те, що вона йде через комп'ютери з академічних кафедр, світом приймається як спроможна, як безсумнівна [4]. Вчені не вірять навіть один одному, причому в одних і тих же дисциплінах, тому що головне у вченого те, що в голові, а не його інструментарій. Дилетантські вміння, але десь наукові, тому що у нас повинен бути синтез віри й знання. При цьому треба розуміти, що ми даємо й філософську перспективу, тобто складаємо якийсь парадигмальний погляд, або парадигмальну перспективу. Реально наша наука це зможе відстежувати вже після нас або з нашою допомогою, коли у нас тут виростуть свої вчені [9, с. 18]. В.О. Сердюк наголошує на тому, що ми повинні вкласти суб'єкта сюди з позицією спостерігача, найскладнішим для науки є створення парадигми, тобто ми повинні науку перевести з двійці, двомірності на четверицю (табл. 1) [9, с. 9].

Таблиця 1

Четвериця наукових досліджень

Об'єкт	Предмет дослідження
Парадигма	Суб'єкт

Джерело: побудовано авторами [9]

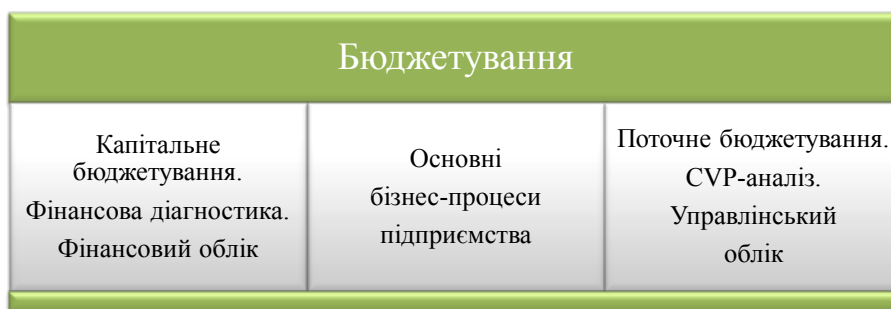


Рис. 3. Система фінансового управління підприємством

Джерело: авторська побудова

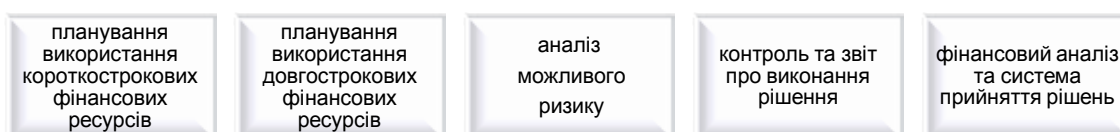


Рис. 4. Основні завдання фінансового менеджменту

Джерело: авторська побудова

Новими стандартами наукового дослідження є суб'єкт, об'єкт і предметне поле дослідження, матриця стандарту наукового дослідження [6].

Під час проведеного дослідження ми зрозуміли, що внутрішня та зовнішня сторони фінансового менеджменту як єдиного цілого вимагають більш повного розкриття та проведення цілеспрямованого вивчення. Інтелект вимагає не поверхових, а внутрішніх процесів, коли ви, глибоко розуміючи, шукаєте нову основу, нову базу даних з тих базисних знань, що ви маєте, навіть з тих накопичених знань, які ви склали до цього [9, с. 12].

Сучасне бачення напряму дослідження у фінансовому менеджменті відображено в табл. 2.

Аналізуючи рис. 2 «Системний погляд: менеджмент як єдине ціле», рис. 3 «Система фінансового управління підприємством» та табл. 2 «Матриця стандарту наукового дослідження», розуміємо, що необхідний ефективний результат діяльності підприємства в умовах конкуренції, бажано досягти поставлених цілей за найменших витрат на управління, а наукове дослідження має включати як мінімум дві сторони в рівновазі внутрішнього та зовнішнього, а саме внутрішню та зовнішню за такими визначеними його елементами, як суб'єкт дослідження, позиція спостерігача, об'єкт/предмет дослідження, план творення.

Отже, розглядаючи внутрішні та зовнішні сторони, вважаємо, що їх доцільно розширити.

1) Внутрішня сторона:

- суб'єкт дослідження, який представляється синтезом частин;
- позиція спостерігача, яка розкривається інструментами дослідника;
- об'єкт/предмет дослідження, що формує цілі й задачі дослідження;
- план творення, що передбачає інструментарій та апарати дослідження.

2) Зовнішня сторона:

- суб'єкт дослідження, який підтверджує готовність до наукового дослідження;
- позиція спостерігача, що демонструє наукову компетентність;
- об'єкт/предмет дослідження, що передбачає зосередження уваги виключно на предметі дослідження;

– план творення, що передбачає шлях дослідження.

Практичні результати нових досліджень мають бути доповнені, відкориговані та узагальнені для їх практичного застосування, адаптивно-базового подальшого використання в науці, практиці та освіті.

Висновки з проведеного дослідження. Провівши відповідні дослідження, можемо зробити такі висновки.

1) В основі всієї науки про фінансовий менеджмент лежить один фундаментальний принцип, що полягає в тому, що бізнес-підприємство є системою вищого порядку, системою, частинами якої є люди, які добровільно застосовують свої знання, навички та ентузіазм на благо підприємства, в якому вони працюють, сподіваючись на гідну оплату праці.

2) Парадигма – це структура мислення, запропонована схема для розуміння та пояснення певних аспектів реальності. Успіх вимірюється здатністю вирішувати проблеми діяльності підприємства (від незначних до серйозних) своєчасно, компетентно, адаптивно ситуації. Фактично цей постулат підходить для багатьох ситуацій господарської діяльності та поля докладання зусиль фінансового менеджера.

3) Прийняття управлінських рішень – це визначальний процес. Робота з прийняття управлінських рішень вимагає від менеджерів високого рівня посадової компетентності, значних затрат часу, енергії, досвіду. Вона передбачає також високий рівень відповідальності, оскільки для втілення прийнятих рішень у життя необхідно забезпечити ефективну та злагоджену роботу всього організаційного механізму.

4) Вчені не вірять навіть один одному, причому в одних і тих же наукових дисциплінах; існує вимога часу мати синтез віри та знань.

5) З урахуванням Матриці стандарту наукового дослідження фінансового менеджменту (табл. 2) необхідно проводити дослідження за запропонованою четверицею (табл. 1). Аналізуючи рис. 2, рис. 3 та табл. 2, вважаємо, що дослідження фінансового менеджменту доцільно розширити, а саме внутрішньою стороною та зовнішньою стороною в їх рівновазі.

Таблиця 2

Матриця стандарту наукового дослідження фінансового менеджменту

Внутрішня частина	Складники	Зовнішня частина
Синтез частин	Суб'єкт дослідження	Готовність до наукового дослідження
Інструменти дослідження	Позиція спостерігача	Наукова компетентність
Цілі та задачі дослідження	Об'єкт/предмет дослідження	Предмет дослідження
Інструментарій та апарати дослідження	План творчої діяльності (творення)	Шлях дослідника

Джерело: авторська побудова

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баркер Дж. Парадигмы мышления. Как увидать новое и преуспеть в меняющемся мире. URL: <https://kniga.biz.ua/book-paradigmy-myshleniia-kak-uidet-novoe-i-preuspet-v-meniiaushchemsia-mire-001091.html>.
2. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке.: уч. пос. / пер. с англ. Москва: издательский дом «Вильямс», 2001. 272 с.
3. Друкер П., Макьярелло Дж.А. Менеджмент. Менеджмент как система взаимосвязанных элементов. URL: http://uchebnikirus.com/menedgment/menedzhment_-_piter_druker/menedzhment_kak_sistema_vzaimosvyazannyh_elementov_ris1.htm.
4. Казначеев Вл.П. Слияние науки и веры. URL: <https://www.youtube.com/watch?v=uW8r45xLYB8>.
5. Левченко О.М. Фінансовий менеджмент: завдання, діяльність та інструменти. Міжнародні політико-економічні відносини в постбіполярний період: матеріали науково-практичної конференції студентів економічного факультету (12 грудня 2015 року). Студентський науковий вісник. 2015. Вип. 7. С. 36–39.
6. Левченко А.М. Новая эпоха: развитие науки. Актуальні проблеми економіки та управління в умовах системної кризи: матеріали Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції (листопад 2018 року). Львів: Львівський інститут МАУП, 2018.
7. Левченко М.В. Фінансовий менеджмент: нова парадигма менеджменту бізнесу. Сучасні умови розвитку України: проблеми науки, практики та механізми їх реалізації: матеріали науково-практичної конференції (листопад 2018 року). Студентський науковий вісник. 2018. Вип. 12. С. 49–50.
8. Парадигма – что это такое простыми словами и как это связано с восприятием картины мира. URL: <https://ktonanovenkogo.ru/voprosy-i-otvety/paradigma-cto-eto-takoe-prostyimi>.
9. Радова А.В., Сердюк В.А. Метагалактическая академия наук. URL: <http://синтез.орг/архив>.
10. Савчук В.П. Практическая энциклопедия. Финансовый менеджмент. 3-е изд. Киев: Companion Group. 2008. 880 с.

REFERENCES:

1. Barker J. Paradigms of thinking. How to see a new one and succeed in the changing world // <https://kniga.biz.ua/book-paradigmy-myshleniia-kak-uidet-novoe-i-preuspet-v-meniiaushchemsia-mire-001091.html>.
2. Drucker P.F. Management Challenges in the 21st Century: trans. from English: Uch. pos – M.: Williams Publishing House, 2001. – 272 p. Paral. tits English
3. Drucker P., Maclarello J.A. Management. Management as a system of interconnected elements. [Electronic resource]. – Access mode: http://uchebnikirus.com/menedgment/menedzhment_-_piter_druker/menedzhment_kak_sistema_vzaimosvyazannyh_elementov_ris1.htm.
4. Kaznacheev V.P. Science and faith interfluence. [Electronic resource]. – Access mode: <https://www.youtube.com/watch?v=uW8r45xLYB8>.
5. Levchenko O.M. Financial management. Tasks, activity and tools. // Materials of science-practical students conference of economical department : International political economical relations in post bipolar space // 12 Dec 2015 / Student scientific journal. Ukrainian – Polish Institution University of Central Europe 2015/ Edition 7, p. 36–39.
6. Levchenko O.M. New era: the development of science // Materials of the International Scientific and Practical Internet Conference “Current Problems of Economics and Management in a Systemic Crisis” (November 2018). L.: Lviv Institute of IAPM, 2018.
7. Levchenko M.V. Financial Management: A New Paradigm of Business Management. Materials of the scientific and practical conference “Modern conditions of development of Ukraine: problems of science, practice and mechanisms of their realization”. (November 2018) Student Scientific Bulletin. 2018. – Ed. 12. p. 49–50.
8. Paradigm – what is this in simple words and how it is connected with the perception of the picture of the world. [Electronic resource]. – Access mode: <https://ktonanovenkogo.ru/voprosy-i-otvety/paradigma-cto-eto-takoe-prostyimi>.
9. Radova A.V. Metagalactic Academy of Sciences. Serdyuk V.A. [Electronic resource]. – Access mode: <http://synthesis.org/archive>.
10. Savchuk V.P. Practical Encyclopedia. Financial management. – 3d ed. – K.: Companion Group. 2008 – 880 pp.

Levchenko O.M.

PhD in economics

Associate Professor of Financial Management
and Marketing Department
of Ukrainian-Polish Higher Educational Institution
University of Central Europe**Levchenko M.V.**

Financier

Private Company "Areal"

FINANCIAL MANAGEMENT: CRITICAL STAGE OF THE NEW LEVEL OF KNOWLEDGE

The article outlines the actual issues of applying financial management, emphasizes the unsystematic financial and economic work, its absence and its consequences within the framework of economic activity.

The chosen strategy is implemented by the companies. The desire to improve the ways of business management is due to two reasons: the interest of the owners and the interest of top managers.

The urgency of applying financial management is also conditioned by the fact that the current economic realities and requirements of the world market imply constant development.

The world business management is implemented in the life of Ukrainian companies: "If they talk about it so much, you need to try it yourself. In this quest, there is nothing intolerable – having tried to apply this or that method in practice, they evaluate its real utility and make their choice".

For a business entity there is a maximization of its value. The management tasks were grounded, the paradigm shift and the spirit of accomplishments are the practice of knowledge and responsibility.

The importance of paradigmatic effects – creative destruction is rarely subjected to systematic holistic analysis, studied, or doubted.

Scientists do not even believe each other, and in the same disciplines. Because the scientist's main thing is that in the head, and not his toolkit. Dilettante, but somewhere scientific, because we must have a synthesis of faith and knowledge.

New standards for scientific research: subject, object and subject field of research, matrix of standard scientific research.

Mental capacity requires not superficial, but internal processes, as a system of internal and external aspects of financial management.

Proposed scientific research in the equilibrium of internal and external: the internal and external sides by the determined elements of it: subject of research; observer's position; object / subject of research; plan of creation.

Considering the internal and external sides it is reasonable to expand:

1) Interior:

- the subject of the study, which is represented by the synthesis of parts;
- position of the observer, which is revealed by the tools of the researcher;
- the object/subject of the study forms the goals and objectives of the study;
- the plan of creation – involves instruments and apparatus research.

2) Exterior:

- subject of research confirming readiness for scientific research;
- an observer's position demonstrates scientific competence;
- the object/subject of research involves focusing only on the subject of research;
- the plan of creation – provides a way of research.

The practical results of new research should be supplemented, corrected and summarized for their practical applying, adaptive-basic further use in science, practice and education.

МОНІТОРИНГ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ: ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

FINANCIAL SAFETY MONITORING OF THE STATE: INFORMATION-COMMUNICATION SUPPORT

У статті розглянуто зміст фінансової безпеки держави. Досліджено сутність моніторингу фінансової безпеки держави та етапи його здійснення. Визначено сутність інформаційно-комунікаційного забезпечення моніторингу фінансової безпеки. Означено джерела інформації для його реалізації та інформаційні потоки, які вони утворюють. Оцінено, проаналізовано інтегральний рівень фінансової безпеки України та її складових.

Ключові слова: моніторинг, фінансова безпека, складові фінансової безпеки, інформаційно-комунікаційне забезпечення, етапи моніторингу.

В статье рассмотрено содержание финансовой безопасности государства. Исследованы сущность мониторинга финансовой безопасности государства и этапы его осуществления. Определены источники информации для его реализации и информационные потоки, которые они образуют. Оценены, проанализированы интегральный уровень финансовой безопасности Украины и ее составляющих.

Определены источники информации для его реализации и информационные потоки, которые они образуют. Оценены, проанализирован интегральный уровень финансовой безопасности Украины и ее составляющих.

Ключевые слова: мониторинг, финансовая безопасность, составляющие финансовой безопасности, информационно-коммуникационное обеспечение, этапы мониторинга.

The article deals with the definition of a states' financial safety. The essence of financial safety monitoring and its stages are investigated. The idea of the information and communication support for the financial safety monitoring is determined. The sources of information for its implementation and the information flows that they form are considered. The integral level of Ukraine's financial safety and its components has been evaluated and analyzed.

Key words: monitoring, financial safety, components of financial SAFETY, information and communication support, stages of monitoring.

УДК 336

Лелюк С.В.

к.е.н., доцент кафедри фінансів
Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця

Постановка проблеми. Інтеграційні процеси в економіці України та геополітична нестабільність роблять доцільним вивчення перспектив функціонування держави з точки зору ефективності використання фінансових ресурсів. Ємність та динамічність фінансової безпеки актуалізують необхідність реалізації ретельного моніторингу фінансової системи України [9] та вивчення проблем, сформованих в умовах трансформації вітчизняної економіки [8], регіоналізації та глобалізації світового економічного простору, інтернаціоналізації фінансових потоків тощо. Означені питання зумовлюють зростання інтересу до інструментів забезпечення фінансової безпеки держави та її моніторинг. Посилення ролі інформації в умовах глобалізаційних перетворень сприяє підтримці прийняття оперативних та обґрунтованих управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам фінансової безпеки держави присвячені роботи таких науковців, як О.В. Ареф'єва, О.І. Барановський, О.С. Власюк, М.І. Виклюк, Б.В. Губський, Л.С. Гур'янова, В.В. Непомнящий, М.М. Єрмошенко, С.В. Капітула, Ю.Г. Кім, О.М. Колодізів, А.В. Середіна, Т.Г. Кубах, Т.Б. Кузенко, Т.О. Луцик-Дубова, І.Б. Медведєва, М.Ю. Погосова, В.В. Миронов, В.І. Петько, О.А. Музика-Стефанчук, Н.В. Наконечна, В.І. Мунтіян, В.К. Сенчагова, А.І. Сухоруков, А.О. Цвілій-Букланова, В.Т. Шлемко.

Особливості моніторингу фінансової безпеки висвітлені в працях В.О. Ареф'єва, К.С. Горячевої, О.М. Дурневої, І.В. Журавльової, А.Б. Миколайчук,

А.М. Новака, В.В. Каркавчука, Г.П. Коца, Ю.В. Лаврової, І.Б. Медведєвої, С.В. Мішиної, О.Л. Плас-туна, В.О. Паначевого, А.А. Фелюста та інших науковців.

Упровадження інформаційно-комунікаційних технологій, їх широке застосування в різних сферах життєдіяльності особистості, суспільства та держави є одними з найважливіших інструментів сталого розвитку, що сприяють підвищенню рівня економічного, соціального, культурного, технологічного розвитку країни [2]. Проте питання моніторингу фінансової безпеки держави загалом та його інформаційно-комунікаційного забезпечення зокрема потребують подальшого розвитку.

Постановка завдання. Метою дослідження є систематизація та узагальнення аспектів моніторингу фінансової безпеки держави в розрізі його інформаційно-комунікаційного забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питанням фінансової безпеки держави відводиться чільне місце серед широкого кола проблем економічної безпеки України [7], адже фінансова система країни формується паралельно з трансформаційними процесами в економіці та системі державного управління, формується під впливом потужних зовнішньоекономічних факторів [10].

Аналіз змісту фінансової безпеки держави проведено за різними нормативно-правовими актами України, у яких його висвітлено. До них належать Методика розрахунку рівня економічної безпеки України (ухвалена 2 березня 2007 р.) [5] та Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня

економічної безпеки України (затверджені 29 жовтня 2013 р.) [6].

Фінансова безпека держави, згідно з положеннями Методичних рекомендацій щодо розрахунку економічної безпеки України, затверджених Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29 жовтня 2013 р. № 1277 [6], є станом фінансової системи країни, за якого створюються необхідні фінансові умови для стабільного соціально-економічного розвитку країни, забезпечується її стійкість до фінансових шоків та дисбалансів, створюються умови для збереження цілісності та єдності фінансової системи країни. В Методиці 2007 р. [5] фінансова безпека ототожнювалась з таким станом бюджетної, грошово-кредитної, банківської, валютної системи та фінансових ринків, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх та зовнішніх негативних загроз, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання.

Таким чином, цілі фінансової безпеки держави, відзначені в редакції Методики 2007 р., стали її змістом згідно з редакцією 2013 р.

Відповідно до Концепції забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері [1] стан фінансової безпеки залежить від явищ та чинників як внутрішньої, так і зовнішньої фінансово-кредитної політики держави, політичної ситуації, що склалася в країні, досконалості законодавчого забезпечення функціонування фінансової системи, а також міжнародних зобов'язань держави. Класифікація явищ та чинників, що приводять до створення загроз фінансовій безпеці держави, наведена на рис. 1.

Моніторинг фінансової безпеки є складовою її системи управління, що забезпечує збір інформації, спостереження, оцінювання, аналіз, контроль, порівняння та прогнозування рівня фінансової безпеки на основі дослідження внутрішнього та зовнішнього середовища, що є інформаційним підґрунтям прийняття управлінських рішень [3].

Етапами реалізації моніторингу фінансової безпеки є [4] ідентифікація об'єктів моніторингу, визначення складових фінансової безпеки та їх часткових показників, формування інформаційної бази дослідження, розрахунок часткових, узагальнюючих та

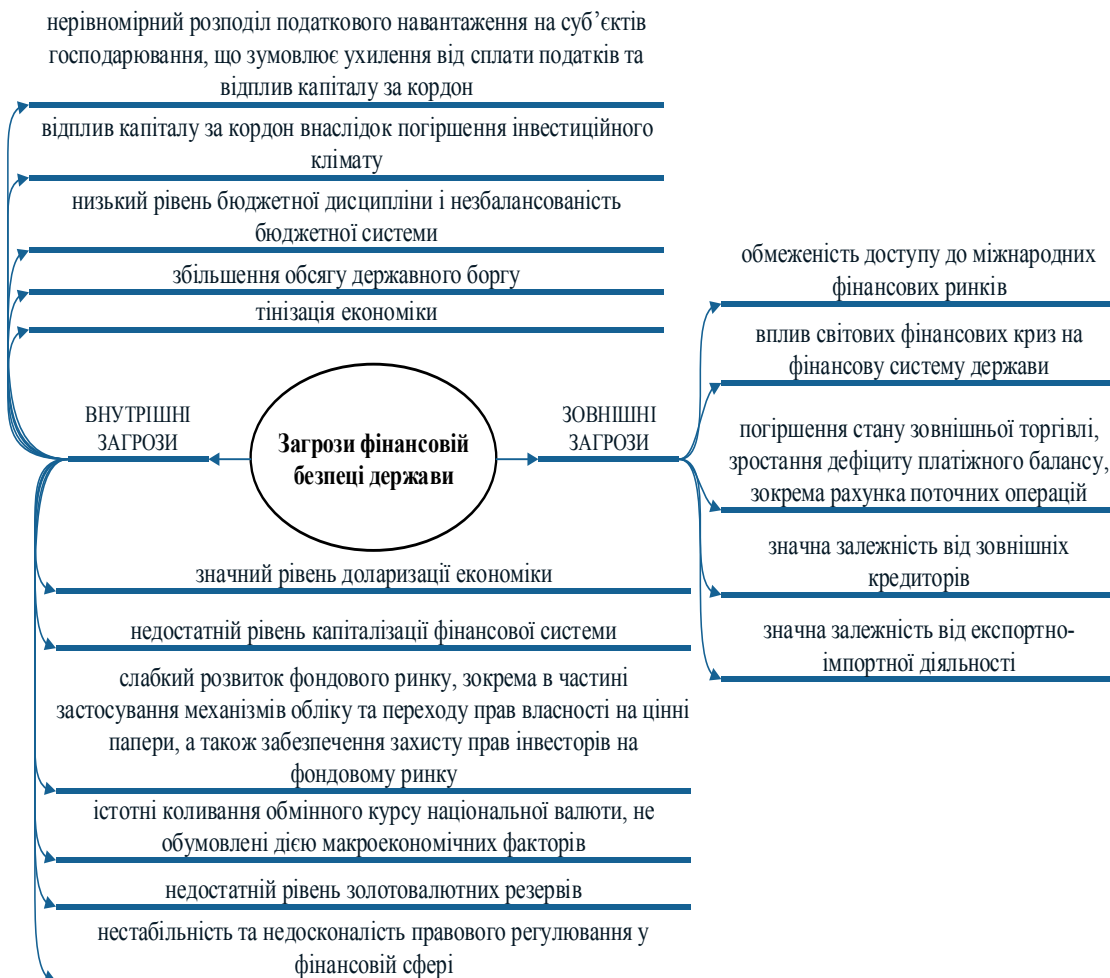


Рис. 1. Класифікація джерел загроз фінансовій безпеці держави

Джерело: сформовано за джерелом [1]

інтегральних показників за складовими фінансової безпеки, ідентифікація та оцінювання ризиків, виявлення факторів, що впливають на фінансову безпеку, прогнозування рівня фінансової безпеки.

Організація моніторингу передбачає обґрунтування переліку процесів (робіт), реалізація яких є необхідною для дослідження рівня фінансової безпеки держави.

Комунікація посідає одне з центральних місць у структурі економічної системи (держави, регіону, підприємства). Водночас масштаби функціонування елементів останньої повністю визначаються засобами комунікації.

Органи державного управління координують інформаційно-аналітичну діяльність, створюють інформаційні ресурси загального користування, забезпечують інформаційну безпеку, здійснюють інформаційний обмін [2].

Інформаційне забезпечення моніторингу дає змогу провести узагальнення інформації щодо стану окремих складових фінансової безпеки та сформувати сукупність даних, що їх характеризують.

Обмін інформаційними потоками відбувається в межах організаційної структури, що визначає функції та обов'язки суб'єктів моніторингу. Інформаційні потоки прямо залежать від цілей рішень, що приймаються, та показників роботи суб'єктів забезпечення фінансової безпеки.

Таким чином, інформаційно-комунікаційне забезпечення процесу моніторингу формує взаємопов'язану сукупність знань про вплив зовнішніх та внутрішніх чинників на рівень фінансової безпеки держави.

Під інформаційно-комунікаційним забезпеченням моніторингу також розуміється нормативно-правове та наукове забезпечення цього процесу.

Ефективність інформаційно-комунікаційного забезпечення залежить від якісного змісту та кількісних потреб в інформації, що циркулює між органами державної влади в процесі моніторингу фінансової безпеки. До суб'єктів державної влади та контролюючих органів, що здійснюють обмін інформаційними потоками в перебігу моніторингу фінансової безпеки, належать Рахункова палата України, Державна фінансова інспекція України (Державна аудиторська служба України), Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, Рада національної безпеки і оборони України (Служба з питань економічної, соціальної та енергетичної безпеки), Міністерство економічного розвитку і торгівлі України (Відділ з питань економічної безпеки, детінізації економіки та статистики Департаменту економічної стратегії та макроекономічного прогнозування) та інші центральні органи виконавчої влади, Національний банк України, місцеві державні адміністрації та органи місцевого самоврядування, Служба Безпеки України, громадяни України та їх об'єднання.

Вирішення питань використання якісного інформаційно-комунікаційного забезпечення в системі моніторингу полягає у створенні та застосуванні розширеного переліку інформаційних джерел для дослідження проблем фінансової безпеки держави.

Отже, головною метою інформаційно-комунікаційного забезпечення є одержання вторинної обробленої інформації, яка є основою для прийняття управлінських рішень щодо підвищення рівня фінансової безпеки в процесі її моніторингу.

Джерела інформації для моніторингу фінансової безпеки України зарегламентовані в Методичних рекомендаціях щодо розрахунку рівня економічної безпеки України (Наказ Мінекономрозвитку України від 29 жовтня 2013 р. № 1277) [6]. Так, найбільш затребуваними постачальниками інформації в системі моніторингу фінансової безпеки держави є Національний банк, Державна служба статистики та Міністерство фінансів України (табл. 1).

Дослідження сучасної динаміки фінансової безпеки держави було виконано з використанням методичного підходу до її оцінювання, що висвітлено в Методичних рекомендаціях Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [6]. Послідовність реалізації означеного підходу наведена на рис. 2.

Система показників, що використана для оцінювання фінансової безпеки України в системі її моніторингу, наведена в табл. 2. Нормування та оцінювання представлених індикаторів для кожної складової фінансової безпеки держави здійснено відповідно до рекомендацій [6].

Результати обчислення значень показників та інтегральних індексів за кожним сектором фінансової безпеки держави та їх динаміка представлені на рис. 3.

В тенденціях зміни рівня фінансової безпеки та її складових немає чітко вираженої закономірності. Всі показники засвідчили погіршення рівня фінансової безпеки України на початок 2017 р. порівняно з початком 2006 р.

Зміна рівня валютної складової відображає загальну тенденцію коливань інтегрального рівня фінансової безпеки держави протягом всього досліджуваного періоду.

За результатами моніторингу фінансової безпеки України можна зробити висновок, що її інтегральний рівень на кінець досліджуваного періоду (2016 р.) склав майже 54% значення цього показника на початок періоду (2005 р.) та опустився нижче рівня кризових 2009–2010 рр.

У 2008–2013 рр. стабільною та досить високою стає динаміка грошово-кредитної безпеки на фоні її коливань 2005–2007 рр. Максимально можливого значення досягає її рівень у 2014 р. (0,8) та 2016 р. (0,77). Означені тенденції корелюють зі

зміною значень показника рівня середньозваженої процентної ставки за кредитами, наданими депозитними корпораціями (крім НБУ) в національній валюті, відносно індексу споживчих цін (у відсоткових пунктах).

Чітка тенденція до погіршення через зниження рівня протягом усього досліджуваного періоду простежується для боргової безпеки. Протягом 2014–2016 рр. її рівень коливається від 0,24 до 0,25. Спад у 2015 р. індексу боргової безпеки до 0,24 майже досяг рівня банківської (0,15), валютної безпеки (0,28), становлячи лише 28,1% від позначки, досягнутої у 2005 р., яка складала 0,87. Також низькі значення фінансової безпеки отримано у 2009 і 2010 рр. з показниками 0,45 та 0,43 відповідно.

Окрім вивчення динаміки фінансової безпеки України, актуальним стає аналіз внутрішніх загроз її стану та визначення впливу факторів зовнішнього оточення. Фундаментальним фактором

фінансової безпеки держави є макроекономічна ситуація. За сучасних економічних умов фінансова безпека держави може гарантуватися лише наявністю конкурентоспроможної економіки. Саме на вивчення означеного кола питань мають бути спрямовані подальші наукові пошуки.

Висновки з проведеного дослідження. В результаті проведених досліджень визначено зміст понять фінансової безпеки держави, моніторингу фінансової безпеки та його інформаційно-комунікаційного забезпечення. Виявлено джерела інформаційних потоків для реалізації моніторингу фінансової безпеки України та суб'єктів державної влади, що їх формують. Реалізовано інструменти оцінювання та аналізування в системі моніторингу стосовно фінансової безпеки України протягом 2005–2016 рр. Перспективою подальших досліджень є реалізація подальших етапів моніторингу щодо ідентифікації факторів впливу на рівень фінансової безпеки держави.

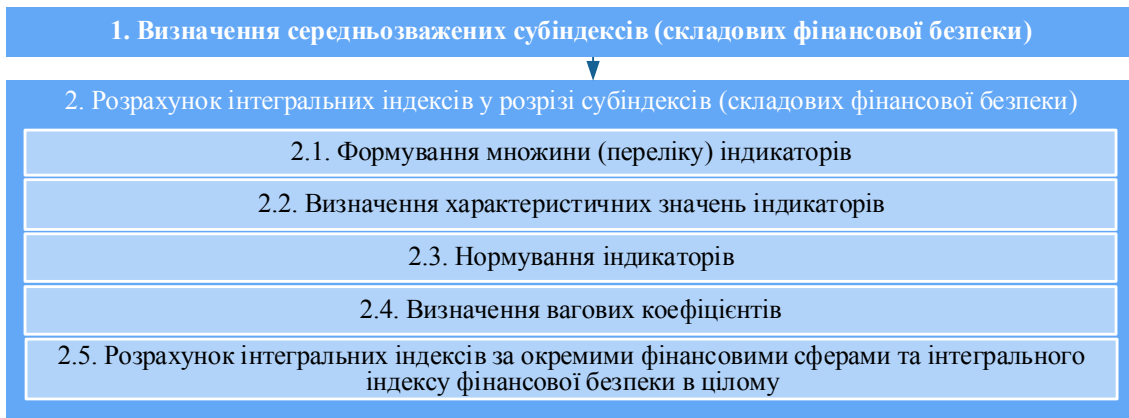


Рис. 2. Послідовність оцінювання рівня фінансової безпеки України

Джерело: сформовано за джерелом [6]

Таблиця 1

Джерела інформаційних потоків для реалізації моніторингу фінансової безпеки України

Складова фінансової безпеки України	Джерела інформації	Посилання
Банківська	Національний банк України	http://www.bank.gov.ua
Небанківський фінансовий ринок	Нацкомфінпослуг	https://www.nfp.gov.ua
	Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку	https://www.nssmc.gov.ua
	Фондова біржа ПФТС	http://pfts.ua
Боргова	Міністерство фінансів України	https://www.minfin.gov.ua
	Державна служба статистики України	https://www.ukrstat.gov.ua
	Інформаційне агентство "Cbonds info"	http://ua.cbonds.info
Бюджетна	Міністерство фінансів України	https://www.minfin.gov.ua
	The International Monetary Fund (IMF)	https://www.imf.org
Валютна	Національний банк України	http://www.bank.gov.ua
	Інформаційне агентство "Cbonds info"	http://ua.cbonds.info
Грошово-кредитна	Національний банк України	http://www.bank.gov.ua
	Державна служба статистики України	https://www.ukrstat.gov.ua

Джерело: сформовано за джерелом [6]

Перелік індикаторів фінансової безпеки України

№	Найменування індикатора, одиниця виміру
1	Банківська безпека
1.1	Частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів, наданих банками резидентам України, відсотків.
1.2	Співвідношення банківських кредитів та депозитів в іноземній валюті, відсотків.
1.3	Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, відсотків
1.4	Співвідношення довгострокових (понад одного року) кредитів та депозитів, разів
1.5	Рентабельність активів, відсотків.
1.6	Співвідношення ліквідних активів та короткострокових зобов'язань, відсотків.
1.7	Частка активів п'яти найбільших банків у сукупних активах банківської системи, відсотків.
2.	Безпека небанківського фінансового ринку.
2.1	Рівень проникнення страхування (страхові премії до ВВП), відсотків.
2.2	Рівень капіталізації лістингових компаній, відсотків ВВП.
2.3	Рівень волатильності індексу Першої фондової торговельної системи (далі – ПФТС), кількість критичних відхилень (-10 відсотків).
2.4	Частка надходжень страхових премій трьох найбільших страхових компаній у загальному обсязі надходжень страхових премій (крім страхування життя), відсотків.
3	Боргова безпека.
3.1	Відношення обсягу державного та гарантованого державою боргу до ВВП, відсотків.
3.2	Відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП, відсотків.
3.3	Середньозважена дохідність облігацій внутрішньої державної позики (далі – ОВДП) на первинному ринку, відсотків.
3.4	Індекс EMBI (Emerging Markets Bond Index) + Україна.
3.5	Відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу, відсотків.
4	Бюджетна безпека.
4.1	Відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП, відсотків.
4.2	Дефіцит/профіцит бюджетних та позабюджетних фондів сектору загальнодержавного управління, відсотків до ВВП.
4.3	Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, відсотків.
4.4	Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету, відсотків.
5	Валютна безпека.
5.1	Індекс зміни офіційного курсу національної грошової одиниці до долара США, середній за період.
5.2	Різниця між форвардним та офіційним курсом гривні, гривень.
5.3	Валові міжнародні резерви України, місяців імпорту.
5.4	Частка кредитів в іноземній валюті в загальному обсязі наданих кредитів, відсотків.
5.5	Сальдо купівлі-продажу населенням іноземної валюти, млрд. дол. США.
5.6	Рівень доларизації грошової маси, відсотків.
6	Грошово-кредитна безпека.
6.1	Питома вага готівки поза банками в загальному обсязі грошової маси (M0/M3), відсотків.
6.2	Різниця між процентними ставками за кредитами, наданими депозитними корпораціями у звітному періоді, та процентними ставками за депозитами, залученими депозитними установами (крім Національного банку), відсоткових пунктів.
6.3	Рівень середньозваженої процентної ставки за кредитами, наданими депозитними корпораціями (крім Національного банку) в національній валюті, відносно індексу споживчих цін, відсоткових пунктів.
6.4	Частка споживчих кредитів, наданих домогосподарствам, у загальній структурі кредитів, наданих резидентам.
6.5	Питома вага довгострокових кредитів у загальному обсязі наданих кредитів (скорегований на курсову різницю), відсотків.
6.6	Загальний обсяг вивезення фінансових ресурсів за межі країни, млрд. дол. США.

Джерело: сформовано за джерелом [6]

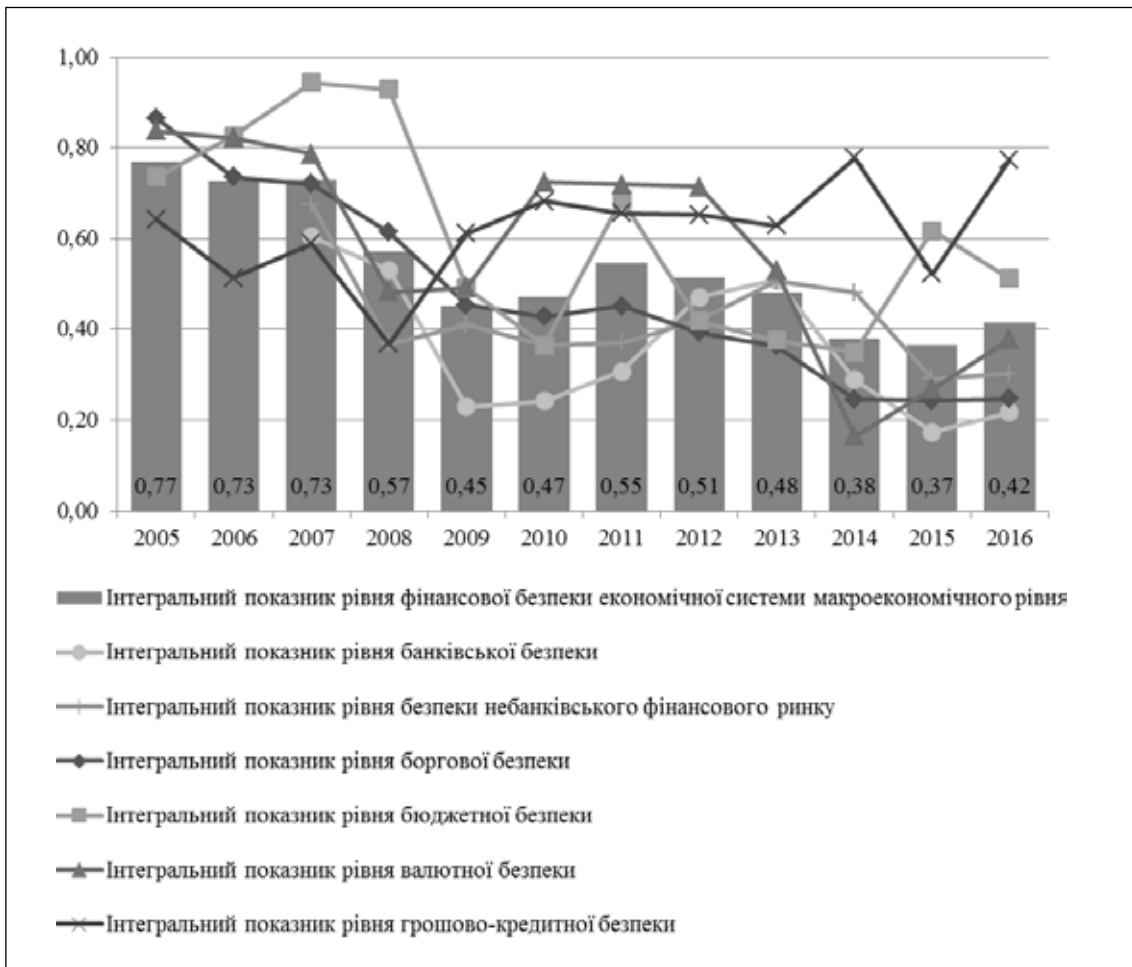


Рис. 3. Динаміка зміни рівня інтегрального показника фінансової безпеки України в період з 2005 по 2016 рр.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Концепція забезпечення національної безпеки у фінансовій сфері. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/569-2012-%D1%80#n7>.
2. Ларіна Н.Б., Руденко О.М. Інформаційно-комунікаційне забезпечення ефективної діяльності влади. Київ: НАДУ, 2013. 52 с.
3. Лелюк С.В. Моніторинг фінансової безпеки в системі фінансового менеджменту підприємства. Економіка. Фінанси. Право. 2016. № 12/4. С. 17–20.
4. Лелюк С.В. Теоретико-методичні основи моніторингу фінансової безпеки. Економіка. Фінанси. Право. 2017. № 5/3. С. 23–27.
5. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0060665-07>.
6. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13>.
7. Москаль І.І. Ризики і загрози фінансовій безпеці держави в інвестиційній сфері. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». 2013. Вип. 23. С. 78–82.
8. Медведєва І.Б., Погосова М.Ю. Діагностування безпеки промислового підприємства у три-

рівневій системі фінансових відносин. Харків: вид. ХНЕУ, 2011. 263 с.

9. Миколайчук А.Б. Методичний підхід до прогнозування рівня фінансової безпеки держави в системі моніторингу. Вісник економіки транспорту та промисловості. 2012. № 38. С. 81–86.

10. Financial Stability Report. June 2018. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document;jsessionid=9B86AF7604CCDEC4F25CAA3F2A5DADC6?id=73266505>.

REFERENCES:

1. Konceptija zabezpechennja nacional'noi' bezpeky u finansovij sferi [The concept of national security ensuring in the financial sector]. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/569-2012-%D1%80#n7> (in Ukrainian).
2. Larina N.B., Rudenko O.M. (2013) Informacijno-komunikacijne zabezpechennja efektyvnoi' dijal'nosti vlady [Information and communication support for effective government activity]. Kyiv: NADU (in Ukrainian).
3. Leliuk S.V. (2016) Monitoryng finansovoi' bezpeky v systemi finansovogo menedzhmentu pidpryemstva [Financial security monitoring in enterprise financial management system]. Economics. Finance. Law. No. 12/4, pp. 17–20.

4. Leliuk S.V. (2017) Teoretyko-metodychni osnovy monitoryngu finansovoi' bezpeky [Theoretical and methodological basis of financial security monitoring]. *Ekonomics. Finance. Law*. No. 5/3, pp. 23–27.

5. Metodyka rozrahunku rivnja ekonomichnoi' bezpeky Ukrainy [The methodology for calculating the Ukraine's economic security level]. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0060665-07> (in Ukrainian).

6. Metodyka rozrahunku rivnja ekonomichnoi' bezpeky Ukrainy [Methodical recommendations for calculating the Ukraine's economic security level]. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1277731-13> (in Ukrainian).

7. Moskal I.I. (2013) Ryzky i zahrozy finansovoi' bezpetsi derzhavy v investytsiinii sferi [Risks and threats to the financial security of the state in the investment

sphere]. *Scientific notes of Ostroh academy National university*. No. 23, pp. 78–82.

8. Medvedieva I.B., Pohosova M.Yu. Diahnostuvannia bezpeky promyslovoho pidpriemstva u tryrivnevii systemi finansovykh vidnosyn [Diagnosing the safety of an industrial enterprise in a three-tier system of financial relations]. Kharkiv: Vyd. KhNEU (in Ukrainian).

9. Mykolaichuk A.B. (2012) Metodychnyi pidkhid do prohnozuvannia rivnja finansovoi' bezpeky derzhavy v systemi monitorynhu [Methodical approach to preventing level state' financial security in the monitoring system]. *The bulletin of transport and industry economics*. No. 38, pp. 81–86.

10. Financial Stability Report: June 2018. Available at: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document;jsessionid=9B86AF7604CCDEC4F25CAA3F2A5DADC6?id=73266505>.

Leliuk S.V.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Finance
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economic

FINANCIAL SAFETY MONITORING OF THE STATE: INFORMATION-COMMUNICATION SUPPORT

Integration processes in the Ukrainian economy and geopolitical instability determine the study prospects of functioning of the state. This allows improvement in effectiveness of using the public finance. The urgency of the topic the article is devoted to is caused by the fact that problems created in the conditions of the transformation of the domestic economy, regionalization and globalization of the world economic space and internationalization of financial flows defined the level of Ukraine's financial safety. In the conditions of internationalization of the economy, it is necessary to introduce modern management tools that help to control the level of financial safety. Enhancing the role of the information flows requires timely management decisions.

As a result of the research, the content of the concepts of financial security of the state, of financial security monitoring and its information and communication support were determined. The financial safety monitoring was determined as an integral part of state's management system. The major financial safety monitoring steps are as follows: identification; determination of financial safety components and their partial indicators; formation of the information base; calculation of partial, generalizing and integral indicators for components of state's financial safety; identification and risk assessment; Identification of factors influencing financial security; forecasting the level of financial security.

The sources of information flows for financial security monitoring of Ukraine and the entities of state power that are forming are identified. The most demanded suppliers of information in the system of the financial security monitoring of the state are National Bank of Ukraine, State Statistics Service of Ukraine and the Ministry of Finance of Ukraine.

The conducted research has shown dynamics and levels of Ukrainian financial safety during the period from 2005 to 2016.

Therefore, it is possible to rather reliably assess the current result with all variables taken into account and to take the timely decision when it is possible to increase the level of financial safety of the state.

БІРЖОВА ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ: ПРАГМАТИКА ТА ПРОБЛЕМАТИКА

STOCK INFRASTRUCTURE OF THE SECURITIES MARKET: PRAGMATICS AND PROBLEMS

УДК 336.7

Мацук З.А.

к.е.н., доцент, докторант кафедри
фінансів
Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана

Шийко В.І.

к.е.н., доцент кафедри фінансів
Івано-Франківський національний
технічний університет нафти і газу

У статті оцінено ефективність біржової інфраструктури ринку цінних паперів в Україні. Проведено аналіз біржових торгів в розрізі як окремих бірж, так і фінансових інструментів ринку цінних паперів. Наведено співвідношення біржового та позабіржового ринків цінних паперів в Україні, а також динаміку часток біржової торгівлі до номінального ВВП України. Окреслено проблеми діяльності вітчизняних біржових інституцій, запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: акція, біржа, оцінка, ринок цінних паперів, фінансовий інструмент.

В статье оценена эффективность биржевой инфраструктуры рынка ценных бумаг в Украине. Проведен анализ биржевых торгов в разрезе как отдельных бирж, так и финансовых инструментов рынка ценных бумаг. Приведены соотношения биржевого и внебиржевого рынков ценных бумаг в Украине, а также динамика долей биржевой торговли

к номинальному ВВП Украины. Обозначены проблемы деятельности отечественных биржевых институтов, предложены пути их решения.

Ключевые слова: акция, биржа, оценка, рынок ценных бумаг, финансовый инструмент.

On the basis of conducted analysis, the efficiency of the stock infrastructure of national securities market was evaluated. The analysis of stock trading of each of stock exchanges and OTC securities market were done. Authors demonstrated the interrelation between the stock exchange and OTC securities market in Ukraine and the dynamic of the quotas of stock trading to the nominal GDP of Ukraine. The problems of the national stock institutes' activity were outlined and the ways of their solution were proposed.

Key words: share, stock exchange, valuation, securities market, financial instrument.

Постановка проблеми. Глобалізація світових фінансових ринків обумовлює формування біржової інфраструктури ринку цінних паперів як складної організаційно-економічної системи, ефективність побудови та функціонування якої має велике практичне значення. Якісний бік торгівлі фінансовими активами на ринку цінних паперів забезпечується розвитком інституцій біржової інфраструктури. Кожній країні притаманна власна біржова інфраструктура ринку з характерними рисами, які визначаються рівнем економічного розвитку країни та особливістю системи правового регулювання [1, с. 550] діяльності з фінансовими активами. Ефективність її побудови та функціонування свідчить про можливість інтеграції вітчизняного ринку цінних паперів у глобальний фінансовий простір.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування та розвитку інфраструктури фінансового ринку України досліджували О. Брегета [2], А. Головка [3], А. Дроб'язко [4], Ю. Коваленко [5], Р. Коробка [6], З. Мацук [7], С. Науменкова [8], В. Опарін [9], І. Рекуненко [10], В. Федосов [1] та інші науковці. Незважаючи на значну кількість досліджень цієї сфери, питання діяльності інституцій біржової інфраструктури ринку цінних паперів залишаються відкритими для дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз та оцінка діяльності інституцій біржової інфраструктури ринку цінних паперів України. Спираючись на авторські попередні дослідження щодо теоретичних засад побудови інфраструктури

ринку цінних паперів [11], в роботі автори зосередили увагу на оцінюванні ефективності діяльності таких фінансових інституцій, як біржі та позабіржові торговельні системи. З метою оцінки біржової діяльності автори проаналізували біржову інфраструктуру в розрізі окремих фондових бірж та фінансових інструментів, а також оцінили динаміку розвитку біржової системи загалом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Станом на початок 2018 р. на вітчизняному ринку цінних паперів функціонують 8 фондових бірж, а саме Українська біржа, Фондова біржа «ПФТС», Фондова біржа «Перспектива», Київська міжнародна фондова біржа, Українська фондова біржа, Українська міжбанківська валютна біржа, Фондова біржа «ІННЕКС» та Фондова біржа «Універсальна». Відповідно до даних НКЦПФР за підсумками 2017 р. серед усіх бірж за обсягом торгів лідирує ПАТ Фондова біржа «Перспектива» з обігом 127,4 млрд. грн.; друге місце посідає ПАТ Фондова біржа «ПФТС» (64,34 млрд. грн.); третє місце – ПАТ «Українська біржа» (13,4 млрд. грн.) [12]. (табл. 1). Частка інших п'яти фондових бірж у загальному обсязі торгів у 2017 р. становила лише 0,05%, або 0,31 млрд. грн. Як видно з даних, з 8 діючих фондових бірж потреба у п'яти біржах є незначною.

Якщо проаналізувати структуру біржових торгів у розрізі фінансових інструментів (станом на кінець 2017 р., табл. 2), можна зробити такі висновки. На ринку ОВДП перше місце за обсягом торгів посідає ФБ «Перспектива» (75%, або 132,8 млрд. грн. обсягу торгів цього сегменту). Також ця біржа є

Обсяг торгів на організаторах торгівлі протягом 2012–2017 рр.

Назва організатора торгівлі	2012 р.		2013 р.		2014 р.		2015 р.		2016 р.		2017 р.	
	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%	млрд. грн.	%
Перспектива	145,6	55,21	311,6	67,23	490,5	79,15	220,3	76,98	136,1	57,80	127,4	61,90
ПФТС	89,5	33,93	110,2	23,78	95,9	15,47	53,1	18,58	93,7	39,81	64,34	31,26
УБ	24,0	9,11	10,9	2,35	8,57	1,38	6,7	2,34	3,5	1,50	13,4	6,52
КМФБ	2,1	0,81	11,8	2,54	9,9	1,6	3,6	1,25	1,7	0,74	0,08	0,04
Універсальна	0,65	0,25	13,1	2,82	12,74	2,06	0,59	0,21	0,25	0,11	0,40	0,19
СЄФБ	0,36	0,14	1,1	0,23	1,27	0,20	1,41	0,49	0,059	0,03	–	–
УМВБ	0,052	0,02	0,002	0,0003	0,26	0,04	0,12	0,04	0,021	0,01	0,00	0,00
УФБ	0,43	0,16	3,33	0,72	0,46	0,07	0,30	0,11	0,018	0,01	0,00	0,00
ІННЕКС	0,01	0,004	0,22	0,05	0,027	0,004	0,005	0,002	0,002	0,0	0,145	0,07
УМФБ	0,99	0,38	1,21	0,26	0,119	0,02	0,006	0,002	–	–	–	–
Усього	263,7	100	463,4	100	619,7	100	286,2	100	235,4	100	205,8	100

Джерело: складено авторами на основі джерела [12]

Таблиця 2

Обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі (з розподілом за видом фінансового інструмента) у 2017 р., млн. грн.

Назва біржі	Вид фінансового інструмента								Усього
	Акції	Облігації підприємств	Державні облигації України	Облігації місцевих позик	Інвестиційні сертифікати	Опціонні сертифікати	Деривативи	Державні деривативи	
Перспектива	11,39	2,81,46	123 844,47	0,00	17,61	1 455,05	0,04	0,00	127 410,01
ПФТС	3 158,17	3 191,90	57 987,13	0,00	0,54	0,00	0,00	0,00	64 337,74
УБ	1 729,48	770,65	7 706,67	0,00	33,33	0,00	3 171,88	0,20	13 412,22
КМФБ	6,59	75,16	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	81,75
Універсальна	0,00	0,60	0,00	0,00	0,00	398,60	0,00	0,00	399,20
УМВБ	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
УФБ	0,58	0,30	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,16
ІННЕКС	145,35	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	145,43
Усього	5 051,57	6 120,07	189 538,27	0,00	51,83	1 853,65	3 171,92	0,20	205 787,51

Джерело: розроблено авторами за даними джерела [12]

лідером на ринку опціонних сертифікатів (79%, або 1,46 млрд. грн.). На ринку сертифікатів ІСІ найбільший обсяг торгів спостерігався на УБ (75%, або 0,03 млрд. грн.). На ринку акцій лідером була ПФТС з обсягом торгів 3,2 млрд. грн., або 65%. Українська біржа є єдиною основною біржою, на якій здійснюється торгівля деривативами (100%).

Порівняння динаміки розвитку біржового ринку цінних паперів з макроекономічними показниками (рис. 1) свідчить про те, що протягом аналізованого періоду (2005–2017 рр.) номінальний ВВП збільшився більш ніж у 5 разів, обсяг торгів на організованому ринку цінних паперів – більш ніж у 14 разів, тоді як співвідношення обсягу торгів на ринку цінних паперів України та ВВП у 2016 р. є практично таким самим, як і у 2005 р. (89,28%

та 91,58% відповідно), хоча волатильність цього показника була досить високою (максимум 180% у 2012 р.).

Незважаючи на 14-кратне зростання обсягу біржових торгів протягом аналізованого періоду, у співвідношенні біржового та позабіржового ринків цінних паперів в Україні позабіржовий лідирує (рис. 2).

Загалом обсяг укладених угод збільшився з 388 млрд. грн. у 2005 р. до 2 267,20 млрд. грн. у 2012 р., а з 2014 року розпочалося суттєве зниження, яке пояснюється нестабільною політико-економічною ситуацією, що шкодить торговельній активності учасників біржової торгівлі. Паралельно з цим у 2013–2014 рр. спостерігався перерозподіл торгів на користь біржового ринку. Його частка зна-

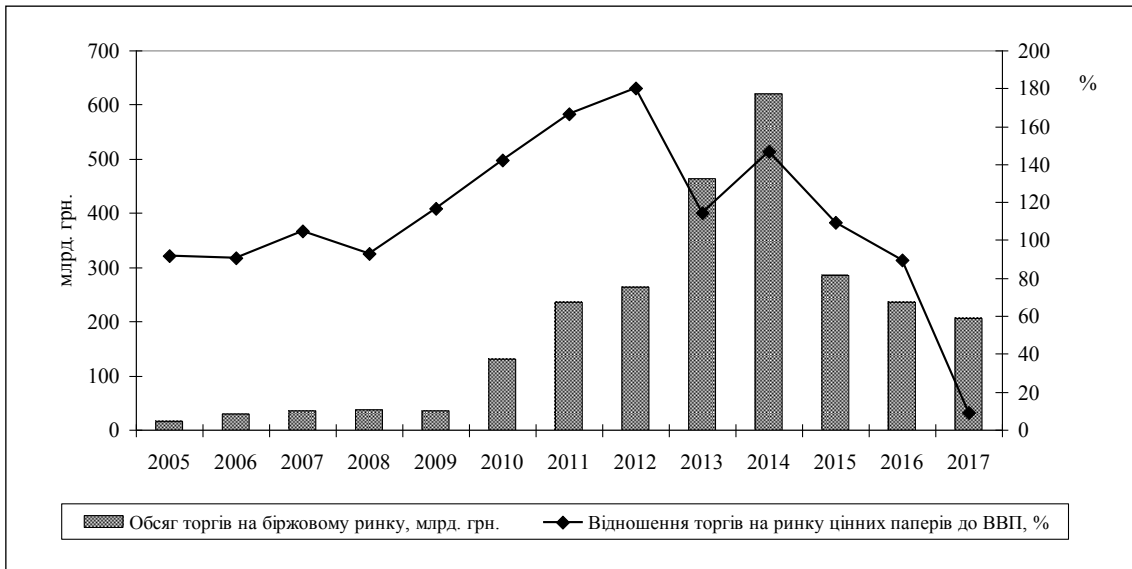


Рис. 1. Динаміка розвитку ринку цінних паперів в Україні протягом 2005–2017 рр.

Джерело: розраховано авторами за даними Держкомстату та звітів НКЦПФР [12]

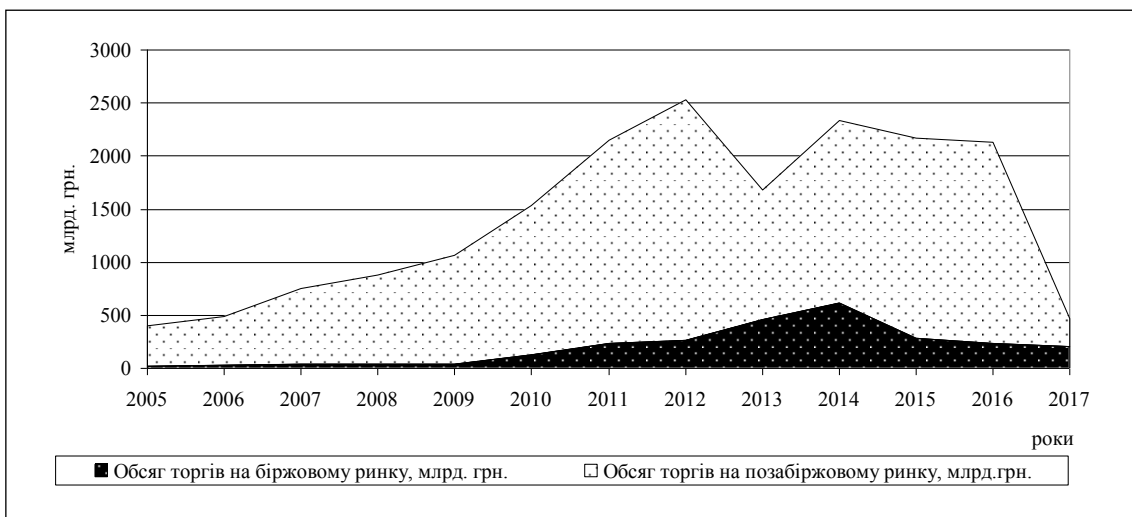


Рис. 2. Обсяг торгів цінними паперами на біржовому та позабіржовому ринках в Україні протягом 2005–2017 рр.

Джерело: розроблено авторами за даними звітів НКЦПФР [12]

чно підвищилась (28,30% та 26,57% відповідно), що пояснюється значним випуском облігацій внутрішньої державної позики на суму 346 млрд. грн. та 546 млрд. грн. у 2013 р. та 2014 р. відповідно. Попри активність торговельної діяльності на фондових біржах у 2013 та 2014 рр., протягом аналізованого періоду частка торгів на біржах у загальному обсязі ринку цінних паперів не перевищувала 12%. Незадовільною є також динаміка часток біржової торгівлі до номінального ВВП України (табл. 3).

Не менш важливим показником розвитку біржового сегменту ринку цінних паперів є капіталізація ринку акцій. Якщо звернути увагу на дані

Звітів НКЦПФР, спостерігаємо досить позитивний рівень цього показника до 2012 р. Фактично є два методи зростання капіталізації ринку акцій, а саме збільшення кількості акцій в обігу та зростання їх ринкової вартості [13, с. 80]. Враховуючи те, що близько 50% капіталізації вітчизняного ринку акцій забезпечується максимально 10 акціями, робимо висновок, що зростання ринкової капіталізації обумовлене перш за все необґрунтованим зростанням їх вартості, а не розширенням видів фінансових інструментів.

Так, за даними НКЦПФР [12], частка акцій коливалась у межах 40,15–2,45%, облігацій підприємств – 49,39–2,97%. З 2012 по 2017 рр. лідерами

Обсяги торгів на ринку цінних паперів України протягом 2005–2017 рр.

Роки	Обсяг торгів на РЦП, млрд. грн.	Обсяг торгів на біржовому РЦП, млрд. грн.	ВВП, млрд. грн.	Частка торгів на РЦП до ВВП, %	Частка біржового РЦП до ВВП, %	Частка організованого ринку в обсязі торгів на РЦП, %	Темпи зростання обсягів торгів на РЦП, %	Темпи зростання обсягів торгів на біржовому РЦП, %
2005	404,00	16,00	441,452	91,52	3,62	3,96	–	–
2006	493,00	29,00	544,153	90,60	5,33	5,88	122,03	181,25
2007	754,00	35,15	720,731	104,62	4,88	4,66	152,94	121,21
2008	883,00	37,76	948,056	93,14	3,98	4,28	117,11	107,43
2009	1 067,00	36,01	913,345	116,82	3,94	3,37	120,84	95,37
2010	1 538,00	131,29	1 082,57	142,07	12,13	8,54	144,14	364,59
2011	2 148,00	235,44	1 316,6	163,15	17,88	10,96	139,66	179,33
2012	2 530,87	263,67	1 408,89	179,64	18,71	10,42	117,82	111,99
2013	1 676,97	463,43	1 454,93	115,26	31,85	27,63	66,26	175,76
2014	2 331,95	619,70	1 566,73	148,84	39,55	26,57	139,06	133,72
2015	2 172,67	286,21	1 979,46	109,76	14,46	13,17	93,17	46,19
2016	2 127,55	235,41	2 383,18	89,27	9,88	11,06	97,92	82,25
2017	468,69	205,79	2 952,92	15,87	6,97	43,91	22,03	87,42

Джерело: розраховано авторами за даними звітів НКЦПФР та Держкомстату [12]

Таблиця 4

Найбільші біржі за капіталізацією станом на січень 2018 р.

№	Назва біржі	Країна	Капіталізація		Частка	
			млн. дол.	млн. дол.	в регіоні, %	у світі, %
1	NYSE	США	22 755 496,4	22 755 496,4	59,56	25,33
2	Nasdaq – US	США	10 823 349,7	10 823 349,7	28,33	12,05
3	Japan Exchange Group Inc.	Японія	6 520 000,33	6 520 000,33	21,20	7,26
4	Shanghai Stock Exchange	Китай	5 568 909,2	5 568 909,2	18,11	6,20
5	Euronext	ЄС	4 693 710,84	4 693 710,84	22,48	5,23
6	LSE Group		4 626 736,40	4 626 736,40	22,16	5,15
7	Shenzhen Stock Exchange	Китай	3 720 593,50	3 720 593,50	12,10	4,14
8	Hong Kong Exchanges and Clearing	Гонконг	4 756 201,37	4 756 201,37	15,47	5,29
9	National Stock Exchange of India Limited	Індія	2 379 900,75	2 379 900,75	7,74	2,65
10	BSE India Limited	Індія	2 404 835,70	2 404 835,70	7,82	2,68
11	Deutsche Boerse AG	Німеччина	2 398 297,25	2 398 297,25	11,49	2,67

Джерело: складено авторами за даними джерела [15]

торгів стали державні облігації (67,8–92,1%), у 2009 р. активізувались торги інвестиційними сертифікатами (19,83%), протягом 2011–2012 рр. зберігався інтерес до деривативів (10,12–9,39%).

Враховуючи незначний період існування вітчизняного ринку цінних паперів, актуальними сьогодні вважаємо проблеми структурно-функціональних деформацій (переважання позабіржового сегменту над біржовим, неліквідність ринку тощо), що перешкоджають його подальшому розвитку. За наявних проблем важливими завданнями модернізації ринку цінних паперів є підвищення ролі біржового сегменту, формування ефективних систем торгівлі цінними паперами, клірингу та розрахунків. Найважливішою умовою їх вирішення є

підвищення ролі та значення фондових бірж, яким повинна належати провідна роль у процесі торгівлі фінансовими активами.

Біржовий та позабіржові сегменти ринку цінних паперів функціонують неоднаково активно. Незважаючи на те, що вони конкурують між собою, їх слід розглядати як такі, що доповнюють один одного у діапазоні обсягів операцій з фінансовими активами, який характерний для біржового та позабіржового сегментів на розвинутих ринках [1, с. 543]. Питома вага позабіржового ринку цінних паперів в різних країнах є різною, зокрема в Японії вона становить 1%, у США – 25%, в Чехії – 58%, в Канаді – 3% [14]. Найбільшим у світі за капіталізацією акцій є американський ринок (табл. 4).

Варто звернути увагу на інтеграційні процеси на світовому біржовому ринку. Глобалізація обумовила злиття та поглинання, формування різних видів альянсів між біржами, впровадження єдиних торговельних платформ та розрахунково-клірингових систем. Найпростішою формою взаємодії є, наприклад, процедура крос-лістингу, яка створена європейськими біржами в межах формування єдиного економічного середовища ЄС чи одержання пільг для брокерів, які одночасно здійснюють торгівлю з фінансовими активами на біржах, котрі взаємодіють між собою [16]. Складнішою формою взаємодії є технологічна кооперація, що виникає в процесі поширення інтернет-технологій та має перевагу перед традиційними фондовими майданчиками у простоті та низькій вартості доступу до торгів, мінімізації вартості трансакцій тощо [17]. Вищими формами взаємодії є злиття та поглинання, внаслідок чого формуються трансатлантичні біржові конгломерати. Так, наприклад, у 2007 р. “New York Stock Exchange” та “Euronext” об'єдналися у біржову групу з торгівлі акціями; американська біржа “Nasdaq” об'єдналася з північноєвропейською біржою “OMX”. Це дало їм змогу набути статусу світових центрів ліквідності та концентрації торгівлі найбільш привабливими фінансовими інструментами за єдиними правилами торгівлі, доступу інвесторів та допуску цінних паперів до торгів [18]. Для безпосередніх учасників ринку цінних паперів – інвесторів та емітентів – будь-яка з форм кооперації є привабливою завдяки впровадженню торговельних електронних мереж, де максимально активно реалізується функція зосередження попиту та пропозиції.

Під час проведення аналогічної реформи на вітчизняному ринку цінних паперів перш за все слід враховувати інтереси інвесторів всередині країни. З одного боку, консолідація бірж, безумовно, дасть можливість підвищити ліквідність цінних паперів, обіг яких здійснюється на біржі, позбавить емітентів необхідності проходження подвійного лістингу на різних біржах, тоді як можливість вибору біржового майданчика для інвесторів та емітентів спонукатиме організаторів торгівлі до необхідності зниження трансакційних витрат та вдосконалення технологічної бази бірж. З іншого боку, не слід очікувати, що консолідація інституцій торговельної інфраструктури ринку цінних паперів зможе вирішити всі наявні проблеми та забезпечити надходження інвестицій.

Однією з основних функцій фондової біржі є мінімізація ризиків. Біржовий сегмент ринку цінних паперів дає змогу амортизувати циклічні коливання, оскільки надмірні коливання негативно впливають на економічний розвиток та є свого роду сигналами для необхідності державного регулювання. Окрім цього, існують внутрішні ризики, притаманні біржовому сегменту ринку цін-

них паперів, які переважно підсилюють економічні негаразди. Тому для інвесторів важливою є можливість не лише одержання прибутку, але й зниження рівня ризику в процесі торгівлі фінансовими активами загалом.

Сьогодні незалежна фінансова компанія “FTSE Group” за якісними та кількісними критеріями відносить вітчизняний біржовий ринок цінних паперів до граничного ринку, для якого характерними є незначний розмір, нерозвиненість інфраструктурного забезпечення, неліквідність, непривабливість для інвестора через наявність суттєвих ризиків [19]. Для «недоінвестованої» економіки України одним з пріоритетних питань залишається забезпечення ліквідності, яка була б достатньою для виконання макроекономічної інвестиційної функції біржового ринку [13, с. 120]. Якщо на світових біржових майданчиках протягом останніх років залучення капіталу шляхом IPO та SPO становить 1% від загального обсягу торгів акціями та близько 1,5% світового ВВП [20], то в Україні ситуація абсолютно протилежна: первинне розміщення акцій відбувається виключно через позабіржовий ринок, тоді як частка біржових торгів акціями у загальному обсязі та до ВВП України скорочується (рис. 3).

У цьому аспекті важко порівняти світові показники з вітчизняними, оскільки протягом аналізованого періоду жодного залучення капіталу через IPO чи SPO не відбувалось [21]. Незалежно від статусу розміщення акцій (приватне чи публічне) всі вони були технічними з наперед відомими інвесторами-покупцями.

Важливим індикатором ефективності біржового сегменту ринку цінних паперів є рівень його волатильності. Вітчизняний ринок цінних паперів виглядає досить привабливим для інвестора з точки зору доходності, адже з 2009 по 2011 рр. фондовий індекс Української біржі збільшився на 300% (рис. 4), а це в декілька разів перевищує рівень інфляції в Україні, проте «падіння» на ньому також є досить критичним. Тому з урахуванням співвідношення ризику та доходу біржовий сегмент вітчизняного ринку цінних паперів виглядає вкрай непривабливо, оскільки не дає змогу спрогнозувати ціни на фінансові активи протягом значного проміжку часу.

Додатковою проблемою є значні валютні ризики, оскільки зазвичай падіння національних біржових індексів обумовлюється масштабною девальвацією вітчизняної валюти, а в умовах відсутності механізмів їх хеджування процес інвестування в акції національних емітентів є вкрай ризиковою справою.

Ефективність біржової торгівлі обумовлюється можливістю достовірно визначати вартість фінансового активу з огляду на наявну на ринку інформацію. Саме з цієї причини у світовій прак-

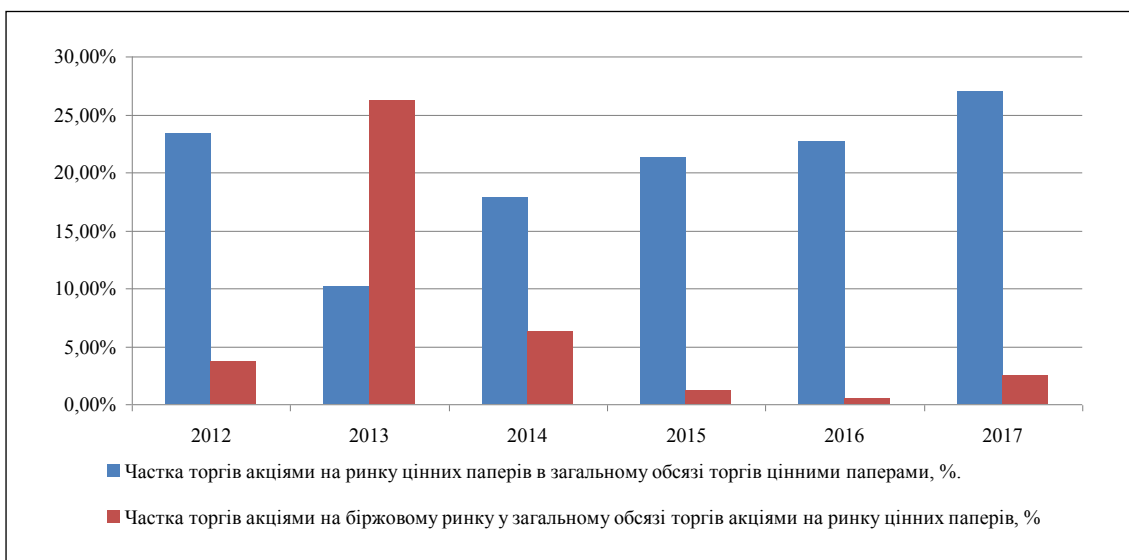


Рис. 3. Обсяги торгів акціями на ринку цінних паперів України протягом 2012–2017 рр.

Джерело: розраховано авторами за даними звітів НКЦПФР [12]

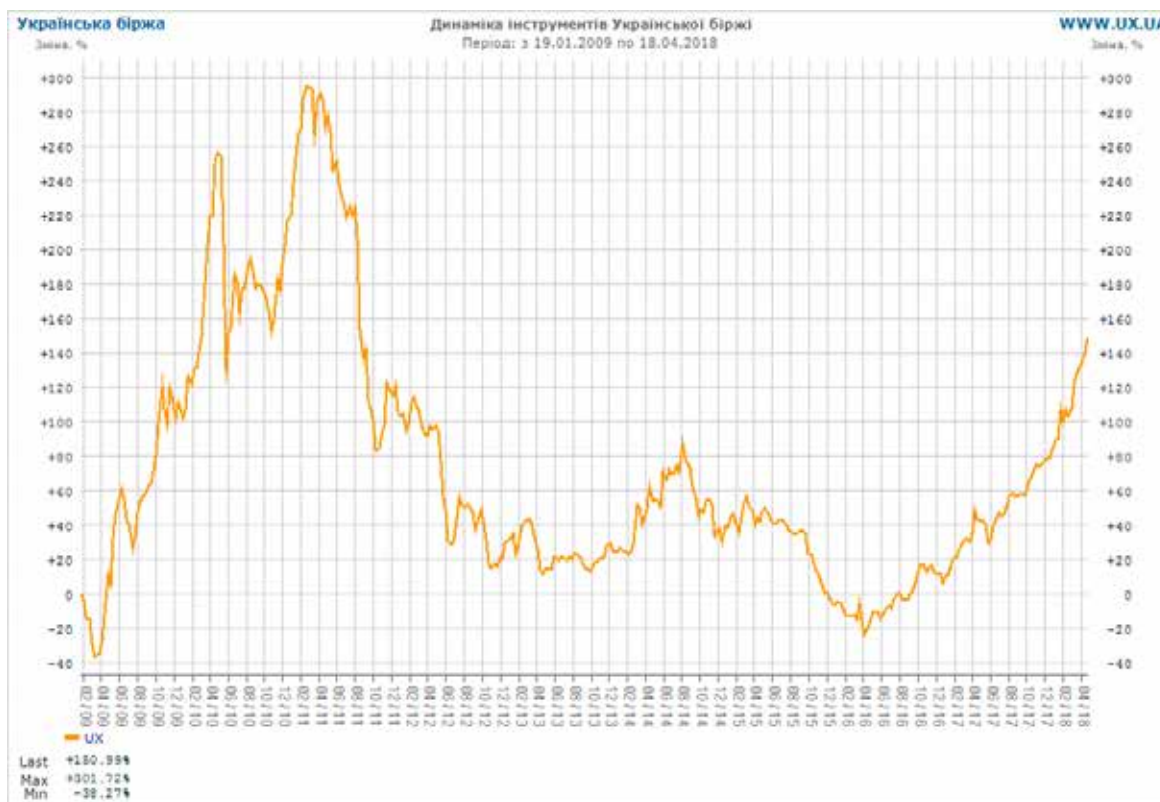


Рис. 4. Динаміка індексу Української біржі протягом 2009–2018 рр.

Джерело: розроблено авторами за даними джерела [22]

тиці запроваджується біржовий сегмент ринку цінних паперів, який завдяки максимальному рівню ліквідності, масштабності кількості учасників торгів, наявності різних видів фінансових інструментів, адекватним правилам торгівлі та гарантованим розрахункам здатен забезпечити достовірне визначення ціни на фінансовий актив [13, с. 123].

Висновки з проведеного дослідження. Проведене нами дослідження сучасного стану біржового ринку цінних паперів в Україні, ідентифікація ризиків у процесі біржової торгівлі фінансовими активами, наявність тісного взаємозв'язку між макроекономічними та інфраструктурними функціями біржі дають змогу говорити про необхід-

ність розв'язання проблем ліквідності та неефективного ціноутворення на фінансові активи. При цьому стимулювання ліквідності є первісним щодо ціноутворення, адже високий рівень ліквідності є передумовою формування адекватної ціни та мінімізації спекулювання цінами. З метою підвищення рівня ліквідності біржового сегменту ринку цінних паперів в Україні слід, по-перше, збільшити кількість фінансових інструментів у біржовому обігу, розширити коло учасників торгів та диверсифікувати біржові технології, а по-друге, підвищити ефективність інших елементів обслуговуючої інфраструктури ринку цінних паперів, зокрема її депозитарної та клірингової систем.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Опарін В., Федосов В., Львовчкін С. та ін. Фінансова інфраструктура України: стан, проблеми та перспективи розвитку: монографія / за заг. ред. В. Опаріна, В. Федосова. Київ: КНЕУ, 2016. 695 с.
2. Брегеда О. Ринок небанківських фінансово-кредитних установ в Україні: сучасний стан та тенденції розвитку. Фінанси, облік і аудит. 2011. Вип. 17. С. 24–31.
3. Головка А., Лаптев С., Кабанов В. Ринки фінансових інструментів та їх інфраструктура: монографія. Київ: Університет економіки та права «КРОК», 2009. 560 с.
4. Дробязко А. Інфраструктура банківського сектору: питання визначення, структуризації та розвитку. Вісник Національного банку України. 2012. № 7. С. 14–17.
5. Коваленко Ю. Інституціоналізація фінансового сектору економіки: монографія. Ірпінь: НУДПСУ, 2013. 608 с.
6. Коробка Р. Розвиток інфраструктури фондового ринку як складової фінансової системи України: дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.08. Суми, 2013. 189 с.
7. Мацук З. Фінансові послуги на ринку цінних паперів України: теорія та практика: монографія. Київ: КНЕУ, 2018. 367 с.
8. Науменкова С., Міщенко С. Розвиток фінансового сектору України в умовах формування нової фінансової архітектури: монографія. Київ: Університет банківської справи НБУ, ЦНД НБУ, 2009. 384 с.
9. Опарін В., Паєнко Т., Федосов В. та ін. Інновації у фінансовій сфері: монографія / за заг. ред. В. Опаріна. Київ: КНЕУ, 2013. 444 с.
10. Рекуненко І. Інфраструктура фінансового ринку України: сучасний стан та перспективи розвитку: монографія. Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2013. 411 с.
11. Мацук З. Архітектоніка інфраструктури ринку цінних паперів. Фінанси України. 2018. № 5. С. 94–109.
12. Звіти Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. URL: <http://www.ssmc.gov.ua>.
13. Шишков С. Фондові біржі України: випробування кризою. Київ: НАН України, Ін-т економіки та прогнозування, 2011. 206 с.

14. Федірко В. Фондовий ринок України: сучасні тенденції та проблеми розвитку. Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. 2012. № 35. С. 88–96.

15. World federation of exchange. URL: <https://www.world-exchanges.org/home/index.php/statistics/monthly-reports>.

16. Chemmanur T.J., Fulghieri P. Competition and cooperation among exchanges: a theory of cross-listing and endogenous listing standards. Journal of Financial Economics. 2006. № 82. URL: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0304405X06001139>.

17. Marek M.-T., Haiss P. Stock Exchange M&A, FDI & Demutualization: industrial organization changes to the better or to the worse? Florence, 2008. URL: www.gcbe.us/.../Marie-Therese%20Marek,%20Peter%20R.%.

18. Hasan I., Schmiedel H. Do networks in the stock exchange industry pay off? European evidence. Bank of Finland Discussion Papers. 2003. № 2. URL: <https://helda.helsinki.fi/bof/handle/123456789/7439>.

19. FTSE Country Classification. URL: www.ftse.com/.../FTSE_Interim_Country_Classification_Review_2018.pdf.

20. World Federation of Exchanges Annual Reports. WFE Focus. URL: <https://www.world-exchanges.org/.../world-exchange.../world-federation-of-exchanges-publishes-2016-market-highlights>.

21. Склярів О. Фондовий ринок України: виклики та зміни. Матеріали XIII щорічного Форуму ПФТС (м. Алушта, 23–27 вересня 2010 р.). URL: <http://pfts.com/uk/yearly-forum>.

22. Українська біржа. URL: <http://www.ux.ua/ua/graph/dynamics>.

REFERENCES:

1. Oparin V., Fedosov V., L'ovochkin S. (2016) Finansova infrastruktura Ukrayiny: stan, problemy ta perspektyvy rozvytku [Financial infrastructure of Ukraine: state, problems and prospects of development]. Kyiv: KNEU (in Ukrainian).
2. Breheda O. (2011) Rynok nebankivsk'kykh finansovo-kredytnykh ustanov v Ukrayini: suchasnyy stan ta tendentsiyi rozvytku [Market of non-bank financial and credit institutions in Ukraine: current state and development trends]. Finansy, oblik i audyt, vol. 17, pp. 24–31.
3. Holovko A., Laptyev S., Kabanov V. (2009) Rynky finansovykh instrumentiv ta yikh infrastruktura [Markets of financial instruments and their infrastructure]. Kyiv: Universytet ekonomiky ta prava "KROK" (in Ukrainian).
4. Drobyazko A. (2012) Infrastruktura bankivsk'koho sektoru: pytannya vyznachennya, strukturyzatsiyi ta rozvytku [Infrastructure of the banking sector: issues of definition, structuring and development]. Visnyk Natsional'noho banku Ukrayiny, vol. 7, pp. 14–17.
5. Kovalenko Y. (2013) Instytutsializatsiya finansovoho sektoru ekonomiky [Institutionalization of the financial sector of the economy]. Irpin': NUDPSU (in Ukrainian).
6. Korobka R. (2013) Rozvytok infrastruktury fondovoho rynku yak skladovoyi finansovoyi systemy

Ukrayiny [Development of the stock market infrastructure as a component of the financial system of Ukraine]. (PhD Thesis), Sumy: Sumy National University.

7. Naumenkova S. (2009) Rozvytok finansovoho sektoru Ukrayiny v umovakh formuvannya novoyi finansovoyi arkhitektury [Development of the financial sector of Ukraine in the conditions of the formation of a new financial architecture]. Kyiv, University of banking of NBU (in Ukrainian).

8. Matsuk Z. (2018) Finansovi posluhy na rynku tsinnykh paperiv Ukrayiny: teoriya ta praktyka [Financial services in the Ukrainian securities market]. Kyiv: KNEU (in Ukrainian).

9. Oparin V., Payentko T., Fedosov V. (2013) Innovatsiyi u finansoviy sferi [Innovations in the financial sphere]. Kyiv: KNEU (in Ukrainian).

10. Rekunenko I. (2013) Infrastruktura finansovoho rynku Ukrayiny: suchasny stan ta perspektyvy rozvytku [Infrastructure of the financial market of Ukraine: the current state and prospects of development]. Sumy: University of banking of NBU (in Ukrainian).

11. Matsuk Z. (2018) Arkhitektonika infrastruktury rynku tsinnykh paperiv [Architectonics of the infrastructure of the securities market]. *Finansy Ukrayiny*, vol. 5, pp. 94–109.

12. Natsional'na komisiya z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku (2018) Zvity Natsional'noi komisiyi z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku [Reports of the National Commission on Securities and Stock Market]. Available at: <http://www.ssmc.gov.ua>.

13. Shyshkov S. (2011) Fondovi birzhi Ukrayiny: vyprovuvannya kryzoyu [Stock exchanges of Ukraine: crisis tests]. Kyiv, Institute of Economics and Forecasting (in Ukrainian).

14. Fedirko V. (2012) Fondovyy rynek Ukrayiny: suchasni tendentsiyi ta problemy rozvytku [The Stock

Market of Ukraine: Contemporary Trends and Problems of Development]. *Problemy i perspektyvy rozvytku bankiv'skoyi systemy Ukrayiny*, vol. 35, pp. 88–96.

15. World federation of exchange. (2018) Available at: <https://www.world-exchanges.org/home/index.php/statistics/monthly-reports>.

16. Chemmanur T., Fulghieri P. (2006) Competition and cooperation among exchanges: a theory of cross-listing and endogenous listing standards. *Journal of Financial Economics*, vol. 82. Available at: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0304405X06001139>.

17. Marek M.-T., Haiss P. (2008) Stock Exchange M&A, FDI & Demutualization: industrial organization changes to the better or to the worse?. Available at: www.gcbe.us/.../Marie-Therese%20Marek,%20Peter%20R.%.

18. Hasan I., Schmiedel H. (2003) Do networks in the stock exchange industry pay off? European evidence. *Bank of Finland Discussion Papers*, vol. 2. Available at: <https://helda.helsinki.fi/bof/handle/123456789/7439>.

19. FTSE Country Classification (2018). Available at: www.ftse.com/.../FTSE_Interim_Country_Classification_Review_2018.pdf.

20. World Federation of Exchanges Annual Reports. WFE Focus (2018) Available at: <https://www.world-exchanges.org/.../world-exchange.../world-federation-of-exchanges-publishes-2016-market-highlights>.

21. Sklyarov O. (2010). Fondovyy rynek Ukrayiny: vyklyky ta zminy [The stock market of Ukraine: challenges and changes] *Proceedings of the shchorichnoho Forumu PFT•S*, (Alushta, 23–27 Semtember 2010). Available at: <http://pfts.com/uk/yearly-forum>.

22. Ukrayins'ka birzha [Ukrainian Exchange]. – Available at: <http://www.ux.ua/ua/graph/dynamics>.

Matsuk Z.A.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Doctoral Student of the Department of Finance
Kyiv National Economic University after Vadym Hetman

Shyiko V.I.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, Department of Finance
Ivano-Frankivsk National
Technical University of Oil and Gas

STOCK INFRASTRUCTURE OF THE SECURITIES MARKET: PRAGMATICS AND PROBLEMS

On the basis of conducted analysis, the rating agencies activities on the Ukrainian securities market were evaluated. For the evaluation of the activities of the stock infrastructure financial institutes, authors used the methods of analysis and synthesis, graphics method of research, economic and statistic methods of data accumulation and processing, such as: sample research, grouping and statistical comparison of quantities, trend analysis. Also for formulation of conclusions the method of logical generalization was used.

The goal of the research was the analysis and valuation of the institutes' activities of Ukrainian securities market's stock infrastructure. In the Paper authors carried out an assignment of activity's efficiency such institutes as stock exchanges and OTC trading systems. For the valuation of stock activities authors analyzed the stock infrastructure in the context of individual exchanges and financial instruments. The dynamic of the stock exchange system was valuated.

Authors proved that the important indicator of efficiency of the securities market stock segment was the level of its volatility. Taking into account the correlation between "risk and profit" the stock segment of national securities market is not appealing. It is impossible to predict the financial assets' values for the near future.

The conducted research of stock market in Ukraine, the identification of risks in the financial assets trading and the presence of the close connection between macro economical and infrastructure's functions allowed talking about the necessity of liquidity problems solution and inefficient financial assets pricing. Authors proposed to increase the quantity of financial instrument on the stock market, to expand the circle of market's participants, to diversify the stock technologies and to increase the efficiency of the others elements of savings infrastructure, such as the depository and clearing systems.

ІНФЛЯЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

INFLATION PROCESSES IN UKRAINE IN AN UNSTABLE ECONOMY

УДК 336.71

Солонинка З.Б.

студентка

Тернопільський національний економічний університет

Метлушко О.В.

к.е.н., доцент

Тернопільський національний економічний університет

У статті розглянуто проблеми сучасних інфляційних процесів в Україні в умовах нестабільної економіки, запропоновано шляхи їх подолання через проведення ефективної монетарної політики, вжиття антимонопольних заходів, стабілізацію валютного курсу, розроблення комплексних державних програм розвитку економіки та врегулювання споживчого ринку.

Ключові слова: економіка, інфляція, монетарна політика, валютний курс, індекс споживчих цін.

В статье рассмотрены проблемы современных инфляционных процессов в Украине в условиях нестабильной экономики, предложены пути их преодоления посредством проведения эффективной монетарной политики, принятия антимонопольных

мер, стабилизации валютного курса, разработки комплексных государственных программ развития экономики и урегулирования потребительского рынка.

Ключевые слова: экономика, инфляция, монетарная политика, валютный курс, индекс потребительских цен.

The article discusses the main problems of inflation in Ukraine in an unstable economy and described ways to overcome them through an effective monetary policy, implementation anti-trust measures, stabilizing the exchange rate development of integrated state programs of economic development and stabilization of the consumer market.

Key words: economy, inflation, monetary policy, exchange rate, consumer market, consumer price index.

Постановка проблеми. В основі політики будь-якої держави лежить забезпечення добробуту, економічного зростання, підвищення рівня та якості життя населення. Основою такої політики має бути контроль за рівнем інфляції в державі. Необхідність такої політики викликана тим, що інфляція негативним чином впливає на соціальну та економічну діяльність суспільства. Рівень цього показника щороку зростає, а купівельна спроможність грошей знижується. При цьому номінальна вартість товарів та послуг збільшується, реальні доходи населення скорочуються, тому не вигідно здійснювати заощадження коштів.

На фоні великої кількості наукових робіт сьогодні в Україні не розроблено методіку та шляхи подолання інфляційних процесів. Держава не має сформованої методології та чіткої стратегії вирішення економічних проблем, пов'язаних з інфляцією.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зміст, сутність, причини виникнення інфляції та інші питання щодо напрямів боротьби з нею не мають єдиного підходу серед економістів та залишаються предметом досліджень багатьох вчених. Так, Ю.М. Ганусик зосереджував увагу на етапах еволюції інфляційних процесів в Україні, а також формах виявлення інфляції, які різняться в різних країнах світу [1, с 818]. Також він описав закономірності інфляційного процесу в Україні та зв'язок інфляції з циклами економічного розвитку. Л.В. Тиверіадська та А.М. Якименко дослідили причини інфляції, серед яких виділили як внутрішні, так і зовнішні чинники, а також описали наслідки інфляційних процесів та заходи антиінфляційного регулювання [4, с 13]. Напрями подолання негативних наслідків інфляції досліджували О.І. Барановський, О.І. Уткіна, Я.А. Жаліло та інші вчені. Зокрема, О.І. Барановський у монографії «Фінансова безпека в Україні» торкнувся теми інфляції.

Розділ «Грошовий обіг та інфляційні процеси: безпечний вимір» дає чітке уявлення про безпеку грошового обігу, інфляційних процесів, стан грошової маси в Україні, проблеми, що супроводжують грошовий обіг, а також вплив інфляції на соціально-економічний розвиток держави та шляхи забезпечення різновидів фінансової безпеки [2, с 234]. Я.О. Жаліло стверджував, що для подолання інфляції потрібно застосовувати активну монетарну політику. Він також дискутує про таргет і його вплив на інфляційні процеси. Різноманіття підходів пов'язане з тим, що інфляція в різні часові періоди була спричинена чинниками внутрішнього та зовнішнього впливу, відповідно, інструменти збалансування інфляційних процесів та подолання їх негативних наслідків у кожному випадку різняться.

Постановка завдання. Метою статті є висвітлення сучасних інфляційних процесів в Україні, аналіз основних причин збільшення інфляції та розробка шляхів її подолання.

Об'єктом дослідження є інфляційний процес в Україні в умовах нестабільного економічного розвитку.

Предметом дослідження є методологія прогнозування та регулювання інфляційного процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інфляція як специфічна властивість паперових грошей, їх знецінення виявляється через зростання цін. Вона вимірюється динамікою цін та є обернено пропорційною величиною до цінової динаміки. У світі немає країни, яка б останніми десятиліттями тією чи іншою мірою не зазнала втрат від інфляції. Наслідки інфляції складні та різноманітні. Її високий рівень перетворюється на серйозну перешкоду для виробництва, спричинює економічну та соціальну напруженість у суспільстві [2, с. 234].

Головною формою прояву інфляції стало знецінення грошових знаків щодо вартості звичайних

товарів, серед яких опинилося також золото, тобто падіння купівельної спроможності грошової одиниці. Якщо цей процес набуває зтяжного характеру, то поглиблюється розрив між рівнем цін на внутрішньому ринку країни та ринках інших країн і світовому ринку загалом. Виникає знецінення національних грошей щодо іноземної валюти. Це призводить до зниження валютного курсу національних грошей, що послаблює позиції національної економіки на світовому ринку та знижує конкурентоспроможність вітчизняної продукції.

В економіці України інфляція з'являлася ще за часів СРСР у 50–60-х роках ХХ ст. і була пов'язана з ризиком падінням ефективності суспільного виробництва. Однак вона мала прихований характер і виявлялась у товарному дефіциті та великій різниці в цінах: низьких на кінцеву продукцію та високих на всі види сировини. Значний вибух інфляції відбувся в січні 1992 року, коли були «відпущені» всі ціни. З цього моменту інфляційний процес став стрімко розвиватись.

Перш ніж розробляти антиінфляційну політику країни, необхідно чітко зрозуміти основні причини виникнення та високих темпів інфляції в сучасній економіці України. Інфляція – це процес знецінення грошей в результаті перевищення кількості грошових знаків, які перебувають в обігу загальної суми цін товарів та послуг внаслідок недотримання закону грошового обігу. Тобто інфляція – це процентна зміна рівня цін [1, с. 820].

У світовій практиці виділяють такі основні види інфляції [3, с. 416]:

- помірна інфляція, за якої ціни збільшуються менше 10% за рік;
- галопуюча інфляція, за якої ціни збільшуються від 20% до 200% за рік;
- гіперінфляція, за якої ціни збільшуються на 2–3% щодня, а за рік ціни можуть зрости до 1 000% і більше.

Для того щоб визначити вид інфляції, застосовують індекс споживчих цін. Він розраховується щомісячно та кожного року з метою відображення зміни інфляції в бік збільшення або зменшення. Щоби чітко розуміти процеси, які відбуваються на даний момент, варто розглянути зміну й розвиток інфляційних процесів в Україні за всі роки незалежності (табл. 1).

За даними табл. 1 бачимо, що динаміка інфляції значна й незбалансована. Україна успадкувала нежиттєздатну дефіцитну економіку, а разом з нею величезний ризик виникнення інфляційних процесів.

Від початку незалежності та в перші її роки інфляція мала галопуючий характер. Головними причинами такого її стану в країні були такі чинники, як державні дотації у великих розмірах на підтримку неефективних підприємств, лібералізація цін на товари, що привело до дефіциту грошової маси. Такий складний інфляційний період тривав до проведення грошової реформи у 1996 році, яка сповільнила темпи інфляції та сприяла поживленню суспільного виробництва. Після економічної кризи, яку Україна пережила у 2008 році, спостерігалися зниження інфляції та девальвація гривні з 5,05 до 7,99 грн./дол. З другого півріччя й до кінця 2013 року цінова кон'юнктура мала навіть дещо дезінфляційний характер.

У 2012–2013 роках вітчизняна економіка знову увійшла у фазу рецесії, а інфляція знизилась до історичного мінімуму. У 2014–2015 роках інфляція почала стрімко зростати. Відбувалися згортання виробництва й значне падіння ВВП. Галопуючою вона стала наприкінці 2014 року, а економіка увійшла у стан глибокої депресії. 2015 рік приніс зростання інфляції та падіння ВВП на 16%. Лише у 2016 році інфляція дещо сповільнилась до 112,4%.

Інфляційні процеси в Україні скорочуються слабкими темпами. Згідно з даними Держкомстату інфляція споживчих цін на 2017 рік становила 113,7%, хоча прогнози, зроблені Національним банком України раніше, передбачали, що вона мала скоротитись до 99,9%. У вересні 2018 року індекс інфляції становив 101,9%, хоча прогнози свідчили про те, що за рік він складатиме 105,6% [8].

Отже, можемо спостерігати, що поступово й повільно рівень інфляції знижується.

Уповільнення зростання цін на продукти харчування, розширення пропозиції вітчизняних та імпортованих продовольчих товарів, зниження світових цін на продовольчі товари мають значний вплив на зниження інфляції. Уповільнення базової інфляції було помірним і становило до 8,7% р/р. Вона також перевищила прогноз. Водночас зберігався тиск на ціни з боку споживчого попиту та подальшого зрос-

Таблиця 1

Індекси споживчих цін у 1992–2018 роках в Україні, %

Рік	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Індекс інфляції	2 100	10 256	501	281,7	139,7	110,1	120	119,2	125,8
Рік	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Індекс інфляції	106,1	99,4	108,2	112,3	110,3	111,6	116,6	122,3	112,3
Рік	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018*
Індекс інфляції	109,1	104,6	99,8	100,5	124,9	143,3	112,4	113,7	105,6

* прогнозний показник

Джерело: побудовано з використанням джерела [6]

тання виробничих витрат, зокрема на оплату праці та енергоносії. Доходи українців почали зростати високими темпами, значно перевищуючи темпи зростання економіки. У серпні 2018 року номінальна заробітна плата в Україні була на 26% вищою, ніж у 2017 році. Також вагомий вплив на зростання доходів населення мали соціальні виплати, зокрема підвищення пенсій наприкінці 2017 року [7].

Зі зростанням цін на паливо підвищилися ціни на газ та інші тарифи. Наближення подвійних виборів наступного року підігрують інфляційні очікування. Очікування домогосподарств і банків погіршились, а очікування професійних аналітиків та підприємств залишаються високими, суттєво перевищуючи інфляційні цілі Національного банку (рис. 1).

Згідно з даними рис. 1 інфляційні очікування банків становлять 11,5%, підприємств – 8,9%. Очікування домогосподарств дещо знизяться і становитимуть 14,9%, а очікування фінансових аналітиків – 7,9%.

Згідно з прогнозами НБУ основним ризиком є подальше погіршення очікувань та зовнішніх умов. Під останнім варто розуміти розвиток світових економік та місце України у світових економічних та політичних процесах. Погіршення девальваційних та інфляційних очікувань є основним ризиком, який може реалізуватися за рахунок традиційного посилення невизначеності в період розгортання нового політичного циклу [6].

На нашу думку, важливою та вагомою загрозою також є ризик погіршення зовнішніх умов. Активізація торговельних війн, насамперед таких економічно високорозвинених країн, як США та Китай, може спричинити уповільнення світової торгівлі та

надлишок пропозиції сировинних товарів, ціни на які будуть знижуватись. За такої ситуації валютні надходження від експорту скорочуватимуться. Це відбуватиметься з відповідним тиском на обмінний курс гривні та інфляцію. За таких зовнішніх умов для компенсації їх негативного впливу на інфляцію НБУ буде змушений проводити жорсткішу монетарну політику, ніж це передбачається базовим сценарієм. Суттєвою також залишається невизначеність щодо масштабу подальшого подорожчання енергоносіїв на світових ринках.

Також зростають ризики впливу капіталу з країн, що розвиваються. Досить швидкий перехід центральних банків провідних країн до жорсткішої монетарної політики визначає відтік капіталу з країн, ринки яких розвиваються, зокрема України. Відповідно, посилюється стурбованість експертів щодо можливого наближення світової економіки до фази спаду. За реалізації такого сценарію важливими є виважені монетарна й фіскальна політики для зменшення впливу негативних зовнішніх ризиків на економіку.

Ще одним вагомим чинником впливу на темпи й рівень інфляції вважаємо міграцію. Продовження процесів трудової міграції формує вагомий ризик для економічного зростання. Відплив робочої сили підвищує диспропорції між попитом та пропозицією на ринку праці з подальшим зростанням заробітних плат та локальним дефіцитом кваліфікованих працівників, що стримує потенційне економічне зростання, а також чинить тиск на рівень цін в економіці. Оголошені плани щодо пом'якшення умов працевлаштування іноземних громадян у Чехії та Німеччині збільшують значення цього ризику для

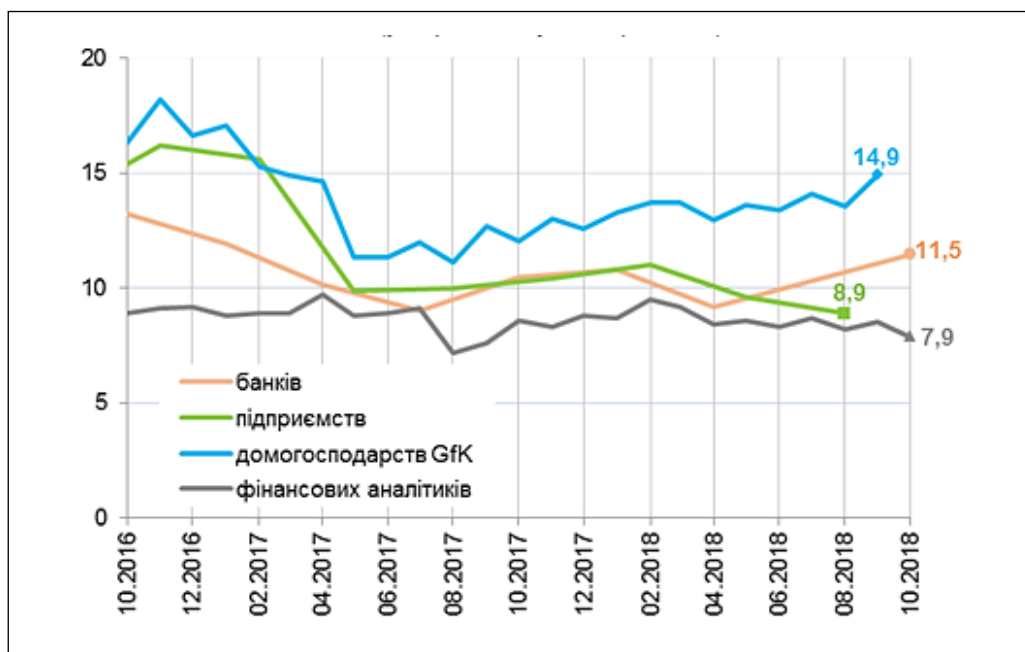


Рис. 1. Інфляційні очікування за період з жовтня 2016 року до жовтня 2018 року (в середньому по Україні), % [7]

економіки України. До ризиків прогнозу належить також невизначеність щодо обсягів транзиту газу через Україну з 2020 року внаслідок будівництва обхідних газопроводів у Європу та Західну Азію.

Проаналізувавши інфляційні процеси, можемо зробити висновок про те, що темпи інфляції в Україні залишаються досить високими. Отже, нашій державі потрібна ефективна програма антиінфляційної політики.

Для її проведення варто вжити таких заходів.

1) Вдосконалити монетарну політику Національного банку України. Результатом вжиття заходів має бути збільшення зайнятості населення та зростання заробітної плати. Остання буде стимулювати попит на виробництво на внутрішніх ринках, що збалансує розвиток внутрішнього ринку й стримає інфляцію.

2) Провести реформи у валютному, банківському та монетарному регулюванні, які будуть спрямовані на стабілізацію економіки. Це допоможе зберегти збалансованість валютного ринку та підтримати розвиток виробництва, що спрямоване на експорт з високою доданою вартістю.

3) Проводити жорсткішу антимонопольну політику держави. Україні необхідно застосовувати нові методи для боротьби з монополіями. Це можуть бути такі заходи, як примусовий поділ компанії чи пакет законів «Третій енергопакет», що містить правила та нормативи, які сприяють послабленню контролю постачальників за роздільними мережами та трубопроводами, що мають перебувати у власності незалежних один від одного підприємств або операторів.

4) Підтримувати та розробляти програми для розвитку тих галузей економіки, які сприяють створенню конкурентного, наукоємного та високотехнологічного виробництва.

5) Створити систему стимулювання розвитку малого бізнесу у сфері товарів та послуг, яка стабілізуватиме споживчий ринок.

Отже, основними заходами, яких доцільно вжити для зниження інфляційних процесів у країні, є валютне регулювання, фіксація цін, зменшення видатків, пошук нових ринків зовнішньоекономічної діяльності. Всі зазначені заходи будуть сприяти зменшенню інфляції та розвитку економіки країни загалом.

Висновки з проведеного дослідження.

Інфляція – це досить негативне явище для економіки будь-якої країни, для боротьби з якою слід вжити багато заходів. Аналізуючи причини й наслідки інфляційних процесів в Україні, ми дійшли висновку, що вони були спричинені низкою різних чинників. Нині інфляція виявляється в підвищенні цін, девальвації гривні, збільшенні соціальної нерівності, зростанні недовіри людей до банків. Для її подолання в Україні держава повинна вжити низку заходів, у яких особливе місце посідає регу-

лювання грошової маси, валюти, а також контроль за стабільністю цін та заробітної плати.

Антиінфляційна політика має бути спрямована на подолання негативних наслідків та стабілізацію економіки України, щоб вона посіла місце поряд з високорозвиненими країнами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ганусик Ю.Б. Закономірності розвитку інфляції в Україні в умовах циклічності. Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. № 5. С. 818–825.
2. Базилевич В.Д. Економічна теорія: політекономія: підручник. 7-ме вид., стер. Київ: Знання-Прес, 2008. 234 с.
3. Сірко А.В. Економічна теорія. Політекономія: навч. посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2014. 416 с.
4. Олійник С.М. Інфляція по-новому. Експрес. 2015. № 7. С. 13–15.
5. Тиверіадська Л.В., Якименко А.М. Інфляційні процеси та їх соціально-економічні наслідки в Україні. Економічний простір. 2016. № 93. С. 175–188.
6. Офіційний веб-сайт Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36081.
7. Інфляційний звіт. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=80865521>.
8. Індекс інфляції в Україні в 2017 році. URL: <http://graphiart.com.ua/indeks-inflyakci%D1%97-v-ukra%D1%97ni-v-2017-roci>.

REFERENCES:

1. Hanusyk Yu.B. (2015) Zakonomirnosti rozvytku inflyatsiyi v Ukrayini v umovakh tsyklichnosti [Patterns of inflation in Ukraine in cyclical conditions]. Global and national problems of the economy. – No 5. – P. 818–825 (in Ukrainian).
2. Bazylevych V.D. (2008) Ekonomichna teoriya: Politekonomiya: pidruchnyk [Economic Theory: Political Economy]. – K.: Knowledge-Press, – 234 p. (in Ukrainian).
3. Sirko A.V. (2014) Ekonomichna teoriya. Politekonomiya: navch. posibnyk [Economic Theory. Polytechnics]. – K.: Center for Educational Literature, – 416 p. (in Ukrainian).
4. Oleinik S.M. (2015) Inflyatsiya po-novomu [Inflation in a new way]. Express. – No. 7. – P. 13–15 (in Ukrainian).
5. Tiveriadska L.V. (2016) Inflyatsiyini protsesy ta yikh sotsial'no-ekonomichni naslidky v Ukrayini [Inflation processes and their socio-economic consequences in Ukraine] / L.V. Tiveridskaya, A.M. Yakimenko // Economical space. – No. 93. – P. 175–188 (in Ukrainian).
6. Ofitsiyyny veb-sayt Natsional'nyy bank Ukrayiny [The official website of the National Bank of Ukraine]. [Electronic resource]. – Access mode: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36081 (in Ukrainian).
7. Inflyatsiyyny zvit [Inflation report]. [Electronic resource]. – Access mode: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=80865521> (in Ukrainian).
8. Indeks inflyatsiyi v Ukrayini (2017) [The inflation index in Ukraine]. [Electronic resource]. – Access mode: <http://graphiart.com.ua/indeks-inflyakci%D1%97-v-ukra%D1%97ni-v-2017-roci> (in Ukrainian).

Solonynka Z.B.

Student

Ternopil National Economic University

Metlushko O.V.

Candidate of Economic Sciences,

Senior Lecturer at Department of Banking

Ternopil National Economic University

INFLATION PROCESSES IN UKRAINE IN AN UNSTABLE ECONOMY

At the current stage of Ukraine's development, inflation remains a topical issue for its economy. The state should control the level of inflation in the country. Its consequences are complex and diverse. Its high level becomes a serious obstacle to production, causing economic and social tensions in society. There is a depreciation of national currency against foreign currency. At the moment, Ukraine has not developed a methodology and ways to overcome inflationary processes. The state has no established methodology and a clear strategy for solving economic problems associated with inflation.

The purpose of this work is to highlight the current inflationary processes in Ukraine, analyze the main causes of inflation and develop ways to overcome it.

The object of research is the inflationary process in Ukraine in conditions of unstable economic development.

The subject of the study is the methodology of forecasting and regulating the inflation process.

The theoretical basis of the research is the theoretical and practical aspects of the National System of Mass Electronic Payments.

The information base for research there are works of domestic and foreign scientists (monographs, textbooks, other scientific publications), legislative acts of Ukraine, Internet resources.

The scientific novelty of the research results is the development of ways to overcome inflation through effective monetary policy, anti-monopoly measures, stabilization of the exchange rate, development of complex state programs of economic development and regulation of the consumer market.

Inflation is a process of depreciation of money as a result of exceeding the number of banknotes. That is, inflation is the percentage change in the price level. Allocate moderate inflation, galloping and hyperinflation. The inflation index in September 2018 is 101.9%, and is projected for the year to be 105.6%.

The main risk of inflation in Ukraine is the deterioration of devaluation and inflation expectations. Also, the risk of capital flight from developing countries is increasing. Another important risk of inflation is migration.

The risk of deteriorating external conditions also becomes an important and significant threat. The intensification of trade wars may lead to a slowdown in world trade and a surplus of supply of commodities, the prices of which will be lowered. The NBU will be forced to hold tight monetary policy.

Today, the inflation rate in Ukraine remains rather high. Therefore, our state needs an effective program of anti-inflationary policy.

The main ways of anti-inflation policy in Ukraine are:

- 1) improving the monetary policy of the National Bank of Ukraine, which should be effective in lending production in priority sectors implementations productive emissions;
- 2) stabilizing the foreign exchange market through monetary reform, monetary and banking regulation;
- 3) conduct a tougher antitrust policy;
- 4) develop a comprehensive state program of economic sectors that contribute to creating a competitive, knowledge-based and high-tech production, especially in agriculture and IT industry;
- 5) stabilize the consumer market by creating a system of incentives for small business development in the area of goods and services.

In order to overcome inflation in Ukraine, the state should take a number of measures, which have a special place in regulation of money supply, currency, as well as control over the stability of prices and wages.

Anti-inflationary policy should be aimed at overcoming the negative consequences and stabilizing the Ukrainian economy in order to take a place along with highly developed countries.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РОЗРАХУНКІВ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ КРИПТОВАЛЮТ В УКРАЇНІ

PERSPECTIVES FOR DEVELOPMENT OF SETTLEMENTS WITH THE CRYPTOCURRENCY APPLICATION IN UKRAINE

УДК 336.761:338.124.4

Миколишин М.М.

к.е.н., викладач кафедри
фінансів, банківської справи
та страхування

Львівський інститут
Університету банківської справи

Була Н.Я.

викладач кафедри
менеджменту та соціально-
гуманітарних дисциплін

Львівський інститут
Університету банківської справи

У статті розглянуто характерні особливості функціонування електронних грошей (криптовалют), досліджено підходи до регулювання нормативно-правового статусу біткоїна у Україні та світі, проаналізовано сучасні практики застосування біткоїна в електронних розрахунках.

Ключові слова: криптовалюта, біткоїн, електронні гроші, криптобіржа, нормативно-правове забезпечення криптовалюти, блокчейн.

В статье рассмотрены характерные особенности функционирования электронных денег (криптовалют), исследованы подходы к регулированию нормативно-правового статуса биткойна в Украине и мире,

проанализированы современные практики применения биткойна в электронных расчетах.

Ключевые слова: криптовалюта, биткойны, электронные деньги, криптобиржа, нормативно-правовое обеспечение криптовалют, блокчейн.

The article deals with peculiarities of the functioning of electronic money (cryptocurrency). Approaches to regulation of the legal status of bitcoin in Ukraine and in the world are investigated; modern practices of bitcoin application in electronic settlements are analyzed.

Key words: cryptocurrency, bitcoin, electronic money, crypto stock exchange, legal support of cryptocurrency, blockchain.

Постановка проблеми. Сучасний етап еволюції грошей пов'язаний з розвитком віртуальної економіки як складової частини глобальної економічної системи, основу якої становить бізнес на основі інформаційних технологій. Розвиток нових форм грошей відбувається завдяки активізації та поглибленню інформаційної сфери й інформаційного суспільства. За таких умов і впливу технологічних інновацій набуває нового змісту економічна наука, суттєві зміни відбуваються в усіх сферах економічної діяльності, зокрема фінансовому секторі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стрімкий розвиток інформаційних технологій у ХХІ ст. зумовлює появу незвичних грошових символів, а саме так званих «цифрових (крипто) грошей». Ця проблематика все сильніше актуалізується серед вітчизняних та зарубіжних аналітиків, таких як В. Достова, М. Єрмошенко, Т. Ковальчук, Дж. Клейтон.

Теоретико-методологічні засади електронних грошей та функціонування систем на їх основі напрацьовані в роботах відомих зарубіжних учених, зокрема К. Кемпбелла, Дж. Мілля, Р. Міллера, В. Усоскіна, М. Фрідмена. Водночас проблема появи та утвердження ринку криптовалют або інформаційних грошових символів у глобальному вимірі досі залишається поза увагою зарубіжних та вітчизняних науковців. Теоретичні засади безготівкових розрахунків, побудови та функціонування національної платіжної системи України набули розвитку, а також розширені дослідженнями таких вітчизняних учених, як Б. Івасів, В. Кравець, І. Лютий, О. Махаєва, В. Міщенко, С. Міщенко, А. Мороз, М. Савлук, П. Сенищ, Т. Смовженко. Проте є потреба поглиблення теоретичної основи та єдності розуміння поняття, а також систематизації накопиченого досвіду. Отже, цифрові крипто-

валюти потребують системного аналізу та наукових оцінок, адже замітники реальних грошей є тим інструментом, який останнім часом активно використовується як джерело наповнення фіктивного капіталу.

Криптовалюта “bitcoin” (укр. «біткоїн», далі – BTC) заслуговує на особливу увагу, оскільки вона відрізняється від інших, раніше створених електронних валют.

Постановка завдання. Метою дослідження є виявлення характерних рис та переваг електронної криптовалюти біткоїна, аналіз сучасних нормативно-правових засад для розвитку ринку криптовалют в Україні, оцінка структури й динаміки розвитку розрахунків із застосуванням криптовалют.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні у світі загалом та Україні зокрема впроваджено ефективні інноваційні продукти для здійснення електронних платежів, чому певною мірою сприяють науково-технічний прогрес та розвиток фінансового ринку.

Директива 2000/46/ЄС зазначає, що поширеним підходом до класифікації електронних грошей є виокремлення двох основних видів [1]:

- 1) на основі карток (“card-based e-money”);
- 2) на програмній основі (“software-based electronic money”).

Однією з особливостей електронних грошей порівняно з традиційними видами грошей є обмеженість щодо виконання ними функцій засобу платежу й засобу обігу. Як засіб платежу електронні гроші мають суттєві технічні обмеження, адже можливість їх приймання залежить від технічної оснащеності торговців.

Криптовалюта (від англ. “cryptocurrency”) – це вид цифрової валюти, в процесі емісії та обліку

якої використовуються асиметричне шифрування та різні криптографічні методи захисту. Вартість криптовалюти нічим не закріплена, тобто її ціна є динамічною та має специфічний механізм курсотворення. Первісна ціна криптовалюти складалася з витрат на електроенергію для збереження цієї валюти, вторинну ціну визначає попит на цю криптовалюту. Попит є вирішальним у формуванні ціни на криптовалюту, і виділяють три види попиту на криптовалюту [2]:

- 1) спекулятивно-інвесторський (як можливість купівлі криптовалюти з метою її продажу за більшу ціну);
- 2) купівля товару (за криптовалюту);
- 3) переказ криптовалюти на інший рахунок без комісії (або менше за 0,1%).

Термін «криптовалюта» трактується як цифрова система платежів та грошових переказів, заснована на новітніх технологіях за принципами криптографії з метою функціонування безпечної, анонімної, децентралізованої, стабільної віртуальної валюти [2]. Після створення Bitcoin у 2008–2009 рр. сьогодні існує дуже велика кількість криптовалют. Цей ринок успішно функціонує та дає можливість проаналізувати процеси формування вартості, попиту та пропозиції близько сотні різних криптовалют. До найбільших за обсягом капіталізації криптовалют належать такі, як Bitcoin, Ethereum, Ethereum Classic, Dash, Ripple, Monero, Litecoin, NEM, Cardano, Bitcoin Cash. Кожна валюта виконує свою особливу функцію. Bitcoin виконує функцію прямої передачі цінностей від однієї адреси до іншої, не залучаючи банки-посередники [2].

В процесі створення криптовалюти Ethereum створюється децентралізований комп'ютер, що

може виконати програму без можливості внесення до неї змін, як це можна зробити на звичайному комп'ютері. Ripple виконує роль криптовалюти для міжбанківських розрахунків та намагається конкурувати з відомими технологіями SWIFT чи SEPA. Існують криптовалюти як певний сегмент криптовалют, що виконують функцію створення анонімних платежів, у яких незрозуміло, хто та куди передає платіж.

У світовій практиці перші спроби державного регулювання криптовалют почались у 2012 р. Європейським Союзом. Європейський Центральний Банк визнав біткоїн конвертованою децентралізованою віртуальною валютою. Поки що не всі держави світу визначилися з правовим статусом.

Нині Bitcoin не має визначеного правового статусу в Україні. Визначення такого статусу в Україні ускладнюється відсутністю консолідованого підходу до класифікації Bitcoin та регулювання операцій з ним у світі [3].

Так, у низці країн офіційно дозволені операції з Bitcoin (рис. 1). Зазвичай вони розглядаються як товар або інвестиційний актив і для цілей оподаткування підпорядковані відповідному законодавству. У деяких країнах Bitcoin визнають розрахунковою грошовою одиницею.

Наприклад, законодавство ЄС сьогодні класифікує Bitcoin як «цифрове представлення вартості, не підтвержене центральним банком або державним органом і не прив'язане до юридично встановлених валютних курсів, яке може використовуватися як засіб обміну для покупки товарів і послуг, їх передачі та зберігання, а також може набуватися в електронному вигляді». При цьому обмін традиційними валютами на одиницю Bitcoin звільняється від сплати податку на додану вартість [2].



Рис. 1. Підходи до регулювання статусу біткоіна у світі

В Ізраїлі Bitcoin не підпадає під юридичне визначення валюти ні як фінансове забезпечення, ні як оподатковуваний актив. Щоразу, коли Bitcoin продається, продавець повинен сплатити податок на приріст капіталу.

Народний банк Китаю вважає Bitcoin віртуальним товаром, а не валютою, а його продаж може обкладатися ПДВ. В Японії Bitcoin визнається цінністю, подібною до активів ("asset-like values"). Його продаж обкладається японським аналогом ПДВ. В Австралії Bitcoin розглядається як власність, а транзакції з ним – як бартер. У Канаді Bitcoin взагалі визначається як нематеріальний актив, а транзакції з ним – як бартер. Таким чином, у різних країнах Bitcoin класифікують по-різному, зокрема як віртуальну валюту, грошовий сурогат, нематеріальну цінність, віртуальний товар. Зі свого боку НБУ нині офіційно не підтримує жодне з наведених визначень.

Отже, головна тенденція останнього часу полягає у сплеску інтересу до використання віртуальних валют. Так, продовжується розвиток нових технологій в Україні. НБУ продовжує вивчати досвід інших країн з метою врегулювання питання віртуальних валют в європейському та загальносвітовому контексті. Отже, Україна має таку ж проблему, що й більш цивілізовані країни, яка полягає в тому, що технології випереджають законодавство. Адже криптовалюти – це перспективна технологія, вона розвиватиметься, незважаючи на спротив чи нерозуміння. Кількість людей, які довіряють криптовалютам, постійно збільшується, як і кількість тих, для кого це стало бізнесом.

Виділимо основні переваги та недоліки електронної криптовалюти у табл. 1.

Попри всі переваги та різноманітність поширення біткоїнів, їх перспективи досить неоднозначні. Одні країни регламентують цю валюту на законодавчому рівні та стимулюють її обіг, інші держави, навпаки, забороняють її використання або вносять істотні обмеження щодо обігу цієї валюти. В Україні офіційно не заборонено користуватися біткоїнами, проте, за визначенням НБУ, вони не мають ніякого забезпечення та юридично закріплених за ними осіб, не контролюються жодними державними органами. Незважаючи на це, українські IT-фахівці продовжують інвестувати в цю валюту, в результаті чого Україна сьогодні посідає 5 місце за кількістю користувачів біткоін-гаманцями серед різних країн світу.

Основними характерними рисами біткоїна є [4]:

- 1) володіння вартістю, можливість використання для платежів;
- 2) зменшення потреби в банківських установах для здійснення переказів та зберігання коштів;
- 3) можливість купівлі товарів та послуг в Інтернеті, при цьому кількість покупців та продавців, що використовують електронну валюту, зростає;
- 4) відкладення дає змогу очікувати на збільшення вартості;
- 5) повна анонімність;
- 6) перша децентралізована електронна валюта, яка не контролюється жодною організацією або урядом;
- 7) можливість здійснювати перекази по всьому світі без додаткових комісійних та зборів на користь тих, хто має відповідний гаманець.

Найбільш важливими причинами можливого знецінення біткоїнів аналітики називають повну відсутність його інфляції та бажання взяти обіг криптовалюти під державний контроль. Остання,

Таблиця 1

Основні переваги та недоліки електронної криптовалюти

Переваги криптовалюти	Недоліки криптовалюти
<ol style="list-style-type: none"> 1) Можливість користувачів самостійно відправляти платежі, завіривши їх достовірність за допомогою криптографічного підпису. 2) Комісія за здійснення переказу не фіксується та визначається ринком. Сьогодні вона становить менше 1 дол. США. 3) Біткоїн та інші віртуальні валюти забезпечують анонімність транзакцій, оскільки електронні адреси не містять інформації про їх власників. 4) Біткоїн створюються спільними діями багатьох учасників і не залежать від одного або декількох з них. Швидкість, з якою здійснюється операція, повністю унеможливує втручання третіх сторін або ймовірність афер. 5) Абсолютна децентралізація. Центральні банки не займаються емісією електронних валют та не мають жодного впливу на їх курс. 6) Надійність електронної валюти та низька ймовірність девальвації, що спричинені неможливістю здійснення додаткової емісії. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) З точки зору правоохоронних органів використання віртуальних валют є набагато більшою загрозою, ніж використання готівки. Відповідно, з'являються нові види афер та кіберзлочинності. 2) Однією з перешкод для розширення кола користувачів є складний процес включення в систему, що зумовлене відсутністю необхідних знань, досвіду та технічних навичок у значної частини населення. 3) Децентралізація електронної валюти фактично відстороняє центральні банки від виконання притаманних їм функцій. Відповідно, довіра до такої валюти досить сумнівна.

ймовірно, викликана бажанням держави сконцентрувати функції грошової емісії у своєму розпорядженні і не допустити утворення альтернативних джерел емісії платіжних засобів, що не піддаються державному регулюванню. Фізично заборонити інтернет-операції з біткоїнами практично неможливо, оскільки в такому разі потрібен доступ до кожного комп'ютерного пристрою, а це заборонено законодавством більшості країн, оскільки є втручанням в особисте життя. Обмеження можуть вноситися тільки в процес обміну віртуальних валют на реальні гроші, що заборонить діяльність таких обмінників, що сьогодні також має місце [4].

Як в інших пострадянських державах, в Україні біткоїн ще не отримав великого поширення, хоча в інтернет-сфері використовується досить активно. В нашій країні досить проблематично використовувати цю валюту в повсякденній діяльності, оскільки неможливо оплачувати нею товари чи послуги. Лише одиниці українських онлайн-магазинів та підприємств зазначають на своїх сайтах про те, що приймають криптовалюту як форму оплати.

Основна законодавча активність почалась у 2014 році, з кожним роком набираючи оберти. Паралельно з Україною просто зараз плани щодо регулювання криптовалют обговорюються в Росії. НБУ активно вивчає досвід інших країн з метою врегулювання цих відносин в європейському та загальносвітовому контексті.

“Axon Partners” і криптовалютна консалтингова компанія “ForkLog Research” опублікували власний великий незалежний звіт про статус криптовалютного бізнесу у світі в найбільш сприятливих для нього юрисдикціях, а саме «Правове регулювання криптовалютного бізнесу» [5].

У листі НБУ від 8 грудня 2014 р. № 29-208/72889 зазначено, що емісія біткоїна не має ніякого забезпечення та юридично зобов'язаних за нею осіб, не контролюється державними органами будь-якої країни. НБУ також підкреслює, що уповноважені банки не мають правових підстав для зарахування іноземної валюти, отриманої від продажу біткоїнів, за кордон і застерігає фізичних та юридичних осіб від використання цієї валюти. НБУ керується також тим, що європейське банківське управління закликала банки ЄС утриматися від операцій з криптовалютами, зокрема біткоїнами, поки не буде створена система правил, яка зможе запобігти потенційним зловживанням [6].

Незважаючи на все це, Україна входить у топ-5 країн світу за кількістю користувачів різними біткоїн-гаманцями. Причиною цього є факт значної популярності біткоїнів серед українських IT-фахівців, які активно інвестують в цю валюту [7].

У 2016 р. юридична компанія “Axon Partners” стала першою українською компанією, що внесла біткоїни у свій статутний капітал [8].

Станом на березень 2017 р. вартість біткоїнів на українському ринку перебувала від 26 995 грн. (на UTBS) до 27 980 грн. (на Finance.ua) за біткоїн. За 2017 р. спостерігалась така динаміка курсів цієї валюти: максимальний показник курсу становив 34 000 грн., а мінімальний – 27 555 грн. [9]. Незважаючи на впевненість М. Ліхачова (радника АТ «Спенсер і Кауфманн») в тому, що такі передові технології, як електронна готівка, рано чи пізно прийдуть і в Україну, ставши звичним способом для взаєморозрахунків більшості громадян [10], вважаємо, що через слабкість сучасного українського фінансового ринку та наявність безлічі інших проблемних аспектів соціально-економічного середовища така масова поширеність віртуальних валют з'явиться ще не скоро, чого не можна сказати про світовий ринок.

НБУ та Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку (далі – НКЦПФР) працюють над нормативно-правовим врегулюванням цього фінансового напрямку, вивчаючи досвід розвинутих країн. НБУ зробив заяву щодо Bitcoin в листопаді 2014 року. НБУ розглядає віртуальну валюту/криптовалюту Bitcoin як грошовий сурогат, який не має забезпечення реальною вартістю й не може використовуватися фізичними та юридичними особами на території України як засіб платежу, оскільки це суперечить нормам українського законодавства. Крім того, регулятор зазначив, що «всі ризики за використання в розрахунках віртуальної валюти/криптовалюти Bitcoin несе учасник розрахунків по ним. “Bitcoin Foundation Ukraine” зазначає, що в роз'ясненні НБУ не міститься прямої заборони на використання криптовалюти, а також був розкритикований підхід до визначення Bitcoin як грошового сурогату.

НБУ заявив, що використання BTC може супроводжуватися високим ризиком. У роз'ясненні [6] зазначено, що, згідно з Конституцією України (ст. 99), Цивільним кодексом України (ст. 192), Законом України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» (ст. 3) та Декретом Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» від 19 лютого 1993 р. № 15-93 (ст. 3), гривня як грошова одиниця України є єдиним законним платіжним засобом в Україні, приймається усіма фізичними та юридичними особами без будь-яких обмежень на всій території України для проведення переказів та розрахунків. Одними з функцій Національного банку України є монопольне здійснення емісії національної валюти України та організація готівкового грошового обігу (ст. 7 Закону України «Про Національний банк України»). Випуск та обіг на території України інших грошових одиниць і використання грошових сурогатів як засобу платежу забороняються (ч. 2 ст. 32 Закону України «Про Національний банк України»).

За рішенням Національного координаційного центру кібербезпеки в Україні мають створити робочу групу за участю представників НБУ, Міністерства фінансів, НКЦПФР, СБУ, Національної поліції, Державної служби фінансового моніторингу, Державної фіскальної служби, Державної служби спеціального зв'язку та захисту інформації. Ця група займатиметься напрацюванням нормативно-правових пропозицій регулювання ринку криптовалют. Наявні підходи до застосування інструментів регулювання в різних країнах запропоновано згрупувати в рамках консервативної, ліберальної, репресивної моделей регулювання ринку віртуальних валют і моделі очікування. В Україні для підтримки інновацій у фінансовому секторі необхідно розробити принципи регулювання ринку криптовалюти та попереджати злочинне використання віртуальних валют. Перспективною є консервативна модель регулювання ринку віртуальних валют, що передбачає функціонування відповідних інститутів регулювання. В Україні перш за все має бути запроваджено ліцензування підприємницької діяльності з віртуальною валютою. При цьому ліцензії повинні надаватися тільки за умови забезпечення захисту прав споживачів, запобігання відмиванню грошей та підвищення вимог до кібербезпеки під час роботи з криптовалютою. З метою детінізації цього сектору необхідне внесення змін до Податкового кодексу України щодо включення доходів від здійснення операцій з віртуальною валютою до обкладання податком на доходи фізичних осіб. Крім того, організації, що працюють з віртуальними валютами в Україні, повинні звітувати про підозрілі операції своїх клієнтів, що буде сприяти дотриманню Міжнародних стандартів з протидії відмиванню грошей і фінансуванню тероризму та поширенню зброї масового знищення FATF. Отже, це забезпечить реалізацію завдань Комплексної програми розвитку фінансового сектору України до 2020 р., пов'язаних з необхідністю впровадження фінансових та технологічних інновацій, а також забезпечення прозорості [11]. Обидва законопроекти дають власне визначення криптовалюти, майнінгу та інших специфічних термінів, обумовлюють, хто має право займатися майнінгом, як регулюється діяльність бірж, а також супутні моменти на зразок юридичної відповідальності та специфіки оподаткування.

До Верховної Ради України було подано два законопроекти щодо регуляції криптовалют на території країни, а саме «Про обіг криптовалют в Україні» і «Про стимулювання ринку криптовалют і їх похідних в Україні». Позитивний момент полягає в тому, що українські законотворці не забороняють криптовалюту, але обидва проекти істотно відрізняються один від одного.

Ключові положення Законопроекту «Про обіг криптовалют в Україні» від 6 жовтня 2017 р. № 7183 такі [12].

1) Криптовалюта – це предмет обміну, до якого застосовуються загальні положення договору обміну. Державне управління у сфері поведінки з криптовалютою здійснює НБУ. НБУ регулює діяльність криптовалютних бірж, через які повинні проводитися всі операції. Крипторіж зобов'язана здійснювати моніторинг усіх транзакцій, ідентифікацію та персоніфікацію суб'єкта криптовалютних операцій в порядку, встановленому НБУ. Володіти криптовалютами та майнігувати мають право, зокрема, фізичні особи. Для майнінгу можуть використовуватися як власні, так і орендовані потужності. Намайнена криптовалюта оподатковується (розмір не обумовлюється).

2) Дохід, отриманий криптовалютною біржою від здійснюваних операцій, оподатковується.

3) До криптовалюти застосовуються загальні норми як на право приватної власності. Майнер може розпоряджатися нею на свій розсуд, а саме змінювати на іншу криптовалюту, електронні гроші, цінні папери, валютні цінності, товари й послуги.

4) Криптовалюта не може застосовуватися проти основ національної безпеки України, для закликів до повалення конституційного ладу, порушення територіальної цілісності України, вчинення терористичних актів, фінансування тероризму, легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, обігу наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів або прекурсорів та інших протиправних дій.

5) Дані про криптовалютні операції зберігаються в системі блокчейна та є відкритими. Суб'єкт криптовалютних операцій зобов'язується зберігати дані про всі транзакції протягом 5 років.

Ключові положення Законопроекту «Про стимулювання ринку криптовалют та їх похідних в Україні» від 10 жовтня 2017 р. № 7183-1 такі [13].

1) Криптовалюта вважається фінансовим активом.

2) Крипторіж – юридична особа, яка має статус фінансової установи та надає всі види фінансових послуг на ринку криптовалют. Майнінгом може займатися тільки юридична особа або ФОП.

3) Регулювати ринок криптовалют буде регулятор, тобто спеціально створений для цього орган.

4) Регулятор буде займатися видачою ліцензій на здійснення діяльності крипторіж та криптообмінних операцій, забезпечувати контроль за їх діяльністю; забороняти або зупиняти діяльність фінансових установ, що надають послуги на ринку криптовалют; встановлювати правила й стандарти надання послуг, здійснювати пруденційний нагляд за фінансовими установами тощо.

5) Держава стимулює діяльність майнера та розвиток ринку криптовалют, зокрема шляхом

фінансової підтримки інноваційних проектів в галузі майнінгу, регулювання цін на електроенергію (пільгові тарифи вночі), пільгового оподаткування та інших форм відповідно до законодавства України про інноваційну діяльність.

6) Криптовалютною може бути тільки юридична особа з мінімальним розміром статутного капіталу у 5 млн. грн (виключно грошовими коштами, не запозиченими, походження яких можна довести) на момент отримання ліцензії. Не менше 51% статутного капіталу має належати громадянам України, а до складу учасників криптобіржі можуть входити також державні органи та органи місцевого самоврядування, неприбуткові організації та нерезиденти України.

7) Фінансова установа, яка надає послуги на ринку криптовалют, повинна мати сайт в доменній зоні верхнього рівня "ua", назва має збігатися із зареєстрованою на території України торговою маркою.

8) Анонімні рахунки в криптовалюті заборонені.

9) Криптовалютні операції можуть здійснюватися тільки через криптобіржі й пункти обміну криптовалютою. З них необхідно сплачувати збір на пенсійне страхування.

10) Забороняється майнінг з повним або частковим використанням обчислювальних та інших засобів, що належать третім особам, без згоди третіх осіб.

Після розгляду законопроектів у відповідних комітетах регуляторний орган України НКЦПФР у своїй прес-службі зазначив, що не може нині підтримати ці дві ініціативи.

Причиною відмови стало, те, що, на думку регулятора, проекти законів в деяких пунктах потребують доопрацювання.

1) Використання терміна «криптовалюта» у законодавстві є невідповідним, оскільки фактично зазначене поняття є результатом фінансового інжинірингу та не є валютою, у зв'язку з чим більш доцільним є вживання терміна «криптоодиниця».

2) Необхідно зазначити, що правовий статус криптовалют у розвинених країнах різниться, зазвичай криптовалюта розглядається як фінансовий інструмент, інвестиційний актив, рідше товар. Саме таке визначення ми вважаємо найбільш прийнятним.

3) Запропоноване законопроектами жорстке регулювання вважаємо недоцільним, оскільки на теперішньому етапі (глобальної невизначеності щодо регулювання ринку криптовалют) регулювання має відбуватись на основі принципів та полягати у запровадженні загальної правової легалізації фінансовим регулятором конкретної криптоодиниці з огляду на характер та кількість сторін операцій, які з нею здійснюються, системи її обліку.

Отже, в Україні статус біткоїна та криптовалют загалом ще протягом деякого часу буде залишатися невизначеним, що не заважатиме цифровим валютам функціонувати на території країни. Хоча, звісно, Верховна Рада України може прийняти якийсь із законопроектів, незважаючи на рекомендації НКЦПФР.

Кількість установ в Україні [14], де можна розраховуватися криптовалютами, постійно зростає. Пошукова система "Spendabit" дає можливість знайти кілька мільйонів товарів, які доступні до покупки за біткоїни. Система знаходить в Інтернеті різні торговельні платформи й магазини, які відповідають вашим запитам. Використовувати "Spendabit" просто: потрібно набрати потрібний продукт в рядку пошуку. Система дає змогу знайти як великі, так і дрібні магазини. "Spend Bitcoins" також дає змогу знайти на карті продавців, які приймають біткоїни. Хоча ця карта менш популярна, ніж попередня, на ній можна знайти інших продавців, яких немає на "Coinmap".

На відміну від інших сервісів, "CoinATMRadar" не допоможе вам знайти магазини, які беруть біткоїни, проте, він з легкістю знайде bitcoin-банкомат в будь-якій точці земної кулі, щоб ви могли швидко й легко конвертувати ваші біткоїни у фіатну валюту. Це дуже зручно, якщо у вас із собою є тільки біткоїни, але ніде поблизу їх не приймають як оплату.

З кожним днем все більше людей в Україні дізнаються про біткоїни і хочуть ними скористатися. Курс купівлі Bitcoin до долара станом на 7 січня 2018 р. на двох основних за обсягом торгів біржах мав такі показники:

1) американська біржа "Poloniex"	–
16 769,24 BTC/USD (+2,06%);	
2) американська біржа "Bitfinex"	–
16 739,00 BTC/USD (+1,82%).	

"BitCoin24" створений з метою спрощення для розуміння використання біткоїна. Після реєстрації в системі споживач отримує свій гаманець, в якому має можливість з легкістю управляти своїми коштами, купувати, виводити біткоїни на карту «ПриватБанку», інших банків України або на інший біткоїн-гаманець.

Купити біткоїни в «Приват24» – це відмінне рішення для всіх, хто хоче вкласти гроші в цю криптовалюту. Швидко, автоматично, а головне, безпечно це можна зробити, створивши гаманець "BitCoin24". Сервіс «Приват24» балансує біткоїни, надаючи їх еквівалент у гривні. З'являється можливість за один клік перевести потрібну суму на іншу біткоїн-адресу або вивести біткоїни на «Приват24». Курс продажу й покупки біткоїну завжди доступний у верхній частині сторінки та постійно оновлюється, а за допомогою онлайн-калькулятора можна завжди порахувати актуальну суму та її еквівалент в біткоїні або гривні залежно від

напряму обміну. Фундаментальна основа біткоіна полягає у відсутності комісії або її мізерній частині щодо суми самого платежу, зазвичай вона не перевищує 0,0005 BTC, що є дуже малою частиною самої транзакції.

Висновки з проведеного дослідження. Приймаючи електронні гроші як засіб платежу, підприємства роздрібною торгівлі отримують окремі переваги економічного та соціального характеру:

1) використання електронних грошей як електронного заміника банкнот і монет у розрахунках з населенням може дати змогу зменшити витрати на розрахунково-касове обслуговування в банку та інкасацію готівки;

2) розрахунки електронними грошима пришвидшують операції з купівлі-продажу товарів за рахунок своєї абсолютної подільності, тобто можливості моментального списання необхідної суми коштів;

3) робота з цим платіжним засобом унеможливує здійснення шахрайських операцій недобросовісним персоналом підприємства завдяки автоматичній фіксації операцій у відповідних програмно-технічних комплексах;

4) як платіжний інструмент на пред'явника електронні гроші безособові, тобто ідентифікуються електронний гаманець, а не його власник, що також може спонукати покупців розраховуватися в такий спосіб.

Доручено розробити механізм забезпечення доступу правоохоронних органів до цих криптовалютних бірж із зобов'язанням зазначених суб'єктів зберігати інформацію про всі транзакції протягом певного терміну та розкриття інформації про клієнта за мотивованим запитом. Будь-які додаткові вимоги до криптовалютної діяльності та суб'єктів господарювання, що здійснюють її, на законодавчому рівні не встановлені. Немає також відповідних роз'яснень регуляторів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про започаткування та здійснення діяльності установами-емітентами електронних грошей та пруденційний нагляд за ними: Директива 2000/46/ЄС Європейського Парламенту та Ради від 18 жовтня 2000 р. URL: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_178.

2. How legal is Bitcoin and Crypto Currencies? URL: <https://www.cryptocompare.com/coins/guides/how-legal-is-bitcoin-and-crypto-currencies>.

3. Коментар заступника Голови НБУ Олега Чурія щодо статусу Bitcoin в Україні // Офіційний сайт Національного банку України. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=53411806.

4. Що таке біткоін? Invest-Program – прибуткове інтернет-інвестування. URL: <http://invest-program.com.ua/shho-take-bitcoin>.

5. Правовое регулирование криптовалютного бизнеса // Ахон – юридическая компания. URL:

<http://axon.partners/wp-content/uploads/2017/02/Global-Issues-of-Bitcoin-Businesses-Regulation.pdf>.

6. Щодо віднесення операцій з віртуальною валютою/криптовалютою Bitcoin до операцій з торгівлі іноземною валютою: Лист Національного банку України від 8 грудня 2014 р. № 29-208/72889. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v2889500-14>.

7. Bitcoin: як в Україні використовують криптовалюту. Конкурент – ділове інтернет-видання Волині. URL: <http://konkurent.in.ua/news/golovna/12240/bitcoin-yak-v-ukrayini-vikoristovuyut-kriptovalyut-u.html>.

8. У Відні відкрився перший у світі біткойн-банк. Конкурент – ділове інтернет-видання Волині. URL: <https://konkurent.in.ua/news/sviti/11839/u-vidni-vidkrivysya-pershij-u-sviti-bitkojnbank.html>.

9. Курс Bitcoin. Finance.ua – інформаційний ресурс. URL: <http://charts.finance.ua/ua/currency/bitcoin/-/1/btc>.

10. Ліхачов М. Скромна чарівність біткоіна: українські реалії використання криптовалют. Forbes Україна. URL: http://forbes.net.ua/ua/opinions/1428255-skromna-charivnist-bitkoina-ukrayinski-realiyi-vikoristannya-kriptovalyut?utm_medium=social&utm_source=facebook.com&utm_campaign=skromna-charivnist-bitkoina-ukrayinski-realiyi-vikoristannya-kriptovalyut.

11. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року: Постанова Правління НБУ від 18 червня 2015 р. № 391 // Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43352266>.

12. Про обіг криптовалют в Україні: Законопроект від 6 жовтня 2017 р. № 7183. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JH5JJ00A.html.

13. Про стимулювання ринку криптовалют та їх похідних в Україні: Законопроект від 10 жовтня 2017 р. № 7183-1. URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JH5JJ1AA.html.

14. Криптовалюта в Україні: поняття та перспективи використання. URL: https://www.bitlex.ua/uk/blog/articles/post/kriptovalyuta_v_ukrayini_ponyattya_ta_perspektyvy_vykorystannya.

REFERENCES:

1. Dyrektyva JeS "Pro zapochatkuвання ta zdijsnennja dijalnosti ustanovamy-emitentamy elektronnyh groshej ta prudencijnyj nagljad za nymu" 18.10.2000 roku № 46 [On the Initiation and carrying out the activities of electronic money by emission institutions and prudential supervision over them] zakon.rada.gov.ua. Retrieved from: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/994_178 (in Ukrainian).

2. How legal is Bitcoin and Crypto Currencies? Retrieved from: <https://www.cryptocompare.com/coins/guides/hov-legal-is-bitcoin-and-crypto-currencies> (in English).

3. Oficijnyj sajt "Nacional'nyj bank Ukrainy" "Komentar zastupnyka Golovy NBU Olega Churija schodo statusu Bitcoin v Ukraini" [Official site "NBU" "Commentary by Oleg Churij the Deputy Governor of the National Bank of Ukraine on the status of Bitcoin in Ukraine"] bank.gov.ua. Retrieved from: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=53411806 (in Ukrainian).

4. Scho take bitcojn? [What is a Bitcoin?]. invest-program.com.ua. Retrieved from: <http://invest-program.com.ua/shho-take-bitkoin> (in Ukrainian).

5. Pravovoe regulirovanye kryptovaljutnogo byznesa [Legal regulation of cryptocurrency business]. axon.partners. Retrieved from: <http://axon.partners/wp-content/uploads/2017/02/Global-Issues-of-Bitcoin-Businesses-Regulation.pdf> (in Russian).

6. Lyst Nacional'nogo banku Ukrajinny (2014) Schodo vidnesennja operacij z virtual'noju valjutoju/kryptovaljutoju Bitcoin do operacij z torgivli inozemnoju valjutoju 08 grud. 2014 r. № 29-208/72889 [The letter of the National Bank of Ukraine "On attributing operations with" virtual currency Bitcoin cryptocurrency to foreign currency trading operations" from December 8 2014, № 29-208/72889]. zakon2.rada.gov.ua. Retrieved from: <http://zakon2.rada.gov.ua/lavs/show/v2889500-14> (in Ukrainian).

7. Bitcoin: jak v Ukrajinny vykorystovujut' kryptovaljutu? [How uses Bitcoin in Ukraine?] konkurent.in.ua. Retrieved from: <http://konkurent.in.ua/nevs/golovna/12240/bitcoin-yak-v-ukrajini-vikoristovuyut-kryptovalyut-u.html> (in Ukrainian).

8. U Vidni vidkryvsja pershyj u sviti bitkojn-bank [the world's first bitcoin bank was opened in Vienna] konkurent.in.ua. Retrieved from: <https://konkurent.in.ua/nevs/svit/11839/u-vidni-vidkryvsya-pershij-u-sviti-bitkojn-bank.html> (in Ukrainian).

9. Kurs Bitcoin [Price Bitcoin] finance.ua. Retrieved from: <http://charc.finance.ua/ua/currency/bitcoin/-/1/btc>.

10. Lihachov M. Skromna charivnist' bitkoina: ukrajins'ki realiji vykorystannja krypto valjut [Modest charm of bitcoin: Ukrainian realities of crypto-

currencies usage] forbes.net.ua. Retrieved from: http://forbes.net.ua/ua/opinions/1428255-skromna-charivnist-bitkoina-ukrajinski-realiji-vikoristannja-kryptovalyut?utm_medium=social&utm_source=facebook.com&utm_campaign=skromna-charivnist-bitkoina-ukrajinski-realiji-vikoristannja-kryptovalyut (in Ukrainian).

11. Oficijnyj sajt "Nacional'nyj bank Ukrajinny" Postanova Pravlinnja NBU (2015) Kompleksna programa rozvytku finansovogo sektoru Ukrajinny do 2020 r. 18 cherv. 2015 r. № 391 [Official site "NBU" Resolution of the NBU Board of Comprehensive Program for the Development of the Financial Sector of Ukraine until 2020] bank.gov.ua. Retrieved from: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=43352266> (in Ukrainian).

12. Zakonoproekt "Pro obig kryptovaljut v Ukrajinny" 6 zhovt. 2017 r. № 7183 [The draft law "On the circulation of cryptocurrency in Ukraine" from October 6 2017, № 7183] search.ligazakon.ua. Retrieved from: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JH5JJ00A.html (in Ukrainian).

13. Zakonoproekt "Pro stymuljuvannja rynku kryptovaljut ta jih pohidnyh v Ukrajinny" 10 zhovt. 2017 r. № 7183-1 ["About the stimulation of cryptocurrency market and its derivatives in Ukraine" from October 10 2017, № 7183-1] search.ligazakon.ua. Retrieved from: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JH5JJ1AA.html (in Ukrainian).

14. Kryptovaljuta v Ukrajinny: ponjattja ta perspektyvy vykorystannja [Cryptocurrency in Ukraine: concept and its prospects of usage] bitlex.ua. Retrieve from: https://www.bitlex.ua/uk/blog/articles/post/kryptovalyuta_v_ukrajini__ponyattja_ta_perspektyvy_vykorystannja (in Ukrainian).

Mykolyshyn M.M.Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Finance, Banking and Insurance
Lviv Institute of SHEI “Banking University”**Bula N.Ya.**Lecturer of Management and Social-Humanitarian Disciplines Department
Lviv Institute of SHEI “Banking University”**PERSPECTIVES FOR DEVELOPMENT OF SETTLEMENTS
WITH THE CRYPTOCURRENCY APPLICATION IN UKRAINE**

The concept of “cryptocurrency” refers to digital currency types. Perspectives for the development of cryptocurrency are interrelated with the progress of Internet technologies. Cryptocurrency is created and transmitted with the help of cryptocurrency methods, mainly on the basis of the blockchain technology.

In our work special attention is paid to the current legal aspects of the formation of the cryptocurrencies market. Practical possibilities of buying cryptocurrency products in “Privat24” are investigated. It is an excellent solution for anyone who wants to invest in bitcoin cryptocurrency, having created an electronic purse – “Bit-Coin24”.

Any type of cryptocurrency has no official status as a payment instrument. The practical use of cryptocurrency as money in many respects depends on the policy of the state. A lot of countries have already recognized bitcoins, but Ukraine has not defined its attitude to this digital currency yet. There is no direct prohibition on the purchase, possession, and disposal of cryptocurrency in Ukraine.

The Tax Code of Ukraine for 2019 does not foresee the taxation of income derived from cryptocurrency transactions, since Bitcoin in Ukraine has no legal status, but the preparation of the concept of regulation of the cryptocurrency market is almost completed. At the same time, Ukrainian regulators, including the NBU, are developing a system for controlling the cryptocurrency market, since the removal of the state from this issue and the legal instability on the cryptocurrency market because of the lack of a regulatory framework – is creating threats to the economy and security of the state.

The European Union considers bitcoins as a universal treaty, and a number of Asian countries has been officially approved it (Japan) or restricted it to the full prohibition of coin ownership (China). Consequently, Ukraine has the same problem as more civilized countries – technologies are ahead of the law. After all, cryptocurrency is a promising technology; it is in the process of evolution, despite resistance or misunderstanding. The number of people who trust cryptocurrency is steadily increasing, as well as the number of those for whom it has already become a business.

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКУ:
ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКАTHE BANK INVESTMENT ACTIVITY MANAGEMENT:
THEORY AND PRACTICE

УДК 336.764.061.1

Онищенко Ю.І.к.е.н., доцент кафедри банківської справи
Одеський національний економічний
університет**Кожухар М.М.**студентка
Одеський національний економічний
університет

У статті досліджено процес управління інвестиційною діяльністю банку. Виділено два основні способи управління портфелем цінних паперів: активний та пасивний. Здійснено аналіз інвестиційної діяльності вітчизняних банків загалом та окремо в розрізі портфелів. Наведено значення нормативів інвестування для банківської системи України та проаналізовано їхню динаміку. Надано рекомендації щодо можливості здійснення вітчизняними банками інвестицій за кордон.

Ключові слова: банк, інвестиційна діяльність, інвестиційний портфель, цінні папери, нормативи інвестування.

В статье исследован процесс управления инвестиционной деятельностью банка. Выделены два основных способа управления портфелем ценных бумаг: активный и пассивный. Осуществлен анализ инвестиционной деятельности отечественных банков в целом и отдельно в разрезе портфелей. Приведены значения нормативов инвести-

рования для банковской системы Украины и проанализирована их динамика. Даны рекомендации о возможности осуществления отечественными банками инвестиций за границу.

Ключевые слова: банк, инвестиционная деятельность, инвестиционный портфель, ценные бумаги, нормативы инвестирования.

In the article the process of the bank investment activity management is investigated. Two main ways of investment portfolio management are selected: active and passive. The analysis of investment activity of domestic banks in general and separately in the context of portfolios is carried out. The value of investment limits for the Ukrainian banking system is given and their dynamics are analyzed. Recommendations on the possibility of domestic banks investing abroad are given.

Key words: bank, investment activity, investment portfolio, securities, investment norms.

Постановка проблеми. У сучасних умовах становлення вітчизняної економічної системи банківська система відіграє ключову роль у мобілізації і перерозподілі фінансових ресурсів між секторами економіки. Однак через те, що на сучасному етапі процеси кредитування потенційних клієнтів не є настільки активними, щоб забезпечити дохід банку для ефективного функціонування, з метою диверсифікації своєї діяльності банкам доцільно розвивати свою інвестиційну діяльність. З одного боку, з метою хеджування ризиків, а з іншого – з метою отримання більш постійного доходу банкам необхідно більше уваги приділяти їхній діяльності на фондовому ринку. Проте для досягнення максимального рівня доходу та з метою мінімізації ризиків банкам необхідно управляти своєю інвестиційною діяльністю, що й зумовлює актуальність проведеного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження інвестиційної діяльності комерційних банків посідають вагоме місце в наукових працях вітчизняних учених, таких як А. Болдова [1], О. Кириченко [2], О. Колодізев [3], С. Луців [4], Т. Майорова [5], С. Нехаєв [6], О. Оболенський [7], Г. Романова [1] та інші.

Однак варто підкреслити, що ця проблема не дуже активно досліджується українськими науковцями через нерозвиненість вітчизняного фондового ринку. У більшості досліджень до інвестиційної діяльності банків відносять кредитування, засноване на інвестиційних цілях [1; 3], і відповідно до цього підходу розглядають управ-

ління все ж таки кредитною діяльністю банків. На нашу думку, недостатньо уваги приділяється саме управлінню інвестиційною діяльністю банків через формування портфеля цінних паперів, що потребує більш детального дослідження.

Формулювання цілей статті. Метою статті є дослідження процесів управління інвестиційною діяльністю вітчизняних банків.

Виклад основного матеріалу. Під управлінням інвестиційною діяльністю банку розуміється застосування до сукупності різних видів цінних паперів певних методів і технологічних можливостей, які дають змогу: зберегти спочатку інвестовані кошти, досягти максимального рівня доходу та забезпечити інвестиційну спрямованість портфеля. Інакше кажучи, процес управління інвестиційною діяльністю спрямований на формування портфеля цінних паперів, збереження основної інвестиційної якості портфеля й тих властивостей, які б відповідали інтересам його власника, а, отже, зводиться до управління портфелем цінних паперів банку.

Є два базових варіанти організації управління портфелем цінних паперів [1, с. 6–13]:

– перший – всі управлінські функції, пов'язані з портфелем цінних паперів, виконуються його власником самостійно. В цьому разі банк повинен мати спеціалізований структурний підрозділ, за яким будуть закріплені функції управління портфелем (визначення типу й цілей портфеля; розроблення стратегії та поточної програми управління портфелем; оперативне планування в межах

заданих цілей, стратегії і короткострокових планів; реалізація операцій, які відносяться до управління портфелем; аналіз та виявлення проблем; прийняття й практична реалізація коригувальних рішень). Підкреслимо, що для керування невеликими інвестиційними портфелями можна не створювати спеціального підрозділу. У цьому разі один працівник може управляти портфелем у складі інших підрозділів банку;

– другий – всі або більша частина функцій з управління портфелем передані іншому суб'єктові у формі довірчого управління (трасту). Об'єктом управління на довірчих основах можуть виступати: портфель банку, включаючи його власні папери; кошти, які банк має намір вкласти в цінні папери; змішаний портфель; портфель цінних паперів інвестиційного фонду, який перебуває під контролем банку.

Якщо банк самостійно проводить управління портфелем цінних паперів, то він має враховувати низку обмежень:

– структура пасивів банку. Питома вага зобов'язань за залученими коштами на розрахункові рахунки організацій і на вклади до запитання може не дозволити банкові використовувати «короткі» пасиви для ефективних інвестицій;

– банк для ведення інвестиційних операцій повинен володіти значними надлишками ліквідності, що пов'язано із самою природою інвестицій (трансформація короткотермінових залучених ресурсів у більш тривалі вкладення), а також із великим ризиком і часто неліквідністю самих інвестицій;

– регулююча діяльність НБУ, спрямована на обмеження ризику і встановлення пріоритетних об'єктів інвестицій.

Так, інвестиційна діяльність банків обмежується нормативами інвестування відповідно до Постанови НБУ № 368 «Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні» [8]:

1) Н11 – норматив інвестування в цінні папери окремо за кожною установою:

$$N_{11} = \frac{\text{Кошти, що інвестуються на придбання акцій (паїв, часток) та інвестиційних сертифікатів окремо за кожною установою}}{\text{Статутний капітал}} \times 100\% \quad (1)$$

2) Н12 – норматив загальної суми інвестування:

$$N_{12} = \frac{\text{Кошти, що інвестуються на придбання акцій (паїв, часток) та інвестиційних сертифікатів будь-якої юридичної особи}}{\text{Статутний капітал}} \times 100\% \quad (2)$$

Залежно від цілі, яку переслідує банк під час здійснення інвестицій та формування портфеля цінних паперів, виділяють два способи управління: активний та пасивний. Необхідно підкреслити, що першим та одним із найбільш дорогих, трудомістких елементів управління, незалежно від обраного способу управління, є моніторинг, що являє собою безперервний і детальний аналіз: фондового ринку, тенденцій його розвитку, секторів фондо-

вого ринку, інвестиційних якостей цінних паперів. А отже, моніторинг є основою як активного, так і пасивного способу управління.

Він включає проведення фундаментального та технічного аналізу. Зазначимо, що фундаментальний аналіз дає змогу на основі аналізу економічних показників на різних рівнях визначити пріоритетні напрями інвестування, а технічний аналіз спрямований на визначення рівня ліквідності цінного паперу та знаходження найкращого часу для входу на ринок обраного цінного паперу [9, с. 157–183]. Отже, ці види аналізу ринку цінних паперів не є взаємозамінними, а доповнюють один одного, а їх послідовне проведення дає змогу більш якісно сформувати портфель цінних паперів. Кінцевою метою моніторингу є вибір цінних паперів, що володіють інвестиційними властивостями, які відповідають цьому типу портфеля.

Активна модель управління припускає ретельне відстеження й негайне придбання інструментів, що відповідають інвестиційним цілям портфеля, а також швидку зміну складу фондових інструментів, що входять у портфель (рис. 1).

Менеджер, що займається активним управлінням, повинен зуміти відстежити й придбати найбільш ефективні цінні папери й максимально швидко позбутися від низькодохідних активів. При цьому важливо не допустити зниження вартості портфеля й втрати ним інвестиційних властивостей, отже, необхідно зіставляти вартість, прибутковість, ризик й інші інвестиційні характеристики «нового» портфеля (тобто враховувати знову придбані цінні папери та продані низькодохідні) з аналогічними характеристиками наявного «старого» портфеля. Цей метод вимагає значних фінансових витрат, тому що він пов'язаний з інформаційною, аналітичною та торговельною активністю на ринку цінних паперів, за якої необхідно використовувати широку базу експертних оцінок і проводити самостійний аналіз, здійснювати прогнози стану ринку цінних паперів й економіки загалом [10].

Підкреслимо, що цей метод є витратним та покішені лише великим банкам, що мають великий портфель цінних паперів і прагнуть одержувати максимальний дохід від професійної роботи на ринку. При цьому не можна не враховувати витрати на зміну складу портфеля.

Менеджер повинен вміти випереджати кон'юнктуру фондового ринку і перетворювати в реальність те, що підказує аналіз. Від менеджерів вимагається бути сміливими і рішучими під час реалізації задумів у поєднанні з обережністю і точним розрахунком, що робить витрати з активного управління портфелем досить високими.

Розглянемо пасивний спосіб управління портфелем цінних паперів, етапи якого наведені на рис. 2. Пасивне управління передбачає створення

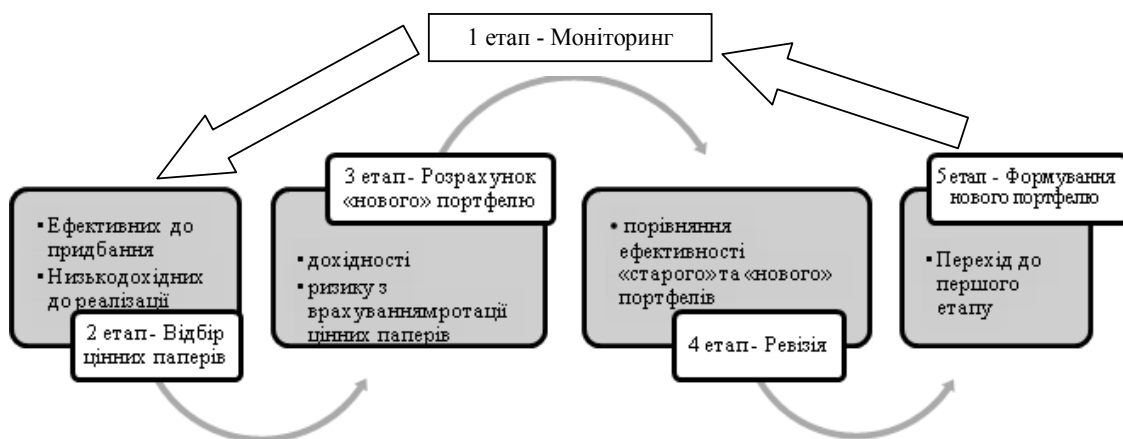


Рис. 1. Активний спосіб управління портфелем цінних паперів

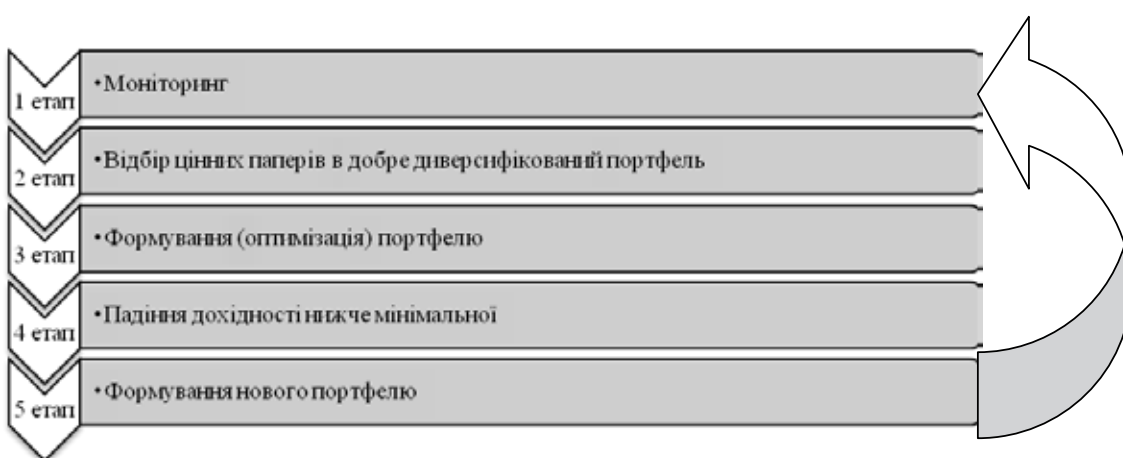


Рис. 2. Пасивний спосіб управління портфелем цінних паперів

добре диверсифікованих портфелів із заздалегідь визначеним рівнем ризику, розрахованим на тривалу перспективу. Такий підхід можливий за достатньої ефективності ринку, насиченого цінними паперами хорошої якості. Тривалість існування портфеля передбачає стабільність процесів на фондовому ринку. В умовах інфляції, а, отже, існування в основному ринку короткострокових цінних паперів, а також нестабільної кон'юнктури фондового ринку такий підхід видається мало-ефективним.

По-перше, пасивне управління ефективно лише стосовно портфеля, що складається з низькоризикованих цінних паперів, а їх на вітчизняному ринку небагато.

По-друге, цінні папери повинні бути довгостроковими для того, щоб портфель існував у незмінному стані тривалий час. Це дасть змогу реалізувати основну перевагу пасивного управління – низький рівень накладних витрат. Динамічність українського ринку не дає змоги портфелю мати низький оборот, оскільки велика ймовірність втрати не тільки доходу, але і вартості.

За пасивного управління, насамперед виходячи із середньозваженої ціни позикових коштів або нормативної ефективності використання власних коштів, визначається мінімально необхідна прибутковість портфеля.

Потім на основі моніторингу здійснюється відбір цінних паперів у портфель із гарантованою прибутковістю й мінімальним ризиком.

Сигналом до зміни сформованого портфеля являються не ринкові зміни, як у разі активного управління, а падіння прибутковості портфеля нижче мінімальної. Таким чином, прибутковість є тим індикатором, що змушує переглянути портфель. Вибір стратегії управління залежить також від типу портфеля та здатності менеджера обирати цінні папери і прогнозувати стан ринку [3, с. 342–347].

Крім розглянутих способів управління, також заслуговує на увагу збалансований спосіб управління портфелем цінних паперів. Він являє собою синтетичне об'єднання наведених вище способів. Керуючий, що вибрав цей метод, на початку створює «базу» портфеля. База портфеля – це

набір низькоризикованих цінних паперів, основне завдання яких – збереження капіталу. Як правило, в «базу» включаються державні й корпоративні облигації, а також привілейовані акції провідних емітентів. Іноді в «базу» включаються акції емітентів другого й навіть третього ешелону, якщо вони купуються як довгострокові інвестиції.

На жаль, дослідити використання банками цих способів управління на практиці практично неможливо. Саме тому доцільним буде більш детально та наглядно дослідити місце українських банків на вітчизняному ринку цінних паперів.

Зважаючи на той факт, що головна мета діяльності комерційних банків – це отримання прибутку, можна виділити два основні види операцій, які дають змогу банкам досягти цієї цілі. До них належать кредитні та інвестиційні операції. Проаналізуємо обсяги цих операцій та місце кожного виду у загальній структурі (табл. 1).

Проаналізувавши показники табл. 1, можна дійти таких висновків: майже протягом усього аналізованого періоду (2005–2017 рр.) обсяги кредитного портфеля значно перевищують обсяги інвестиційного, як в абсолютному, так і у відносному вираженні. Однак ця ситуація кардинально змінилася протягом 2015–2017 рр. та станом на 1 січня 2018 рр. частка інвестиційного портфеля в структурі кредитно-інвестиційного портфеля становила 60,36% і збільшилася майже в 3 рази проти 2005 р. На фоні цього протягом 2015–2017 рр. поступово зменшувався розмір кредитного портфеля, і станом на 1 січня 2018 р. він становить 315,66 млрд. грн. за банками України та скоротився практично на 65%. Це пов'язано з тим, що протягом цього періоду банки практично припинили кредитувати підприємства через зниження їхньої кредитоспроможності, у зв'язку зі зниженням купівельної спроможності національної грошової одиниці. Це є наслідком нестабільної економічної ситуації.

Однак, як уже зазначалося, у банку є лише два основні напрями, з яких він отримує прибуток, і оскільки банки в сучасних реаліях розвитку економіки України не можуть займатися кредитуванням,

то вони відповідно починають більш активно працювати з цінними паперами, які приносять високі доходи, проте також мають значно вищий рівень ризику порівняно з кредитними операціями.

Відповідно до консолідованої звітності, яка надається головним регулятором банківської системи України, виділяють такі портфелі, в яких можуть зберігатися цінні папери комерційних банків [10]:

– фінансові активи, що обліковуються за справедливою вартістю через прибуток або збиток (торгові цінні папери) – це складник інвестиційного портфеля банку, в який входять цінні папери, придбані банком для перепродажу з метою отримання прибутку від короткотермінових коливань їх ціни або дилерської маржі;

– цінні папери, що обліковуються за справедливою вартістю через інший сукупний дохід (цінні папери на продаж) – цінні папери, що придбані банком на короткий термін з метою майбутнього перепродажу. За своєю природою ця група фінансових активів вільно реалізується та знаходиться у власності банку до 1 року;

– цінні папери, що обліковуються за амортизованою собівартістю (цінні папери до погашення) – придбані боргові цінні папери з фіксованими платежами або платежами, що можна визначити, також із фіксованим строком погашення;

– інвестиції в асоційовані та дочірні компанії – це інвестиції за метою участі в капіталі. Це довгострокові вкладення банку.

Проаналізуємо структуру інвестиційного портфеля банків України у 2005–2017 рр., що наведена в табл. 2.

З табл. 2 видно, що протягом 2005–2017 рр. обсяг цінних паперів у портфелях банків зріс у 88 разів і станом на 1 січня 2018 року становив 480,70 млрд. грн. Найбільшу частку у інвестиційному портфелі банків України у 2005–2017 рр. становили цінні папери у портфелі банку на продаж. Цінні папери, що обліковуються за амортизованою собівартістю, тобто цінні папери у портфелі до погашення, мають тенденцію до зростання, що є позитивним моментом.

Таблиця 1

Аналіз структури кредитно-інвестиційного портфеля банків України у 2005–2017 рр.

Показники	01.01.2005		01.01.2010		01.01.2015		01.01.2018	
	млрд. грн.	питома вага,%	млрд. грн.	питома вага,%	млрд. грн.	питома вага,%	млрд. грн.	питома вага,%
Кредитний портфель	106,88	95,15	762,66	95,03	895,61	84,64	315,66	39,64
Інвестиційний портфель	5,45	4,85	39,86	4,97	162,52	15,36	480,70	60,36
Кредитно-інвестиційний портфель	112,33	100,00	802,52	100,00	1058,13	100,00	796,36	100,00

Джерело для складання: [10]

Обсяги торгових цінних паперів також зростають протягом усього аналізованого періоду. Однак обсяги інвестицій в асоційовані та дочірні компанії, хоч і зростали у 2005–2015 рр. – з 186,62 млн. грн. до 2069,65 млн. грн., проте їхня питома вага значно скоротилася протягом останніх трьох років. Як наслідок, станом на 1 січня 2018 р. вони становили 827,42 млрд. грн., частка в інвестиційному портфелі банків України є найнижчою. Така ситуація свідчить про підвищення активності діяльності вітчизняних банків на фондовому ринку.

Важливим складником аналізу інвестиційної діяльності банків є аналіз сформованих резервів під інвестиційні операції. Резерви за портфелями банків до погашення та на продаж мають такий вигляд (рис. 3).

Резерви за портфелями банків на продаж мають тенденцію до зростання у аналізованому періоді, натомість резерви за портфелями банків до погашення мають значно менші обсяги порівняно з портфелями на продаж, а також мають стійку тенденцію до зменшення протягом усього аналізованого періоду.

З метою аналізу процесу дотримання баками нормативів НБУ щодо інвестування дослідимо їх значення у 2005–2018 рр. (табл. 3).

З таблиці видно, що вітчизняними банками всі нормативи інвестування виконуються, а також мають занадто низькі значення порівняно з рекомендованими.

Проаналізувавши розміри інвестиційної діяльності банків України, бачимо, що порівняно зі світовим ринком вони є значно меншими. Це зумовлено чималим переліком обмежень. До основних із них варто віднести такі: збільшення ризику процентних ставок, тобто швидка зміна останніх зумовлює низку труднощів під час переоцінки активів; бюрократизацію професійної діяльності банків на фондовому ринку, що зумовлено необхідністю отримання ліцензій на брокерську, дилерську та інші види діяльності; низький рівень технічного розвитку вітчизняного фондового ринку.

Проте, незважаючи на значні труднощі у діяльності, українські банки все ж таки прагнуть брати участь у діяльності на ринку цінних паперів. Зазна-

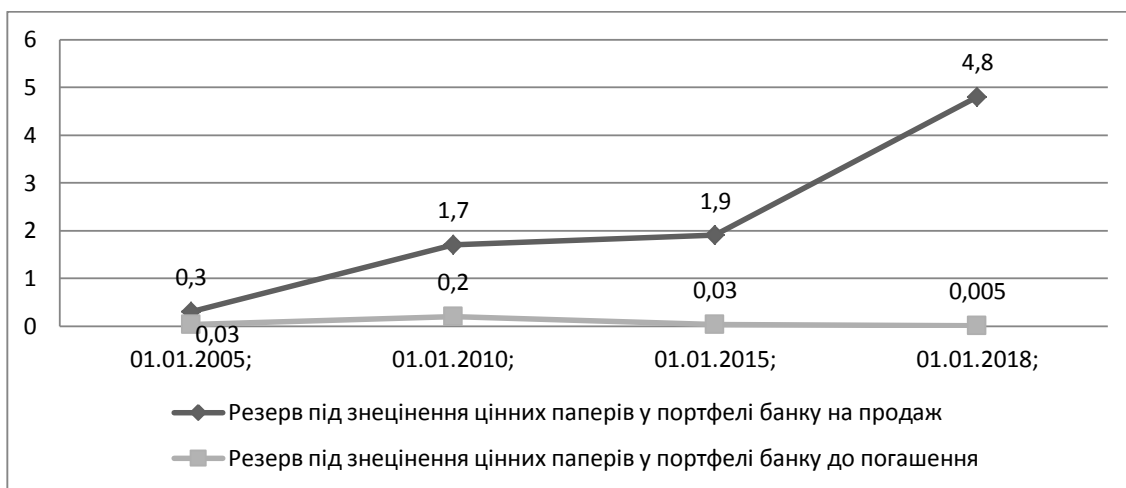


Рис. 3. Динаміка резервів під інвестиційний портфель банків України у 2005–2018 рр., млрд. грн. [10]

Таблиця 2

Аналіз структури інвестиційного портфеля банків України у 2005–2017 рр.

Показники	01.01.2005		01.01.2010		01.01.2015		01.01.2018	
	млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %	млрд. грн.	питома вага, %
Цінні папери: усього, з них:	5,45	100	39,86	100	162,52	100	480,70	100
у торговому портфелі банку	0,04	0,78	2,79	7,00	20,29	12,48	103,22	21,47
у портфелі на продаж	4,71	87,18	27,71	69,51	134,04	82,48	275,34	57,28
у портфелі до погашення	0,5	8,62	8,08	20,27	6,12	3,77	101,31	21,08
інвестиції в асоційовані та дочірні компанії	0,2	3,42	1,28	3,22	2,07	1,27	0,83	0,17

Джерело для складання: [10]

Нормативи інвестування банків України у 2005–2017 рр., %

Показники	Назва показника	Рекомендоване значення	На початок року:			
			2005	2010	2015	2018
H11	Норматив інвестування в цінні папери окремо за кожною установою	не більше 15%	2,88	0,07	0,01	0,0001
H12	Норматив загальної суми інвестування	не більше 60%	9,50	3,12	2,97	0,22

Джерело для складання: [10]

чимо, що участь банків в інвестиційному процесі має як позитивні, так і негативні моменти. До перших варто віднести: зниження витрат інвесторів та емітентів у зв'язку зі зростанням конкуренції; диверсифікацію активів банку, що знижує ризики та підвищує стабільність банківської установи; покращення взаємодії промислового та банківського капіталів, що удосконалює потік інформації, підвищує конкурентоспроможність банків та виробничого сектору.

Негативні моменти участі банків в інвестиційному бізнесі включають [15]: більш високий рівень ризику, ніж у банківській справі; мінливість фондового ринку, що може призвести до значних збитків; наявність системи страхування депозитів знижує пильність банкірів; можливість виникнення конфлікту інтересів унаслідок поєднання інвестиційного та банківського бізнесу.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, на сучасному етапі розвитку діяльність банків на фондовому ринку є незначною, що зумовлено низьким рівнем його розвитку. Саме тому, на нашу думку, доцільним буде на першому етапі дозволити здійснювати портфельні інвестиції на міжнародні ринки. Отримавши певний досвід, інвестори матимуть змогу більш активно та професійно розвивати вітчизняний фондовий ринок.

Саме тому українські інвестори віддають перевагу інвестуванню за кордон. Однак, відповідно до діючої Інструкції про порядок видачі індивідуальних ліцензій на здійснення інвестицій за кордон, затвердженої постановою Правління НБУ № 122 [11], валютна операція, яка передбачає придбання корпоративних прав, цінних паперів або їх похідних у обмін на валютні цінності, з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту (тобто інвестиція за кордон), вимагає отримання відповідної індивідуальної ліцензії НБУ. При цьому документи, надані для отримання індивідуальної ліцензії НБУ, не можуть використовуватися повторно для отримання іншої такої ліцензії. А власник індивідуальної ліцензії НБУ зобов'язаний протягом 2 тижнів після кожного перерахування коштів на підставі такої ліцензії звітувати перед НБУ – п. 3.9 Інструкції [62], що в принципі практично унеможлиблює здійснення портфельних інвестицій за кордон та, на нашу думку, потребує перегляду зі сторони НБУ.

Також перспективним напрямом для розвитку банків зокрема та фондового ринку загалом є

сприяння інвестуванню коштів населенням через підрозділи банку. Це стимулюватиме розвиток вітчизняного ринку цінних паперів та зумовить зростання притоку капіталів у виробничий сектор. Тобто спільна діяльність компаній з управління активами та банківських структур сприятиме розвитку економіки країни загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Болдова А.А. Інвестиційна діяльність банків України / А.А. Болдова, Г.І. Романова. // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. 2013. № 1. С. 6–13.
2. Кириченко О. Діяльність інвестиційних банків в Україні: проблеми та перспективи розвитку / О. Кириченко. // Банківська справа. 2008. № 2. С. 57–72.
3. Колодізев О.М., Власенко Н.М. Кредитно-інвестиційна діяльність банків України: сучасний стан і перспективи розвитку / О. Колодізев, Н. Власенко // URL: www.business-inform.net.
4. Луців Б.Л. Кредитно-інвестиційна діяльність банків України: сучасний стан і перспективи розвитку / Б.К. Луців. Тернопіль: Економічна думка, 2001. 320 с.
5. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність / Т.В. Майорова. Київ: ЦУЛ, 2003. 89 с.
6. Нехаев С.А. Основные тенденции развития инвестиционного рынка в эпоху глобализации [Електронний ресурс] / С.А. Нехаев // Финансы. 2004. URL: <http://bankir.ru/avtor/>.
7. Оболенський О.Ю. Досвід банків розвинутих країн в галузі інвестиційної діяльності і можливості його реалізації в українській економіці / О.Ю. Оболенський. // Мрія. 2004. № 9. С. 204–212.
8. Про затвердження Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні [Електронний ресурс]: Постанова Правління НБУ № 368, затверджена Верховною Радою України від 26.09.2011 р. № 841/6032. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
9. Сохацька О.М. Фундаментальний та технічний аналіз цін товарних та фінансових активів / О.М. Сохацька, І.В. Роговська-Іщук, С.І. Вінницький. Київ: Кондор, 2012. 302 с.
10. Національний банк України. URL: <http://www.bank.gov.ua>.
11. Про затвердження Інструкції про порядок видачі індивідуальних ліцензій на здійснення інвестицій за кордон [Електронний ресурс]: Постанова Правління НБУ № 122 «затверджена Верховною Радою України від 19.03.1999 р. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua>.

REFERENCES:

1. Boldova A.A., Romanova H.I. (2013) Investytsiina diialnist bankiv Ukrainy [Investment activity banks of Ukraine]. Zbirnyk naukovykh prats Natsionalnoho universytetu derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy, vol. 1, no 1, pp. 6–13.
2. Kyrychenko O. (2008) Diialnist investytsiinykh bankiv v Ukraini: problemy ta perspektyvy rozvytku [Activity of investment banks in Ukraine: problems and prospects of development]. Bankivska sprava, vol. 3, no 2, pp. 57–72.
3. Kolodiziev O.M., Vlasenko N.M. Kredytnoinvestytsiina diialnist bankiv Ukrainy: suchasnyi stan i perspektyvy rozvytku / O. Kolodiziev, N. Vlasenko // URL: www.business-inform.net.
4. Lutsiv B.L. (2001) Kredytno-investytsiina diialnist bankiv Ukrainy: suchasnyi stan i perspektyvy rozvytku [Credit and investment activity banks of Ukraine: current state and development prospects]. Ternopil: Ekonomichna dumka. 320 s.
5. Maiorova T.V. (2003) Investytsiina diialnist [Investment activity]. Kyiv: TsUL. 89 s.
6. Nekhaev S.A. Osnovnye tendentsyy razvytiya ynvestytsyonnoho rynku v epokhu hlobalyzatsyy / S.A. Nekhaev // Fynansy ru. 2004. URL: <http://bankir.ru>.
7. Obolenskyi O.Yu. (2004) Dosvid bankiv rozvynutykh krain v haluzi investytsiinoi diialnosti i mozhlyvosti yoho realizatsii v ukrainskii ekonomitsi [Experience of developed country banks in the field of investment activity and the possibility of its implementation in the Ukrainian economy]. Mriia, vol. 4, no. 9, pp. 204–212.
8. Pro zatverdzhennia Instruksii pro poriadok rehu-liuvannia diialnosti bankiv v Ukraini [Elektronnyi resurs]: Postanova Pravlinnia NBU #368, zatverdzhena Verkhovnoiu Radoiu Ukrainy vid 26.09.2011 r. # 841/6032. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
9. Sokhatska O.M., Rohovska-Ishchuk I.V., Vynnytskyi S.I. (2012) Fundamentalnyi ta tekhnichnyi analiz tsin tovarnykh ta finansovykh aktyviv [Fundamental and technical analysis of commodity and financial assets prices]. Kyiv: Kondor. 302 s.
10. Natsionalnyi bank Ukrainy. URL: <http://www.bank.gov.ua>.
11. Pro zatverdzhennia Instruksii pro poriadok vy-dachi indyvidualnykh litsenzii na zdiisnennia investytsii za kordon: Postanova Pravlinnia NBU #122 «zatverdzhena Verkhovnoiu Radoiu Ukrainy vid 19.03.1999 r. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua>.

Onyshchenko Y.Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Banking Department
Odesa National Economic University**Kozhukhar M.**Student
Odesa National Economic University

THE BANK INVESTMENT ACTIVITY MANAGEMENT: THEORY AND PRACTICE

In the article the process of the bank investment activity management is investigated. The authors define that the bank investment activity management means using of different methods and technological capabilities to set of different types of securities, so it is aimed at an investment portfolio forming and managing.

Two main ways of investment portfolio management are selected: active and passive. The active model of the investment portfolio management is overlaid on careful tracking and immediate acquisition of instruments that meet the portfolio investment objectives, so there is a rapid change in the structure of the investment portfolio. Passive management involves the creation of well-diversified investment portfolios with a predetermined risk level for long-term prospects. This approach is possible with sufficient market efficiency (the stock market has to be saturated with good quality securities). There are five main stages in the active and passive management of investment portfolio. The first one is general and includes the monitoring of stock market on the base of fundamental and technical analysis.

The analysis of investment activity of domestic banks in general and separately in the context of portfolios has been carried out. It was found that the share of investment portfolio in the structure of the loan and investment portfolio increased almost in 3 times compared to 2005. This is due to the fact that, during 2014–2018, banks practically stopped lending to enterprises as a result of an unstable economic situation. The value of investment limits for the Ukrainian banking system is given and their dynamics are analyzed. The investment limits are fulfilled with banks. The analysis of the bank investment activity size in Ukraine shows that the size of bank investment operations is much smaller than on the world market.

Recommendations on the possibility of domestic banks investing abroad are given. We have to underline that portfolio investment is measured by the NBU. According to the Instruction on the procedure for issuing individual licenses for investment abroad, approved by the decision of the Board of the NBU No. 122: a currency transaction that involves the acquisition of corporate rights, securities or derivatives in exchange for currency values in order to obtain profit or achievement of a social effect, requires obtaining a corresponding individual license of the NBU. At the same time, the owner of the NBU individual license is obliged to report to the NBU within 2 weeks after each transfer of funds on the basis of such a license, which in practice practically makes it impossible to carry out portfolio investment abroad, and, in our opinion, needs to be revised by the NBU.

ЛОГІСТИЧНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ БІЗНЕСУ

LOGISTIC GOING IS NEAR MANAGEMENT OF BUSINESS FINANCIAL STREAMS

УДК 330.142.23

Остапенко А.С.

к.т.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Херсонський національний технічний
університет

Повод Т.М.

к.е.н., доцент кафедри фінансів,
банківської справи та страхування
Херсонський національний технічний
університет

У статті досліджено вплив і місце логістики в системі управління бізнесом. Узагальнено підходи щодо управління фінансовими потоками бізнесу в сучасних умовах функціонування. Обґрунтовано необхідність застосування логістичного підходу в управлінні фінансовими потоками бізнесу. Досліджено сутність, завдання та принципи фінансової логістики. Розкрито зв'язок фінансового та інформаційного потоків. Узагальнено методи менеджменту фінансової логістики бізнесу. Визначено умови забезпечення максимізації чистого фінансового потоку бізнесу.

Ключові слова: логістика, логістизація, логістичний підхід, фінансова логістика, фінансовий потік, управління фінансовими потоками.

В статье исследовано влияние и место логистики в системе управления бизнесом. Обобщены подходы управления финансовыми потоками бизнеса в современных условиях функционирования. Обоснована необходимость применения логистического подхода в управлении финансовыми потоками бизнеса. Исследована сущность, задания и принципы финансовой

логистики. Раскрыта связь финансового и информационного потоков. Обобщены методы менеджмента финансовой логистики бизнеса. Определены условия обеспечения максимизации чистого финансового потока бизнеса.

Ключевые слова: логистика, логистизация, логистический подход, финансовая логистика, финансовый поток, управление финансовыми потоками.

In the article influence and place of logistic are investigational in control system by business. Approaches are generalized in relation to the management of business financial streams in modern operating conditions. The necessity of application of logistic approach is reasonable for the management of business financial streams. Essence, task and principles of financial logistic, is investigational. Connection of financial and informative streams is exposed. resulted The methods of management of financial logistic of business are generalized. The terms of providing of maximization of financial cash-flow of business are certain.

Key words: logistic, logisticization, logistic approach, financial logistic, financial stream, management financial streams.

Постановка проблеми. У діяльності будь-якого бізнесу в сучасних умовах найбільш складною ланкою є управління його фінансовими потоками. Управління фінансовими потоками, яке спрямоване на їх оптимізацію та синхронізацію, досягається лише через функціонування логістичної системи діяльності будь-якого бізнесу, зокрема фінансової логістики. Тому тема дослідження є досить актуальною та своєчасною в сучасних умовах господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти управління фінансовими потоками бізнесу досліджували вітчизняні науковці: І. Біломістна, О. Біломістний, Н. Брохун, Г. Вознюк, Т. Говорушко, О. Дзюблюк, Л. Докієнко, А. Загородній, О. Іванець, І. Карп, В. Лещук, С. Мушнікова, Н. Обушна, О. Польова, О. Терещенко, Я. Ходова та ін. Зарубіжні вчені, які присвятили свої наукові праці питанням фінансової логістики: М. Бертонеш, Ю. Бріггем, Дж. Ван Хорн, П. Друкер, Б. Найт, Т. Райс та ін. Як зарубіжні, так і вітчизняні науковці приділяють досить уваги чинникам регулювання фінансових потоків у сучасних умовах, тоді як концептуальні аспекти інструментарію системи знань, що досліджує питання управління фінансових потоків бізнесу з використанням фінансової логістики, й досі залишаються недостатньо обґрунтованими.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення та узагальнення системи знань управління фінансовими потоками бізнесу на основі логістичного підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні умови фінансово-економічного розвитку країни висувають вимоги до бізнесу вишукувати методи, шляхи, резерви зміцнення ресурсної бази та її підтримання на належному рівні. На сучасному етапі економічних умов функціонування вітчизняного бізнесу ефективно управління фінансовими потоками є заходом досягнення його цілей, яке спроможне забезпечити конкурентні переваги бізнесу за рахунок пошуку нових можливостей у різних сферах діяльності, і насамперед – у системі фінансового управління.

Управлінські перетворення багато в чому визначаються стратегічною спрямованістю саме системи управління, яка дає змогу бізнесу підвищувати рівень адаптації в ринкових умовах, що змінюються, в процесі їхнього функціонування та розвитку.

Система управління бізнесом взагалі розглядається як комплексний процес, спрямований на розвиток основних структурних одиниць та функціональних сфер бізнесу: фінансової, соціальної, виробничої, інформаційної, а також організаційний розвиток бізнесу.

Сучасна теорія управління бізнесом виділяє такі загальнонаукові підходи, як ситуаційний, сис-

темний, процесний, синергетичний. Ці підходи є основними, проте дедалі частіше набувають розвитку їх комбінації – системно-синергетичний, вартісно-функціональний тощо [1, с. 146–147].

Центральним моментом ситуаційного підходу є ситуація, тобто конкретний набір факторів зовнішньої та внутрішньої дії, які впливають на діяльність бізнесу в даний момент часу. З урахуванням встановлених факторів дії, ситуаційний підхід дозволяє краще зрозуміти, які з заходів будуть більшою мірою сприяти досягненню цілей бізнесу в конкретній ситуації, допомагає визначити тенденції його розвитку чи занепаду. Спрямований на виявлення точок очікуваних управлінських впливів з метою коригування траєкторії розвитку бізнесу, ситуаційний підхід надає можливості діагностувати фазу в його життєвому циклі та здійснювати імітацію сценаріїв майбутнього розвитку подій в перспективній діяльності бізнесу.

Системний підхід, як загальнонауковий, який спрямовано на цілісне сприйняття системних об'єктів, передбачає врахування всіх аспектів функціонування бізнесу у їх взаємозв'язку та цілісності, виділення їх суттєвості, зв'язків між елементами та визначення характеру цих зв'язків.

Управління діяльністю бізнесу спрямоване на встановлення основних системоутворюючих чинників, що впливають на процеси всередині бізнесу, і його взаємовідносини із зовнішнім середовищем. Розгляд бізнесу як складної соціально-економічної системи дає змогу розробити відповідний механізм управління його діяльністю та розвитком [1, с. 147].

Логістичний підхід збагачує та розвиває системний підхід, оптимізуючи розв'язання різноманітних проблем. Сутність логістичного підходу розкривається через три основні положення [2, с. 18]:

- взаємопов'язані функції розглядаються як єдиний потік;
- для управління потоком створюється відповідна система, тобто організаційно-управлінський механізм;
- оцінювання ефективності функціонування системи управління потоком здійснюється з урахуванням не тільки витрат, а ще й втрат прибутку, зумовлених нераціональним використанням ресурсів потоку.

Логістичний підхід в управлінні фінансовими потоками бізнесу є найменш дослідженим, це відбувається в основному з двох причин (об'єктивної та суб'єктивної):

- по-перше, занадто довго в Україні тривав перехід до ринкової ідеології, коли в міру розвитку ринку поступово до вчених і практиків приходило розуміння найважливішої ролі фінансів у логістичній системі;
- по-друге, управління фінансовими потоками бізнесу вимагає високого професіоналізму та пов'язане зі значними ризиками для бізнесу.

Проведений аналіз вітчизняних досліджень свідчить про те, що, на відміну від досвіду зарубіжних країн, у практиці вітчизняного господарювання триває фетишизація матеріального потоку та зведення логістики тільки до транспорту, складу, виробництва, постачання, збуту, запасів тощо [1, с. 150].

Як походження терміну «логістика» так і його значення не мають однозначного трактування у вітчизняній та зарубіжній літературі. Аналіз літературних джерел засвідчує, що є три основні напрями його використання: математика, військова справа та економіка. Дослівно логістика (від грец. *Logistike*) – це «рахункове мистецтво» або «мислення, розрахунок, доцільність». Нині нараховується понад 40 різних визначень поняття «логістика». Трактування поняття «логістика» не має єдиного підходу, і це зумовлено такими причинами:

- історично невеликим часовим періодом застосування логістики у сфері економіки;
- наявністю значної кількості функціональних та ресурсних напрямів у логістиці;
- міждисциплінарним характером логістики та поєднанням у ній економічних й інженерно-технічних дисциплін;
- використанням у професійній мові логістики великої кількості термінів з різних галузей знань;
- нечітким розумінням і перекладом термінів логістики в різних країнах;
- існуванням у світі різних національних шкіл і течій в логістиці, наприклад, американської, японської, європейської [3, с. 22–23].

Крім того, також немає єдності думок у трактуванні логістики: від практичного (з позиції бізнесу) викладу її сутності як інтегрального інструмента менеджменту, що використовується для управління матеріальними та сервісними потоками, до нового наукового напрямку, який розглядає наскрізну організаційно-аналітичну оптимізацію економічних потоків [3, с. 26].

За традиційного підходу управління фінансовими потоками бізнесу кожна ланка логістичного ланцюга має свою систему управління, що орієнтується на власні цілі та критерії ефективності. Вихідний напрям руху фінансових ресурсів кожної попередньої ланки логістичного ланцюга, сформований під впливом системи управління цією ланкою, з урахуванням її цілей та критеріїв, є вхідним для наступної ланки. Підсумком усього логістичного ланцюга є фінансові ресурси, що надійшли з останньої ланки. Їхні параметри визначаються в результаті незалежних управлінських дій, що здійснюються послідовно в кожній ланці логістичного ланцюга. Тому з погляду загальних цілей управління вони випадкові [4, с. 118].

Принципова відмінність логістичного підходу до управління фінансовими потоками бізнесу від

традиційного виражається в інтеграції окремих ланцюгів у єдину систему, що має змогу адекватно реагувати на зміни зовнішнього середовища. У зв'язку з цим доцільне застосування логістичного підходу в підприємницькій та банківській діяльності з метою покращання системи управління фінансовими потоками бізнесу.

Новітні логістичні підходи до ефективного управління фінансовими потоками потребують глибинного дослідження принципів управління фінансовими потоками бізнесу, метою яких є оптимізація руху фінансових потоків. У логістиці оптимізація руху фінансових потоків досягається за умов достатнього обсягу забезпечення матеріального потоку фінансовими ресурсами на всіх стадіях логістичного ланцюга. Відповідно до стадій логістичного ланцюга виділяють такі загальні принципи управління фінансовими потоками в логістичних системах, як:

- системність (з урахуванням зовнішнього і внутрішнього середовища функціонування логістичної системи);
- інтегрованість (здійснюється у комплексі з іншими логістичними потоками у логістичному ланцюгу);
- комплексність (забезпечує розроблення і прийняття рішень щодо вхідних і вихідних потоків);
- синергічність (забезпечує узгодженість усіх операцій і процесів);
- гнучкість (передбачає постійний моніторинг та коригування цільових установок у процесі досягнення результатів);
- адаптивність (створює умови для управління фінансовими потоками в межах гнучкої логістичної системи, яка легко пристосовується до коливань змін);
- динамічність (забезпечує достатність швидкості руху фінансових потоків між всіма підсистемами логістичної системи);
- конструктивність (полягає у безперервному відслідковуванні руху фінансового потоку і оперативному коригуванні його руху по логістичній системі);
- багатофункціональність (здатність системи реалізовувати комплекс загальних управлінських функцій).

Таким чином, доцільно проголосити основними принципами управління логістичними фінансовими потоками саме комплексність і синергічність, адже тільки за умов дотримання цих принципів забезпечується узгодженість розроблення і прийняття рішень щодо всіх операцій і процесів стосовно вхідних і вихідних фінансових потоків (своєчасним надходженням коштів в обсязі, необхідному для фінансування бізнесу, та забезпеченням ефективних витрат коштами, що приносить прибуток), які мають впливати на загальну результативність логістичної системи бізнесу [5, с. 93].

Як зазначає І. Карп, «логістика промислових підприємств набула широкого розвитку в країнах з ринковою економікою. Сьогодні вона є одним із дієвих та ефективних інструментів підвищення конкурентоспроможності підприємств, оскільки дозволяє оптимізувати матеріальні, фінансові та інформаційні потоки, витрати на їх забезпечення» [6, с. 113].

Логістика вносить новий підхід – а саме координацію логістичних операцій, необхідних для надання послуг найефективнішим способом з поглядом витрат і задоволення попиту споживачів [4, с. 118].

Інтерес до логістики зумовлений актуалізацією проблеми виживання та підвищення конкурентоспроможності в умовах ринку покупця, оскільки логістичний підхід є важливим складником у забезпеченні адаптивності мікроекономічних систем. А зростання її ролі в забезпеченні конкурентоспроможності бізнесу зумовило необхідність перегляду визначення цього терміну [3, с. 20].

За оцінками фахівців, застосування логістики приводить до скорочення витрат щодо зберігання та обслуговування запасів на 50–95%, термінів доставки запасів – на 25–45%, загальної тривалості виконання замовлень – на 50–70%. Дослідження показують, що прибуток бізнесу за таких умов зростає приблизно на 11%, рентабельність – на 15% [3, с. 23].

Витрати на логістику в світі становлять у середньому 12% вартості валового світового продукту, в т.ч. у Сінгапурі – 14%, Німеччині – 13%, Республіці Корея – 12,3%, Японії – 11,5%, США – 10,5%. Підраховано, що кожного року розміри ринку логістичних послуг у світі зростають на 4–5%.

За дослідженнями, що проводилися британськими науковцями, у вартості товару (послуги), що уже знаходиться в споживача, близько 70% вартості становлять витрати, пов'язані з логістикою. Зарубіжний бізнес застосовує у своїй діяльності поелементну логістику, організовує внутрішньовиробничі процеси саме за логістичними принципами.

Під час обстеження бізнесу різних галузей Німеччини, Нідерландів, Великобританії, Франції, Бельгії, Іспанії нерегулярне добове логістичне планування застосовують 57% компаній, використання елементів логістики на семиденний термін з метою зниження витрат виробництва застосовують 20% досліджуваних компаній, впровадження інтегрованої системи, що пов'язана із поставкою сировини, матеріалів, доставкою готової продукції до споживача – 23% компаній. Там, де почали використовувати логістичні технології, продуктивність праці працівників зросла на 9,9% [3, с. 23].

Зауважимо, що більшість науковців пов'язують фінансову логістику бізнесу з ефективним управ-

ління його фінансовими потоками, а саме з інтенсивним інноваційним розвитком [7, с. 139].

Так, під фінансовою логістикою розуміють комплекс методів, засобів, інструментів, спрямованих на підвищення фінансових потоків.

Фінансова логістика є комбінованим продуктом логістичних і фінансових послуг. По-перше, вона є інтеграцією логістики і фінансових продуктів не тільки для підвищення ефективності логістичного бізнесу, але і допомагає бізнесу розширити канали фінансування, скоротити фінансування витрат і підвищити ефективність використання капіталу. По-друге, поєднання в ній логістики (планування, управління і контроль руху матеріальних, інформаційних і фінансових ресурсів) та управління фінансами бізнесу допомагає узгоджувати інтереси двох сторін торговельних відносин: між постачальником та покупцем [8, с. 122].

У широкому розумінні фінансова логістика – це об'єкт фінансового та логістичного управління; система управління формуванням, розподілом і використанням фінансових потоків, яка забезпечує збалансований розвиток бізнесу за збереження платоспроможності та фінансової стійкості в умовах припустимого рівня ризику й забезпечує його фінансову рівновагу у довгостроковому періоді.

У вузькому розумінні фінансова логістика – це система ефективного управління фінансовими потоками, структурою фінансових ресурсів та активів бізнесу. Звідси фінансова логістика передбачає також і ефективне управління фінансовим циклом та власним оборотним капіталом бізнесу [8, с. 123].

При цьому головним завданням фінансової логістики є управління фінансовими потоками з метою збільшення вартості бізнесу. Враховуючи зарубіжний і вітчизняний досвід управління фінансовими потоками, можна виокремити конкретні цілі реалізації загального завдання фінансової логістики [9, с. 182–183]:

1. Фінансове прогнозування, планування, бюджетування та діагностика діяльності, що реалізується шляхом оцінки ефективності капіталовкладень; розроблення чіткого алгоритму руху потоків грошових коштів; побудови фінансових моделей використання коштів; підготовки і ведення фінансового обліку, контролю та аудиту.

2. Вивчення фінансового ринку: оцінка механізму формування і регулювання вільних залишків на валютних і поточних рахунках з метою отримання додаткового прибутку від операцій на фінансовому ринку із застосуванням високоприбуткових фінансових інструментів.

3. Управління фінансовим капіталом та інвестиціями, яке передбачає управління ліквідністю та платоспроможністю, нерозподіленим прибутком, кредитами та позичками, управління креди-

торською заборгованістю, управління випуском цінних паперів (облігацій і векселів), управління фінансовим лізингом, управління продажем корпоративних прав; формування та управління фінансовими ресурсами, управління інвестиційними програмами, управління іншими джерелами фінансування.

4. Координація оперативного (поточного) управління матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками шляхом створення чіткого розподілу обов'язків і відповідальності між структурними підрозділами; налагодженої системи управління звітності між відділами; гнучкої системи логістичного адміністрування.

Фінансовий потік – це цілеспрямований рух фінансових ресурсів, пов'язаний з рухом матеріальних, інформаційних та інших ресурсних потоків, синхронізований у часі та спрямований на досягнення певного економічного результату.

Необхідно зауважити, що будь-який фінансовий потік супроводжується інформаційним потоком – обов'язковим атрибутом функціонування системи. Інформаційний потік може випереджати фінансовий, супроводжувати його або йти у зворотному напрямі. Також інформаційний потік у бізнесі у межах логістичної системи виконує дві функції: фіксує здійснення всіх видів діяльності та інформує про кількісні та якісні зміни характеристики бізнесу, їхні особливості й сутність.

Логістизація управління фінансовими потоками бізнесу має характер безперервного процесу через реалізацію головних методів логістичного менеджменту, які можна згрупувати за відповідними взаємопов'язаними функціями, такими як планування, організація, мотивація, контроль і координація (табл. 1) [10, с. 59].

Оптимізація фінансових потоків бізнесу передбачає не тільки скорочення його фінансового циклу та максимізацію притоку фінансових ресурсів, але й ефективне управління прибутком, у результаті чого досягається фінансова стійкість бізнесу та його фінансова рівновага в довгостроковому періоді [8, с. 122].

Кінцевим етапом оптимізації фінансових потоків є забезпечення умов максимізації чистого фінансового потоку бізнесу: зростання чистого фінансового потоку забезпечує підвищення темпів економічного розвитку бізнесу на принципах самофінансування, знижує залежність цього розвитку від зовнішніх джерел формування фінансових ресурсів, забезпечує приріст ринкової вартості бізнесу. Підвищення суми чистого фінансового потоку бізнесу може бути забезпечене за рахунок здійснення таких основних заходів, як: зниження суми постійних та змінних витрат; здійснення ефективної податкової політики, що забезпечує зниження рівня податкових виплат; здійснення ефективної цінової політики, що

Методи менеджменту фінансової логістики бізнесу

Методи	Сутність методу
Методи планування	Передбачають визначення цілей, формулювання стратегічних і тактичних завдань управління фінансовими потоками логістичної системи, розроблення перспективних та оперативних планів, встановлення завдань структурним підрозділам і виконавцям
Методи організації фінансово-логістичних процесів бізнесу	Охоплюють логістичні структури фінансового обслуговування матеріально-технічного забезпечення, виробництва, збуту та сервісного обслуговування готової продукції. При цьому організація управління логістикою руху фінансових потоків може будуватися як на базі самостійних функціонально-виробничих підрозділів логістичної системи, так і шляхом логістизації традиційних функцій управління бізнесом
Методи логістичної мотивації	Ґрунтуються на оптимальному розподілі ефекту в процесі руху матеріальних і фінансових потоків бізнесу між усіма учасниками відповідної системи управління. Для членів колективу методи логістичної мотивації можуть бути представлені у вигляді заходів матеріального (заробітної плати, надбавок і пільг) та нематеріального стимулювання
Методи логістичного контролю	Їх метою є кількісна та якісна оцінка досягнення поставлених цілей логістичної системи. Основними методами контролю є облік, оцінка та аналіз відхилень фактичних результатів від запланованих і виявлення причин цих відхилень
Методи логістичної координації	Призначенням методів є досягнення узгодженості дій усіх учасників логістичного процесу управління бізнесом, що дасть змогу встановити взаємозв'язок між всіма елементами логістичної системи

забезпечує підвищення рівня прибутковості операційної діяльності [11, с. 47].

Висновки з проведеного дослідження. На підставі проведеного аналізу загальнонаукових та специфічних підходів до управління фінансовими потоками бізнесу вважаємо найбільш універсальним та ефективним підходом в умовах, що склалися, логістичний, який полягає у поєднанні системного, синергетичного та процесного підходів, а також ґрунтується на управлінні потоковими процесами.

Логістичний підхід за критерієм часу повинен бути застосований як у стратегічному періоді, так і у поточному та оперативному управлінні фінансовими потоками бізнесу. Вирішальними чинниками здійснення всіх логістичних процесів бізнесу є його фінансова діяльність та інформація, як основні чинники інтеграції із матеріальними потоками.

Таким чином, фінансова логістика як система ефективного управління фінансовими потоками, структурою фінансових ресурсів та активів бізнесу, що організована на основі використання вище перерахованих принципів, створить основу для забезпечення його збалансованого розвитку за збереження платоспроможності та фінансової стійкості в умовах припустимого рівня ризику та дасть змогу бізнесу забезпечити фінансову рівновагу у довгостроковому періоді.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мушнікова С.А. Логістичний підхід в управлінні фінансовою діяльністю підприємства. Економічний вісник. 2015. № 4. С. 146–152.
2. Окландер М.А. Логістика: Підручник. Київ: Центр навчальної літератури. 2008. 346 с.
3. Брохун Н.С., Бонь М.М. Поняття логістики як інструмента управління підприємством. Проблеми

теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2013. Вип. 3 (27). С. 19–34.

4. Біломістна І.І., Біломістний О.М. Управління фінансовими ресурсами банку згідно з логістичним підходом. Банківська справа. 2013. № 9/10. С. 116–124.

5. Ходова Я.О. Засади ефективного управління фінансовими потоками в логістичних системах. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2015. Вип. 14. Ч. 3. С. 92–95.

6. Карп І. Функціонування логістичного управління на підприємств. Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. 2011. Вип. 16. С. 110–116.

7. Повод Т.М., Остапенко А.С. Фінансові аспекти інноваційного розвитку України в контексті євроінтеграції: проблеми і перспективи. Вісник соціально-економічних досліджень: Одеський національний економічний університет. 2014. № 1 (52). С. 135–139.

8. Докієнко Л.М. Фінансова логістика на підприємстві: теоретичні аспекти. Економічний вісник НГУ. 2012. № 3. С. 121–126.

9. Лещук В.П. Логістичний підхід до управління фінансовими потоками суб'єктів бізнесу в ринковому середовищі. Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. 2014. № 4 (66). С. 181–185.

10. Говорушко Т.А., Обушна Н.І., Собко Н.М. Особливості управління системою фінансової логістики підприємства в ринковому середовищі. Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. 2013. № 2. С. 53–62.

11. Польова О.Л. Вплив логістичної системи на управління фінансовими потоками підприємства. Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики. 2015. № 4. С. 43–49.

REFERENCES:

1. Mushnykova S.A. (2015) Lohistychnyi pidkhd v upravlinni finansovoiu diialnistiu pidpriemstva [Logistic approach in financial enterprise management]. Ekonomichnyi visnyk [Economics Bulletin]. no. 4. pp. 146–152. (in Ukrainian)

2. Oklander M.A. Lohistyka [Logistic: a manual]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury. 2008. 346 s. (in Ukrainian)

3. Brokhun N.S., Bon M.M. (2013) Poniattia lohistyky yak instrumenta upravlinnia pidpriemstvom [Concept of logistic as instrument of management an enterprise]. Problemy teorii ta metodolohii bukhhalter-skoho obliku, kontroliu i analizu [Problems of theory and methodology of record-keeping, control and analysis]. Vyp. 3 (27). pp. 19–34. (in Ukrainian)

4. Bilomistna I.I., Bilomistnyi O.M. (2013) Upravlinnia finansovymy resursamy banku zghidno z lohistychnym pidkholdom [Management of the financial resources of bank based on the logistic approach]. Bankivska sprava [Banking]. no. 9/10. pp. 116–124. (in Ukrainian)

5. Khodova Ya.O. (2015) Zasady efektyvnoho upravlinnia finansovymy potokamy v lohistychnykh systemakh [Elements of good management of financial flows in logistics systems]. Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnogo universytetu [Scientific bulletin of the Kherson state university]. Vyp. 14. Ch. 3. pp. 92–95. (in Ukrainian)

6. Karp I. (2011) Funktsionuvannia lohistychnoho upravlinnia na pidpriemstv [Functioning of logistic management on enterprise]. Ukrainska nauka: mynule, suchasne, maibutnie [Ukrainian science: the past modern, future]. Vyp. 16. pp. 110–116. (in Ukrainian)

7. Povod T.M., Ostapenko A.S. (2014) Finansovi aspekty innovatsiinoho rozvytku Ukrainy v konteksti yevrointehratsii: problemy i perspektyvy [Financial aspects of innovative development of Ukraine in the context of eurointegration : problems and prospects]. Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen: Odeskyi natsionalnyi

ekonomichnyi universytet [Socio-economic research bulletin: the Odessa National Economic University]. no. 1 (52). pp. 135–139. (in Ukrainian)

8. Dokiienko L.M. (2012) Finansova lohistyka na pidpriemstvi: teoretychni aspekty [Financial logistic on an enterprise: theoretical aspects]. Ekonomichnyi visnyk NHU [The Economic Messenger of the NMU]. no. 3. pp. 121–126. (in Ukrainian)

9. Leshchuk V.P. (2014) Lohistychnyi pidkhid do upravlinnia finansovymy potokamy subiektiv biznesu v rynkovomu seredovyshchi [Logistic going is near management of business subjects financial streams in market environment]. Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli [Scientific bulletin of the Poltava university of economy and trade]. no. 4 (66). pp. 181–185. (in Ukrainian)

10. Hovorushko T.A., Obushna N.I., Sobko N.M. (2013) Osoblyvosti upravlinnia systemoiu finansovoi lohistyky pidpriemstva v rynkovomu seredovyshchi [Features systemoy fynansy logistics management in the enterprise environment of the market environment]. Zbirnyk naukovykh prats Natsionalnogo universytetu derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy [Collection of scientific works of the National University of government tax service of Ukraine]. no. 2. pp. 53–62. (in Ukrainian)

11. Polova O.L. (2015) Vplyv lohistychnoi systemy na upravlinnia finansovymy potokamy pidpriemstva [The influence of logistics on enterprise financial flows management]. Ekonomika, finansy, menedzhment: aktualni pytannia nauky i praktyky [Economy. Finances. Management: actual issues of science and practical activity]. no. 4, pp. 43–49. (in Ukrainian)

Ostapenko A.S.

Candidate of Engineering Sciences, Associate Professor
Senior Lecturer at Department of Finances, Banking and Insurance
Kherson National Technical University

Povod T.M.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
Senior Lecturer at Department of Finances, Banking and Insurance
Kherson National Technical University

LOGISTIC GOING IS NEAR MANAGEMENT OF BUSINESS FINANCIAL STREAMS

On the modern stage of economic operating of home business conditions an effective management financial streams is the west of achievement of his aims, that is able to provide the competitive edges of business due to the search of new possibilities in the different spheres of activity, and, first of all, – in the system of financial management.

The modern theory of business management distinguishes such scientific approaches, as: situational, system, process, synergistically. It is considered in the article, logistic approach that enriches and develops approach of the systems, optimizing the decision of various problems.

The fundamental difference of the logistic going near the management of business financial streams from traditional is expressed in integration of separate chains in the single system that has the opportunity adequately to react on the changes of environment.

Also the logistic going is in-process considered near effective management financial streams, which need deep research of principles management the financial streams of business, the aim of that is optimization of motion of financial streams. It is possible to consider basic principles of management logistic financial streams: complexity and at synergy.

It is set that the financial logistic is a complex of methods, facilities, instruments of the financial streams sent to the increase. The main task of financial logistic is a management financial stream with the aim of increase of business cost.

Taking into account foreign and home experience of management financial streams it is possible to distinguish the certain tasks of realization of general task of financial logistic: financial prognostication, planning, budgeting and diagnostics of activity; study of financial market; management a financial capital and investments; co-ordination of operative (current) management material, financial and informative by streams.

It is educed during research, that any financial stream is accompanied by a dataflow – obligatory attribute of functioning of the system. A dataflow can pass ahead financial, accompany him or go to reverse direction.

Thus, the financial logistic is the combined product of logistic and financial services.

Logisticization of management of business financial streams has character of continuous process through realization of main methods of logistic management that can be grouped after corresponding associate functions: planning, organization, motivation, control and co-ordination.

In logistic optimization of motion of financial streams is arrived at the terms of sufficient volume of providing of material stream financial resources on all stages of logistic chain.

On the basis of the conducted analysis of the scientific and specific going near the management of business financial streams, consider the most universal and effective approach in terms that was folded is logistic approach.

Financial logistic, as a system of effective management financial streams, by the structure of financial resources and business assets, that organized on the basis of the use of the above enumerated principles, presents basis for providing of him the balanced development at maintenance of solvency and financial firmness in the conditions of possible level of risk and will allow to business to provide a financial equilibrium in a long-term period.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНЮВАННЯ ДОСТАТНОСТІ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКУ

IMPROVEMENT OF THE METHODOLOGY FOR ASSESSING THE ADEQUACY OF THE BANK'S RESOURCE POTENTIAL

Статтю присвячено удосконаленню методики оцінювання достатності ресурсного потенціалу банку. Виявлено недоліки наявних методик оцінки ресурсного потенціалу банку. Надано рекомендації щодо формування комплексної оцінки ресурсного потенціалу банку. Розраховано показник оцінки достатності ресурсного потенціалу банку із застосуванням коефіцієнтного методу. Удосконалено методику оцінювання достатності ресурсного потенціалу банку на основі рейтингового методу з урахуванням основних складників ресурсного потенціалу банку.

Ключові слова: ресурсний потенціал, оцінювання достатності ресурсів, конкурентоспроможність, фінансова стійкість, комплексна рейтингова оцінка.

Статья посвящена совершенствованию методики оценки достатности ресурсного потенциала банка. Выявлены недостатки существующих методик оценки ресурсного потенциала банка. Даны рекомендации по формированию комплексной оценки ресурсного потенциала банка. Рассчитан показатель оценки достатности ресурсного потенциала банка с применением коэф-

фициентного метода. Усовершенствована методика оценки достатности ресурсного потенциала банка на основе рейтингового метода с учетом основных составляющих ресурсного потенциала банка.

Ключевые слова: ресурсный потенциал, оценка достатности ресурсов, конкурентоспособность, финансовая устойчивость, комплексная рейтинговая оценка.

The article is devoted to the improvement of the methodology for assessing the adequacy of the bank's resource potential. The drawbacks of existing methods of estimating the resource potential of the bank are revealed. The recommendations for forming a comprehensive assessment of the bank's resource potential are provided. The index of estimation of the sufficiency of the resource potential of the bank with the use of the coefficient method is calculated. The methodology for assessing the adequacy of the bank's resource potential based on the rating method, taking into account the main components of the bank's resource potential, has been improved.

Key words: resource potential, resource adequacy assessment, competitiveness, financial stability, complex rating estimation.

УДК 36.713

Рац О.М.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри банківської справи
Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця

Береговий В.О.

студент
Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця

Постановка проблеми. Стабільний розвиток вітчизняної економіки значною мірою залежить від рівня достатності ресурсного потенціалу банків, який виступає підґрунтям для зростання інвестиційної активності в країні, подолання економічної кризи. На сучасному етапі функціонування вітчизняних банків однією зі стратегічних проблем є дефіцит фінансових ресурсів, скорочення їх обсягу, порушення оптимальної структури ресурсного потенціалу банків. Основною умовою забезпечення конкурентоспроможності банківських установ є досягнення достатнього рівня їхнього ресурсного потенціалу.

Достатність ресурсного потенціалу банку може розглядатися як функціональна спрямованість конкретного банку та можливості здійснювати окремі різновиди банківської діяльності й надавати конкретні банківські послуги. При цьому для розкриття таких можливостей застосовуються різноманітні інструменти з оцінки достатності ресурсного потенціалу банку, які дозволяють підкреслити окремі аспекти як залучення коштів до банку, так і обрання напрямів їх подальшого розміщення. Це зумовлює актуальність вивчення методичних аспектів оцінювання ресурсного потенціалу банку, а також розроблення заходів з його нарощування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним і практичним аспектам оцінки достатності ресурсного потенціалу банку та методам

управління ресурсами банків присвячено праці таких зарубіжних авторів: Г. Асхауера, Д. Полфреман, Ф. Форда, Дж. Сінкі, Е. Рід, К. Азізової, В. Білошапки, А. Єпіфанова, О. Кравченко, Г. Панасенко, Д. Стоуна, Н. Шелудька, Д. Циганюк та інших. Проте, незважаючи на значну кількість наукових досліджень, пов'язаних з аналізом та оцінкою ресурсного потенціалу банків, питання вибору оптимальної методики та інструментарію щодо його оцінювання залишаються нерозв'язаними й досі. Зокрема відкритими залишаються питання багатовимірності результатів оцінки, зумовлені неоднорідністю внутрішніх та зовнішніх умов функціонування банків.

Постановка завдання. Метою статті є удосконалення методичного підходу з оцінювання достатності ресурсного потенціалу банку з урахуванням ключових його складників на основі використання методу рейтингової оцінки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з основних напрямів ресурсної політики банків можна вважати формування ресурсної бази, зокрема, нарощення власного капіталу, формування залучених та позичених ресурсів. Дослідження стану банківських ресурсів та складників ресурсного потенціалу банківських установ має вагомe значення для розвитку та вдосконалення банківської діяльності та вітчизняної фінансової науки загалом.

Під банківськими ресурсами розуміють власні кошти банків, залучені і запозичені кошти, сукупність яких використовується для здійснення банком активних операцій, тобто розміщення мобілізованих ресурсів з метою одержання доходу [3; 4; 7].

Потенціал банку характеризується ресурсами, що знаходяться у його розпорядженні та забезпечують ефективне функціонування банківської установи. На нашу думку, найбільш повно відображає сутність ресурсного потенціалу таке твердження: ресурсний потенціал банку – це сукупність власних, залучених, позичених коштів банку, трудових, технічних та інформаційних ресурсів що знаходяться у його розпорядженні, а також тих ресурсів, які банк може потенційно залучити внаслідок здійснення його ефективної діяльності для підтримки оптимальної структури своєї ресурсної бази [9, с. 132]. Таким чином, ресурсний потенціал – це максимум ресурсів, які банківська установа може залучити на ринку та розмір якого суттєво залежить від грошово-кредитної політики центрального банку, стану фінансового ринку та можливостей банків купувати й перекуповувати ресурси на ньому, а також від якості активів.

Оцінка забезпеченості банків фінансовими ресурсами є однією з найважливіших проблем вітчизняної банківської практики і досить складною темою в банківській теорії [8]. Аналіз наявних натеper методик оцінки ресурсного потенціалу банку дав змогу виявити їхні суттєві недоліки, зокрема:

- враховують недостатню кількість чинників ресурсного потенціалу (як правило, обмежуються тільки величиною грошового потоку);
- націлені на аналіз досягнутих результатів, не беручи до уваги подальший розвиток (що для банків має дуже велике значення);
- процедуру розрахунку більшості з них важко автоматизувати;
- зводяться переважно до аналізу внутрішніх та зовнішніх факторів середовища функціонування та розроблення оптимальної стратегії на основі отриманих результатів.

Натомість оптимальна методика оцінки ресурсного потенціалу банку повинна задовольняти такі вимоги: відповідність передумов моделі оцінки потенціалу характерним особливостям банківського сектору; можливість отримання результатів для вибірок банків різного розміру; можливість проведення аналізу в часі; можливість автоматизації процедури розрахунку задля його спрощення.

На нашу думку, важливими особливостями формування комплексної оцінки ресурсного потенціалу банку має бути врахування таких вимог:

- використання узагальнюючого підходу за рахунок включення найбільш важливих показників, які характеризують основні складники ресурсного потенціалу банку;

- необхідність врахування показників, які впливають на фінансові результати банківської установи як наявних і потенційних джерел ресурсів, так і напрямів розміщення ресурсів;

- постійний моніторинг ринкових параметрів та адекватної цінової політики з метою нейтралізації негативних впливів зовнішнього середовища.

Аналіз ресурсного потенціалу банку методом коефіцієнтів дає змогу виявити його динаміку без впливу інфляції на статті балансу, що є актуальним для діяльності банківських установ [5]. Аналітичні коефіцієнти дозволяють виявити кількісний взаємозв'язок між складниками ресурсного потенціалу банку та визначити агрегований показник його достатності. Зі зміною економічних умов змінюється і значущість відповідних коефіцієнтів для аналізу, а отже, і їх набір. Перевагою коефіцієнтної оцінки є її оперативність, можливість інтерпретування результатів аналізу шляхом порівняння з нормативним значенням, а також можливість порівняння коефіцієнтів різних банків [2, с. 239].

Дослідники в галузі оцінки результативності процесів, що відбуваються в банківській системі, дійшли висновку про неможливість виділити із кількості результативних показників будь-який один як загальний, придатний для комплексної оцінки [6, с. 110]. Це пов'язано зі значною і постійно зростаючою кількістю як об'єктів аналізу, так і індикаторів, критеріїв діяльності в умовах зростаючої конкуренції на ринку банківських послуг та розвитком інтеграційних процесів.

Для узагальнюючої комплексної оцінки достатності ресурсного потенціалу банків доцільно використовувати метод середньої геометричної та нормативних значень обраних коефіцієнтів для розрахунку [2, с. 240]. Він базується на визначенні коефіцієнтів за окремими показниками, коли за одиницю береться найвище значення цього індикатора.

При цьому для врахування нормативних значень відібраних показників слід брати за базу для розрахунку нормовані значення обраних коефіцієнтів. Таким чином, для розрахунку показника достатності ресурсного потенціалу (D_{rp}) можна використовувати формулу 1:

$$D_{rp} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n \frac{K_i}{N_i}}$$

де K_i – значення i -го коефіцієнта, взятого для розрахунку;

N_i – нормативне значення i -го коефіцієнта, взятого для розрахунку;

n – кількість коефіцієнтів, взятих для розрахунку.

Система показників включає групи індикаторів, які використовуються в якості інформаційного забезпечення для проведення рейтингового оцінювання банків за всіма напрямками. В основу

системи показників покладено метод фінансових коефіцієнтів, який базується на методології побудови відносних величин.

Для рейтингового оцінювання стійкості ресурсної стійкості банків запропоновано 8 показників:

- 4 коефіцієнти – у частині оцінювання якості та достатності власного капіталу;
- 3 оцінка фінансових ресурсів банку;
- 1 показники ліквідності балансу банків.

Вибір зазначених коефіцієнтів проведено відповідно до їх репрезентативності та наявності нормативного значення, яке повинне виконуватися. Обмеженням є високий ступінь агрегування вихідних даних та можливість встановлення нормативного значення, що використовуються в цій методиці. Розрахунок показника достатності ресурсного потенціалу банків на прикладі ПАТ АТ «ПриватБанк» подано в табл. 1.

Проведені розрахунки свідчать про те, що достатність ресурсного потенціалу АТ КБ «ПриватБанк» була найвищою в 2016 р. У 2017 р. відбулося значне зменшення показника через значний відтік залучених ресурсів, що в подальшому знижує потенційну можливість збільшувати активні операції банку.

Розрахований показник достатності ресурсного потенціалу банків не є досконалим через те, що він не дає змоги визначити ступінь впливу конкретного виду ресурсного потенціалу на результативний показник. Тому під час оцінювання достатності ресурсного потенціалу банку необхідно визначити основні його складники.

Аналіз економічної літератури показав, що під час визначення функціональної достатності ресурсного потенціалу необхідно враховувати показники, які характеризують залучені, запозичені та власні ресурси банку. Також для забезпечення фінансової стійкості та конкурентоспроможності банківської системи потрібно брати до уваги технічні та трудові ресурси як одні з найбільш вагомих складників ресурсного потенціалу банку.

Більш ґрунтовним варіантом розрахунку ресурсного потенціалу банку є методика М.І. Баканова та А.Д. Шеремета, але дещо модифікована для розрахунку рейтингової оцінки ресурсного потенціалу банку за роками [1].

В основі розрахунку комплексного показника рейтингової оцінки лежить порівняння банку за кожним показником складника ресурсного потенціалу (залучені та позичені, власні, технічні, трудові) з умовним еталонним роком, який має найкращі результати за всіма порівнюваними показниками (табл. 2). Таким чином, базою відліку для отримання рейтингової оцінки ресурсного потенціалу є не суб'єктивні припущення експертів, що склалися в реальній ринковій конкуренції, а найбільш високі результати з усієї сукупності порівнюваних років. Еталоном порівняння є найкращий рік, у якого всі показники найкращі. Такий підхід відповідає практиці ринкової конкуренції, де кожен банк прагне до того, щоб за всіма показниками діяльності виглядати краще, ніж у попередніх роках. У загальному вигляді алгоритм порівняльної рейтингової оцінки ресурсного потенціалу банку може бути представлений у вигляді послідовності таких дій.

1. Вихідні дані представляються у вигляді матриці (b_{ij}) , тобто таблиці, де по рядках записані номери показників $(i = 1, 2, 3, \dots, n)$, а по стовпцях – роки $(j = 1, 2, 3, \dots, m)$.

2. По кожному показнику знаходиться максимальне значення та заноситься у стовпець умовного еталонного року $(m + 1)$.

3. Вихідні показники матриці стандартизуються відносно до відповідного показника еталонного року за формулою:

$$x_{ij} = \frac{b_{ij}}{\max b_{ij}}$$

де x_{ij} – стандартизовані показники ресурсного потенціалу i -го року.

4. Для кожного року, що аналізується, значення його рейтингової оцінки (табл. 3) визначається за формулою:

Таблиця 1

Розрахунок показника достатності ресурсного потенціалу АТ КБ «ПриватБанк»

Показник	Величина показника K_i за роками					
	N	2013	2014	2015	2016	2017
Достатність капіталу, %	10	10,46	12,48	11,57	6,1	10,97
Ефективність використання власного капіталу, %	5	9,22	3,3	0,79	-1068,4	-89,68
Рівень надійності капіталу в пасивах банку, %	10	12,7	11,5	12,2	9,8	11,3
Коефіцієнт використання депозитів, %	15	16,56	14,89	15,27	15,04	8,44
Коефіцієнт продуктивного використання ділових активів	0,8	0,84	0,85	0,87	0,78	0,81
Коефіцієнт відношення кредитів до депозитів	0,6	0,27	0,34	0,36	5,91	0,34
Мультиплікатор капіталу	10	13,12	11,30	12,46	4,31	1,25
Ліквідність, %	20	22,57	16,5	19,43	16,99	9,43
Показник достатності ресурсного потенціалу банків	1	1,01	0,89	1,07	1,45	0,15

Розрахунок показника достатності ресурсного потенціалу АТ КБ «ПриватБанк»

Показники	Темпи приросту				
	2014	2015	2016	2017	Еталон
Залучені та запозичені ресурси					
Кошти фізичних осіб	0,01	0,29	0,09	0,11	0,29
Кошти юридичних осіб	0,25	0,17	-0,24	0,35	0,35
Кошти банків	1,56	0,56	-0,42	-0,39	1,56
Боргові цінні папери, емітовані банком	-0,75	3,60	-0,96	-0,99	3,60
Всього зобов'язань	-0,06	0,31	-0,13	0,13	0,31
Власні ресурси					
Статутний капітал	0,11	0,17	1,38	3,06	3,06
Емісійні різниці	0,00	0,16	0,00	-0,01	0,16
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-0,54	2,30	-57,42	0,22	2,30
Резервні та інші фонди банку	0,09	0,00	0,12	2,84	2,84
Резерви переоцінки	0,82	0,48	5,08	0,11	5,08
Усього власного капіталу	0,12	0,21	-0,60	1,28	1,28
Технічні ресурси					
Банкомати	0,12	0,05	0,09	0,07	0,05
Термінали	0,10	0,15	0,11	0,08	0,06
POS-термінали	0,15	0,14	0,11	0,09	0,11
Комп'ютерна техніка	0,09	0,07	0,11	0,05	0,12
Трудові ресурси					
Отримали вищу освіту різних рівнів	0,05	0,11	0,20	0,15	0,09
Продовжують навчання	0,12	0,11	0,09	0,11	0,12
На курсах підвищення кваліфікації при профільних вищих навчальних закладах підвищили професійний рівень	0,04	0,03	0,08	0,05	0,05

Показники для розрахунку рейтингової оцінки ресурсного потенціалу АТ КБ «ПриватБанк»

Показники	Стандартизовані показники			
	2014	2015	2016	2017
Залучені та позичені ресурси				
Кошти фізичних осіб	0,03	1,00	0,31	0,39
Кошти юридичних осіб	0,71	0,49	-0,68	1,00
Кошти банків	1,00	0,36	-0,27	-0,25
Боргові цінні папери, емітовані банком	-0,21	1,00	-0,27	-0,28
Всього зобов'язань	-0,21	1,00	-0,41	0,42
Власні ресурси				
Статутний капітал	0,03	0,06	0,45	1,00
Емісійні різниці	0,00	1,00	0,00	-0,05
Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)	-0,24	1,00	-24,96	0,09
Резервні та інші фонди банку	0,03	0,00	0,04	1,00
Резерви переоцінки	0,16	0,09	1,00	0,02
Усього власного капіталу	0,09	0,17	-0,47	1,00
Технічні ресурси				
Банкомати	1,00	0,42	0,75	0,58
Термінали	0,67	1,00	0,73	0,53
POS-терминалов	1,00	0,93	0,73	0,60
Комп'ютерна техніка	0,82	0,64	1,00	0,45
Трудові ресурси				
Отримали вищу освіту різних рівнів	0,25	0,55	1,00	0,75
Продовжують навчання	1,00	0,92	0,75	0,92
На курсах підвищення кваліфікації при профільних вищих навчальних закладах підвищили професійний рівень	0,50	0,38	1,00	0,63
Рейтингова оцінка для j-го року	3,29	2,27	26,21	2,80

$$R_j = \sqrt{(1 - x_1)^2 + (1 - x_2)^2 + \dots + (1 - x_n)^2},$$

де R_j – рейтингова оцінка для j -го року; x_1, x_2, x_3 – стандартизовані показники j -го року, що аналізується.

5. Роки упорядковуються (ранжуються) у порядку зниження рейтингової оцінки. Найвищий рейтинг має рік з мінімальним значенням порівняльної оцінки, тобто 2015 р., що отримано за формулою (4). Для застосування цього алгоритму на практиці ніяких обмежень на кількість порівнюваних показників та років не накладається. Викладений алгоритм отримання рейтингової оцінки ресурсного потенціалу може застосовуватися для порівняння банків у динаміці.

Можливе включення в табл. 2 одночасно як моментних, так і темпових показників (тобто подвоєння кількості вихідних показників), що дозволяє отримати узагальнену рейтингову оцінку, яка характеризує як стан, так і динаміку діяльності банку. Дані табл. 2 можуть бути розширені за рахунок включення до неї додаткових показників із балансів і консолідованих звітів, що представляються банками контролюючим органам, з форм статистичної звітності та з інших джерел.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, запропонована методика оцінки достатності ресурсного потенціалу банку дає можливість отримати комплексну та якісну оцінку його поточних та потенційних можливостей. Особливістю запропонованої системи показників є те, що за її допомогою банк може оцінити достатність ресурсної бази в динаміці та визначити оптимальні значення за умови однакової спрямованості показників. Тобто чим більший темп зростання показника, тим кращий ресурсний потенціал оцінюваного банку. Ця методика може бути розвинута шляхом збільшення кількості показників, що характеризують ресурсний потенціал банку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Азізова К.М. Комплексна оцінка достатності ресурсного потенціалу банку / К.М. Азізова // Бізнес-Інформ. 2014. № 1. С. 236–241.
2. Белова І.В. Банківська статистика: Навчальний посібник / уклад. І.В. Белова. – Суми: Університетська книга, 2013. 431 с.
3. Білошапка В.С. Щодо оцінки ресурсного потенціалу банків України в сучасних умовах / Білошапка В.С., Продан М.В. // Економіка та суспільство. 2016. Вип. 4. С. 278–284.
4. Герасимович А.М. Аналіз банківської діяльності: підручник / А.М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко. К.: КНЕУ, 2004. 599 с.
5. Губарева І.О. Забезпечення управління економічною безпекою банку [Текст]: монографія / І. О. Губарева, О. М. Штаєр. Харків: ІНЖЕК, 2013. 312 с.
6. Малярець Л.М. Економіко-математичні моделі в діагностиці ефективності виробничо-господарської

діяльності підприємства: монографія / Л.М. Малярець, Л.О. Норік, А.В. Жуков // Х.: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2016. 232 с.

7. Панасенко Г.О. Банк. Ресурси. Капітал: моногр. / Г.О. Панасенко. Донецьк: ДонНУЕТ, 2012. 355 с.

8. Рац О.М. Шляхи удосконалення організаційного забезпечення управління економічною безпекою банку / О.М. Рац // Ефективна економіка. 2017. № 5. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5589>.

9. Холодна Ю.Є. Банківська система: навчальний посібник / Ю.Є. Холодна, О.М. Рац. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2013. 316 с.

10. Циганюк Д.Л. Сучасні тенденції формування ресурсної бази банків України / Д.Л. Циганюк // Придніпровський науковий вісник. 2014. № 4. С. 53–62.

REFERENCES:

1. Azizova K.M. (2014) Kompleksna otsinka dostatnosti resursnogo potentsialu banku [Comprehensive assessment of the adequacy of the bank's resource potential], *Biznes-Inform*, vol. 2, pp. 236–241
2. Belova I.V. (2013) *Bankivska statistika: navchalnyy posibnik* [Banking Statistics: Training Manual]. Sumi: Unversitetska kniga. (in Ukrainian)
3. Biloshapka V.S. (2016) *Schodo otsinki resursnogo potentsialu bankiv Ukrayini v sучасnih umovah* [On the assessment of the resource potential of Ukrainian banks in modern conditions], *Ekonomika ta suspilstvo*, vol. 4. – pp. 278–284
4. Gerasimovych A.M., Alekseenko M.D., Perasiy-Verhunenکو I.M. (2004) *Analiz bankivsk'koi diyal'nosti: pidruchnik* [Banking analysis: textbook]. K.: KNEU. (in Ukrainian)
5. Hubarieva I. O. and Shtaier O. M. (2013) *Zabezpechennia upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu banku: monohrafiia* [Providing economic security management of the bank: monograph]. Kh.: INZhEK. (in Ukrainian)
6. Malyarets L.M. (2016) *Ekonomiko-matematichni modeli v diagnostitsi efektyvnosti virobnycho-gospodarskoyi diyal'nosti pidpriemstva: monografiya* [Economic and mathematical models in the diagnostics of the efficiency of production and economic activity of the enterprise: a monograph]. Kh.: S. Kuznets HNEU. (in Ukrainian)
7. Panasenko G.O. (2012) *Bank. Resursy. Kapital: monohrafiia* [Bank. Resource. Capital: monograph]. Donets'k: DonNUET. (in Ukrainian)
8. Rats O.M. (2016) *Shlyahi udoskonalennya organizatsiynogo zabezpechennya upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu banku* [Ways of improvement of organizational support of management of economic security of the bank] *Efektivna ekonomika*, vol. 5 [Elektronnyy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5589>
9. Kholodna Yu. Ye. and Rats O. M. (2013) *Bankivsk'a systema: navchal'nyy posibnyk* [The banking system: a tutorial], *Vyd. KhNEU, Kharkiv, Ukraine*.
10. Tsiganyuk D.L. (2014) *Suchasni tendentsiyi formuvannya resursnoyi bazi bankiv Ukrayini* [Modern trends in the formation of the resource base of Ukrainian banks] / *Pridniprovskiy naukoviy visnik*, vol. 4. – pp. 53–62

Rats O.M.Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor at the Banking Department
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics**Berehovi V.O.**Student
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics**IMPROVEMENT OF THE METHODOLOGY FOR ASSESSING
THE ADEQUACY OF THE BANK'S RESOURCE POTENTIAL**

The article is devoted to the improvement of the methodology for assessing the adequacy of the bank's resource potential. It is determined that the bank's potential is characterized by the resources at its disposal and ensure the effective functioning of the banking institution.

Assessing the availability of resources by banks is one of the most important problems of both theory and practice. The article reveals the drawbacks of existing methods for assessing the bank's resource potential, as well as provides recommendations for the formation of a comprehensive assessment of the bank's resource potential.

It is determined that the coefficient method of estimating the bank's potential allows to reveal quantitative interrelation between components of the resource potential of the bank and to determine the aggregate indicator of its adequacy. For the rating assessment of the sustainability of the resource sustainability of banks, this method proposes 8 coefficients, which are aggregated on the basis of geometric mean. Analysis of economic literature showed that in determining the functional adequacy of resource potential, it is necessary to take into account the indicators that characterize borrowed, borrowed and own resources of the bank. Also, one of the most important components of the resource potential of the bank is the technical and labor resources. All these types of resources are taken into account in determining the generalizing indicator of the adequacy of the bank's resource potential based on the modified method of rating assessment.

The proposed methodology for assessing the adequacy of the resource potential of the bank provides an opportunity to obtain a comprehensive and qualitative assessment of its current and potential opportunities. The feature of the proposed system of indicators is that with its help the bank can assess the adequacy of the resource base in the dynamics and determine the optimal values under the condition of the same orientation of indicators. That is, the higher the rate of growth of the indicator, the better the resource potential of the estimated bank. This technique can be developed by increasing the number of indicators characterizing the resource base of the bank.

УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE CURRENT ASSETS

Стаття присвячена узагальненню теоретичних аспектів щодо визначення сутності поняття «управління оборотними активами підприємства» та оцінки процесу управління ними на прикладі машинобудівного підприємства. Обґрунтовано необхідність та важливість ефективного управління оборотними активами в умовах фінансової нестабільності. На прикладі ПАТ «Турбоатом» проаналізовано показники складу, структури та ефективності управління оборотними активами. З метою підвищення ефективності використання оборотних активів та покращення процесу управління ними на підприємстві запропоновано низку заходів.

Ключові слова: оборотні активи, управління оборотними активами, політика фінансування оборотних активів, джерела фінансування, показники ефективності використання оборотних активів.

Стаття посвящена обобщению теоретических аспектов по определению сущности понятия «управление оборотными активами предприятия» и оценке процесса управления ими на примере машиностроительного предприятия. Обоснована необходимость и важность эффективного управления оборотными активами в условиях финансовой нестабильности. На примере ОАО «Турбоатом» проанализированы показатели состава, структуры и эффектив-

ности управления оборотными активами. С целью повышения эффективности использования оборотных активов и улучшения процесса управления ими на предприятии предложен ряд мероприятий.

Ключевые слова: оборотные активы, управление оборотными активами, политика финансирования оборотных активов, источники финансирования, показатели эффективности использования оборотных активов.

The article is devoted to the generalization of theoretical aspects concerning the definition of the essence of the concept of "management of current assets of the enterprise" and assessment of the management process by them on the example of the machine-building enterprise. The necessity and importance of effective management of circulating assets in the conditions of financial instability are substantiated. The example of PJSC "Turboatom" analyzes the indicators of the structure, structure and efficiency of management of current assets. In order to increase the efficiency of use of circulating assets and improve their management process, the company proposed a series of measures.

Key words: current assets, management of circulating assets, policy of financing of circulating assets, sources of financing, indicators of efficiency of use of circulating assets.

УДК 338.226

Рудь І.Ю.

к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування
Миколаївський національний
університет імені В.О. Сухомлинського

Позняк О.В.

студент
Миколаївський національний
університет імені В.О. Сухомлинського

Постановка проблеми в загальному вигляді. Сучасний стан розвитку ринкових відносин в Україні потребує нових підходів до управління економікою на різних рівнях, зокрема на рівні окремих підприємств. Ефективність управління оборотними активами впливає на безперервний процес реалізації та виготовлення продукції, платоспроможність, конкурентоспроможність, ліквідність та фінансову стійкість підприємства. Тому вітчизняна економіка в сучасних умовах господарювання вимагає нових підходів до управління оборотними активами. Від ефективних результатів діяльності, використання та формування оборотних активів підприємства залежить розвиток не лише підприємств, але й країни загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Аналіз літературних джерел засвідчує, що теоретичні та практичні аспекти управління оборотними активами підприємства розглядають у багатьох наукових працях учені-економісти. Так, значний внесок у дослідження цієї проблеми зробили такі науковці, як І.О. Бланк, О.С. Бондаренко, В.В. Ковальов, А.М. Поддєрьогін, Л.А. Логіненко та ін. З огляду на те, що управління оборотними активами є динамічним процесом, воно вимагає постійного дослідження та вдосконалення відповідно до сучасних умов ведення та розвитку бізнесу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Для нормального функціонування підприємства необхідно ефективно управляти його оборотними активами. Оборотні активи відіграють важливу роль у діяльності підприємства, оскільки за допомогою їхнього ефективного формування і використання підприємство покращує свою діяльність, підвищує свій економічний потенціал і, як наслідок, отримує прибуток. Однак окремі проблеми управління оборотними активами підприємств досі залишилися невирішеними і потребують подальших розробок. Метою статті є дослідження сутності та складників управління оборотними активами підприємства, оцінка ефективності системи управління оборотними активами на прикладі ПАТ «Турбоатом».

Виклад основного матеріалу дослідження.

Управління оборотними активами – це дуже складний процес, що визначається такими завданнями, як: збільшення обігу оборотних активів; формування достатнього обсягу оборотного капіталу, що застосовується в операційному процесі; поліпшення ефективності структури оборотних активів; збільшення ліквідності, конкурентоспроможності та платоспроможності підприємства. Під системою управління оборотними активами необхідно усвідомлювати сукупність відокремлених, але пов'язаних між собою елементів, що забезпечу-

ють цілеспрямований вплив на об'єкт управління, шляхом реалізації функцій управління через використання комплексу методів управління з метою забезпечення належного рівня фінансової стійкості, платоспроможності та ліквідності підприємства [1, с. 32–36]. Визначення поняття «оборотні активи» у науковій літературі є дуже різноманітними. Зупинимось на трактуванні цієї категорії у нормативних документах. Згідно з НП(С)БО № 2 оборотні активи – це грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу.

Аналіз дослідження поняття управління оборотними активами підприємства дає змогу сформулювати декілька методичних підходів до визначення його сутності. Слід зазначити, що група науковців (В.В. Ковальов, І.А. Бланк, А.М. Поддєрьогін) розглядають управління оборотними активами як систему обґрунтованих заходів, спрямованих на формування раціональної складу та структури оборотних активів та визначення оптимального поєднання джерел їх фінансування. Автори О.С. Бондаренко, Г.Г. Кірейцев, В.А. Савчук розглядають управління оборотними активами

в розрізі їх окремих видів: управління запасами; управління дебіторською заборгованістю; управління грошовими коштами та поточними фінансовими інвестиціями.

Методичні підходи до визначення сутності поняття управління оборотними активами підприємства відображено в таблиці 1.

Метою управління оборотними активами підприємства є забезпечення оптимального поєднання необхідних обсягів усіх складників оборотних активів із джерелами їх фінансування відповідно до цільового призначення, що сприятиме формуванню належного рівня платоспроможності та рентабельності.

Ефективне управління оборотними активами підприємства дає змогу визначити оптимальний обсяг та структуру оборотних активів; зменшити витрати на фінансування та підтримку певного їх обсягу; забезпечити ліквідність та платоспроможність підприємства; виробити оптимальний обсяг товарно-матеріальних запасів; покращити управління дебіторською заборгованістю та грошовими коштами і ін.

Для управління активами вихідним моментом є визначення форми їх існування. Оборотні активи класифікують на:

Таблиця 1

Сутність поняття управління оборотними активами

Автор	Характеристика
Ковальов В.В. [6]	Визначення обсягу і структури поточних активів, джерел їх покриття і співвідношення між ними, достатнього для забезпечення довгострокової виробничої і ефективної фінансової діяльності підприємства
Поддєрьогін А.М. [6]	Комплекс заходів, які спрямовані на забезпечення умов оптимізації й безперервного процесу їхнього обсягу, формування достатнього їхнього обсягу, раціональної структури й ефективної організації їх використання
Бланк І.А. [3]	Формування необхідного обсягу й складу оборотних активів, раціоналізації й оптимізації структури джерел їхнього фінансування
Власова Н.О. та ін. [5]	Складник фінансового й операційного менеджменту, що являє собою цілеспрямовану діяльність, пов'язану з визначенням величини оборотних активів, контролем над їх формуванням і використанням і створенням відповідних організаційних передумов
Бондаренко О.С. [4]	Обґрунтування відповідних управлінських рішень щодо трьох основних напрямів: 1) управління дебіторською заборгованістю; 2) управління грошовими коштами і поточними фінансовими інвестиціями; 3) управління запасами
Філатова З.В. [7]	Система цілеспрямованої взаємодії між об'єктом (елементами оборотних активів і джерелами їх фінансування та економічними відносинами в процесі їх формування та використання) та суб'єктом управління (органами управління підприємства) шляхом реалізації функцій управління із застосуванням комплексу методів, засобів й інструментів дослідження і трансформації взаємопов'язаних процесів формування та використання оборотних активів і джерел їх фінансування за обсягом, складом, структурою з урахуванням дії на них факторів внутрішнього і зовнішнього середовища
Швець Ю.О., Скворцова А.В. [9]	Систему цілеспрямованих та узгоджених взаємозв'язків між суб'єктом та об'єктом управління шляхом реалізації функцій управління із використання сформованих методів, засобів, механізмів і фінансово-економічних інструментів аналізу, дослідження, перетворення пов'язаних між собою процесів розподілу, формування, використання, контролю оборотних активів і джерел їх фінансування за обсягом, структурою та складом за умови врахування внутрішніх та зовнішніх загроз і з метою підвищення рівня фінансової стійкості
Баранова В.Г. [1]	Сукупність відокремлених, але пов'язаних між собою елементів, що забезпечують цілеспрямований вплив на об'єкт управління, шляхом реалізації функцій управління через використання комплексу методів управління з метою забезпечення належного рівня фінансової стійкості, платоспроможності та ліквідності підприємства

1. Запаси: виробничі запаси, напівфабрикати, тварини на вирощуванні та відгодівлі, незавершене виробництво, готова продукція, товари.

2. Кошти, розрахунки та інші активи: векселі одержані, дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом, дебіторська заборгованість за виданими авансами, дебіторська заборгованість з нарахованих доходів, дебіторська заборгованість із внутрішніх розрахунків, інша поточна дебіторська заборгованість, поточні фінансові інвестиції, грошові кошти та їх еквіваленти, інші оборотні активи, витрати майбутніх періодів.

Ефективність використання оборотних активів позначається на фінансових результатах діяльності підприємства, що пов'язано з такою важливою об'єктивною їх характеристикою, як ліквідність.

Важливе значення в управлінні оборотними активами мають їхні етапи та функції. Управління оборотними активами підприємства в сучасних умовах господарювання здійснюється за такими етапами:

- 1) аналіз оборотних активів підприємства у попередньому періоді;
- 2) вибір політики формування оборотних активів підприємства;
- 3) оптимізація обсягу оборотних активів;
- 4) оптимізація співвідношення постійної і змінної частин оборотних активів;
- 5) забезпечення необхідної ліквідності оборотних активів;
- 6) забезпечення необхідної рентабельності оборотних активів;
- 7) вибір форм і джерел фінансування оборотних активів.

Дослідження ефективності управління оборотними активами проведемо за даними ПАТ «Турбоатом». Початковим етапом здійснення аналізу є визначення складу та структури оборотних активів (таблиця 2).

Дані щодо складу оборотних активів ПАТ «Турбоатом» засвідчують, що для забезпечення

фінансово-господарської діяльності товариство повинно мати в своєму розпорядженні такі елементи оборотних активів, як: запаси, дебіторську заборгованість, гроші та їх еквіваленти, витрати майбутніх періодів та інші оборотні активи. Слід зазначити, що протягом досліджуваного періоду відмічається зниження вартості оборотних активів на 729 655 тис. грн, обсяг яких на кінець 2016 р. становив 1 881 318 тис. грн. Зміни, які спостерігаються у вартісній оцінці складу оборотних активів заводу, засвідчують про зменшення обсягів виробничої програми.

Так, протягом 2014–2016 рр. вартість виробничих запасів зменшилася у 1,77 разу і становила в 2016 р. 337 006 тис. грн, незавершеного виробництва – на 146 113 тис. грн, витрати майбутніх періодів постійно становили 0 грн. Водночас спостерігається зростання обсягів дебіторської заборгованості, що зумовлено виконанням контрактів та договорів, укладених в попередні періоди. Обсяг готової продукції у 2016 році значно зменшився і становить 54 451 тис. грн. Зростання у 2016 році дебіторської заборгованості в 1,8 разу порівняно з 2015 роком пов'язано зі збільшенням обсягів реалізації з відстрочкою платежу, що є досить ризиковим в умовах фінансової нестабільності і сприяє зростанню додаткової потреби в фінансових ресурсах. Слід зазначити, що для машинобудівних підприємств характерними рисами є домінування у структурі оборотних активів таких статей, як виробничі запаси, незавершене виробництво та грошові кошти та їх еквіваленти. Така особливість зумовлена тривалістю операційного циклу, витратністю виробництва та специфікою розрахунково-платіжних операцій. На кінець 2016 р. найбільшу питому вагу в структурі оборотних активів мали грошові кошти та їх еквіваленти – 37,6%, що на 13,8% менше порівняно з 2015 р. Незавершене виробництво посідає друге місце в структурі оборотних активів підприємства у 2016 році і становить 27%. Зменшився показник питомої ваги виробничих запасів: якщо у 2014 р. у структурі оборотних активів вони займали 18%,

Таблиця 2

Склад оборотних активів ПАТ «Турбоатом» за період 2014–2016 рр., тис. грн

Показник	Рік			Відхилення 2016 р. до 2015р., +/-
	2014	2015	2016	
Виробничі запаси	598589	420605	337006	-83599
Незавершене виробництво	988914	1031750	842801	-188949
Готова продукція	149803	146197	54451	-91746
Товари	11	10	10	0
Дебіторська заборгованість	460554	266584	485090	218506
Грошові кошти та їх еквіваленти	864652	2164298	1170344	-993954
Інші оборотні активи	192231	84735	225884	141149
Витрати майбутніх періодів	0	0	0	0
Всього	3333137	4209535	3115586	-1093949

то на кінець 2016 р. їх присутність скоротилася до 10,8%. Такі зміни спричинені зменшенням попиту на продукцію, зниженням купівельної спроможності, коливанням валютного курсу, інфляційними процесами, зменшенням кількості контрактів.

Оптимальність складу та структури оборотних активів підприємства визначається відповідністю показників ліквідності нормативним значенням (таблиця 3).

Проведений аналіз дав змогу дійти висновків, що у 2016 р. ситуація на підприємстві погіршилася порівняно з 2015 роком, проте все одно показники перебувають у нормі. Однак звертає на себе увагу той факт, що підприємство має значні залишки дебіторської заборгованості, що спричиняє певні загрози в частині надійності та платоспроможності контрагентів підприємства та приводить до відволікання грошей із господарського обороту.

Одним з основних етапів управління оборотними активами є оцінка ефективності їх використання, що здійснюється на основі розрахунку показників обертання оборотних активів загалом та в розрізі елементів, тривалості одного обороту, завантаженості оборотних активів та рентабельності.

Ефективність використання оборотних активів на підприємстві має важливе значення, оскільки справляє значний вплив на загальну ефективність всієї сукупності засобів, залучених підприємством. Це пояснюється тим, що тривалість обороту основних і оборотних засобів суттєво відрізняється через принципові відмінності за характером участі у виробничому процесі основних та оборотних фондів. Якщо перші неодноразово беруть участь у процесі виробництва, то оборотні фонди – один раз, повністю споживаючись у кожному його циклі. Обороти основних фондів вимірюється роками, водночас оборотні фонди і фонди обігу протягом року здійснюють, як правило, декілька оборотів. Отже, оборотні активи, що обслуговують оборот оборотних фондів і фондів обігу, багато в чому визначають загальні темпи й ефективність виробництва.

Як свідчать проведені розрахунки, досліджуване підприємство досить ефективно використовує належні йому оборотні активи, що підтверджується стабільністю показників оборотності.

Позитивна динаміка спостерігається і за рівнем завантаженості оборотних активів, який зменшився протягом аналізованого періоду на 0,06 пункти і на кінець 2016р. становив 1,69. Тобто для отримання 1 гривні чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) в 2015 р. завод використовував оборотні активи в обсязі 1,69 грн, тоді як в 2011 р. значення цього параметра становило 1,75 грн. Одним із базових показників оцінки ефективності використання оборотних активів є період обороту, що дозволяє визначити тривалість виробничого циклу підприємства. Так, період одного обороту оборотних активів заводу становить 618,6 дня, що зумовлено досить тривалим процесом виробництва продукції. Протягом досліджуваного періоду спостерігається зменшення тривалості одного обороту на 21,7 дня, що може бути наслідком удосконалення технології виробництва, оптимізації відносин з постачальниками та споживачами продукції.

Висновки. Дослідження сутності управління оборотними активами підприємства дозволило сформулювати авторське визначення цього поняття, окреслити мету, завдання та порядок здійснення управління оборотними активами. Здійснюючи оцінювання ефективності проведення цього процесу на прикладі ПАТ «Турбоатом», встановлено відповідність складу та структури оборотних активів галузевій специфіці машинобудівних підприємств. Політику управління оборотними активами досліджуваного підприємства можна оцінити як задовільну, оскільки на кінець аналізованого періоду спостерігається виконання цілей управління, сформовано оптимальний склад та структуру оборотних активів і досягнуто узгодження з джерелами їх фінансування.

Для здійснення ефективного управління оборотними активами підприємства необхідно здійснити такі заходи: оптимізувати розмір грошових коштів через постійний контроль за розміром оборотних активів у грошовій, абсолютно ліквідній формі, а також через підтримання відповідної частини високоліквідних активів у формі поточних фінансових інвестицій та інших активів, які у разі необхідності можуть швидко перетворитися на грошові кошти, що дає можливість підтримувати платоспроможність підприємства на належному

Таблиця 3

Оцінка оптимальності складу та структури оборотних активів ПАТ «Турбоатом» за період 2014–2016 рр.

Коефіцієнти	Станом на кінець			Відхилення (+, -) 2016 р. до	
	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2014 р.	2015 р.
Абсолютної ліквідності	0,68	2,16	0,88	0,20	-1,28
Швидкої ліквідності	1,25	2,61	1,42	0,17	-1,19
Проміжний коефіцієнт покриття	2,61	4,21	2,34	-0,27	-1,87

**Показники ефективності використання оборотних активів
ПАТ «Турбоатом» за період 2014–2016 рр.**

Показники	Роки			Відхилення (+;-) 2016 р. до:	
	2014	2015	2016	2014 р.	2015 р.
Коефіцієнт оборотності оборотних активів	0,57	0,71	0,59	0,02	-0,12
Коефіцієнт оборотності запасів	1,72	2,41	2,93	1,21	0,52
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	3,36	7,41	5,76	2,40	-1,65
Тривалість одного обороту оборотних активів, дні	640,3	514,1	618,6	-21,7	114,5
Коефіцієнт завантаження оборотних активів	1,75	1,40	1,69	-0,06	0,29

рівні; оптимізувати структуру і склад оборотних активів за допомогою прискорення оборотності оборотних активів загалом та окремих їхніх елементів; оптимізувати структуру товарів шляхом зменшення випуску товарів із низькою рентабельністю та збільшити випуск товарів, що мають позитивну рентабельність та хороший рівень попиту; оптимізувати запаси підприємства шляхом оцінки загальної потреби в сировині на плановий період, періодичного уточнення оптимальної партії замовлення сировини, регулярного контролю умов зберігання запасів; оптимізувати рівень дебіторської заборгованості шляхом проведення контролю за станом розрахунків з дебіторами, оцінки платоспроможності та ділової репутації дебіторів, страхування ризиків тощо; скоротити тривалість фінансового циклу шляхом прискорення обороту виробничих запасів та дебіторської заборгованості і некритичного уповільнення оборотності кредиторської заборгованості підприємства постачальникам.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баранова В.Г. Теоретичні засади управління оборотним капіталом / В.Г. Баранова, С.М. Гоцуляк // Вісник соціально-економічних досліджень. – Одеса: ОДЕУ, 2008. № 30. С. 32–36.
2. Бланк І.О. Управління фінансами підприємств: підручник / І.О. Бланк, Г.В. Ситник. К.: КНЕУ, 2006. 780 с.
3. Бодаренко О.С. Методологічні основи управління оборотними активами підприємств / О.С. Бодаренко // Інвестиції практика та досвід. 2008. № 4. С. 40–44.
4. Брушко Г.В. Методологічні основи управління оборотними активами. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/knp/179_31 – 33.pdf
5. Власова Н.О. Управління оборотними активами в підприємствах роздрібної торгівлі: монографія / Н.О. Власова та ін. Харків: ХДУХТ, 2014. – 258 с.
6. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент: підручник / Кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. К.: КНЕУ, 2008. – 536 с.
7. Філатова З.В. Напрямки формування системи управління оборотними активами підприємства /

З.В. Філатова, А.Г. Ротанова // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: зб. наук. праць. 2011. – Вип. 29. С. 330–335.

8. Чобіток В.І. Управління оборотними активами підприємства: теоретичний аспект. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vetp/2013_41/13cveic.pdf

9. Швець Ю.О. Управління оборотними активами підприємств / Ю.О. Швець, А.В. Скворцова // Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. 2015. № 13. С. 127–130.

REFERENCES:

1. Baranova VG Theoretical Principles of Working Capital Management / VG Baranova SM Gotsulyak // Bulletin of socio-economic research. – Odessa: ODEU, 2008. No. 30. P. 32–36.
2. Blank IO Business Finance: Tutorial / IO Blank, GV Sitnik – K.: KNEU, 2006. – 780 p.
3. Bodarenko O.S. Methodological bases of management of current assets of enterprises / O.C. Bodarenko // Investment Practice and Experience. 2008. No. 4. – P. 40–44.
4. Brushko G.V. Methodological bases of working assets management. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/knp/179_31–33.pdf
5. Vlasova N.O. Managing current assets in retail companies: monograph / N.O. Vlasova and others. Kharkiv: KhDUHT, 2014–258 p.
6. Poddorogin AM Financial Management: Textbook / Ker. count aut and Sciences. Ed. prof. AM Poddorogin K.: KNEU, 2008. 536 p.
7. Filatova Z.V. Areas of formation of a management system of current assets of the enterprise / Z.V. Filatova, AG Rotanova // Problems of increasing the efficiency of the infrastructure: Sb. sciences works. 2011. Vip. 29. P. 330–335.
8. Chobitok V.I. Management of working assets of the enterprise: theoretical aspect. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vetp/2013_41/13cveic.pdf
9. Shvets Yu.O. Managing current assets of enterprises / Yu.O. Shvets, AV Skvortsova // Scientific Bulletin of the International Humanitarian University. Series: Economics and Management. 2015. No. 13. P. 127–130.

Pozniyak O.V.

Student

National University of Nicholas V. Sukhomlynsky

Rud I.O.

Associate Professor of Finance, Banking and Insurance Ph.D.

National University of Nicholas V. Sukhomlynsky

MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE CURRENT ASSETS

For the normal functioning of an enterprise it is necessary to effectively manage its current assets. Revolving assets play an important role in the company's business, because with the help of their effective formation and use, the company improves its business, increases its economic potential and, as a result, makes a profit.

Under the system of management of working assets it is necessary to realize a set of separate, but interconnected elements that provide purposeful influence on the object of management, through the implementation of management functions through the use of a set of management methods in order to ensure an adequate level of financial stability, solvency and liquidity of the enterprise.

The purpose of management of current assets of the enterprise is to provide optimal combination of necessary volumes of all components of working assets with sources of their financing according to the purpose, which will promote the formation of an appropriate level of solvency and profitability.

Important role in the management of current assets is played by their stages and functions. Management of current assets of the enterprise in modern economic conditions is carried out at the following stages: analysis of current assets of the enterprise in the previous period; choice of the policy of formation of current assets of the enterprise; optimization of the volume of working assets; optimization of the ratio of constant and variable parts of current assets; providing necessary liquidity of current assets; ensuring the required return on working capital; choice of forms and sources of financing of current assets.

Data on the current assets of Turboatom OJSC certify that in order to ensure financial and economic activity, the company should have such items of current assets as: stocks, accounts receivable, cash and cash equivalents, future expenses and other current assets.

The optimality of the composition and structure of the current assets of the enterprise is determined by the compliance of the indicators of liquidity with the normative values.

The efficiency of using current assets at the enterprise is important, since it has a significant impact on the overall efficiency of the entire set of funds attracted by the enterprise. This is explained by the fact that the duration of the turnover of fixed and circulating assets is significantly different because of the fundamental differences in the nature of participation in the production process of fixed assets and working capital.

The research of the essence of management of current assets of the enterprise allowed to outline the purpose, tasks and procedure for the management of current assets. Assessing the effectiveness of this process, as an example of PJSC Turboatom, the conformity of the composition and structure of current assets to the sector specificity of machine-building enterprises was established. The management of the working assets of the investigated enterprise can be assessed as satisfactory, as at the end of the analyzed period, the implementation of management objectives is observed, since the optimal composition and structure of current assets is formed and agreement has been reached with the sources of their financing.

ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

AN INTERNAL PRACTICE FOR ESTIMATING EFFICIENCY OF USE OF LOCAL BUDGETS

У статті розглянуто вітчизняну практику оцінки ефективності використання коштів місцевих бюджетів. Така оцінка проводиться за доходами та видатками місцевих бюджетів і на рівні бюджетних програм, які реалізуються місцевими бюджетами. Оцінка використання місцевих бюджетів законодавчо не регламентується окремим нормативним актом. Оцінка використання фінансових ресурсів у межах окремих бюджетних програм здійснюється за видатковою частиною кожної програми та законодавчо визначається окремим нормативним актом. При цьому ефективність використання даних ресурсів проводиться шляхом оцінки показників затрат, продукту, ефективності та якості бюджетної програми.

Ключові слова: ефективність, оцінка, місцеві бюджети, бюджетна програма, коефіцієнт ефективності.

В статье рассмотрена отечественная практика оценки эффективности использования средств местных бюджетов. Такая оценка проводится по доходам и расходам местных бюджетов и на уровне бюджетных программ, которые реализуются местными бюджетами. Оценка использования местных бюджетов законодательно не регламентируется отдельным нормативным

актом. Оценка использования финансовых ресурсов в пределах отдельных бюджетных программ осуществляется по расходной части каждой программы и законодательно определяется отдельным нормативным актом. При этом эффективность использования данных ресурсов проводится путем оценки показателей затрат, продукта, эффективности и качества бюджетной программы.

Ключевые слова: эффективность, оценка, местные бюджеты, бюджетная программа, коэффициент эффективности.

The article discusses the internal practice of estimating the effectiveness of using local budgets. Such an estimate is made on incomes and expenditures of local budgets and at the level of budget programs which implemented by local budgets. The estimate of the use of local budgets is not legally regulated by a separate normative act. The estimate of the use of financial resources within individual budget programs is implemented at the expense of each program and legally determined by a separate normative act. At the same time, the efficiency of the use of these resources is done by estimating the cost, product, efficiency, and quality of the budget program.

Key words: efficiency, estimation, local budgets, budget program, an efficiency coefficient.

УДК 336.1

Сидорчук А.А.

к.е.н., доцент кафедри фінансів
імені С.І. Юрія
Тернопільський національний
економічний університет

Постановка проблеми. Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади, прийнята у 2014 р., розпочала процес децентралізації в Україні (далі – Концепція) [1]. Однією з багатьох проблем, вирішенню яких покликана сприяти реалізація Концепції, стало створення матеріальних, фінансових та організаційних умов для забезпечення виконання органами місцевого самоврядування відповідних власних і делегованих повноважень. Одним з очікуваних результатів її реалізації є запровадження стандартів (або нормативів) якості публічних послуг, що надаються населенню органами місцевого самоврядування базового та регіонального рівнів, та визначення критеріїв оцінювання якості (або ефективності) таких послуг. Підвищення ефективності використання бюджетних коштів Концепція визначає як один зі шляхів підвищення якості та доступності публічних послуг, які надаються органами місцевого самоврядування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням ефективності використання бюджетних коштів присвячено праці таких вітчизняних учених, як В. Горин, В. Дем'янишин, О. Кириленко, Б. Малиняк, Г. Маркович та ін.

Постановка завдання. Метою дослідження є розроблення коефіцієнтів (нормативів) оцінки

ефективності використання коштів місцевих бюджетів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінку ефективності використання фінансових ресурсів територіальних громад здійснює Державна аудиторська служба України шляхом проведення відповідного аудиту. Державний фінансовий аудит спрямований або на оцінку ефективності виконання місцевих бюджетів за доходами та видатками загалом, або на оцінку ефективності використання коштів у межах окремих бюджетних програм, які реалізуються розпорядниками коштів на території місцевої громади.

Чинне законодавство не містить чіткого нормативного акту, який би визначав правові засади для оцінки ефективності виконання місцевих бюджетів за доходами чи видатками, проте визначає такі засади для проведення оцінки ефективності бюджетних програм. Зокрема, у відповідній постанові Кабінету Міністрів України передбачено, що державний фінансовий аудит ефективності бюджетних програм виступає:

- як форма державного фінансового контролю, що спрямована на визначення ефективності використання бюджетних коштів для реалізації запланованих цілей та встановлення чинників, які цьому можуть перешкоджати;

- для розроблення обґрунтованих пропозицій щодо підвищення ефективності використання коштів державного та місцевих бюджетів у процесі виконання затверджених бюджетних програм [2].

Завдання аудиту ефективності виконання бюджетних програм територіальними органами влади представлено на рис. 1.

Як бачимо на рис. 1, аудит ефективності бюджетних програм, який проводиться Державною аудиторською палатою України, покликаний зіставляти між собою ціль бюджетної програми та ефективність використання бюджетних коштів на її досягнення. Аудит ефективності бюджетних програм здійснюється шляхом аналізу результативності програми за етапами, представленими на рис. 2.

Аналіз окремих етапів державного аудиту конкретної бюджетної програми супроводжується висунанням гіпотез (припущень) щодо причин виникнення проблем (недосягнення цілей, виражених у результативних показниках програми) чи недосконалості позицій у виконанні бюджетних програм. У подальшому під час проведення державного аудиту такі гіпотези (припущення) підтверджуються або спростовуються. У разі підтвердження висунутих гіпотез державний аудит ефективності бюджетних програм завершується висновками щодо причин недосягнення запланованих цілей (результативних показників). Висновки, які відображаються в аудиторському звіті, також є основою для розроблення пропозицій щодо шляхів підвищення ефективності використання бюджетних коштів у процесі виконання бюджетних програм у наступних бюджетних періодах.

Результати діяльності Державної аудиторської служби України доступні на сайті служби <http://www.dkrs.gov.ua>.

Аналіз аудиторських звітів за 2016–2018 рр. свідчить, що ефективність використання бюджетних коштів проводиться на рівні окремих бюджетних програм, підприємств державної (комунальної) форми власності та місцевих бюджетів.

У табл. 1 згруповано розглянуті нами вище особливості здійснення окремих видів державного фінансового аудиту в Україні в частині оцінки ефективності використання коштів місцевих бюджетів та оцінки виконання бюджетних програм.

Таким чином, проведення оцінки ефективності використання бюджетних коштів у межах окремої бюджетної програми дає змогу сформулювати конкретніші гіпотези та пропозиції розпорядникам коштів, аніж під час проведення оцінки ефективності використання коштів місцевого бюджету загалом.

Під *ефективністю* будемо розуміти показник (або кілька показників), які вимірюватимуть отриманий ефект (результат) від дії органів місцевого самоврядування до витрат (матеріальних, фінансових та організаційних), понесених для його отримання.

Оскільки діюча практика засвідчила, що Державна аудиторська палата України оцінює ефективність використання фінансових ресурсів територіальних громад окремо на рівні місцевих бюджетів та на рівні бюджетних програм, також доцільно розглядати поняття ефективності на двох рівнях.

Ефективність використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів.

Понесені витрати місцевими бюджетами призводять до отримання певного ефекту (результату), який у науковій літературі прийнято вважати суспільним благом. П. Самуельсон та В. Нордхаус



Рис. 1. Завдання аудиту ефективності бюджетних програм

у класичному підручнику «Економіка» визначають суспільне благо як «...товари, призначені для загального використання, при цьому ніхто не може бути позбавлений цього права...» (*власний переклад*) [3, с. 102]. До таких благ «...доступ мають усі, навіть ті, хто за них не платив...» [4, с. 315]. Зібрані на всіх адміністративних рівнях податки використовуються державою для оплати суспільних благ. Таким чином, визначення ефективності використання фінансових ресурсів територіальних громад повинно здійснюватися шляхом порівняння *вартості* суспільних благ, які надаються відповідною громадою, та *вартості* понесених для їх надання витрат (формула 1).

$$ЕФЕКТИВНІСТЬ = \frac{БЛАГО}{ВИТРАТИ} \quad (1)$$

Очевидно, якщо, намагаючись оцінити «розмір» *благ*, які надаються територіальним громадами, ми зіткнемося з проблематичністю визначення одиниць для його виміру. Проте, незважаючи на складність визначення *благ* в абсолютних одиницях, суб'єктом, який може здійснювати таку оцінку, на думку Б. Малиняка та В. Горина, стають споживачі даних благ, тобто громадяни [5, с. 29]. Як зазначалося нами вище, цими науковцями розвинута ідея оцінювання ефективності видатків бюджету не окремим показником, а шляхом їх відповідності чотирьом критеріям: дотриманню



Рис. 2. Етапи аудиту ефективності бюджетних програм

Таблиця 1

Особливості окремих видів державного аудиту ефективності використання бюджетних коштів

Види державного аудиту	Особливості	Оцінка ефективності
Виконання місцевих бюджетів	Здійснюється за дохідною та видатковою частинами бюджету. Не регламентується окремим нормативним актом	Не проводиться
Виконання бюджетних програм	Здійснюється за видатковою частиною бюджетної програми. Регламентується окремим нормативним актом	Проводиться, шляхом оцінки показників затрат, продукту, ефективності та якості бюджетної програми

демократичних процедур під час планування та виконання місцевого бюджету; оцінюванню відповідності бюджетних видатків суспільним пріоритетам; аналізу виконання бюджетних програм та досягнення запланованих цілей та, власне, дослідженню вартості наданих громадою послуг (благ).

Щодо «розміру» понесених витрат бюджетом територіальної громади для надання даних благ, то він розраховується як загальна сума видатків бюджету (або акумульованих місцевою громадою з усіх джерел податків). Визначення вартості суспільних благ, які надаються відповідною громадою, лише з погляду понесених матеріальних витрат на їх надання представляється нам проблематичним. Наприклад, фінансування місцевою громадою в межах бюджетної програми «Будівництво парку» повинно передбачати не лише оцінку «вартості» даної програми з погляду вартості понесених для цієї цілі витрат (використаних податків), а й власне оцінки даного проекту з боку жителів громади з інших (не лише фінансових) точок зору: естетичної, логістичної, туристичної тощо. Така «оцінка», додатково до «фінансової оцінки», повинна знайти своє відображення у відповідних результатах виконання місцевих бюджетів шляхом:

- або опитуванням громадської думки;
- або бути передбачена у стратегії соціально-економічного розвитку місцевої громади.

У разі опитування громадської думки доцільно варіанти оцінки реалізованого проекту обмежити варіантами відповіді, які включали б у себе весь спектр думок (повністю задоволений, частково задоволений, повністю незадоволений, частково незадоволений, цей проект не потрібен). Дотримавшись усіх необхідних вимог із погляду мінімальної вибірки респондентів, за результатами опитування жителів територіальної громади буде визначено як середньозважену арифметичну середню величину з відповідей, які повністю або частково задоволені реалізованим проектом, коефіцієнт (K_e), що повинен вплинути на остаточну оцінку ефективності проекту.

У нашому умовному прикладі за результатами реалізації бюджетної програми «Будівництво парку» було проведено опитування 1 000 осіб, які оцінили проект:

- 323 особи повністю задоволені;
- 125 осіб частково задоволені;
- 350 осіб повністю незадоволені;
- 165 осіб частково незадоволені;
- 37 особам цей проект був байдужий.

Для розрахунку K_e використаємо кількість респондентів, які задоволені проектом (323, які повністю задоволені, та 125 осіб, які частково задоволені). Коефіцієнт ефективності K_e дорівнюватиме 0,45:

$$K_e = \frac{323 + 125}{1000} = 0,45$$

Якщо всі жителі територіальної громади підтримають результати реалізації проекту, K_e може досягнути свого максимального значення – 1.

У разі проведення оцінки результатів проекту через відображення їх у стратегіях соціально-економічного розвитку територіальної громади доцільно визначати їх через відповідний індекс ефективності I_e . Таким індексом може стати інтегральний показник, який вимірює рівень людського розвитку території порівняно з умовним «еталоном» – рівнем людського розвитку країни згідно з *Human Development Index (HDI)*, що визначається ООН, значення якого взято за 1. Цей показник повинен бути інтегральним, тобто включати у себе вплив різних чинників, які характеризують соціально-економічний розвиток території, таких як тривалість життя на даній території, ВВП на душу населення, рівень доходу порівняно з іншими територіями тощо. Проте які б чинники не включалися у розрахунок I_e , його значення для окремої території завжди було б у проміжку між 0 та 1, як і значення K_e .

Таким чином, формула визначення ефективності використання фінансових ресурсів територіальної громади, яка враховувала б не лише вартість понесених витрат, а й оцінку місцевої громади, матиме вигляд (формула 2 та формула 3):

$$\text{ЕФЕКТИВНІСТЬ} = \frac{\text{БЛАГО}}{\text{ВИТРАТИ}} * K_e, \quad (2)$$

якщо ефективність визначатиметься опитуванням громадської думки, та

$$\text{ЕФЕКТИВНІСТЬ} = \frac{\text{БЛАГО}}{\text{ВИТРАТИ}} * I_e, \quad (3)$$

якщо ефективність передбачатиметься у стратегіях соціально-економічного розвитку території.

Оскільки з математичного погляду «розмір» благ буде рівний «розміру» понесених витрат для їх надання, саме показники K_e та I_e визначатимуть ефективність використання фінансових ресурсів бюджетів територіальних громад.

Ефективність використання фінансових ресурсів бюджетних програм, які реалізуються у межах місцевих бюджетів.

Під час затвердження паспортів бюджетних програм визначаються цілі, які мають бути досягнуті за результатами її реалізації й які знаходять своє відображення у показниках затрат, продукту, ефективності та якості бюджетної програми. *Показники ефективності* під час реалізації окремої бюджетної програми будуть відрізнятися, проте вони обов'язково матимуть спільний складник – оцінюють величину середніх витрат, які припадають на одну особу (споживача благ). Такою особою може стати один учень, житель громади, молода особа тощо. Тому запропонована нами формула $\text{ЕФЕКТИВНІСТЬ} = \frac{\text{БЛАГО}}{\text{ВИТРАТИ}}$ (1), яка

передбачає відносну оцінку співставлення благ із понесеними для його надання витратами, у контексті визначення ефективності реалізації місцевими органами влади бюджетних програм трансформується у формулу (3):

$$\text{ПОКАЗНИК(И) ЕФЕКТИВНОСТІ} = \frac{\text{ВИТРАТИ ПРОГРАМИ}}{\text{КІЛЬКІСТЬ СПОЖИВАЧІВ ПОСЛУГИ}} \quad (4)$$

ПОКАЗНИК(И) ЕФЕКТИВНОСТІ позначатимуться нами як K_e .

Тобто формули ЕФЕКТИВНОСТІ (2) та (3) суттєво відрізняються від формули ЕФЕКТИВНОСТІ (4) тим, що під час її використання не оцінюється обсяг наданих бюджетною програмою благ. Водночас з'являються додаткові інструменти щодо оцінки обсягу понесених витрат на реалізацію програми через порівняння:

- з показниками ефективності по аналогічних програмах у межах країни;
- з усередненим показником ефективності за результатами реалізації бюджетної програми в усіх регіонах країни. Цей показник можна оцінювати як базисний.

Коефіцієнт ефективності як усереднений показник по програмах, які мають аналогічну спрямованість у межах країни, або як усереднений показник ефективності за результатами реалізації бюджетної програми в усіх регіонах країни позначається нами як \bar{K}_e . У разі його застосування оцінка ефективності виконання бюджетної програми полягатиме не лише у характеристиці показників її якості, наприклад середніх витрат на проведення заходів у сфері молодіжної політики в розмірі 1 000 грн., яку здійснюють працівники Державної аудиторської палати України, а в порівнянні з аналогічним показником по аналогічних програмах в окремих регіонах країни.

Формула (4) трансформується у формулу (4.1):

$$\text{ПОКАЗНИК(И) ЕФЕКТИВНОСТІ} = \frac{K_e}{\bar{K}_e} \quad (4.1)$$

Якщо показники ефективності по бюджетних програмах окремої територіальної громади в абсолютному розмірі дорівнюють аналогічним усередненим показникам на загальнодержавному рівні, значення ПОКАЗНИК(И) ЕФЕКТИВНОСТІ по бюджетній програмі дорівнюватиме 1. Використання такої формули також дасть змогу диференціювати оцінку ефективності використання фінансових ресурсів територіальних громад між собою та порівняно з національним рівнем. Проте повноцінне використання формули 4.1 можливе під час розроблення уніфікованих показників ефективності з використанням програмно-цільового методу в межах окремих бюджетних програм.

Висновки з проведеного дослідження. Діюча практика оцінки ефективності використання фінансових ресурсів територіальної громади засвідчила, що вона здійснюється Держав-

ною аудиторською палатою України. При цьому окремо оцінюється ефективність на рівні місцевих бюджетів та на рівні бюджетних програм. Аудит використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів територіальних громад здійснюється за дохідною та видатковою частинами та законодавчо не регламентується окремим нормативним актом. При цьому оцінка ефективності використання зазначених ресурсів не проводиться.

Аудит використання фінансових ресурсів у межах окремих бюджетних програм, які реалізують територіальні громади, здійснюється за видатковою частиною кожної програми та законодавчо визначається окремим нормативним актом. При цьому ефективність використання таких ресурсів проводиться шляхом оцінки показників затрат, продукту, ефективності та якості бюджетної програми.

Нами запропоновано використання системи коефіцієнтів (індикаторів) K_e , I_e під час оцінки ефективності використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів та \bar{K}_e під час проведення оцінки ефективності використання фінансових ресурсів територіальних громад у межах окремих бюджетних програм. Їх використання дасть змогу поглибити оцінку ефективності використання фінансових ресурсів між окремими територіальними громадами та порівняно з національним рівнем і відкриває перспективи подальших досліджень у цій сфері фінансової науки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні» № 333-р від 01.04.2014. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80>.
2. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку проведення Державною аудиторською службою, її регіональними територіальними органами державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм» від 10.8.2004 № 1017. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1017-2004-%D0%BF>.
3. Самуельсон П., Нордхаус В. Економіка; 18-е изд., перераб. и доп. М.: Вільямс, 2008. 1360 с.
4. Ха-Юн Чанг. Економіка. Інструкція з використання; пер. з англ. А. Лапіна. К.: Наш Формат, 2016. 400 с.
5. Аналізуємо бюджет : доступно про головне: посібник / Б. Малиняк, В. Горин, В. Письменний; за ред. Б. Малиняка. Тернопіль: ZAZAPRINT, 2017. 76 с.

REFERENCES:

1. The Cabinet of Ministers of Ukraine (2014). Pro skhvalennja Konceptciji reformuvannja miscevogho samovrjaduvannja ta terytorialnoji orghanizaciji vlady v Ukrajinі [On approving the concept of reforming local

self-government and territorial organization of power in Ukraine]. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80> (accessed 13 September 2018).

2. The Cabinet of Ministers of Ukraine (2004). Pro zatverdzhennja Porjadku provedennja Derzhavnoju audytorskoju sluzhboju, jiji rehionaljnomy terytorialjnomy orghanamy derzhavnogho finansovogho audytu vykonannja bjudzhetnykh program [On approval of the procedure for realization by the State Audit Office, its regional territorial agencies of the state financial audit of an implementation of budget programs]. Available

at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1017-2004-%D0%BF> (accessed 25 October 2018).

3. Samuelson P., Nordhaus W. (2008) *Ekonomika* [Economics]. Moskow: P. H. Williams, p. 102. (in Russian).

4. Ha-Joon Chang (2016) *Ekonomika. Instrukcija z vykorystannja* [Economics. The user's guide]. Kyiv: Nasz Format, p. 315. (in Ukrainian).

5. Malyniak B., Goryn V., Pys'mennyy V. (2017) #analizujembjudzhet : dostupno pro gholovne [#analyzebudget: accessibly about a main]. Ternopil: ZAZAPRINT, p. 29. (in Ukrainian).

Sydorchuk A.A.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor at Department of Finance
named after S. Yuriy
Ternopil National Economic University

AN INTERNAL PRACTICE FOR ESTIMATING EFFICIENCY OF USE OF LOCAL BUDGETS

The **purpose** of the paper is research an internal practice for estimating efficiency of use of local budgets. The method of study allows proposing coefficients for estimating efficiency of use of funds of local budgets. **Methodology**. In the course of research, an analysis, synthesis as methods of theoretical knowledge of phenomena has been used. Comparisons and measurements are used as empirical methods for the conducted research. **Results** of the research showed that an estimate is made on incomes and expenditures of local budgets and at the level of budget programs which implemented by local budgets. The estimate of the use of local budgets is not legally regulated by a separate normative act. The estimate of the use of financial resources within individual budget programs is implemented at the expense of each program and legally determined by a separate normative act. At the same time, the efficiency of the use of these resources is done by estimating the cost, product, efficiency, and quality of the budget program. **Practical implications**. For conducting research and substantiation of relevant conclusions, the coefficients K_e , I_e and \bar{K}_e could be used in the future. **Value / originality**. The use of these coefficients will allow to deepen for estimating the efficiency of use of local budgets between territorial communities and in comparison with the national level. It opens **the prospects to further research** in this area of financial science

СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ ЯК СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ БАНКІВ

STRESS-TESTING AS A MODERN TOOL FOR RISK-MANAGEMENT OF BANKS

УДК 336.711

Торяник Ж.І.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту та соціально-гуманітарних дисциплін Харківський навчально-науковий інститут

ДВНЗ «Університет банківської справи»

Пелепецький В.І.

магістр Харківський навчально-науковий інститут

ДВНЗ «Університет банківської справи»

Недождій В.В.

магістр Харківський навчально-науковий інститут

ДВНЗ «Університет банківської справи»

У статті розглянуто питання стрес-тестування як сучасного інструменту ризик-менеджменту банків. Досліджено та узагальнено основні підходи до проведення стрес-тестування банківської системи. Виокремлено два основних сценарії проведення стрес-тестування: базисний та несприятливий. Проаналізовано результати стрес-тестування банків та банківської системи України в період 2014–2018 р. Проведено аналіз необхідності реструктуризації та докапіталізації банків.

Ключові слова: банк, банківська система, стрес-тестування, ризик-менеджмент, банківський ризик.

В статье рассмотрены вопросы стресс-тестирования как современного инструмента риск-менеджмента банков. Исследованы и обобщены основные подходы к проведению стресс-тестирования банковской системы. Выделены два основных сце-

нария проведения стресс-тестирования: базисный и неблагоприятный. Проанализированы результаты стресс-тестирования банков и банковской системы Украины в период 2014–2018 г. Проведен анализ необходимости реструктуризации и докапитализации банков.

Ключевые слова: банк, банковская система, стресс-тестирование, риск-менеджмент, банковский риск.

The article describes stress testing as a modern risk management tool for banks. The main approaches to stress testing of the banking system are explored and generalized. Two main scenarios of stress testing are identified: basic and unfavorable. The results of stress testing of banks and the banking system of Ukraine in the period 2014–2018 are analyzed. The analysis of the need for restructuring and recapitalization of banks.

Key words: bank, banking system, stress testing, risk management, bank risk.

Постановка проблеми. Перспективи розвитку банків у мінливих умовах функціонування ринку банківських послуг та зниження попиту на низку банківських продуктів переважно залежать від розроблення дієвої стратегії розвитку та її успішного виконання. Останнім часом основним складником ризик-менеджменту фінансових компаній, передусім банків, є стрес-тестування, яке виникло у відповідь на кризові явища світової економічної системи.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняними авторами досліджень у сфері управління ризиками, зокрема у сфері стрес-тестування, є такі науковці: І.М. Посохов, О.О. Ходирєва [6], П.Є. Житний, С.М. Шаповалова, Г.М. Карамішева [8]. Проте низький рівень поширення стрес-тестування дає змогу судити про певні проблеми адаптування пропонованих методик до сучасних реалій банківського сектору економіки України.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей та підходів до проведення стрес-тестування банків в Україні, а також оцінка результатів стрес-тестування банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобальна криза виявила необхідність удосконалення інструментів оцінки ризиків банківської діяльності та значна роль при цьому відводиться стрес-тестуванню. Метою стрес-тестування є оцінка ризиків та визначення спроможності протистояти потрясінням на фінансовому ринку, тобто оцінка того, наскільки конкретний банк або банківська система у цілому є стійкими до «виняткових, але ймовірних шоків» [1]. Основні підходи до

трактування поняття стрес-тестування наведено в табл. 1.

Так, стрес-тестування використовуються провідними центробанками світу як стимул до поліпшення якості внутрішнього аудиту та ризик-менеджменту в банках, зміщуючи фокус банківського нагляду з традиційного аналізу поточного стану ліквідності та капіталізації на їхні можливі значення в майбутньому під впливом екстремальних подій.

Світовою економічною спільнотою було створено низку документів із рекомендаціями щодо проведення стрес-тестування. Основний внесок зробили такі організації: Рада з фінансової стабільності; Базельський комітет із банківського нагляду; Рада з Європейського банківського нагляду; Інститут міжнародних фінансів [6]. У цих нормативно-правових актах наведено основні керівні принципи щодо проведення стрес-тестів, але конкретний перелік дій щодо їх реалізації відсутній. Це дає можливість банкам другого рівня на підставі запропонованих принципів розробляти свої власні методики стрес-тестування з урахуванням специфіки їхніх бізнес-моделей. Національний банк України, вивчивши успішний закордонний досвід, також вирішив використовувати інструмент стрес-тестування для моніторингу та підвищення фінансової стабільності банківської системи. Підходи до проведення стрес-тестування представлені на рис. 1.

Постановою Правління НБУ № 141 від 22 грудня 2017 р. прийнято Положення про здійснення оцінки стійкості банків та банківської системи України [7]. Згідно із цим документом, оцінка

здійснюватиметься кожного року за станом на 01 січня починаючи з 01 січня 2018 р. Оцінка складається з трьох етапів:

– перший – перевірка аудиторськими фірмами, включеними до Реєстру аудиторських фірм, якості активів банку та прийнятності забезпечення за кредитними операціями;

– другий – екстраполяція результатів першого етапу та оцінка достатності капіталу банку станом на дату оцінки;

– третій – оцінка НБУ достатності капіталу банку за результатами стрес-тестування за базовим та несприятливим макроекономічними сценаріями на трирічному горизонті прогнозування.

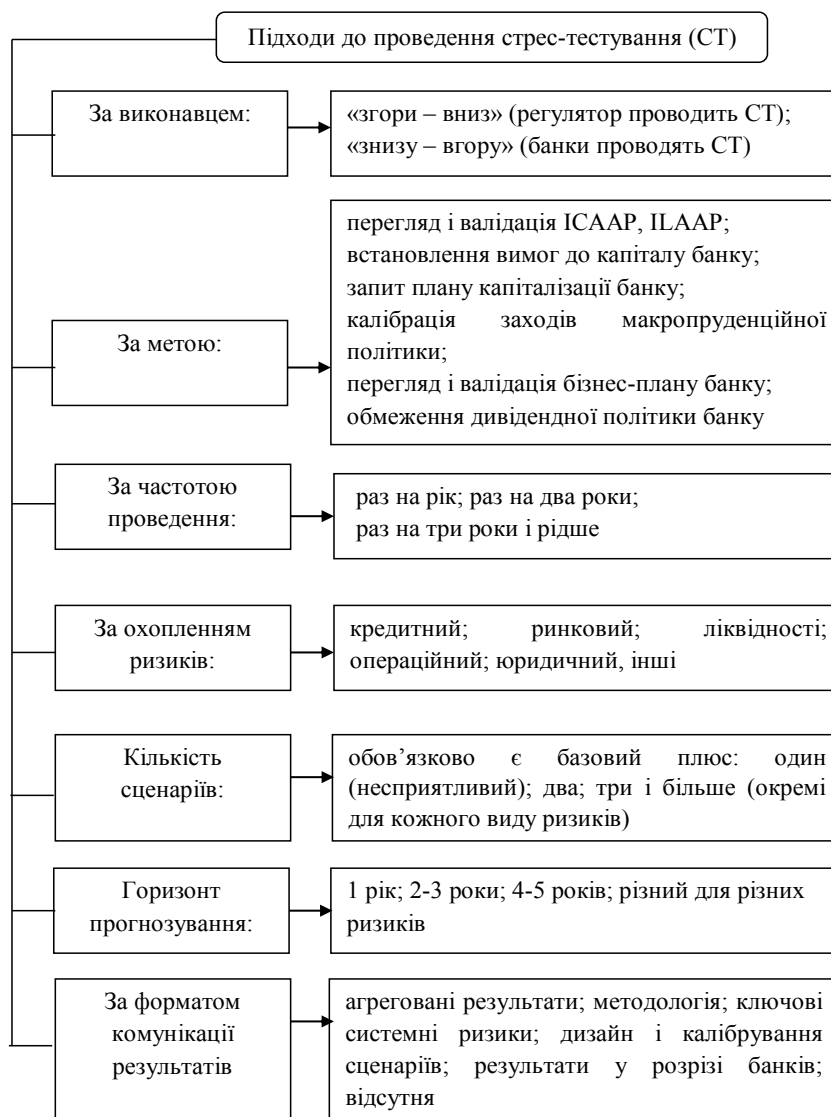


Рис. 1. Підходи до проведення стрес-тестування [1]

Таблиця 1

Трактування поняття «стрес-тестування»

Джерело	Визначення
Міжнародний валютний фонд [2]	Низка методик, що використовуються для оцінки впливу волатильності визначених макропроденційних ризиків із метою здійснення заходів щодо превенції їхнього впливу на банківську систему
Світовий банк [3]	Набір статистичних методів для оцінки вразливості фінансових інститутів та фінансових систем винятковим, але ймовірним подіям
Центральний банк Росії [4]	Оцінка потенційного впливу на фінансове становище кредитної організації низки заданих змін у чинниках ризику, які є винятковими, але можливими подіями
Національний банк України [5]	метод кількісної оцінки ризику, який полягає у визначенні величини неузгодженої позиції, яка наражає банк на ризик, та у визначенні шокової величини зміни зовнішнього чинника: валютного курсу, процентної ставки тощо

Перші два етапи оцінки будуть проходити всі платоспроможні банки. Вибірка банків для третього етапу визначатиметься Національним банком України. Цей перелік буде складатися з урахуванням впливу кожного банку на стабільність усієї банківської системи.

Макроекономічне стрес-тестування вітчизняної банківської системи вперше проводилося у 2008 р. (за участю 17 банків) та в 2010 р. Однак дані цих випробувань не є публічними. Відомо лише, що капітали 61 з 176 банків потрібно було збільшити у цілому на 40 млрд. грн. [8].

Проте необхідність активного використання процесу стрес-тестування виникла на початку 2014 р., що було зумовлено низкою як внутрішніх, так і зовнішніх чинників.

Історію встановлення процедури стрес-тестування у період 2014–2018 рр. наведено в табл. 1 [1].

Згідно з результатами першої щорічної оцінки стійкості банків, яку проводив Національний банк із квітня 2018 р., банківський сектор України є достатньо капіталізованим та фінансово стійким.

П'ять із 56 невеликих банків потребували докапіталізації, проте три з них до завершення діагностики були вже достатньо капіталізованими. Ще два банки подали програми капіталізації, які необхідно виконати до кінця року. 24 банки, крім оцінки якості активів та прийнятності забезпечення, проходили ще етап стрес-тестування. Вони були найбільшими банками за середнім значенням двох основних показників: зважених на ризик активів та депозитів фізичних осіб. Загалом на них сукупно припадає понад 90% активів усього банківського сектору. Для проведення стрес-тестування було використано два макроекономічні сценарії: базовий та несприятливий.

Так, для базового сценарію використано публічні прогнози НБУ. Значення обмінного курсу для базового сценарію взято з консенсус-прогнозу Focus Economics. Несприятливий сценарій розроблено НБУ, він ґрунтується на таких припущеннях, як: зниження реального ВВП на одне стандартне відхилення (розраховане на даних із 2000 р.) від базового прогнозу; девальвація гривні до долара США – 23%

р/р у 2018 р. (середній рівень девальвації протягом двох попередніх криз) та помірно надалі.

Базовий та несприятливий сценарії стрес-тестування представлено в табл. 2 [10].

За результатами оцінки якості активів та стрес-тестування за базовим макроекономічним сценарієм на 2018 р. виявлено потребу в капіталі для восьми банків на загальну суму 6,1 млрд. грн. Ці банки зобов'язані виконати програми капіталізації до кінця поточного року. За несприятливим сценарієм ще п'ять банків потребують капіталізації. Загальна потреба в капіталі 13 банків за несприятливим сценарієм становить 42,1 млрд. грн. Для покриття потреби в капіталі за несприятливим сценарієм банки повинні розробити та реалізувати плани реструктуризації до кінця 2019 р. [9].

У процесі цього тестування виявлено, що банки загалом коректно відображають якість власних активів, проте вони мають продовжувати роботу з реструктуризації балансів та вдосконалення бізнес-моделей, щоб бути готовими до ймовірних глибоких криз. Можливими прийнятними заходами на виконання планів реструктуризації є робота над поліпшенням якості кредитного портфелю, проведення життєздатних реструктуризацій кредитів, посилення застави, стягнення застави за проблемними кредитами, продаж непрофільних активів, оптимізація операційних витрат тощо.

Проведення оцінки якості активів та стрес-тестування є сталою практикою провідних міжнародних фінансових організацій. Вона дасть можливість завадити надмірному накопиченню системних ризиків та підготувати банки до можливих майбутніх криз. У підсумку це сприятиме забезпеченню в Україні стабільності банківської системи та фінансової стабільності загалом.

Висновки з проведеного дослідження. Проведення оцінки якості активів є звичайним явищем у практиці провідних міжнародних фінансових організацій. Це допомагає запобігти надмірному накопиченню системних ризиків, а також розробити і підготувати для банків певний механізм для вирішення можливих майбутніх криз. У результаті це

Таблиця 1

Історія проведення стрес-тестування банків України

Критерії \ Період	2014 р.	2015–2016 рр.	З 2018 р. (регулярна оцінка)
Виконавці	9 аудиторських компаній	НБУ	Аудиторські компанії та НБУ
Вибірка банків	34 банки (79% активів)	60 банків (97% активів)	25 банків (94% активів)
Макроекономічні сценарії	– базовий – несприятливий	– базовий	– базовий – несприятливий
Стрес-тестування великих боржників	Ні	Так	Так
Ризики	– кредитний – валютний	– кредитний – валютний	– кредитний – валютний – процентний

Сценарії стрес-тестування: базовий та несприятливий

Показник	2017	Базовий сценарій			Несприятливий сценарій		
		2018	2019	2020	2018	2019	2020
За оцінками НБУ							
Реальний ВВП, %	2,1	3,4	2,9	2,9	-3,3	-3,8	1,0
Номінальний ВВП, %	23,0	15,8	11,3	8,9	18,8	12,9	11,6
Індекс споживчих цін, (на кінець періоду) %	13,7	8,9	5,8	5,0	18,7	15,5	9,3
Індекс споживчих цін, (середній за період) %	14,4	11,0	7,3	5,7	20,8	16,5	8,7
Рівень безробіття, %	9,5	8,5	8,2	8,3	9,8	10,0	9,5
За оцінками Focus Economics							
За оцінками НБУ							
Зниження курсу гривні до дол. США, %	3,8	5,4	2,7	1,5	23,1	11,1	5,6

сприяє забезпеченню стабільності банківської системи в країні й загальної фінансової стабільності.

Запровадження такого інструменту, як стрес-тестування, дасть змогу виявити як поточні, так і майбутні ризики для банків, сформувати власний капітал, достатній для мінімізації майбутніх ризиків, що сприятиме підвищенню стабільності банківської системи та захисту інтересів вкладників і кредиторів банків.

Велика кількість підходів до проведення стрес-тестування дає змогу моделювати різноманітні ризики, а подальшому чіткіше аналізувати банківську систему та надавати більш чітку інформацію про проблемні моменти цього виду діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стрес-тестування банків як інструмент банківського нагляду. URL: <https://bank.gov.ua>.
2. Stress Testing of Financial Systems: An Overview of Issues, Methodologies, and FSAP Experiences. IMF Workingpaper 01/88. P. 4–8. URL: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2001/wp0188.pdf>.
3. Financial System Stress Tests: Seminar on Financial Stability and Development by World Bank. P. 4–26. URL: <https://siteresources.worldbank.org/FSLP/Resources/Stress.PPT>.
4. Подходы к организации стресс-тестирования в кредитных организациях (на основе обзора международной финансовой практики). URL: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/stress.
5. Глосарій банківської термінології: стрес-тестування. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123675.
6. Посохов І.М., Ходирева О.О. Стрес-тестування як актуальний інструмент ризик менеджменту сучасної банківської системи України. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2018. № 24.–С. 53–61.
7. Постанова НБУ «Про здійснення оцінки стійкості банків і банківської системи України» від 22.12.2017 № 141 (зі змінами та доповненнями). URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0141500-17>.
8. Світова практика стрес-тестування у банках України / П.Є. Житний, С.М. Шаповалова, Г.М. Кара-

мишева. Вісник Української академії банківської справи. 2011. № 1(30). С. 67–72.

9. Результати оцінки стійкості банків та банківської системи України у 2018 році. URL: <https://bank.gov.ua>.

10. Підходи НБУ до стрес-тестування банків у 2018 році. URL: <https://bank.gov.ua>.

REFERENCES:

1. Stres-testuvannia bankiv yak instrument bankivskoho nahliadu (2018) Available at: <https://bank.gov.ua>
2. Stress Testing of Financial Systems: An Overview of Issues, Methodologies, and FSAP Experiences. IMF Workingpaper (2001). pp. 4–8 / Available at: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2001/wp0188.pdf>.
3. Financial System Stress Tests: Seminar on Financial Stability and Development by World Bank. pp. 4–26 Available at: <https://siteresources.worldbank.org/FSLP/Resources/Stress.PPT>.
4. Podkhody k organizatsii stress-testirovaniya v kreditnykh organizatsiyakh (na osnove obzora mezhdunarodnoy finansovoy praktiki) [Approaches to Stress Testing in Credit Institutions (Based on the Review of International Financial Practice)] / Available at: http://www.cbr.ru/analytics/bank_system/stress
5. Hlosarii bankivskoi terminologii: stres-testuvannia / Available at: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123675.
6. Posokhov I. M., Khodyrieva O. O. (2018) Stres-testuvannia yak aktualnyi instrument ryzyk menedzhmentu sучасnoi bankivskoi systemy Ukrainy [Stress testing as an actual risk management tool for a modern banking system in Ukraine]. Finansovo-kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky, vol.24, pp. 53–61.
7. Postanova NBU «Pro zdiisnennia otsinky stiiikosti bankiv i bankivskoi systemy Ukrainy» (2017) Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0141500-17>
8. Zhytnyi P.Ye. (2011) Svitova praktyka stres-testuvannia u bankakh Ukrainy [Worldwide practice of stress testing in Ukrainian banks]. Visnyk krainskoi akademii bankivskoi spravy, vol.1(30), pp. 67–72.
9. Rezultaty otsinky stiiikosti bankiv ta bankivskoi systemy Ukrainy u 2018 rotsi Available at: <https://bank.gov.ua>
10. Pidkhody NBU do stres-testuvannia bankiv u 2018 rotsi. Available at: <https://bank.gov.ua>

Torinyk Z.I.

PhD in Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor at the Department of Management
and Social and Humanitarian Disciplines,
Kharkiv Educational and Scientific Institute
of the SHEI "Banking University"

Pelepetskiy V.I.

Student
Kharkiv Educational and Scientific Institute
of the SHEI "Banking University"

Nedozhdii V.V.

Student
Kharkiv Educational and Scientific Institute
of the SHEI "Banking University"

STRESS-TESTING AS A MODERN TOOL FOR RISK-MANAGEMENT OF BANKS

The diverse number of crisis phenomena in the world economic system determines the need to find ways in order to minimize their impact on the country's economy and banking institutions. One of the most effective methods of counteracting these negative influences is stress testing.

This method is actively used by the leading central banks of the world as a tool for risk assessment of banking activities. It serves as the main indicator reflecting the ability of the banking system to maintain a steady state in the event of possible economic shocks.

In Ukraine, the initiator of stress testing is the National Bank of Ukraine. Developing a set of approaches in line with international stress testing practices enabled the NBU to successfully monitor the financial capacity of banks, which ultimately enabled the development of effective programs for the capitalization of banking institutions to enhance their financial stability.

The first attempts to use this method were implemented in 2008 and 2010, but its active use took place only in 2014 and continues to the present.

The development and implementation of normative legal acts by the National Bank clearly defined the process under which stress testing should be conducted. For its implementation, the NBU uses two main macroeconomic scenarios – basic and unfavorable.

The first results of the research in 2018 revealed that the banking sector of Ukraine is sufficiently capitalized and financially sustainable. In only a few institutions there is a need for a recapitalization.

The conclusions from the conducted testing indicate that the quality of their assets is correctly reflected by banks, but the continuation of work on balance sheet restructuring and improvement of business models remains a priority, in order to minimize the probable crises of the banking system.

In general, conducting an asset quality assessment and stress testing is a common occurrence in the practice of leading international financial organizations. It helps to prevent excessive accumulation of systemic risks, as well as develop and prepare for banks a certain mechanism for confronting probable future crises. As a result, it contributes to ensuring the stability of the banking system in the country and overall financial stability.

The active use of the stress testing tool in the future will get more opportunities to identify all possible risks that may have a negative impact on the banks. This will enable them to create their own capital sufficient to minimize future risks, which will enhance the stability of the banking system and protect the interests of depositors and bank lenders.

ІНСТРУМЕНТИ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ
НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИINSTRUMENTS OF MONETARY POLICY
OF NATIONAL BANK OF UKRAINE

У статті розглянуто інструменти грошово-кредитної політики НБУ. Проаналізовано вплив інструментів на банківську систему. Досліджено зміни процентної ставки впродовж останніх десяти років. Для зменшення ліквідності банків Національний банк України використовує різноманітні інструменти. Чільне місце серед цінних паперів, які використовує Національний банк України, займають депозитні сертифікати. У статті досліджено обсяг отриманих коштів центральним банком через операції з регулювання ліквідності. Інструментом постійного доступу є кредити овернайт. Через цей інструмент формують коридор процентних ставок овернайт на міжбанківському кредитному ринку. У статті проаналізована динаміка кредитів овернайт. Традиційним інструментом грошово-кредитної політики є норма обов'язкового резервування. Банк повинен залишити частину своїх коштів на кореспондентському рахунку. Це дасть змогу обмежити надлишкову ліквідність банківської системи. Проаналізовано динаміку зміни норми обов'язкових резервів банків. Основні інструменти монетарної політики Національного банку України використовуються для стабілізації банківської системи, зменшення рівня доларизації економіки, стабілізації гривні та зменшення рівня інфляції.

Ключові слова: монетарна політика, процентна політика, операції з регулювання ліквідності, інструменти постійного доступу, норма обов'язкових резервів.

В статье рассмотрены инструменты денежно-кредитной политики НБУ. Проанализировано влияние инструментов на банковскую систему. Исследованы изменения процентной ставки в течение последних десяти лет. Для уменьшения ликвидности банков Национальный банк Украины использует разнообразные инструменты. Ведущее место среди ценных бумаг, исполь-

зуемых Национальным банком Украины, занимают депозитные сертификаты. В статье исследованы объем полученных средств Центральным банком через операции по регулированию ликвидности. Инструментом постоянного доступа являются кредиты овернайт. Из-за этого инструмент формируют коридор процентных ставок овернайт на межбанковском кредитном рынке. В статье проанализирована динамика кредитов овернайт. Традиционным инструментом денежно-кредитной политики является норма обязательного резервирования. Банк должен оставить часть своих средств на корреспондентском счете. Это позволит ограничить избыточную ликвидность банковской системы. Проанализирована динамика изменения нормы обязательных резервов банков. Основные инструменты монетарной политики Национального банка Украины используются для стабилизации банковской системы, уменьшения уровня долларизации экономики, стабилизации гривны и уменьшения уровня инфляции.

Ключевые слова: монетарная политика, процентная политика, операции по регулированию ликвидности, инструменты постоянного доступа, норма обязательных резервов.

The main instruments of monetary policy of national bank of Ukraine are analyzed in the article. The impact of the instruments on the banking system are investigated. The changes in interest rates during the past ten years are conceded. The amount of received funds by Central bank through the liquidity regulation operations are reviewed. The amount of overnight loans are analyzed in the article. The dynamics of changing norms of mandatory reserves of banks are analyzed in the article.

Key words: monetary policy, interest policy, the liquidity regulation operations, permanent access instruments, the norm of reserve bank.

УДК 336.71.078.3

Черкашина К.Ф.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри банківської справи та фінансово моніторингу
Університет державної фіскальної служби України

Корецька І.В.

студентка
Університет державної фіскальної служби України

Постановка проблеми. Економічна стабільність України передусім залежить від політики держави. Україна – це країна з ринковою економікою, що розвивається, тому потрібно проводити таку монетарну політику, яка б підтримувала стабільне економічне зростання держави, швидко й якісно вирішувала б проблеми та наслідки криз, що не дають стабільно розвиватися банківській системі, тому що банки не можуть пристосуватися до світових економічних змін так швидко, як цього вимагає світова економічна спільнота.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням інструментів грошово-кредитної політики займалися такі вітчизняні науковці, як: В.І. Борейко, В.І. Шийко, В.І. Міщенко, С.В. Міщенко, Л.М. Матросова, В.М. Мирончук,

О.О. Коць, Г.Т. Карчева, Ю.В. Куліш, Д.В. Буліндін та ін.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз впливу інструментів грошово-кредитної політики Національного банку України та їх значення в банківській системі країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. З кожним роком усе тяжче вдається стабілізувати національну грошову одиницю навіть через інструменти грошово-кредитної політики. У процесі ліквідації негативних наслідків, які утворилися в результаті неефективної політики влади, з'являються новіші та складніші проблеми через глобалізаційні процеси світу. Варто зазначити, що Україна належить до тих країн, у яких здійснюється обмежувальна монетарна політика та різкі

антиінфляційні заходи, тоді як у розвинених країнах світу ЦБ використовує стимулюючу грошово-кредитну політику для застосування антиінфляційних заходів.

Сьогодні основними проблемами в діяльності банків є високі ризики, неякісні кредитні портфелі, низька ефективність, рівень капіталізації, висока концентрація державної частки в банківському секторі [2, с. 38]. Для того щоб вирішити поставлені проблеми, передусім потрібно проводити ефективну грошово-кредитну політику та правильно використовувати її інструменти.

Грошово-кредитна політика як складник економічної політики держави насамперед спрямована на забезпечення стабільності національної грошової одиниці та стабільності банківської системи. У практичній діяльності центральний банк може вибрати одну з трьох альтернативних цілей грошово-кредитної політики: збалансування пропозиції грошової маси; регулювання валютного курсу; забезпечення контролю над інфляцією [6, с. 426].

Монетарна політика – це комплекс заходів для регулювання грошового обороту, які здійснює держава через центральний банк країни. Національний банк України регулює емісію валюти, випускає цінні папери, встановлює процентну ставку.

До монетарних інструментів НБУ належать:

- процентна політика;
- основні операції з регулювання ліквідності;
- інструменти постійного доступу;
- обов'язкові резерви.

Процентна політика НБУ – головний інструмент грошово-кредитної політики, через який регулюються попит та пропозиція на гроші за допомогою процентної ставки на активні та пасивні операції банків. Процентна ставка – сума плати за кошти, яку сплачує користувач грошей. Для кращого

бачення результативності процентної політики НБУ зображено графік на рис. 1 із процентними ставками з початку 2008 р. по 2018 р. (станом на 07.09.2018).

Отже, на рис. 1 видно, що починаючи з 2009 р. процентна ставка зменшувалася і в 2014 р. знизилася до 6,5%. Оскільки в 2015 р. Україна стикнулася з черговою кризою, НБУ підняв облікову ставку, яка з березня 2015 р. до серпня 2015 р. сягнула 30%.

Необхідною передумовою для забезпечення стабільного розвитку національної економіки є доступність кредитних ресурсів для вітчизняних суб'єктів господарювання, що не можуть у довготривалій перспективі зробити зовнішні запозичення, адже їх витрата на поточні потреби є однією з причин зростання інфляції. Тому на період подолання наслідків фінансової кризи НБУ необхідно знизити облікову ставку за своїми кредитними ресурсами до нуля. Проте НБУ повинен установити жорсткий контроль над тим, щоб комерційні банки кошти, отримані через механізм рефінансування та депозити населення, спрямовували та кредитування національної економіки [1, с. 122].

Підтримання ліквідності банку є серйозною та складною проблемою. У світовій практиці розроблено методи управління ліквідністю, які є складовою частиною всього банківського менеджменту. До складу таких методів входять: управління активами; управління пасивами; збалансоване управління ліквідністю (активами та пасивами) [10, с. 70]. Для зменшення ліквідності банків Нацбанк використовує свої депозитні сертифікати на двотижневий строк. Депозитний сертифікат – це борговий цінний папір, який було випущено банком для залучення коштів.



Рис. 1. Процентна ставка НБУ, 2008–2018 рр. (на початок року)

Джерело: складено авторами за даними [7]

Депозитний сертифікат Національного банку – це борговий цінний папір у бездокументарній формі, який свідчить про розміщення в Нацбанку коштів банків та їх право на отримання внесеної суми і процентів після закінчення встановленого строку [8]. Для реалізації таких сертифікатів Нацбанк використовує планові тендери. Центральний банк може провести позачергові тендери, а також вирішувати, в якій термін сертифікати мають бути погашені. Тендери здійснюються три середи поспіль – рефінансування терміном до 14 днів та в одну середу – до 90 днів.

За допомогою статистичних даних НБУ складено графік на рис. 2, який дає змогу проаналізувати обсяг отриманих коштів центральним банком через операції з регулювання ліквідності. Як видно з рис. 2, найбільше було видано депозитних сер-

тифікатів у 2014 р. на суму 149 890,7 млн. грн., тому що у цьому році була найнижча процентна ставка – 6,5%.

Інструментом постійного доступу є кредити овернайт, тобто кредит, який повертається в наступний робочий день. Через цей інструмент формують коридор процентних ставок овернайт на міжбанківському кредитному ринку. Якщо облікова ставка сьогодні становить 18%, то ставка овернайт – близько 16%. Ставка овернайт прямо залежна від процентної ставки, тому вона коливається в межах +/-2% від показника облікового відсотка.

На рис. 3 побудовано графік обсягу кредитів овернайт, на якому видно, що в 2014 р. порівняно з попередніми роками зросла зацікавленість комерційних банків у одноденних кредитах. На наступ-

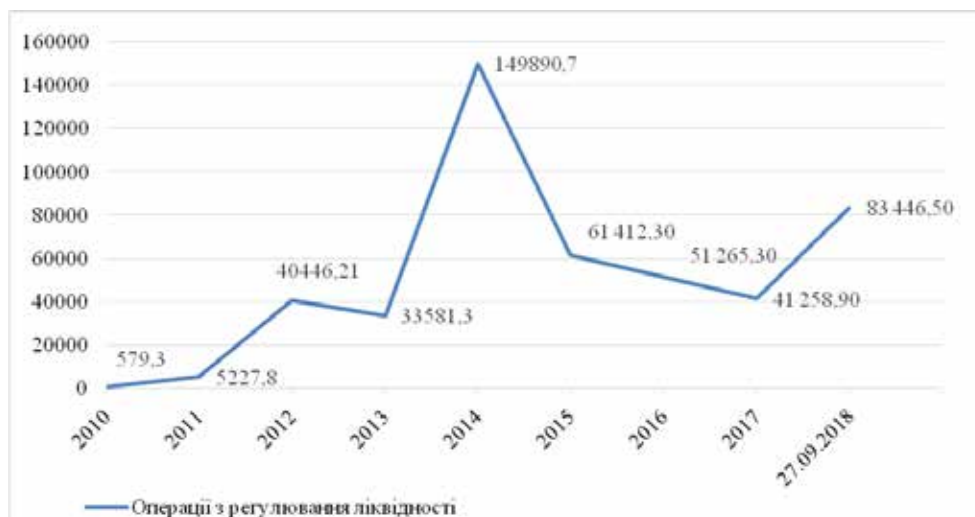


Рис. 2. Загальний обсяг отриманих коштів НБУ через операції з регулювання ліквідності, млн. грн.

Джерело: складено авторами за даними [8]

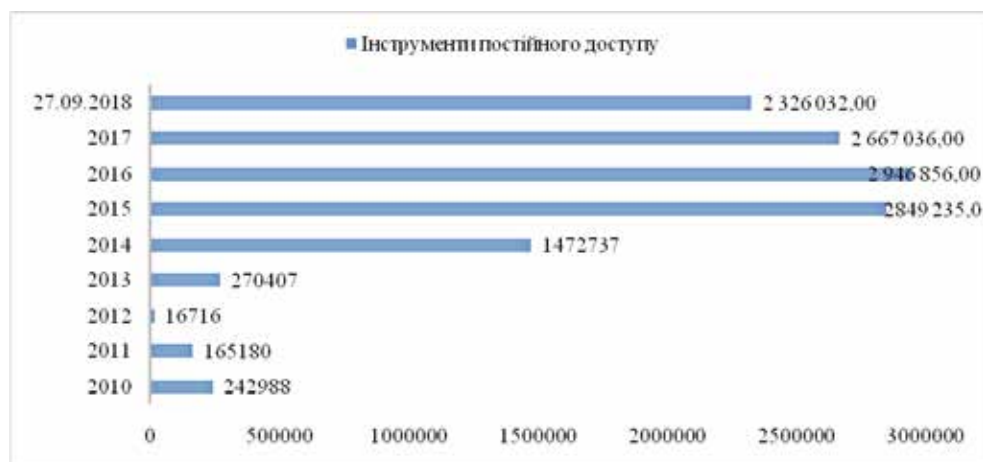


Рис. 3. Загальний обсяг коштів НБУ через інструменти постійного доступу, млн. грн.

Джерело: складено авторами за даними [8]

ний рік майже вдвічі більше було видано коштів через кредити овернайт.

Одним із найдавніших та традиційних інструментів грошово-кредитної політики є норма обов'язкового резервування. Обов'язкове резервування – це інструмент, який зобов'язує банки зберігати частину коштів на кореспондентських рахунках у НБУ. Тобто банк повинен залишити частину своїх коштів на кореспондентському рахунку. Своєю чергою, це дасть змогу обмежити надлишкову ліквідність банківської системи.

Норма обов'язкового резерву – це певний відсоток від власних банківських депозитів. Цей відсоток накладається на кошти юридичних і фізичних осіб у національній та іноземній валютах на поточних рахунках та на строкові кошти і вклади.

За офіційними даними НБУ, норма обов'язкового резервування:

- за коштами вкладів юридичних і фізичних осіб у національній та іноземній валютах на вимогу і коштами на поточних рахунках становить 6,5%;

- за строковими коштами і вкладками юридичних і фізичних осіб у національній та іноземній валютах – 3% [8].

Цей інструмент грошово-кредитної політики застосовується НБУ для досягнення макроекономічної довгострокової цілі – стабілізації грошового обороту та контролювання обсягів грошової маси, тобто норматив обов'язкового резервування використовується як важіль впливу на грошову базу та пропозицію грошей у країні. Тому можна стверджувати, що завданням використання нормативу обов'язкового резервування є вплив на обсяги грошової бази та пропозиції грошей для досягнення цільових макроекономічних показників [3, с. 78].

Центральний банк постійно змінює норму резервування. За результатами річної звітності НБУ за 2013 р. [9], з'ясовано, що норму обов'язкового резервування за залученими коштами в іноземній валюті до короткострокових вкладів змінено з 9% до 10%. На кошти за довгостроковими вкладками резерв установили на рівні 5% (попередній показник – 3%). Наполовину збільшили норму резервування для коштів на поточних рахунках фізичних та юридичних осіб – 15% (попередній відсоток резерву становив 10%).

У 2014 р. норма резервування не зазнала значних змін, але Національний банк змінив порядок формування та зберігання резервів. Звернемо увагу на те, що в 2013 р. банки формували частину резервів на окремому рахунку в Національному банку в розмірі 50% від загальної суми резервів та на основному кореспондентському рахунку. Але із серпня 2014 р. Національний банк дав дозвіл на формування та зберігання загального обсягу резервів на своєму основному рахунку [5, с. 202].

Починаючи з 2015 р. НБУ проводить експансійну політику, або політику «дешевих грошей». Було

збільшено пропозицію грошей і при цьому зменшено норму резервування до тих показників, які ми бачимо сьогодні: за коштами на поточних рахунках – 6,5%; за строковими коштами і вкладками – 3%.

Висновки з проведеного дослідження. Проаналізувавши наведені інструменти монетарної політики НБУ, можна зробити висновок, що інструменти є пов'язаними; за графіками видно, що різка зміна показників починається з 2014 р. У той рік була найнижча процентна ставка, найбільше вибуло випущено депозитних сертифікатів, вдвічі зріс обсяг кредитів овернайт. Змін не зазнали обов'язкові резерви, тому що збільшення показника прослідковується в 2013 р. Різка зміна показників також присутня в 2015 р., але ситуація дещо змінилася з процентною ставкою: спочатку вона зросла до 30%, але до кінця року НБУ знизив майже у два рази – до 14%. Також збільшилася сума одноденних кредитів, але депозитних сертифікатів було випущено менше. Відсоток обов'язкового резерву був установлений стабільний і не змінений і дотепер. Ситуація була незмінна впродовж 2016 р.: збільшення процентної ставки, зменшення випуску депозитних сертифікатів та збільшення суми кредитів овернайт. Показники дещо змінилися в інший бік починаючи з 2017 р.: зменшення процентної ставки спочатку до 14% і станом на 07.09.2018 – 18%; випуск Національним банком депозитних сертифікатів зріс на суму 83 446,50 млн. грн.; плавне зменшення кредитів овернайт. Про заходи Нацбанку стосовно обов'язкових резервів можна зробити висновок, що, не зменшуючи обсяг монетарної бази, зменшують ліквідність банківської системи.

Якщо роль НБУ обмежується лише забезпеченням стабільності національної грошової одиниці, вона далеко не повною мірою розкриває його можливості, особливо як інституту, що здійснює регулювання діяльності комерційних банків та вирішує важливі соціально-економічні функції. Йдеться про вирішення, крім проблеми боротьби з інфляцією, питання щодо стимулювання економічного зростання та забезпечення високої зайнятості населення, що характеризують відтворювальні аспекти монетарної політики, яка проводиться центральним банком країни [4, с. 501].

Не встигли ліквідувати проблеми попередньої кризи, як у 2015 р. нас зачепила нова, але на цей раз світова економічна криза. Негативні наслідки попередньої кризи загострилися, що виражається у: високому рівні доларизації; збільшенні грошової маси, що призвело до знецінення національної валюти; підвищенні рівня інфляції; зменшенні показника ВВП.

Саме за допомогою основних інструментів монетарної політики НБУ намагається стабілізувати банківську систему, зменшити рівень доларизації економіки, стабілізувати гривню, зменшити рівень інфляції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Борецько В.І. Наслідки нестабільної монетарної політики національного банку України. Наукові записки Національного університету «Острозька академія». 2017. № 4(32). С. 120–123.
 2. Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України / Г.Т. Карчева, Д.В. Булиндін, Ю.В. Кліщук, М.Ю. Старинська. Фінансовий простір. 2018. № 1(29). С. 32–39.
 3. Обов'язкові резерви як інструмент грошово-кредитної політики центральних банків: сутність, функції та завдання / О.О. Коць, Д.Я. Мартинюк, В.В. Прокопчук. Науковий вісник Херсонського державного університету. 2018. № 30. С. 76–79.
 4. Матросова Л.М. Сучасні проблеми монетарної політики НБУ в умовах розвитку національної економіки. Глобальні та національні проблеми економіки. 2018. № 23. С. 500–505.
 5. Мирончук В.М., Чубар Ю.К. Аналіз ефективності впровадження основних інструментів антиінфляційної політики в Україні. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2018. № 1(13). С. 199–203.
 6. Міщенко В.І., Міщенко С.В. Розвиток механізмів координації монетарної та бюджетної політики в контексті подолання наслідків банківської кризи. Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. 2017. № 22. С. 423–431.
 7. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
 8. Офіційний сайт Національного банку України. URL: <https://bank.gov.ua/control/uk/index>.
 9. Річний звіт НБУ за 2013 рік. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=8253030>.
 10. Шийко В.І. Оцінювання управління ліквідністю банківських установ. Інвестиції: практика та досвід. 2018. № 12. С. 68–74.
- Scientific Notes of the National University of Ostroh Academy, pp. 120-123. (in Ukrainian)
2. Karcheva G.T. (2018) Problems and prospects of development of the banking system of Ukraine / G.T. Karcheva D.V. Bulindin, Yu.V. Klishchuk, M.Yu. Old-Man // FinancialSpace, pp. 32-39.(in Ukrainian)
 3. Kots O.O.(2018) Mandatory reserves as a tool of monetary policy of central banks: essence, functions and tasks / O.O. Kots, D.Ya. Martyniuk, VV Prokopchuk // Scientific Bulletin of Kherson State University, pp. 76-79. (in Ukrainian)
 4. Matrosova L.M. (2018) Modern Problems of NBU Monetary Policy in the Conditions of Development of the National Economy / L.M. Matrosova // Global and national problems of the economy, pp. 500-505. (in Ukrainian)
 5. Myronchuk V.M. (2018) Analysis of the effectiveness of the implementation of the main tools of anti-inflationary policy in Ukraine / V.M. Myronchuk, Yu.K. Chubar // Economic Bulletin of Zaporizhzhya State Engineering Academy, pp. 199-203. (in Ukrainian)
 6. Mishchenko V.I. (2017) Development of mechanisms for coordinating monetary and fiscal policy in the context of overcoming the consequences of the banking crisis / VI Mischenko, SV Mishchenko // Financial and credit activity: problems of theory and practice, pp. 423-431.(in Ukrainian)
 7. Official site of the State Statistics Service of Ukraine [Electronicresource]. – Access Resource: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
 8. Official site of the National Bank of Ukraine [Electronicresource]. – Access mode: <https://bank.gov.ua/control/uk/index>
 9. Annual report of the NBU for 2013 [Electronic resource]. – Access Resource: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=8253030>
 10. Shyyko V.I. (2018) Assessment of Liquidity Management of Banking Institutions / VI Shiyko // Investments: practice and experience, pp. 68-74. (in Ukrainian)

REFERENCES:

1. Boreyko V.I. (2017) The Consequences of the Volatile Monetary Policy of the National Bank of Ukraine

Cherkashyna K.F.Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Banking
and Finance Monitoring,
University of the State Fiscal Service of Ukraine**Koretska I.V.**Student
University of the State Fiscal Service of Ukraine

INSTRUMENTS OF MONETARY POLICY OF NATIONAL BANK OF UKRAINE

The main purposes of the article are to analyze main instrument of monetary policy and to investigate its influence to financial market and economic in general.

Every year it is more difficult to stabilize the national currency using monetary policy instruments and others. It is necessary to analyze of monetary policy instruments, such as interest policy, major liquidity management operations, instruments for permanent access and mandatory reserves.

It is necessary to provide economic entities with credit resources for developing of national economy. Therefore, the influence of instruments on the banking system was considered. The interest rate changes over the last ten years have been investigated.

The National Bank of Ukraine uses its deposit certificates to reduce the liquidity of banks. The volume of received funds is considered by the Central Bank through liquidity management operations.

The instruments of permanent access are overnight loans, these loans are returned on the next business day. Through this instrument, an overnight interest rate corridor is formed on the interbank lending market. The dynamic of overnight loans are analyzed in the article.

The traditional instrument of monetary policy is the rule of mandatory redundancy. The bank must leave part of its funds on a correspondent account. It helps to increase the excess liquidity of the banking system. The dynamics of changes in the norm of mandatory reserves of banks is analyzed.

The National Bank of Ukraine has opportunity to stabilize the banking system, reduce the level of dollarization of the economy, stabilize the national currency, reduce inflation by using the main instruments of monetary policy.

BLOCKCHAIN TECHNOLOGY USING FOR REAL ESTATE TRANSACTIONS IN UKRAINE

ВИКОРИСТАННЯ БЛОКЧЕЙН-ТЕХНОЛОГІЇ У СФЕРІ ОПЕРАЦІЙ ІЗ НЕРУХОМІСТЮ В УКРАЇНІ

Specific features of the implementation of blockchain technology in real estate transactions were investigated in the paper. The international experience of the real estate business regulation based on blockchain technology's using was presented. Main problems and challenges of the blockchain technology's using in the real estate sphere were analyzed. In particular, the main stages of realization process (beginning from searching the buyer, preparing documents to making agreement between buyer and seller, identification of the most common payments for transferring the real estate rights) were investigated. Methodological approaches to the realization of pilot project aimed on the implementation of the blockchain technology in real estate sphere were elaborated. Main ways of blockchain technology implementation (based on LeaxCoin methodology) were proposed.

Key words: blockchain, real estate, property rights, Leaxcoin, ecosystem.

У статті визначено специфічні особливості запровадження технології блокчейн у сфері операцій із нерухомістю. Представлено міжнародний досвід регулювання ринку нерухомості, який базується на використанні технології блокчейн. Проаналізовано основні проблеми та виклики застосування технології блокчейн у сфері нерухомості. Зокрема, розглянуто основні етапи реалізації процесу (починаючи від пошуку покупця, підготовки документів для укладання угоди між покупцем і продавцем, ідентифікації найпоширені-

ших платежів за передачу прав на нерухоме майно). Розроблено методологічні підходи до реалізації пілотного проекту, спрямованого на впровадження технології блокчейн у сфері нерухомості. Запропоновано основні напрями впровадження технології блокчейн (на основі методології LeaxCoin).

Ключові слова: блокчейн, нерухомість, права власності, LeaxCoin, екосистема.

В статье определены специфические особенности внедрения технологии блокчейн в сфере операций с недвижимостью. Представлен международный опыт регулирования рынка недвижимости, основанный на использовании технологии блокчейн. Проанализированы основные проблемы и вызовы применения технологии блокчейн в сфере недвижимости. В частности, рассмотрены основные этапы реализации процесса (начиная от поиска покупателя, подготовки документов для заключения сделки между покупателем и продавцом, идентификации самых распространенных платежей за передачу прав на недвижимое имущество). Разработаны методологические подходы к реализации пилотного проекта, направленного на внедрение технологии блокчейн в сфере недвижимости. Предложены основные направления внедрения технологии блокчейн (на основе методологии LeaxCoin).

Ключевые слова: блокчейн, недвижимость, права собственности, LeaxCoin, экосистема.

УДК 336.7

Chuardynskiy V.
Postgraduate Student
Taras Shevchenko National University
of Kyiv

Problem setting. Real estate is the one of basic sectors that indicated the conditions for enabling economic growth in country. Therefore, attraction of investments into real estate sector can push on economic development not only separate region but also country in whole. It had a high value of investment's multiplier that defined a short payback period for investments that had been done before. During the last two years, there are significant changes in the different spheres of social and economic development have occurred, and the real estate is not an exception. The case of Ukraine is a bright example how changes could happen. Until now the process of selling or buying apartments in Ukraine are accompanied by significant difficulties, especially for foreigners. That is why for the providing an enabling environment in real estate sphere it is necessary to improve process for getting and protection of property rights.

The latest researches and publications analysis. Analysis of recent scientific materials devoted to the investigation of modern information technologies as an important basis for the development of digital society, had indicated the strengthening of scientific interest to these problems. Research of the prob-

lems of blockchain technology's implementation, specific features of its using in the financial sector were conducted by foreign and domestic scientists: Devetsikiotis M., Fitzgerald J., Friedlmaier M., Gupta V., Laaper S., Konstantinos C., Maupin J., Quasney E., Tumasjan A., Yeh W. and Rubanov P., Panycar G., Panteleeva N., Stetsenko O. But until now the problems and prospects of blockchain technology's using in different spheres of economy remain non-sufficient studied. Some issues need to be more investigated, it related to the necessity of the development of conceptual approach to the implementation of blockchain technology in real estate sector, the elaboration of main ways of its improvement. Generally speaking, it stipulates the necessity of the research of such problems, the elaboration of methodological approaches to the realization of pilot project on regional level that had been proposed by author of paper.

Purpose of the paper is an analysis and evaluation of Ukrainian real estate market development, according to recordkeeping of property right and implementing new technologies into current process based on blockchain technology using.

Key research findings. Globalization of world economy leads to the development of information and communication technologies. During last period of time “digitization” of the economy and society tightly connected with implementation of the blockchain. According point of view of Stephen Laaper, Joseph Fitzgerald, Evan Quasney, Winnie Yeh, blockchain is a technology that can allow authenticated data communication between each player in a supply chain without the intermediation of a trusted central organization” [9].

Blockchain technology as an important basis for the development of digital society had been used mainly in the sphere of supply chains, trade finance, and financial transactions. But the majority of scientists support point of view that testified the necessity and possibility of the widening of the sphere of blockchain technology’s application as a result of technological changes [6]. Analyzing the specific features of the blockchain implementation and taking into account modern realities, scientist Rubanov P. (2017) pointed the possibility to use blockchain technology in such areas as auditing, real estate management [4]. Thus, blockchain’s potential to improve real estate market development hinges upon the efficiency of institutional framework, legislative basis, and financial management [2]. Development of blockchain’s potential in real estate sphere will decrease the cost of driving registers of real estate owners, improve the quality of real estate operations, and reduce of legal risks in asset management [3].

Foreign experience testified the possibility of blockchain’s technology using in the sphere of real estate. One of the most interesting cases of blockchain’s technology using had represented by U.S. based blockchain technology company called Leax Fondation. The company expects to record titles and ownership of real estate property rights designed by blockchain for private transactions. Leax Fondation has a roadmap for the implementation of blockchain technology into real estate system in different countries [7].

Methodology of the elaboration and implementation of pilot project foresees the analysis of the existing situation in the real estate sphere based on data collection and processing, organization of focus group discussions with main stakeholders (representatives of governmental and local authorities (especially, Ministry of Justice of Ukraine and State Register of real estate’s rights in Ukraine, private notaries and broker agents). Obtained data might be analyzed and summarized in report for better understanding of the provided information. The results of presented reports can be used for the definition of the problems and challenges of Ukrainian real estate market development, and for the finding the ways to improve the efficiency of its activity.

The information regarding the current situation at Ukrainian real estate market obtained during inter-

views and meetings with brokers, notaries and staff of government and local authorities had confirmed the existence of the interest to blockchain technology using. It stipulates the necessity of the elaboration of methodological approaches to the realization of pilot project in Kyiv city aimed on the implementation of the blockchain technology based on existing record-keeping system in Ukraine. Final report summarizes the particular goals for the investigation related to a blockchain technology using in context of real estate payments.

The architecture of the project elaborated by the Leax Fondation foresees the possibility to use such technology in a pilot project in the Kyiv city, the biggest city in Ukraine. Office buildings of governmental and local authorities, as well as luxury apartments and houses are located here. And the project will be realized in cooperation with the State register of real estate’s rights in Ukraine, private notaries and broker agencies in the real estate field.

Main Research questions:

- What is the main purpose for implementation blockchain technology in Ukrainian real estate market
- How the blockchain technology will be used on the Ukrainian real estate market
- How the blockchain solutions will operate on the Ukrainian real estate market
- How the solutions from blockchain technology could affect the speed and trustworthiness of records
- What are the main advantages and benefits of blockchain technology implementation

Nowadays, Ukraine has a lack of integrated systems of land management. Until now, there are a lot of discussions around a moratorium of land selling in Ukraine. Moreover, in Ukraine investor can see the difficulties in purchasing of a real estate in terms of obtaining the true ownership documents in the form of hand written certificate. Otherwise, there are new rules to register property rights due to online register that is maintained by the State register of real estate’s rights in Ukraine. In accordance to that, the Leaxcoin foundation could realize the pilot project in Ukraine, locally in Kyiv.

Due to the LeaxCoin methodology, the process of registering the property rights becomes simpler and less costly. In the long term time horizon, we face with new opportunities for recording property rights using the blockchain technology. It allows getting ownership of real estate for foreigners all over the world in a safe and fast way. During some time, this technology substitutes the common and original recording type by digital manner.

The real estate investigation was already done in cooperation with private and government notaries; the data was obtained from the public relations of these authorities. This investigation was done in according to the legislation of Ukraine, especially directives and orders issued by the Ministry of Justice of Ukraine.

There are two main activities that the registry faced with:

- Requests for property information requested to the certification of real estate unit from side of the State register of real estate's rights in Ukraine.
- Property registration procedure, which initiates in the Protocol unit and then sent to the Registration office, afterwards a client receives the ownership certificate

Consequently, the certificate of ownership is issued in the digital form from the State register of property rights to real estate of Ukraine. That document consists of the owner's information as well as general properties and personal number from government register of real estate. At the same time, it experienced the issuing the ownership certificate in handwritten form by cards. Regarding to the blockchain technology, it used to write down the transactions number of purchasing property rights in register's database.

All documents might be stored in a Google cloud and in GitLab have an advantage of being checked at anytime from anywhere. Now there are not many documents in digital form stored inside the cloud but if the amount of data is enough it will upload immediately.

The overall data concerning the data of investigation were collected and stored on Google Drive and in GitLab as well on local flash-drive in the form of a database. Otherwise, it's not necessary to use professional archival systems for a small quantity of inner documentation. However, it foresees the urgency of national and international standards' using in internal audit and management accountancy.

The blockchain technology will be used for the authentication of real estate's information consider the property rights for a particular person. In that case, the State register of real estate's rights in Ukraine try to implement recording for real estate in digital form [1]. All information consists in blocks and anyone can read it from anywhere. That's why storing data in blocks is more secure and easy to transfer. The blockchain technology might be used for creating new smart contracts to record transactions for property rights. This technology created on Ethereum protocol that is the most advanced and famous platform for storing chains with data [5]. The smart contracts have aim to securitization and transparency for transactions made by cryptocurrency. The example of these types of contracts can benefit person in one

part of world who wants to do business with third party on another part of world. The evolution of Leaxcoin foundation leads to creating of tokens that are main currency for making payments for real estate on own platform.

During the purchasing of real estate's property rights there are partakers defined in Figure 1:

Right now investors suffer with high requirements for capital, regulations for financing from the bank side, high transaction costs and it time consuming. Each of these elements has already been solved with a Leaxcoin methodology by making selling / buying of a real estate easily and more secure. In addition, it opens access for foreign investors that increase the liquidity of the local market.

Developing the ecosystem from the Leaxcoin platform makes records more user-friendly, secure and less time consuming in compare with traditional investment process using cryptographic. The new user-friendly ecosystem for real estate based on blockchain stimulates communicating and collaborating in this decentralized platform by easy way (Figure 2).

Recording to the last question we can identify five main elements of the Leaxcoin ecosystem:

- Property registry
- Smart contract
- Real estate Contracts
- Property Listing
- CrowSale
- Wallet
- Global support and Community

The main goal of property registry Leaxcoin is to assure the ability of the real estate transfer [XXXX]. The process is safe, fast and predicted by the Blockchain technology. Each transaction should be carried out by the global Leaxcoin community to secure the users' data and trustworthiness of recordkeeping. Finally, the environment of the Leaxcoin platform dedicates for communities, applications, tools, and solutions to integration with real estate registry offices, notaries and governmental institutions, proved by the jurisdiction of each place.

The global Leaxcoin contract consist a system that allows managers to use a smart personalized contract for satisfaction of specific needs of real estate transactions, according to local law and rules.

Figure 3 represents the general picture of smart contract processing. Firstly, from seller's inner incentive to sell real estate and preparing contract for this transaction. Further, transfer this contract to buyer,



Fig. 1. Participants of the process of property rights' purchasing in the sphere of the real estate

Source: systematized by author based on [7]

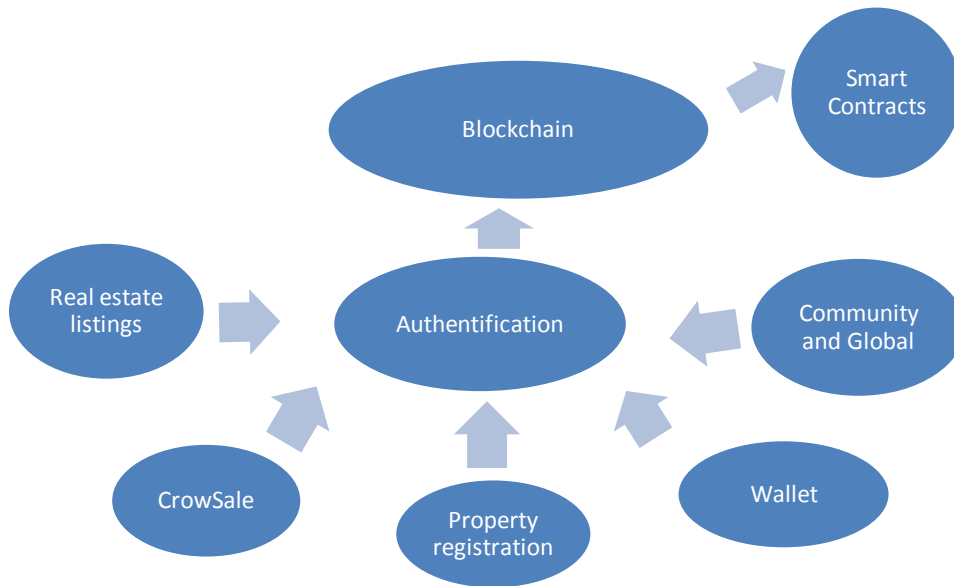


Fig. 2. Elements of Leaxcoin ecosystem

Source: Systematized by author based on [7]

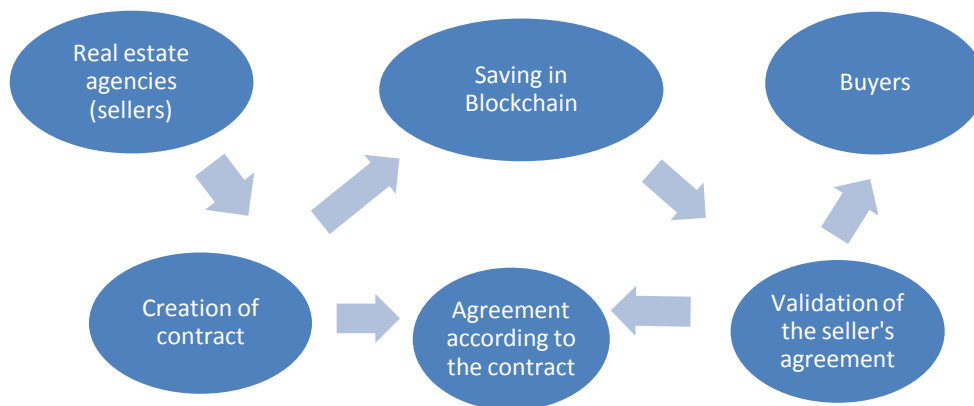


Fig. 3. Process of smart contracts execution for real estate

Source: Systematized by author based on [7]

using recordkeeping in blockchain block and receiving the acceptance of the transactions from the Ethereum network.

The Leaxcoin platform allows to list real estate with particular properties on special online platform. Users can distribute a proposal to sell / rent their real estate on web. On the Leaxcoin platform registered this property using API on special list and sending it to web sites when this property can sell / rent.

The crowdSale practice uses for funding the projects that are launching for future development and future investment attraction. Leaxcoin platform allows companies; developers and personal investors make investments for real estate due to purchase of Leaxcoin tokens. Investors getting the fraction in pool of investments according to their contribution.

At this first stage, the investments into real estate usually are more profitable comparable with secondary selling. Previously only huge funds and developers can invest into large real estate projects; nevertheless, everyone can invest into this property on different stages with low amount of capital.

The Wallet of Leaxcoin that has already developed on Ethereum blockchain network has following functions [5]:

- *Receiving* payments from anyone on the Leaxcoin platform
- *Purchasing* the Leaxcoin during the ICO company
- *Transactions* that are registered on the Ethereum blockchain network and need to be verified by each of user in blocks

- Fees that are distributed between users who accepted and verified transactions in Ethereum blockchain network and for Ethereum blockchain network maintenance, safety, running and fully distributed.

Payments between market participants will fulfill by Leaxcoin technology. It used the Leaxcoin cryptocurrency for inner payments through the own platform for buying or selling of real estate. It can be user-friendly environment when any investor can purchase real estate from any part of the World without bureaucracy and paper work. Specialists in cyber security and real estate familiar with all processes and regulations across the world and can register property right for real estate in blockchain. Moreover, using of own cryptocurrency with combination of fast growing virtual currency market can benefit purchasing of a real estate in distant future.

Leaxcoin community [8] organizes for helping investors and users get support on the most demand questions regarding the Leaxcoin ecosystem. The Leaxcoin community based product is open source project that was driven by developers, engineers, executives, designers, academics, economists and blockchain enthusiasts, who responsible for implementing Leaxcoins into cryptoworld and making decentralized technologies able for anyone.

On the chat users have a chance to ask questions and also propose some advantages for improving the performance of Leaxcoin foundation and helping to clear up doubts and worries in general. There is staff in each of country where the Leaxcoin operates, it helps to solve difficulties from technical and administrative side when the purchasing of real estate's property rights processes. The community is organized and driven by Ambassadors, Developers and Managers.

The session represents some related legal and financial issues associated with the blockchain platform for recording.

The recording of data for real estate doesn't have placed directly in the State register of property rights to real estate of Ukraine [8]. The record-keeping in own register of Leaxcoin foundation under blockchain technology based on Ethereum won't be consistent with law issues of Ukraine. The smart contracts should be accepted by personal sign of participants in blockchain blocks. When the contracts are signed and accepted by users on blocks then there is recording in special blockchain-based land transaction. There is currently no state regulation recognizing blockchain-based land registration in Ukraine. Right now in Ukraine starts the company of cryptocurrency legislation on government level [2]. Therefore, the payments with Leaxcoins tokens as well with ETH or BTC could be legal for the Ukrainian law in distant future.

Data localization laws are not defined in any jurisdictions and there are not specific rules for running

cryptographic recording of transactions in blocks. In most cases the data localization, data protection and privacy laws and rules setting up by particular platforms. In the case of the Ukrainian pilot, the platform's data files includes details of property's transfers are kept on a server located in US.

In case of Ukraine, there is no regulation for blockchain use yet. Governments in general hesitate about using of this modern technology because blockchain and cryptocurrencies could be used for money laundering and erosion of profits that could be identified as illegal activity for financial compliance. Nevertheless, Ukrainian government has a project for using cryptocurrency as legal payment for goods and services. Moreover, in the case of purchasing property rights using the blockchain technology really simplify the process of getting property for ordinary people. When blockchain transactions are authenticated between parties, it gives approved information both of them. In addition, it enables transmission of financial information instantly around the world at minimal costs.

The records present an archival theoretic evaluation of the aforementioned solution. In archival science, a record is being trustworthy if it is assessed as being accurate, reliable and authentic.

Conclusions. This paper presents results of the preliminary analysis of the main challenges, problems and consequences of the blockchain technology implementation in the real estate sphere, and propose methodological approaches to realization of pilot project in the Kyiv city, Ukraine. The process of getting property rights for real estate obtained due to blockchain technology is based on Ethereum. Analysis of theoretical issues of blockchain technology had testified the possibility of the receiving of significant advantages (in particular, the improvement of the procedure of property rights' setting due to shortening of the duration of the procedure and reducing the cost expenditures in comparison with common recording). Moreover, in the case of Ukraine, using of this technology would provide the openness of local real estate market for foreign investors and to improve the quality of blockchain records at all. The blockchain technology using cryptographical recording helps to improve trustworthiness of recordkeeping and written down in blocks. These blocks contain characteristics about real estate and general information about market participants. The solutions of records for real estate allow users to purchase property rights in an easy way with low transitional costs and safe data transaction from distant places. Moreover, you as investor could be sure about safety of transactions using cryptocurrency as well as encrypting of your personal data during this transaction. The transaction for purchasing real estate's property rights owing to Leaxcoin technology will finish after a few seconds, so it makes less time consuming for conformation of real estate procuration.

Summing up all mentioned information above, new technologies can afford real advantages for our ordinary life. In this sense, the real estate market also changes due to blockchain technology in written down information for purchasing property rights in a way that is more effective. Of course, many changes should be done in legal, administrative and procedural rules that shifts present technique for real estate's recordkeeping. These challenges are only expected only on the beginning of blockchain technology implementation for recording of real estate's property rights in the State register for property rights of real estate of Ukraine. The aim of raising these issues is not to put off potential adopters of blockchain real estate transaction recording systems. Nevertheless, due to obtained findings in potential blockchain solutions for real estate recordkeeping it forces further development of real estate in more modern and simply way.

REFERENCES:

1. State register of real estate's rights in Ukraine [Electronic resource] – Available from: https://kap.minjust.gov.ua/services?product_id=1
2. How Ukrainian banks will use technology blockchain (2016) [Electronic resource] – Available from: <https://ain.ua/2016/06/09/kak-ukrainskie-banki-budut-ispolzovat-texnologiyu-blockchain>
3. Panikar G. (2017) Transformatsiia mizhnarodnykh valiutno-finansovykh ta kredytnykh vidnosyn v umovakh poshyrennia tekhnolohii blokcheinu ta kryptovaliut // Novi formy hroshei ta finansovykh aktyviv: stanovlennia, perspektyvy, ryzyky zbirnik nauk. prats. Tezy mizhnarodnoi naukovoï konferentsii. November 2017 [Electronic resource] / G. Panikar. – Available from: https://kneu.edu.ua/userfiles/Credit_Economics_Department/news/zbir2018.pdf
4. Rubanov P. (2017) Mozhlyvosti vykorustannia kryprovaliut ta tekhnolohii blokchein v suchasniï ekonomitsi // Novi formy hroshei ta finansovykh aktyviv: stanovlennia, perspektyvy, ryzyky zbirnik nauk. prats. Tezy mizhnarodnoi naukovoï konferentsii. November 2017 [Electronic resource] / P. Rubanov. Available from: https://kneu.edu.ua/userfiles/Credit_Economics_Department/news/zbir2018.pdf
5. Blockchain App Platform Ethereum [Electronic resource] – Available from: <https://www.ethereum.org/>
6. Bruno Biais, B., Bisiere, Ch., Bouvard. M., Catherine Casamatta, C. (2018) The blockchain Folk Theorem January 5, 2018 – [Electronic resource]. – Available at: https://www.tse-fr.eu/sites/default/files/TSE/documents/doc/wp/2017/wp_tse_817.pdf4.
7. Leaxcoin. Building the Future of Real Estate via Smart Contracts. Whitepaper. – [Electronic resource] – Available from: <https://leax.io/whitepaper-leaxcoin.pdf>
8. Leaxcoin. Community [Electronic resource] – Available from: <https://leax.io/#community>
9. Using blockchain to drive supply chain innovation. Deloitte – [Electronic resource]. – Available at: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/pt/Documents/blockchainsupplychain/us-blockchain-to-drive-supply-chain-innovation.pdf>

BLOCKCHAIN TECHNOLOGY USING FOR REAL ESTATE TRANSACTIONS IN UKRAINE

Nowadays, Ukrainian real estate market is inefficient and non-innovative in comparison to western countries. Many restrictions for notaries limit the opportunities to purchase real estate with low transaction costs and highly time consuming. Modern technologies can shift common way to record property rights in the government register. Today the process of buying real estate on primary and secondary market could be complicated and has additional restrictions and difficulties from the side of government authorities or banks to make the transaction according to compliance of local and international rules.

Real estate sector now is facing with modern trends in development, regarding the speed and safety of getting property rights. Developers and participants on secondary market try to make process of buying property rights for consumers in more simple way. Finally, the new advantages of purchasing property rights for market participants can improve the total efficiency of that sphere.

Therefore the main purpose of the investigation is to figure out main difficulties of functioning Ukrainian real estate market in terms of recording property rights in state register and motivate the implementation of blockchain technology to improve performance of record-keeping.

The theoretical and methodology background of current investigation covers fundamental issues for real estate market development that faces in Ukrainian and foreign scientists' views. Obtained results were getting due to follow scientific methods and approaches as scientific analysis, synthesis, induction, deduction, statistical methods for grouping data and comparison analysis.

Moreover, this article examining the core results in record-keeping for real estate's property right, especially for Ukraine case. These outputs could be achieved due to blockchain technology based on Ethereum algorithm. The implementation of blockchain technology is obligatory for using in modern times to increase general openness of local real estate market for foreign investors. In addition to this, local investors also benefits in terms to crash down the borders and purchase real estate abroad without any government restrictions.

РОЗДІЛ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ
РЕАЛІЗАЦІЇ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ПРОДУКЦІЇPROBLEMS OF ACCOUNTING AND CONTROL
OF REALIZATION OF PHARMACEUTICAL PRODUCTS

УДК 339.166.84

Винниченко Н.В.д.е.н., доцент кафедри
бухгалтерського обліку і оподаткування
Навчально-науковий інститут бізнес-
технологій
«УАБС» Сумського державного
університету**Кисельова О.О.**студент
Навчально-науковий інститут бізнес-
технологій
«УАБС» Сумського державного
університету

*У статті розглянуто особливості обліку й контролю за реалізацією фармацевтичної продукції. Визначено підходи до сутності поняття «реалізація продукції». Запропоновано методику відображення на рахунках в обліку реалізації медикаментів. Розроблено схему аналітичного відображення фармацевтичної продукції та націнки на неї в обліку. **Ключові слова:** реалізація продукції, фармацевтична галузь, фармацевтична продукція, лікарські засоби, націнка.*

В статье рассмотрены особенности учета и контроля реализации фармацевтической продукции. Определены подходы к сущности понятия «реализация продукции». Предложена методика отражения на счетах в учете реализации медикаментов. Разработана схема аналитического отображения

фармацевтической продукции и наценки на нее в учете.

Ключевые слова: реализация продукции, фармацевтическая отрасль, фармацевтическая продукция, лекарственные средства, наценка.

The article deals with the features of accounting and control over the realization of pharmaceutical products. The approaches to the essence of the concept of "realization of products" are determined. The method of reflection on accounts in accounting of the realization of medicines is offered. The scheme of analytical reflection of pharmaceutical products and its mark-up in accounting is developed.

Key words: realization of products, pharmaceutical industry, pharmaceutical products, medicines, mark-up.

Постановка проблеми. У сучасних умовах через соціальну важливість управління цінами на лікарські засоби та велику наукоємність реалізація продукції фармацевтичної галузі є однією з найдискусійніших тем у вітчизняній практиці. Продаж лікарських засобів є одним із динамічних і прибуткових видів бізнесу, проте господарська діяльність фармацевтичної галузі загалом супроводжується низкою умов та обмежень, зокрема, необхідністю продажу продукції лише за умови її ліцензування та наявності сертифікату якості, необхідності відпуску окремих лікарських засобів за рецептами, наявністю пілг на медикаменти для окремих соціальних груп населення, що зумовлює виникнення низки особливостей в обліковому процесі такого бізнесу.

Аналіз останніх досліджень. Загальні засади процесу реалізації продукції знайшли своє відображення у роботах таких вітчизняних науковців, як: Ф.Ф. Бутинець, О.В. Лишиленко, П.А. Лайко, М.Ф. Огійчук, Є.І. Свідерський, П.Л. Сук, О.В. Фомина, В.Г. Швець. До закордонних науковців, які розглядали це питання, належать: Л.А. Бернстайн, М.Ф. Ван Бреда, Е.С. Хендріксен. Проте питання обліку реалізації у сфері фармацевтичної галузі не часто знаходять відображення у фаховій літературі. Особливості та основні тенденції діяльності підприємств фармацевтичної галузі розглядаються у роботах Ю. Граковського, Н.В. Демченка, Н.В. Зайцевої, О.М. Згурської, А.С. Немченка, О.П. Руба, С.І. Страпчука, Г.І. Фролової та інших.

Постановка завдання. Мета статті полягає у аналізі особливостей облікового та контрольного процесів у частині реалізації продукції фармацевтичної галузі.

Виклад основного матеріалу. Реалізація продукції є одним із основних господарських процесів, який допомагає досягти головної мети діяльності торговельного підприємства – отримання прибутку. Реалізація є результатом діяльності підприємства: логічним завершенням процесу виробництва або заключним етапом товарообігу.

Однак у науковій літературі є значна кількість підходів до визначення поняття процесу реалізації, які по своїй суті мають певні подібності та відмінності у трактуванні сутності цього поняття (табл. 1).

Отже, аналіз досліджуваної літератури показав, що є чотири підходи до визначення сутності поняття «реалізація». Найбільш повно сутність цього процесу розкриває останній – комплексний підхід. Необхідно додати, що у процесі реалізації продукції підприємство отримує від споживача дохід у вигляді грошових коштів, який зазвичай перевищує витрати, понесені на виробництво та реалізацію продукції, а також включає в себе прибуток, який входить до відпускну (продажної) ціни [14].

Реалізація продукції в фармацевтичній галузі супроводжується низкою особливостей, які зумовлені властивостями діяльності. В Україні фармацевтична галузь включає в себе як виробництво

Підходи до визначення сутності поняття «реалізація»

Автор	Сутність поняття «реалізація продукції (товарів)»
Підхід, що базується на передачі права власності на актив	
М.Ф. Огійчук	Відчуження активів, які належать підприємству, шляхом їх реалізації з метою відтворення використаних активів підприємства та отримання прибутку для задоволення різних потреб підприємства та його власників [1].
Є.І. Свідерський	Передача права власності підприємства на окремі об'єкти іншому суб'єктові підприємницької діяльності в обмін на еквівалентну суму коштів або боргових зобов'язань [2].
В.І. Ждан	Процес продажу готової продукції, який супроводжується передачею прав власності на об'єкти продажу іншим особами та отриманням доходу (виручки) від реалізації продукції [3].
Податковий кодекс України	Будь-яка операція, що здійснюється згідно з договорами купівлі-продажу, міни, поставки та іншими господарськими, цивільно-правовими договорами, які передбачають передачу прав власності на такі товари за плату або компенсацію незалежно від строків її надання, а також операції з безоплатного надання товарів [4].
Підхід, що базується на зміні форми активів	
Л.А. Бернстайн	Процес переведення у грошовий вираз негрошових прав та ресурсів, що найбільш точно використовується в обліку й фінансовій звітності при встановленні обсягу продажу активів за гроші або вимог на одержання грошей [5].
В.Г. Швець	Сукупність операцій з продажу готової продукції споживачам. У процесі реалізації натуральна форма продукту в результаті обміну набуває грошової форми. Процес тісно пов'язаний з кінцевими результатами діяльності підприємства – прибутком і його розподілом відповідно до планів відтворення [6].
Н.Є. Василевська	Комплекс операцій зі збуту готової продукції, доведення її до споживача і визначення фінансового результату (прибуток чи збиток), у процесі яких натуральна форма продукту в результаті обміну набуває грошової форми [7].
Підхід, що розглядає реалізацію як завершальну стадію кругообігу господарських засобів	
О.В. Лишиленко	Кінцевий етап кругообігу засобів, пов'язаний із реалізацією готової продукції, виконаних робіт та наданих послуг підприємством і, як результат, із встановленням фінансового результату його діяльності [8].
П.А. Лайко, Ю.І. Ляшенко	Кінцева стадія кругообігу засобів підприємства, яка вказує на завершення процесу виробництва й доведення продукції до споживача [9].
Р.Ф. Бруханський	Завершальний процес кругообігу засобів підприємства, який включає сукупність операцій, пов'язаних із збутом виробленої продукції [10].
Комплексний підхід	
О.В. Фоміна	Тристоронній процес доведення товару до споживача, у якому в момент продажу, по-перше, права власності на об'єкт продажу передаються від продавця до покупця, визнається очікуване надходження економічних вигод, по-друге, визнаються витрати, по-третє, здійснюється зіставлення доходів і витрат, що дозволяє визначити фінансовий результат від продажу [11].
П.Л. Сук	Сукупність операцій із продажу готової продукції, виконаних робіт і наданих послуг, під час яких відбувається передача готової продукції споживачам, одержання оплати від них, виявлення результату діяльності [12].
Е.С. Хендріксен, М.Ф. Ван Бреда	Відображення доходу, коли відбулися обмін або вибуття продукту; коли товари й послуги мають бути передані покупцеві або клієнту, зумовлюючи або одержання грошей, або право на одержання грошей чи інших активів [13].

лікарських засобів та виробів медичного призначення, так і їх реалізацію – оптову та роздрібну торгівлю.

До законів України, які регулюють питання реалізації фармацевтичної продукції, відносять закон «Про лікарські засоби», «Про ліцензування видів господарської діяльності», «Про захист прав споживачів», Ліцензійні умови провадження господарської діяльності з виробництва лікарських засобів, оптової, роздрібною торгівлі лікарськими засобами, імпорту лікарських засобів» та ін.

Продаж фармацевтичної продукції має певні специфічні особливості в здійсненні обліку та контролю. По-перше, реалізація лікарських

засобів (як оптова, так і роздрібна) має здійснюватись лише за умови обов'язкової наявності ліцензії на провадження такої діяльності. Контроль за видачею та наявністю такої ліцензії покладено на Державну службу України з лікарських засобів та контролю за наркотиками. Однак на практиці виникають ситуації, коли аптеки здійснюють продаж медикаментів без спеціального дозволу. Ця продукція може бути неякісною, простроченою чи фальсифікованою. І факт відсутності ліцензії може виявитись за умови, коли споживач запідозрить, що діяльність аптеки є протиправною, і повідомить про це Державну службу з лікарських засобів.

По-друге, до всієї продукції фармацевтичної галузі має обов'язково додаватися сертифікат якості – документ, виданий виробником чи імпортером, який підтверджує якість як окремого засобу, так і партії продукції в цілому. Контроль за наявністю сертифікату також покладено на Державну службу України з лікарських засобів. Реалізація лікарських засобів за відсутності такого сертифікату заборонена. Однак аптеки не зобов'язані надавати сертифікати покупцям під час кожної покупки, а лише на вимогу споживача, що зазвичай виникає за появи сумнівів у якості реалізованих ліків. І якщо немає дорікань з боку споживачів, то в аптеках може продовжуватися реалізація лікарських засобів без відповідних сертифікатів якості, а отже, продаж неякісних, підроблених чи прострочених препаратів.

По-третє, продаж лікарських засобів може проводитися за рецептами та без них. Наявність виписаного рецепту обов'язкова для рецептурних лікарських засобів, медикаментів, які відпускаються безоплатно або на пільгових умовах, та для препаратів, які виробляються аптекою для конкретного пацієнта. Аптеки мають перевіряти правильність заповнення рецептів, вести облік реалізованих рецептурних лікарських засобів, зберігати самі рецепти у місцях та за термінами, чітко встановленими чинним законодавством [15]. Однак у чинному законодавстві є лише перелік препаратів, випуск яких дозволено без рецепту [16], і немає єдиного реєстру лікарських засобів, які можуть відпускатися лише за рецептами.

По-четверте, держава здійснює регулювання за граничними розмірами надбавок на ціни лікарських засобів [17]. Для різних груп лікарських засобів надбавки є різними. Тому для правильного обліку реалізації продукції фармацевтичної галузі необхідно пильно стежити, до якої категорії лікарських засобів належить наявний вид, і встановити як надбавку, яка діє в аптеці (чи мережі аптек), так і граничний її розмір, який не можна перевищувати. Для відображення націнки на лікарські засоби використовується рахунок 285 «Торгова націнка». Для зручності обліку і контролю за пра-

вильністю нарахування надбавки доцільно відкрити два субрахунки: 285-1 «Торгова націнка, граничний розмір якої контролюється державою» (з розбивкою по граничним нормам) та 285-2 «Торгова націнка, граничний розмір якої держава не контролює».

На основі даних постанови «Про заходи щодо стабілізації цін на лікарські засоби і медичні вироби» [17] можна зробити таке відображення націнки на рахунках бухгалтерського обліку (табл. 2).

По-п'яте, у 2016 році КМУ ухвалив постанову № 862 «Про державне регулювання цін на лікарські засоби», згідно з якою в Україні здійснюється державний контроль за цінами на певні групи лікарських засобів від серцево-судинних захворювань, бронхіальної астми, цукрового діабету [20]. На ці групи медикаментів встановлено референтні ціни, які залежать від цін, встановлених на подібні препарати в таких країнах, як Польща, Угорщина, Словаччина, Латвія та Чехія. На ці ліки також поширюється програма реімбурсації – компенсації вартості препарату державою. Відображення в обліку реалізації медикаментів, вартість яких повністю чи частково відшкодовується з бюджету, наведено у табл. 3.

Ще однією особливістю фармацевтичної галузі є діяльність аптек, яка може бути спрямована або лише на реалізацію готових лікарських засобів, або аптеки можуть виготовляти і власні медичні препарати. І на практиці виникає проблема у класифікації запасів та їх відображенні в обліку, яке має дозволяти аптекам проводити найбільш повний аналіз за препаратами, які цікавлять споживачів.

Класифікацію лікарських засобів можна здійснювати за багатьма ознаками. Так, однією з них є поділ препаратів за місцем діяльності їх виробників на імпортні та вітчизняні, що дає змогу проводити аналіз насиченості ринку лікарськими засобами саме українських виробників, визначати, для яких імпортних препаратів немає місцевих аналогів. Також аптеки можуть робити поділ медикаментів за місцем їх розташування: на складі, в аптеці,

Таблиця 2

Відображення націнки на лікарські засоби

Субрахунки	Рахунки третього порядку	Лікарські засоби
285.1 «Торгова націнка, граничний розмір якої контролюється державою»	285.1.1 «Не вище 25%»	Включені до Національного переліку основних лікарських засобів [18].
	285.1.2 «Не вище 10%»	Внесені до Реєстру оптово-випускних цін на лікарські засоби [19] та лікарські засоби, які повністю чи частково придбаються за рахунок державних коштів [20].
	285.1.3 «Не вище 15%»	Включені до Переліку міжнародних непатентованих назв лікарських засобів [21].
285.2 «Торгова націнка, граничний розмір якої держава не контролює»		Інші лікарські засоби та медичні вироби.

в дорозі чи в аптечній мережі. Фармацевтичну продукцію також можна поділяти залежно від її виду: лікарські засоби (ліки, медикаменти, препарати), вироби медичного призначення, парафармацевтичні товари та інша продукція. Лікарські засоби, у свою чергу, можна класифікувати залежно від їх терапевтичного застосування: діють на нервову систему, на серцево-судинну систему, дерматологічні засоби, протимікробні засоби тощо. Для аптек, які самі виготовляють ліки, необхідно розмежовувати вже готові препарати та лікарські засоби, які виробляються на місці.

Від класифікації фармацевтичної продукції в кожній аптеці чи мережі аптек залежить можли-

вість та точність проведення оперативного аналізу. Пропонуємо такий поділ фармацевтичної продукції, який є досить громіздким, проте дозволяє найбільш повно аналізувати торговельну діяльність (рис. 1).

Для прикладу розглянемо відображення в бухгалтерському обліку деяких лікарських засобів (табл. 4).

Висновки. У процесі реалізації продукції фармацевтичної галузі постає низка проблем, яка в основному залежить від якості проданих лікарських засобів. Так, деякі аптеки можуть провадити свою діяльність без необхідної ліцензії на ведення таких господарських операцій. Також виникає



Рис. 1. Класифікація фармацевтичної продукції на рахунках бухгалтерського обліку

Таблиця 3

Реалізація лікарських засобів за рахунок бюджету [22]

Зміст господарської операції	Дебет рахунку	Кредит рахунку	Сума
Відображено дохід від реалізації ліків (повна вартість) (10 упаковок по 44,36 грн., з них 27,48 грн. відшкодовуються з бюджету)	361	702	443,60
Отримано оплату від покупця на суму перевищення вартості ліків над сумою бюджетного відшкодування	301	361	168,80
Відображено ПДВ (за ставкою 7 %):			
– в частині, сплаченій покупцем	702	641	11,04
– в частині оплати за рахунок бюджету	702	643	17,98
Відображено заборгованість бюджету	377	361	274,80
Списано собівартість реалізованих лікарських засобів (закупівельна вартість – 38,57 грн.)	902	282	385,70
Списано націнку на лікарські засоби	285	282	57,90
Списано дохід на фінансовий результат	702	791	414,58
Списано собівартість на фінансовий результат	791	902	385,70
Одержано компенсацію з бюджету	311	482	274,80
Відображено суму ПДВ	643	641	17,98
Погашено заборгованість бюджету	482	377	274,80

Відображення деяких ліків на рахунках бухгалтерського обліку

Назва лікарського засобу	Місце походження виробника	АТС-класифікація	Вид	Місце розташування
Анальгін 281.1.10.2.1	Україна 281.1.10.2	Діють на нервову систему 281.1.10	Лікарський засіб 281.1	На складі 281
Валеріана 282.1.10.2.3	Україна 282.1.10.2	Діють на нервову систему 282.1.10	Лікарський засіб 282.1	В аптеці 282
Валеріана 282.1.10.1.4	Болгарія 282.1.10.1	Діють на нервову систему 282.1.10	Лікарський засіб 282.1	В аптеці 282
Фестал 281.1.01.1.8	Індія 281.1.01.1	Діють на травну систему 281.1.01	Лікарський засіб 281.1	На складі 281

проблема в реалізації медикаментів без підтвердження їхньої якості і безпечності для споживачів, що спричинене поширенням фальсифікованої, простроченої продукції. Контроль за дотриманням вимог чинного законодавства і накладання відповідальності на порушників покладено на Державну службу України з лікарських засобів та контролю за наркотиками.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК

1. Огігчук М.Ф. Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами: підруч. / М.Ф. Огігчук, В.Я. Плаксієнко, М. І. Беленкова та ін. К.: Алерта, 2011. 1042 с.
2. Свідерський Є.І. Бухгалтерський облік у галузях економіки: навч. посіб. / Є.І. Свідерський. К.: КНЕУ, 2004. 233 с.
3. Ждан В.І. Теорія бухгалтерського обліку: навч. посіб. / В.І. Ждан, Є.Б. Хаустова, І.В. Колос, О.С. Бондаренко. К.: Центр навчальної літератури, 2006. 384 с.
4. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. № 2755-VI // Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
5. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности / Л.А. Бернстайн; пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 2006. С. 44.
6. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: підруч. / В.Г. Швець. К.: Знання, 2015. 572 с.
7. Василевська Н.Є. Конспект лекцій з дисципліни «Бухгалтерський облік» / Н.Є. Василевська; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. Х.: ХНАМГ, 2010. 135 с.
8. Лишилєнко О.В. Бухгалтерський облік: підруч. / О.В. Лишилєнко. 3-тє вид., перероб. і допов. К.: ЦНЛ, 2009. 670 с.
9. Лайко П.А. Финансы АПК: навч. посіб. / П.А. Лайко, Ю.І. Ляшенко. К.: ДІЯ, 2000. 225 с.
10. Бруханський Р.Ф. Бухгалтерський облік: підруч. / Р.Ф. Бруханський. Тернопіль: ТНЕУ, 2016. 480 с.
11. Фоміна О.В. Облік і аудит в управлінні продажами товарів: автореф. дис. канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / О.В. Фоміна; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. К., 2008. 21 с.
12. Сук Л.К. Финансовый облік: навч. посіб. / Л.К. Сук, П.Л. Сук. К.: Знання, 2012. 647 с.
13. Хендриксен Э.С. Теория бухгалтерского учета: пер. с англ. / Э.С. Хендриксен, М. Ф. Ван Бреда, под

ред. проф. Я.В. Соколова. М.: Финансы и статистика, 2000. 576 с.

14. Винниченко Н.В. Проблеми визначення сутності поняття «реалізація» / Н.В. Винниченко, О.О. Кисельова // Економічне зростання: стратегія, напрями і пріоритети. Запоріжжя: ГО «СІЕУ», 2018. 108 с.

15. Про затвердження Правил виписування рецептів на лікарські засоби і виробу медичного призначення, Порядку відпуску лікарських засобів і виробів медичного призначення з аптек та їх структурних підрозділів, Інструкції про порядок зберігання, обліку та знищення рецептурних бланків [Електронний ресурс]: наказ МОЗ України від 19.07.2005 № 360. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0782-05>.

16. Про затвердження Переліку лікарських засобів, дозволених до застосування в Україні, які відпускаються без рецептів з аптек та їх структурних підрозділів [Електронний ресурс]: наказ МОЗ України від 02.04.2018 № 599. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ru/z0494-18>.

17. Про заходи щодо стабілізації цін на лікарські засоби і медичні виробу [Електронний ресурс]: постанова КМУ від 17.10.2008 № 955. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/955-2008-п>.

18. Національний перелік основних лікарських засобів [Електронний ресурс]: постанова КМУ від 25.03.2009 № 333. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/180-2017-п>.

19. Реєстр оптово-відпускних цін на лікарські засоби [Електронний ресурс]. URL: <http://moz.gov.ua/reestr-optovo-vidpusknih-cin-na-likarski-zasobi>.

20. Про державне регулювання цін на лікарські засоби [Електронний ресурс]: постанова КМУ від 09.11.2016 № 862. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/862-2016-п>.

21. Про запровадження відшкодування вартості лікарських засобів [Електронний ресурс]: постанова КМУ від 09.11.2016 № 863. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/863-2016-п>.

22. Альошкіна Н. Аптека реалізує «доступні» ліки: що в обліку? [Електронний ресурс] / Н. Альошкіна // Податки та бухгалтерський облік. 2017. № 93. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2017/november/issue-93/article-32168.html>.

23. Анатомо-терапевтично-хімічна (АТС) класифікація [Електронний ресурс] // Довідник «Компендіум:лікарські препарати». URL: <https://compendium.com.ua/uk/atc/>.

REFERENCES:

1. Ohiichuk M.F., Plaksienko V.Ya., Belenkova M.I. (2011) Finansovyi ta upravlinskyi oblik za natsionalnyy standartamy [Financial and managerial accounting according to national standards]. Kyiv: Alerta. (in Ukrainian)
2. Sviderskyi Ye.I. (2004) Bukhhalterskyi oblik u haluziakh ekonomiky [Accounting in the branches of economy]. Kyiv: KNEU. (in Ukrainian)
3. Zhdan V.I., Khaustova Ye.B., Kolos I.V., Bondarenko O. S. (2006) Teoriia bukhhalterskoho obliku [Theory of accounting]. Kyiv: Tsentr navchalnoi literatury. (in Ukrainian)
4. Podatkovi kodeks Ukrainy [Tax Code of Ukraine]. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (accessed 7 November 2018).
5. Bernstayn L. A. (2006) Analiz finansovoy otchetnosti [Analysis of financial statements]. Moscow: Finansy i statistika. (in Russian)
6. Shvets V. H. (2015) Teopiia bukhhalteretskoho obliku [Theory of accounting]. Kyiv: Znannia. (in Ukrainian)
7. Vasylevska N.Ye. (2010) Konspekt lektsii z dystsypliny "Bukhhalterskyi oblik" [Summary of lectures on discipline "Accounting"]. Kharkiv: KhNAMH. (in Ukrainian)
8. Lyshylenko O.V. (2009) Bukhhalterskyi oblik [Accounting]. Kyiv: TSNL. (in Ukrainian)
9. Laiko P.A., Liashenko Yu.I. (2000) Finansy APK [Finance of Agribusiness]. Kyiv: DIIA. (in Ukrainian)
10. Brukhanskyi R. F. (2016) Bukhhalterskyi oblik [Accounting]. Ternopil: TNEU. (in Ukrainian)
11. Fomina O. V. (2008) Oblik i audyt v upravlinni prodazhamy tovariv [Accounting and audit in the management of sales of goods] (PhD Thesis), Kyiv: Kyiv National Trade and Economic University.
12. Suk L. K. (2012) Finansovyi oblik [Financial Accounting]. Kyiv: Znannia. (in Ukrainian)
13. Khendriksen E. S., Van Breda M. F. (2000) Teoriya bukhgalterskogo ucheta [Theory of accounting]. Moscow: Finansy i statistika. (in Russian)
14. Vynnychenko N. V., Kyselova O. O. (2018) Problemy vyznachennia sutnosti poniattia "realizatsiia" [Problems of definition of the essence of the concept of "realization"]. Proceedings of the Ekonomichne zrostantia: stratehiia, napriamy i priorytety (Ukraine, Zaporizhzhia, October 20, 2018), Zaporizhzhia: HO "SIEU".
15. Pro zatverdzhennia Pravyl vypysuvannia retseptiv na likarski zasoby i vyroby medychnoho pryznachennia, Poriadku vidpusku likarskykh zasobiv i vyrobiv medychnoho pryznachennia z aptek ta yikh strukturnykh pidrozdiliv, Instruktzii pro poriadok zberihannia, obliku ta znyshchennia retsepturnykh blankiv [On Approval of the Rules for Prescribing Prescriptions for Medicinal Products and Medical Products, the Procedure for Dispensing Medicinal Products and Medical Products from Pharmacies and their Structural Units, Instructions on the Procedure for Storage, Registration and Destruction of Prescription Forms]. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0782-05> (accessed 4 November 2018).
16. Pro zatverdzhennia Pereliku likarskykh zasobiv, dozvolenykh do zastosuvannia v Ukraini, yaki vidpuskaiutsia bez retseptiv z aptek ta yikh strukturnykh pidrozdiliv [On Approval of the List of Medicinal Products Permitted for Use in Ukraine, which are Dispensed Without Prescriptions from Pharmacies and their Departments]. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/ru/z0494-18> (accessed 3 November 2018).
17. Pro zakhody shchodo stabilizatsii tsin na likarski zasoby i medychni vyroby [On measures to stabilize prices for medicines and medical products]. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/955-2008-n> (accessed 4 November 2018).
18. Natsionalnyi perelik osnovnykh likarskykh zasobiv [National List of Essential Medicines]. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/180-2017-n> (accessed 6 November 2018).
19. Reiestr optovo-vidpusknykh tsin na likarski zasoby [Register of wholesale and retail prices for medicines]. Available at: <http://moz.gov.ua/reestr-optovo-vidpuskni-cin-na-likarski-zasobi>.
20. Pro derzhavne rehuliuвання tsin na likarski zasoby [On state regulation of prices for medicines]. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/862-2016-n> (accessed 4 November 2018).
21. Pro zaprovadzhennia vidshkoduvannia var-tosti likarskykh zasobiv [On introduction of the reimbursement of the cost of drugs]. Available at: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/863-2016-n> (accessed 4 November 2018).
22. Aloskina N. (2017) Apteka realizuie "dostupni" li-ky: shcho v obliku? [Pharmacy sells "affordable" medicines: what's in store?]. Proceedings of the Podatky ta bukhhalterskyi oblik (2017, № 93). Available at: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2017/november/issue-93/article-32168.html> (accessed 4 November 2018).
23. Anato-mo-terapevtychno-khimichna (ATC) klasyfikatsiia [Anatomical-Therapeutic-Chemical (ATC) Classification]. Available at: <https://compendium.com.ua/uk/atc/> (accessed 4 November 2018).

Vynnycenko N. V.

Doctor of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Taxation
Education and Research Institute for Business Technologies
“UAB” Sumy State University

Kyselova O. O.

Master of Specialty “Accounting and Taxation”
Education and Research Institute for Business Technologies
“UAB” Sumy State University

PROBLEMS OF ACCOUNTING AND CONTROL OF REALIZATION OF PHARMACEUTICAL PRODUCTS

In modern conditions, the realization of medicines and the control of their prices fall within the sphere of the interests of the state, because the sale of pharmaceutical products is one of the most profitable types of rapidly developing business. The article is devoted to the study of the peculiarities of accounting and control over the implementation of products of the pharmaceutical industry and the problems that arise in the process of carrying out such activities.

The first part of the article defines the problems of determining the essence of the concept of “sales of products”. There are four approaches to the definition of this term. The first approach is based on the transfer of ownership of an asset from one entity to another. The second approach is based on changing the form of the asset from the natural to the monetary. According to the third approach, realization of product is the final stage in the circulation of economic assets at the enterprise. And the last is an integrated approach that incorporates elements of previous approaches.

The second part of the article highlights the peculiarities of monitoring and accounting of sales of pharmaceuticals products, analyzes the existing legal and regulatory framework for regulating the sale of pharmaceuticals. It is determined that the implementation of activities for the sale of medical products is possible only if there is a license that is issued by a competent state body and a product quality certificate – a document, which is certified the product qualitative characteristics.

The method of displaying the mark-up of pharmaceutical products on analytical accounts has been developed. The possible division of analytical account is presented in order to comply with the requirements of the current legislation in the field of state regulation and stabilization of prices for medicinal products, considering the level of mark-up that is established by the legislation.

The method of reflection in the accounting of sales of medicines under the program of reimbursement is disclosed – sale of medicines on preferential terms with partial or full reimbursement of the cost of the drug by the state.

It is proposed to construct an analytical account of the availability of pharmaceutical products, which is associated with a large variation in the classification of medicinal products (by country of origin of the medicine, the place of storage, species, etc.), which, in turn, causes the problem of completeness of display of goods in the accounts. For this purpose, an analytical classification of accounting records is proposed for the purpose of accounting goods in the pharmaceutical industry.

МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

MODELLING THE ECONOMIC EFFICIENCY OF PASSENGER TRANSPORTATION

У статті визначено стан та тенденції розвитку підприємства транспортної галузі. З метою надання ґрунтовних рекомендацій щодо підвищення рівня його прибутковості та конкурентоспроможності здійснено моделювання економічної ефективності пасажирських перевезень за допомогою кореляційно-регресійного аналізу.

Ключові слова: ефективність, рентабельність продажів, конкурентоспроможність, оборотність, транспортна галузь.

В статті определены состояние и тенденции развития предприятия транспортной отрасли. С целью предоставления основательных рекомендаций по повышению уровня его прибыльности и конкуренто-

способности осуществлено моделирование экономической эффективности пассажирских перевозок с помощью корреляционно-регрессионного анализа.

Ключевые слова: эффективность, рентабельность продаж, конкурентоспособность, оборачиваемость, транспортная отрасль.

The article defines the state and trends of development of the transport industry enterprise. In order to provide solid recommendations for raising its profitability and competitiveness, the modelling of economic efficiency of passenger transportation is carried out with the help of correlation-regression analysis.

Key words: efficiency, profitability of sales, competitiveness, reversibility, transports industry.

УДК 657:338.27(075.8)

Гайдаєнко О.М.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри економічного аналізу
Одеський національний економічний
університет

Постановка проблеми. Життєдіяльність підприємства багато в чому залежить саме від того, якою мірою забезпечена фінансова віддача ресурсів та наскільки досягається рівень прибутковості в процесі формування витрат.

На сучасному етапі еволюції господарювання проблеми аналітичної оцінки ефективності функціонування вітчизняних транспортних підприємств набувають все більшої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

У розробленні проблематики, пов'язаної з питанням забезпечення економічної ефективності транспортних підприємств, значний внесок зробили вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти, зокрема О.І. Амоша, А.С. Бондаренко, В.М. Геєць, Д.В. Петухов, О.В. Савчук, Л.М. Саломатіна, В.П. Семиноженко, Л.І. Федулова, В.Г. Шинкаренко, Ю.В. Яковець. Проте невирішеним залишається питання підвищення ефективності діяльності саме підприємств пасажирського автомобільного транспорту. З огляду на зазначене виникає потреба подальших наукових досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є моделювання економічної ефективності пасажирських перевезень на прикладі ПП «Діамант» та надання ґрунтовних рекомендацій щодо підвищення рівня його прибутковості і конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу дослідження.

На сучасному етапі в Україні спостерігається перехід ринку транспортних послуг від олігополії, яка переважала з 1996–1998 років, до полігополії, коли транспортну послугу надають багато відносно невеликих перевізників, які конкурують між собою на окремих ділянках загального ринку. Вони прагнуть до того, щоб їхні послуги виділялися порівняно з послугами конкурентів (перш за

все, забезпечення якісного сервісу), або вони спекулюють на кон'юнктурі ринку. Все більшого поширення набуває залучення до роботи на автобусних маршрутах у міському, приміському та міжміському сполученнях транспортних засобів підприємців – фізичних осіб та підприємств малого бізнесу, що сприяє зменшенню напруженості пасажиропотоків та більш якісному задоволенню потреб населення в пасажирських послугах.

Попит населення на перевезення вивчається визначенням наявних пасажиропотоків. Дані про їхню величину та розподіл за часом і напрямком використовують для організації раціональної системи маршрутів та її коригування, координації роботи різних видів пасажирського транспорту, обґрунтування оптимальної структури і загальної кількості автотранспортних засобів та їх розподілу за маршрутами.

Результативність роботи транспортних засобів АТП характеризує коефіцієнт використання пробігу (КВП). Він розраховується як відношення корисного пробігу (КП) транспортного засобу (тис. км) до загального пробігу (ЗП) транспортного засобу (тис. км) [6].

Загальний пробіг відображає відстань, яку подолав транспортний засіб за певний період часу. Величина загального пробігу транспортних засобів складається з величини продуктивного пробігу (з пасажирями, вантажем або включеним таксометром) та непродуктивного (без вантажу, пасажирів, неоплачуваного) пробігу. Ще одним техніко-експлуатаційним показником використання рухомого складу АТП є показник експлуатаційної швидкості (КЕШ) транспортних засобів. Він розраховується як відношення загального пробігу до часу (ЧН) автомобіля в наряді (годин).

Час в наряді – це період часу з моменту виїзду автомобіля з АТП до моменту повернення його в АТП за виключенням часу, витраченого водієм на харчування та відпочинок. Тобто час в наряді включає як продуктивні (виконання трудового завдання), так і непродуктивні витрати часу (простої з будь-якої причини). Практичне значення виміру показника експлуатаційної швидкості полягає в оцінюванні ефективності використання автомобілів з огляду на витрати часу.

Іншим основним показником результативності роботи автотранспорту є пасажирооборот (вантажообіг). Пасажирооборот (вантажообіг) – це певна кількість пасажирів (вантажів), перевезених транспортними засобами на певну відстань у певний проміжок часу. Пасажирооборот розраховується шляхом множення суми добуток перевезених пасажирів на відстань їх перевезення, а також визначається в пасажиро-кілометрах [6].

Метою організації транспортних перевезень є максимальне наближення значення коефіцієнта використання пробігу до 1, тобто мінімізація холостого (нульового) пробігу автомобіля. В табл. 1 показана динаміка показників пробігу по ПП «Діамант» у 2015–2017 роках.

Як показують дані табл. 1, автобуси ПП «Діамант» за аналізований період загалом збільшили обсяги пробігу, крім того, спостерігається збільшення величини пробігу. Коефіцієнт використання пробігу для цього АТП свідчить про досить результативне використання пробігу автобусів, адже коефіцієнт використання пробігу збільшився на 3,3 відсоткові пункти у 2017 році порівняно з 2015 роком. Водночас аналіз показує, що зросла тривалість перебування автобусів на маршруті. Зниження експлуатаційної швидкості свідчить про зростання часу простоїв автобусів.

Обсяг перевезень – це кількість вантажу, перевезеного або заявленого вантажовідправником і прийнятого перевізником для доставки одержувачу (в тонах) [7]. В контексті пасажирських перевезень це є загальною кількістю пасажирів, перевезених рухомим складом транспортного господарства або підприємства.

Щодо обсягу пасажирських перевезень, то можна зробити висновок про наявність спадаючої тенденції, адже порівняно з 2015 роком він зменшився на 14,3%. Крім того, намітилась тенденція до скорочення пасажирообороту. З огляду на результати аналізу, а саме щодо скорочення кількості перевезених пасажирів, та порівняння показників приросту кількості пасажирів та пасажирообороту (14,3% і 0,65% відповідно) можна сказати, що пасажирооборот скоротився перш за все за рахунок зменшення кількості пасажирів.

Показники економічної ефективності покликані охарактеризувати прибутковість (чи збитковість) автомобільних перевезень. Як такі пропонуємо використати показники собівартості, чистого доходу, фінансового результату, рентабельності, середньої дохідної ставки та коефіцієнта самоокупності [1, с. 121]. Розрахунок та динаміка основних фінансово-економічних показників по об'єктах дослідження наведені в табл. 2.

Виходячи з показників ефективності досліджуваного АТП, можемо говорити про операційну збитковість пасажирських перевезень у 2015 році, але в наступних роках відбувається покращення результатів діяльності, а підприємство виходить на рівень самоокупності перевезень (коефіцієнт більше 1). Але слід зазначити, що рівень рентабельності у 2017 році знизився до 8,67% після стрімкого зростання у 2016 році (19,82%). Це стало результатом швидкого зростання цін на паливо та мастильні матеріали. Зауважимо, що також спостерігається негативна тенденція падіння середньої дохідної ставки: 25,42 грн./пас.-км у 2015 році до 22,06 грн./пас.-км у 2017 році.

В подальшому результати дослідження слід розвивати в напрямі моделювання та пошуку кореляційних зв'язків між запропонованими технічно-експлуатаційними показниками рухомого складу та економічними показниками.

Регресійний аналіз (англ. “regression analysis”) – це метод визначення відокремленого та спільного впливу факторів на результативну ознаку та кількісного оцінювання цього впливу шляхом використання відповідних критеріїв. Він проводиться на основі побудованого рівняння регресії та визна-

Таблиця 1

Динаміка показників діяльності ПП «Діамант» у 2015–2017 роках

№	Назва показника	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Приріст 2017 року до 2015 року, %
1	Загальний пробіг, тис. км	1 947,4	4 975,2	4 184,1	114,85
2	Пробіг з пасажирями, тис. км	1 809	4 773,5	4 025,7	122,54
3	Коефіцієнт використання пробігу	0,929	0,959	0,962	+3,3
4	Час в наряді, тис. год.	57,9	210,5	206,4	256,48
5	Експлуатаційна швидкість, км/год.	33,6	23,63	20,26	-39,7
6	Обсяг пасажирських перевезень, тис. ос.	49,9	43,1	42,8	-14,3
7	Пасажирооборот, тис. пас.-км	215	218,2	216,4	-0,65

Динаміка показників ефективності діяльності ПП «Діамант» у 2015–2017 роках

№	Назва показника	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Приріст 2017 року до 2015 року, %
1	Пасажиरोоборот, тис. пас.-км	215	218,2	216,4	-0,65
2	Собівартість послуг, тис. грн.	8 869,9	4 110,2	4 393,6	-50,47
3	Чистий дохід, тис. грн.	5 464,3	4 924,9	4 774,6	-12,62
4	Фінансовий результат (3–2), тис. грн.	-3 405,6	814,7	381	88,81
5	Рентабельність перевезень (4/2), %	-38,3	19,82	8,67	46,97
6	Середня дохідна ставка (3/1), грн./пас.-км	25,42	22,57	22,06	-13,22
7	Коефіцієнт самоокупності (3/2)	0,62	1,19	1,09	67,7

Таблиця 3

Вихідна інформація для побудови регресійної моделі впливу факторів на зміну рентабельності продажів ПП «Діамант»

№	Показники	Роки		
		2015	2016	2017
1	Чиста виручка від реалізації послуг, тис. грн.	5 464,3	4 924,9	4 774,6
2	Собівартість реалізованих послуг, тис. грн.	8 869,9	4 110,2	4 393,6
3	Чистий прибуток, тис. грн.	-894,6	-28,5	-231,6
4	Рентабельність (збитковість) продажів, % (за чистим збитком та прибутком)	-16,37	-0,58	-4,85
5	Оборотність оборотних активів, рази	88,7	50,25	41,92
6	Експлуатаційна швидкість, км/год.	33,6	23,63	20,26
7	Витратомісткість діяльності, грн.	1,49	1,16	3,22

чає внесок кожної незалежної змінної у варіацію досліджуваної (прогнозованої) залежної змінної величини [5, с. 38].

Основним завданням регресійного аналізу є визначення впливу факторів на результативний показник (в абсолютних показниках). Передусім для цього необхідно підібрати та обґрунтувати рівень зв'язку, що відповідає характеру аналітичної стохастичної залежності між досліджуваними ознаками [4]. Рівняння регресії показує те, як в середньому змінюється результативна ознака (Y_x) під впливом зміни факторних ознак (x_i). У загальному вигляді рівняння регресії можна представити так:

$$Y_x = f(x_1, x_2, \dots, x_n), \quad (1)$$

де Y_x – залежна змінна величина;
 x – незалежні змінні величини (фактори).

Для побудови регресійних моделей використана програма "Microsoft Excel", яка входить до складу офісного пакета "Microsoft Office".

Для своєї реалізації кореляційно-регресійний аналіз вимагає виконання низки умов:

– для побудови рівняння регресії необхідна певна сукупність об'єктів (у нашому дослідженні – просторово-часова (дані по базовому підприємству за 2015–2017 роки розподілялися за кварталами));

– необхідний достатній обсяг спостережень (згідно з оцінками експертів, кількість спостере-

жень має хоча б у 3–4 рази перевищувати кількість факторів);

– сукупність має бути однорідною.

Як відомо, рентабельність – це якісний, вартісний показник, що характеризує рівень віддачі витрат або ступінь використання ресурсів в процесі виробництва й реалізації продукції. Вона безпосередньо пов'язана з величиною прибутку та є відносною сумою одержаного прибутку. Рентабельність вимірюється за допомогою цілої системи показників, що характеризують ефективність роботи підприємства загалом, прибутковість різних напрямів діяльності (виробничої, комерційної, інвестиційної тощо), вигідність виробництва окремих видів продукції (робіт, послуг) [3]. Як результативний показник (y) ми вибрали чисту рентабельність (збитковість) продажів, яка розраховується за чистим прибутком або збитком [2, с. 94]:

$$\text{Рентабельність продажів} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Чистий дохід від реалізації послуг}} \quad (2)$$

Рентабельність продажів використовується як основний індикатор для оцінювання фінансової ефективності підприємств, які мають відносно невеликі величини основних засобів та власного капіталу (що притаманно ПП «Діамант»). На рентабельність (збитковість) продажів, на нашу думку, мають вплив визначене коло основних чинників (табл. 3):

1) x_1 – оборотність оборотних активів;

- 2) x_2 – експлуатаційна швидкість;
- 3) x_3 – витратомісткість діяльності.

Зупинимось на причинах вибору саме вищенаведених факторів на зміну рентабельності (збитковості) продажів. Ефективність управління підприємством визначається темпами прискорення оборотності ресурсів, що має знаходити своє відображення у зростанні відповідних показників. Нормативного значення показників немає, але чим швидше обертаються ресурси підприємства, тим краще.

Оборотність активів відображає, скільки гривень припадає на кожну гривню активів (скільки разів за певний період обертається кожна гривня активів). Вочевидь, досягнення значного обігу свідчить про успіх підприємства та його фінансове благополуччя. Навпаки, низький рівень оборотності активів може бути компенсований лише зниженням витрат або зростанням цін на послуги, тобто підвищенням рентабельності продажу. Тому першим фактором-аргументом вибрано оборотність оборотних активів:

$$\text{Оборотність оборотних активів} = \frac{\text{Чистий дохід}}{\text{Середньорічні залишки оборотних активів}} \quad (3)$$

Рівень рентабельності продажу, безумовно, пов'язаний з показниками продуктивності праці. Тому показник експлуатаційної швидкості, який включає як продуктивні (виконання трудового завдання), так і непродуктивні витрати часу (простої з будь-якої причини), повинен враховуватися в оцінюванні ефективності використання автомобілів з огляду на витрати часу.

Вплив чинників праці, матеріально-технічної бази на результати діяльності може бути узагальнений у інтегральному показнику, а саме витратомісткості діяльності:

$$VM = V/ЧД, \quad (4)$$

де VM – витратомісткість діяльності;
V – загальні витрати;
ЧД – чистий дохід від реалізації послуг.

Зменшення витратомісткості діяльності сьогодні є одним з актуальніших питань підвищення економічної безпеки діяльності транспортного підприємства. Наші розрахунки базувались на даних фінансової звітності ПП «Діамант». Оскільки вихідні дані зібрані по одному об'єкту, їх статистичну однорідність не перевіряємо. Однією з найважливіших умов використання регресійного аналізу є перевищення кількості спостережень над кількістю вибраних факторів (у 3 рази), тому ми розширили матрицю спостережень (за три роки) за рахунок використання квартальних даних.

У розрахунках рівнів результативного та факторних показників, що наведені в табл. 4, використовувалися річні дані фінансової звітності. Тому вони мають розбіжність з матрицею вихідних даних для проведення кореляційно-регресійного аналізу рентабельності продажу (табл. 3).

Основні висновки щодо розв'язання цієї задачі наведені в табл. 5–7.

Коефіцієнт кореляції $R = 0,982$. Він показує, що в рівнянні наявний дуже тісний кореляційний зв'язок, який характеризує залежність результативного показника від факторів, які включені в модель (табл. 4).

Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,865$. Він показує частку варіації результативного значення y , яка пояснюється зміною факторів x_1, x_2, x_3 . Тобто R^2 показує, що 96,5% варіації чистої рентабельності продажів пояснюється змінами використаних факторів.

На частку факторів, які не увійшли до моделі, припадають лише 13,5%.

Таблиця 5

Регресійна статистика

№	Показник	Значення
1	Множинний R	0,982
2	R-квадрат	0,865
3	Нормований R-квадрат	0,952
4	Стандартна помилка	0,015
5	Спостереження	12,000

Таблиця 4

Інформація щодо проведення кореляційно-регресійного аналізу рентабельності продажу

№	y	x1	x2	x3
1	-0,1612	88,2	32,052	1,49
2	-0,1305	85,9	30,059	1,57
3	-0,1462	76,3	30,06	1,6
4	-0,1492	76,9	30,062	1,63
5	-0,1087	68,7	30,06	1,49
6	-0,0411	52,4	27,059	1,32
7	-0,0098	46,1	25,06	1,2
8	0,0122	37,6	23,057	1,16
9	0,0101	38,1	23,032	1,97
10	0,0087	39,5	22,026	2,05
11	-0,0382	40,6	20,019	2,97
12	-0,0486	41,3	20,017	3,22

Результати щодо формування регресійної моделі

	Коефіцієнти	Стандартна помилка	t-статистика	P-значення
Y-перетин	0,36339619	0,118023086	3,079026321	0,015139246
Змінна X1	-0,001951337	0,001025228	-1,903320072	0,09348855
Змінна X2	-0,009099406	0,00573286	-1,587236842	0,151120787
Змінна X3	+0,044742585	0,015111848	+2,960762023	0,018125099

Таблиця 7

Статистична оцінка значущості регресійної моделі

	df	SS	MS	F
Регресія	3	0,048971301	0,016323767	74,15843158
Залишок	8	0,001760961	0,00022012	
Разом	11	0,050732263		

Рівняння регресії приймає такий вигляд (табл. 6):

$$y = 0,363 - 0,002 x_1 - 0,009 x_2 + 0,045 x_3. \quad (5)$$

Результати інтерпретації підтверджуються високим рівнем надійності моделі (табл. 7). Про це свідчить значне перевищення фактичного рівня F-критерія Фішера (74,16) над його табличним значенням (3,88). Це означає, що множинна регресійна модель загалом статистично значима.

Знаки перед факторами-аргументами повністю відповідають економічним залежностям і свідчать про те, що прискорення оборотності оборотних активів дасть змогу зменшити збитковість продажів на 0,002%.

За ступенем збільшення експлуатаційної швидкості фактично наявна на ПП «Діамант» збитковість продажів зменшиться на 0,009%.

Розроблення системи заходів щодо зменшення витратомісткості діяльності обумовить зменшення збитковості приблизно на 0,04%.

Ранжування внеску вибраних чинників для зменшення збитковості дає змогу зробити висновки щодо найбільш актуального сьогодні покращення техніко-експлуатаційних показників використання рухомого складу.

Висновки з проведеного дослідження.

Результати моделювання дають змогу рекомендувати систему заходів щодо поліпшення рентабельності продажів, зокрема рентабельності перевезень на базовому підприємстві:

- збільшення прибутку від перевезень є однією з найважливіших задач техніків відділу експлуатації; на певних маршрутах пропонується зменшити кількість автобусів у години значного спаду пасажиропотоку; це значно зменшить витрати на паливо, мастильні матеріали та технічне обслуговування, що вплине на собівартість перевезень;

- всебічне оцінювання результатів розрахунку маршрутів, точний математично можливий облік

результатів графоаналітичного розрахунку раціональних режимів роботи водіїв і бригад під час розроблення маршрутних розкладів дадуть змогу вибрати найбільш прийнятний варіант, що й послужить основою для розроблення маршрутів, розкладів;

- підвищення експлуатаційної швидкості на маршруті також впливає на якість перевезення пасажирів; збільшити експлуатаційну швидкість автобусів на маршруті пропонується за рахунок зменшення кількості деяких зупинок та переведення однієї з них на режим «за вимогою».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баліцька В.В. Рентабельність діяльності суб'єктів господарювання України: оцінювання істинних результатів. Актуальні проблеми економіки. 2012. № 11. С. 120–130.
2. Свірідова С.С., Пожар О.О. Оцінка впливу факторів на рентабельність підприємства. Молодий вчений. 2014. № 11 (4). С. 93–96.
3. Проскурович О.В., Басс А.Ю. Моделювання рентабельності діяльності підприємства. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2015. № 3. Т. 3. С. 209–212.
4. Журавльова І.В., Юрченко О.О. Дослідження прибутковості підприємства методом кореляційно-регресійного аналізу. URL: http://www.rusnauka.com/16ADEN_2011/Economics/3_88510.doc.htm.
5. Скоков Б.Г., Мамонов К.А. Конспект лекцій до самостійного вивчення курсу «Економетрія». Харків: ХНАМГ, 2006 105 с.
6. Горбоконь В.Ю. Аналіз діяльності підприємств автомобільного пасажирського транспорту Закарпатської області. URL: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/15476/1/АНАЛІЗ%20ДІЯЛЬНОСТІ%20ПІДПРИЄМСТВ%20АВТОМОБІЛЬНОГО%20ПАСАЖИРСЬКОГО%20ТРАНСПОРТУ%20ЗАКАРПАТСЬКОЇ%20ОБЛАСТІ.pdf>.
7. Кононенко І.В., Овсянников Г.Г. Рекомендації по прогнозуванню обсягу пасажирських перевезень автотранспортом в Україні. Київ: УТУ, 1999 234 с.

REFERENCES:

1. Balits'ka V.V. (2012) Rentabel'nist' diyal'nosti sub"yektiv hospodaryuvannya Ukrayiny: otsinyuvannya istynnykh rezul'tativ [Profitability of business entities of Ukraine: evaluation of true results]. *Aktual'ni problemy ekonomiky*, 11, pp. 120–130 (in Ukrainian).
2. Sviridova S.S. (2014) Otsinka vplyvu faktoriv na rentabel'nist' pidpryyemstva [Evaluating the impact of factors on the profitability of the enterprise]. *Molodyy vchenyy*, 11 (4), pp. 93–96 (in Ukrainian).
3. Proskurovych O.V., Bass A.Yu. (2015) Modelyuvannya rentabel'nosti diyal'nosti pidpryyemstva [Modeling the profitability of the enterprise]. *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. Ekonomichni nauky*, 3, t. 3, pp. 209–212 (in Ukrainian).
4. Zhuravlova I.V., Yurchenko O.O. (2011) Doslidzhennia prybutkovosti pidpryyemstva metodom koreliatsiino-rehresiinoho analizu [Research of an enterprise's profitability by the method of correlation and regression analysis]. Retrieved from: http://www.rusnauka.com/16ADEN_2011/Economics/3_88510.doc.htm.
5. Skokov B.H., Mamonov K.A. (2006) Konspekt lektsiy do samostiynoho vyvchennya kursu "Ekonometriya" [Summary of lectures for independent study of the course "Econometrics"]. Kharkiv: KhNAMH (in Ukrainian).
6. Horbokon' V.Yu. (2016) Analiz diyal'nosti pidpryyemstv avtomobil'noho pasazhyrs'koho transportu zakarpat's'koyi oblasti [Analysis of activity of enterprises of automobile passenger transport of the Transcarpathian region]. Retrieved from: <https://dspace.uzhnu.edu.ua/jspui/bitstream/lib/15476/1/АНАЛІЗ%20ДІЯЛЬНОСТІ%20ПІДПРИЄМСТВ%20АВТОМОБІЛЬНОГО%20ПАСАЖИРСЬКОГО%20ТРАНСПОРТУ%20ЗАКАРПАТСЬКОЇ%20ОБЛАСТІ.pdf> (in Ukrainian).
7. Kononenko I.V., Ovsyanyukov H.H. (1999) Rekomendatsiyi po prohnozuvannyu obsyahu pasazhyrs'kykh perevezen' avtotransportom v Ukrayini [Recommendations for forecasting the volume of passenger transport by road in Ukraine] K.: UTU (in Ukrainian).

MODELLING THE ECONOMIC EFFICIENCY OF PASSENGER TRANSPORTATION

At the present stage of the evolution of economic management, the issues of analytical assessment of the operating efficiency of domestic transport enterprises are becoming increasingly relevant.

The issue of improving the efficiency of activity of enterprises of passenger automobile transport remains unresolved. The population's demand for transportation is studied using a comprehensive analysis of existing passenger traffic. Data on their size and time and area distribution are used to organize a rational system of routes and adjust it, coordinate the work of different types of passenger transport, justify the optimal structure and a total number of vehicles and their distribution along the routes.

The methodology of economic analysis also indicates the need for a comprehensive study of the factors that affect the change in the financial performance of the motor transport enterprise. However, the relationship between factors and performance indicators (for example, the volume of sales, its profitability or loss) is not functional but stochastic in nature. Therefore, we consider it expedient to use methods of statistical analysis, which allow measuring the probable link between the performance indicator and the factors that cause its change. The purpose of the study was the economic efficiency modelling of passenger traffic on the example of "Diamant" PE and provide solid recommendations for raising its profitability and competitiveness in view of the current market requirements for information provision of management of motor transport enterprises.

As it is known, profitability is a qualitative, costly indicator that characterizes the level of return of costs or the degree of resources use in the process of production and sales of products. It is directly related to the amount of profit and is the relative amount of profits received. Given that the relative profitability indicator – profitability of sales (motor transport services) more objectively characterizes the efficiency of a transport enterprise, it was chosen as a performance indicator. Increasing the rotation of resources is, along with high profitability, the second lever of increasing financial well-being of the enterprise. Low levels of asset turnover ratios may indicate a lack of capacity and low efficiency of production capacity utilization, the growth of receivables and inventories. Accelerating the turnover of assets leads to an increase in the generation of profits and, consequently, an increase in the profitability of sales. Therefore, as the first factor-argument, the inventory turnover was selected.

The level of profitability of sales is definitely related to labour productivity. Therefore, the rate of operational speed, which includes both productive (fulfilment of labour tasks) and unproductive time expenditures (down time for any reason), should be taken into account in the assessment of the efficiency of the use of cars, based on the cost of time.

The influence of factors of labour, material and technical basis on the results of activity can be generalized in the integral indicator – the cost intensity of the activity.

The modelling results allow us to recommend a system of measures to improve the profitability of sales and, in particular, the profitability of transportation at the parent enterprise:

- the increase in profit from transportation is one of the most important tasks of the technicians of the operation department. On certain routes, it is proposed to reduce the number of buses in the hours of a significant decline in passenger traffic. This will greatly reduce the cost of fuel, lubricants, and maintenance, which in turn will affect the cost of transportation;
- comprehensive assessment of the results of calculating the routes, accurate mathematically possible accounting of the results of graph-analytical calculation of rational modes of operation of drivers and teams in the development of route schedules will allow choosing the most preferred option, which will serve as the basis for the development of routes, schedules;
- increased operating speed on the route also affects the quality of passenger transportation. Increasing the operating speed of buses on the route is proposed by reducing the number of some stops, and transporting one of them to "request stop" mode.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

FEATURES OF ACCOUNTING OF FIXED ASSETS IN MODERN CONDITIONS OF MANAGEMENT

УДК 657:006

Довжик О.О.

к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку

Сумський національний аграрний університет

Гапонюк А.І.

студент

Сумський національний аграрний університет

У статті зазначено особливості організації обліку основних засобів на підприємствах з урахуванням сучасних умов господарювання. Наведено визначення групи «основні засоби». Розглянуто головні нормативні акти, якими регулюється облік основних засобів, бухгалтерська класифікація основних засобів та рахунки для їх обліку.

Ключові слова: облік, визначення, визнання, оцінка основних засобів, МСФО

В статье указаны особенности организации учета основных средств на предприятиях с учетом современных условий хозяйствования. Приведены определения группы «основные средства». Рассмотрены глав-

ные нормативные акты, которыми регулируется учет основных средств, бухгалтерская классификация основных средств и счета для их учета.

Ключевые слова: учет, определение, признание, оценка основных средств, МСФО

The article describes the features of accounting of fixed assets at enterprises, taking into account modern conditions of management. The definition of the group "fixed assets" is given. The basic normative acts, which regulate the accounting of fixed assets, the accounting classification of fixed assets and accounts for their accounting, are considered.

Key words: accounting, determination, recognition, evaluation of fixed assets, IFRS

Постановка проблеми. Однією з важливих проблем, що стоять перед системою управління сільськогосподарським підприємством, є створення на підприємстві дієвої системи управління його майном. Ефективність такої системи напряму визначається якістю інформації, що використовується для управління. Тому одним з найважливіших завдань, що впливають на побудову системи ефективного та результативного використання майна сільськогосподарських підприємств, є формування на підприємстві достовірної інформації про рівень забезпеченості використання основних засобів. Визначальне місце в такій системі належить бухгалтерській інформації. В історичному плані принципи та завдання бухгалтерського обліку основних засобів постійно змінювалися, що визначалося зміною економічної ситуації та політичної системи в країні. Нині можна констатувати новий етап у розвитку бухгалтерського обліку, що пов'язаний з запровадженням Міжнародних стандартів фінансової звітності, переорієнтацією пріоритетів при підготовці фінансової звітності загалом і про майновий стан зокрема, появою справедливої вартості та поступовим впровадженням її в господарський та обліковий процеси підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Великий внесок у розроблення теоретичних основ і методологічних підходів до розв'язання проблеми обліку й контролю основних засобів та їх використання внесли Ф.Ф. Бутинець, Н.Г. Виговська, А. Г. Загородній, З. В. Задорожний, Я.Д. Крупка, М.Ф. Огічук, Г.М., В.С. Рудницький, В.В. СопкоЛ.К. Сук, Н. О. Ткач, Б.Ф. Усач та інші вітчизняні і зарубіжні провідні вчені й економісти. Однак, дослідження щодо пристосування наявних принципів та завдань бухгалтерського обліку до потреб ефективного та раціонального використання основних засобів потребують поглиблення

в напрямі їх адаптації до міжнародних принципів та вимог.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження організаційних та методичних аспектів обліку основних засобів, аналіз ведення бухгалтерського обліку основних засобів згідно з Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку, розроблення рекомендацій стосовно обліку основних засобів за МСБО.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Основні засоби є важливою і невід'ємною складовою частиною фінансово-господарської діяльності підприємства, вони відіграють важливу роль, зокрема, в економічних процесах, саме через це термінологія відіграє значну роль у відображенні основних засобів у синтетичному й аналітичному обліку та зрештою у звітності. Сутність категорії «основні засоби» неодноразово ставали предметом дослідження науковців України та зарубіжних країн. Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про основні засоби та інші необоротні матеріальні активи, порядок розкриття інформації про них у фінансовій звітності визначаються Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» (далі П(С)БО 7) [1]. Використання МСФЗ в світі та застосування в Україні продовжує розширюватися. Це пов'язано зі збільшенням обсягів міжнародних інвестицій та державною політикою в сфері бухгалтерського обліку, відповідно до якої міжнародні стандарти приймаються як національні або національні стандарти розробляються на основі міжнародних. Представляють значний інтерес дослідження науковців і практиків, в яких автори широко висвітлюють порівняння міжнародних і національних стандартів [4,5]. Згідно з П(С)БО 7, основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі

виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік).

Критерії визнання основних засобів аналогічні критеріям визнання, які застосовуються для всіх активів, а саме:

Об'єкт основних засобів визнається активом, коли:

- є ймовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з використанням цього об'єкта, і

- його вартість може бути достовірно визначена.

Крім того, у визначенні основних засобів наведені такі критерії їх визнання, як:

- матеріальність (мають матеріальну форму);

- призначення (утримуються з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій);

- термін корисного використання (більше року або операційного циклу, якщо він довший за рік).

Додатковий критерій визнання – критерій вартості – використовується під час виділення тільки однієї групи основних засобів: малоцінних необоротних матеріальних активів, які обліковуються на рахунку 112. Відповідно до П(С)БО 7 підприємства можуть самостійно установлювати вартісні ознаки предметів, що входять до складу малоцінних необоротних матеріальних активів. До основних засобів, які визнані малоцінними, підприємства можуть застосовувати спрощені методи нарахування амортизації.

Одиницею обліку основних засобів, відповідно до П(С)БО 7, є об'єкт основних засобів. Об'єкт основних засобів – це закінчений пристрій з усіма пристосуваннями і приладдям до нього або окремих конструктивно відокремлених предметів, що призначений для виконання певних самостійних функцій, чи відокремлений комплекс конструктивно об'єднаних предметів одного або різного призначення, що мають для їх обслуговування загальні пристосування, приладдя, керування та єдиний фундамент, унаслідок чого кожен предмет може виконувати свої функції, а комплекс – певну роботу тільки в складі комплексу, а не самостійно або інший актив, що відповідає визначенню основних засобів, або частина такого активу, що контролюється підприємством. [6].

Якщо один об'єкт основних засобів складається з частин, що мають різний строк корисного використання, то кожна з цих частин може визнаватися в бухгалтерському обліку як окремих об'єкт основних засобів.

Правильність обліку та контролю за збереженням та ефективним використанням цього виду майна на кожному підприємстві забезпечується наказом про облікову політику, який обов'язково повинен містити розділ щодо обліку основних засобів. У цьому розділі необхідно передбачити:

- перелік первинних документів з обліку основних засобів, якими повинні користуватися на даному підприємстві;

- список осіб, які мають право підписувати документи, що підтверджують рух основних засобів та порядок контролю за матеріально відповідальними особами;

- порядок оцінювання основних засобів;

- метод та порядок нарахування амортизації;

- визначення ліквідаційної вартості основних засобів;

- термін корисної експлуатації основних засобів;

- облік орендованих основних засобів

Залежно від цільового призначення засоби поділяють на виробничі і невиробничі. Виробничі основні засоби функціонують у сфері матеріального виробництва, неодноразово беруть участь у виробничому процесі, поступово зношуються і переносять свою вартість на створюваний продукт частинами в міру зношення.

Невиробничі основні засоби функціонують в галузях невиробничої сфери. Вони безпосередньо не беруть участі в процесі виробництва і призначені для невиробничого споживання.

Зокрема, для обліку основних засобів застосовують таку низку первинних документів.

- Акт приймання-передачі (внутрішнього переміщення) основних засобів (ф. № ОЗ-1) – Акт приймання-здавання відремонтованих, реконструйованих та модернізованих об'єктів (ф. № ОЗ-2)

- Акт на списання основних засобів (ф. № ОЗ-3)

- Акт на списання транспортних засобів (ф. ОЗ-4)

Акт складають у двох примірниках комісією, призначеною керівником, потім затверджується керівником господарства або особою на те уповноваженою.

Основні аспекти та методологічні засади ведення бухгалтерського обліку викладено у Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку 16 «Основні засоби». Основні засоби відповідно до МСБО 16 «Основні засоби» є матеріальними об'єктами, що їх 1) утримують для використання у виробництві або постачання товарів чи наданні послуг для надання в оренду або для адміністративних цілей; 2) використовуватимуть, за очікуванням, протягом більше одного року. Основні засоби надходять на підприємство, більшим чином, від постачальників, придбані за грошові кошти. Такі активи оцінюються за собівартістю придбання. Основні засоби можуть бути отримані/оприбутковані в результаті будівництва, обміну на подібні та

неподібні активи (в результаті комерційних і некомерційних операцій), від власників при обміні на корпоративні права, за рахунок державних коштів/допомоги або грантів. Особливостями оприбуткування основних засобів, придбаних за кошти державної допомоги або грантів застосовується у використанні методу капіталу або чистої вартості та методу відкладених доходів або відсточення. В першому випадку сума отриманої допомоги/гранту скорочують первісну вартість основного засобу, в іншому – сума допомоги/гранта відображається як доходи майбутніх періодів, котрі підлягають оподаткуванню в наступних звітних періодах протягом експлуатації основних засобів.

Під первісною вартістю розуміють суму сплачених (або таких, що підлягають сплаті) коштів чи їх еквівалентів або справедливу вартість іншого відшкодування, переданого за той чи інший актив на дату його придбання. Отже, первісна вартість об'єкта основних засобів – це сукупність витрат у грошовому вираженні, що створюють вартість, за якою об'єкт купують (будують, споруджують), доставляють і/або доводять до готовності для експлуатації. Це визначення однаково правильне як для обліку за МСФЗ, так і для обліку за національними П(С)БО. Але, як кажуть, відмінності – у деталях. І їх між МСФЗ та П(С)БО у цьому аспекті досить багато.

Якщо розглядати витрати на створення резерву майбутніх витрат згідно з МСБО 16 при первісній оцінці об'єктів основних засобів до вартості об'єкта основних засобів може включатися резерв майбутніх витрат на демонтаж, ліквідацію об'єкта і відновлення ділянки після закінчення терміну експлуатації. Такі резерви нараховуються (визначаються й оцінюються) відповідно до МСБО 37.

Згідно з П(С)БО 7, витрати на створення резерву майбутніх витрат не передбачено.

Витрати на сплату відсотків згідно з МСБО 16 об'єкт будується (створюється) за допомогою залучення кредитів, то облік витрат на виплату відсотків здійснюється відповідно до МСБО 23 «Витрати на позики», залежно від того, чи є цей об'єкт кваліфікованим активом, а також від умов і обставин сплати таких відсотків. Під кваліфікованим активом розуміють актив, підготовка якого до запланованого використання або для продажу обов'язково потребує значних витрат часу.

Згідно з П(С)БО 7 витрати на сплату відсотків визначається поняттям «кваліфікований актив» у національних П(С)БО немає. Витрати на виплату відсотків за кредит не включаються до первісної вартості об'єкта у жодному випадку. Усі ці норми не дозволяють включати до первісної вартості основних засобів, нематеріальних активів, запасів витрати на сплату відсотків за кредитами і позиками.

Оцінка об'єктів при їх будівництві відповідно до МСБО 16 та з П(С)БО 7 оцінюються аналогічно.

Об'єкти, побудовані/споруджені компанією (як і самостійно виготовлені промисловим способом), оцінюються за тими самими принципами, що й об'єкти, придбані на стороні.

Придбання основних засобів за рахунок грантів згідно з МСБО 16 балансова вартість об'єкта основних засобів може бути зменшена на суму отриманих державних грантів, якщо таке фінансування пов'язане з придбанням саме цього об'єкта. Облік отримуваних грантів регулює МСБО 20 «Облік державних грантів та розкриття інформації про державну допомогу». Метод зменшення вартості активів МСБО 20 не називає як єдиний, а лише як альтернативний іншому методу – методу визнання грантів у доходах.

Згідно ж з П(С)БО 7, при первісному визнанні придбаних за рахунок урядових грантів (коштів цільового фінансування) об'єктів основних засобів вартість цих активів на суму отриманих коштів зменшувати не дозволяється.

Оцінка об'єктів при їх обміні відповідно до МСБО 16 об'єкт основних засобів, придбаний в обмін на немонетарний актив, з грошовою доплатою або без, оцінюється за справедливою вартістю у тому випадку, якщо обмінна операція визнається комерційно змістовною. Якщо обмінна операція недостатньо комерційно змістовна і справедливу вартість як отриманого, так і переданого активу неможливо визначити достовірно, то отриманий об'єкт оцінюється за балансовою вартістю переданого. Стосовно оцінки об'єктів при їх обміні за П(С)БО 7 – оцінка активу, отриманого шляхом обміну на інший актив, залежить від того, подібні активи обмінювалися чи не подібні. Ці вимоги відповідають застарілим нормам МСБО 16, що втратили чинність з 01.01.2005 р.

Ремонт основних засобів та заміна деталей згідно з МСБО 16 відбувається, якщо у процесі поточного ремонту окремі деталі або конструктивні частини замінюються новими, то нова балансова вартість об'єкта визначається за формулою. Витрати на регулярні техогляди обліковуються аналогічно до операцій заміни запчастин: додаються до балансової вартості об'єкта, але при цьому вартість попереднього техогляду віднімається (списується).

В свою чергу П(С)БО 7 не передбачає зміни вартості об'єкта у разі заміни старих деталей новими під час проведення поточного ремонту і/або регулярного техобслуговування. У таких випадках усі витрати, включаючи вартість нових деталей, однозначно розглядають як витрати поточного/звітного періоду. Вартість об'єкта, згідно з П(С)БО 7, може збільшитися лише у результаті поліпшення основних засобів (реконструкції, модернізації тощо). Проте навіть для таких випадків процедура обліку операцій із заміни старих деталей новими у П(С)БО 7 не прописана чітко.

Придбання ОЗ за рахунок пайових інструментів відбувається при оцінці об'єктів основних засобів згідно з МСБО 16, придбаних в операціях за участю пайових інструментів (акцій, опціонів на акції), регулює МСФЗ 2 «Платіж на основі акцій». Так, якщо за отримані активи компанія розраховується пайовими інструментами, в обліку таку операцію відображають за дебетом рахунка відповідних активів і за кредитом рахунка акціонерного капіталу; якщо ж грошовими коштами (сума яких еквівалентна вартості запропонованих пайових інструментів) – дебетується також рахунок відповідних активів, але кредитується у такому разі рахунок зобов'язань.

Придбання ОЗ за рахунок пайових інструментів відповідно до МСБО 16, відбувається за допомогою методики обліку будь-яких операцій, в яких брали б участь пайові інструменти або їх (інструментів) вартість, у національному обліку не опрацьовано. У національних П(С)БО розрахунки з використанням пайових інструментів (або вартості таких) розглядають тільки у контексті виплат працівникам.

Момент припинення формування вартості основних засобів регламентується за МСБО 16, а саме формування вартості, за якою придбаний об'єкт повинен значитися на балансі як основні засоби, припиняється з моменту поміщення його у положення й умови, в яких він стає придатним для експлуатації. Припинення формування вартості основних засобів подібних вимог не міститься, але з тексту П(С)БО 7 іншого не впливає. [2,3].

Отже, витрати, що формують вартість об'єкта основних засобів, – це грошове вираження вартості, за якою об'єкт купують (будують, споруджують), доставляють і/або доводять до готовності для експлуатації плюс передбачувані витрати на його ліквідацію після закінчення терміну експлуатації.

Висновки з проведеного дослідження.

Отже, на підставі порівняльної характеристики МСБО 16 та П(С)БО 7 можна сказати, що зазначені нормативні документи, поряд з тотожними, містять відмінні положення. Крім того, ці документи мають надавати користувачам інформацію щодо змін у складі основних засобів протягом періоду та розкриття інформації про залишки на звітну дату, тому вони не повинні суперечити один одному. Безумовно, власникам підприємств самостійно вирішувати, чи застосовувати міжнародні стандарти для ведення обліку, чи дотримуватись національних. Але, оскільки МСБО вбирають в себе позитивний досвід багатьох країн, на нашу думку, було б доречним почати удосконалювати національні стандарти, або ж надати міжнародним

стандартам статус національних. Це б полегшило роботу бухгалтерів, підприємства яких мають справу з іноземними партнерами, і покращило імідж країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 // Все про бухгалтерський облік. № 8 9. 27 січня 2012. С. 42–47.
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16.07.1999 р. із змінами і доповненнями // Все про бухгалтерський облік. № 8–9. – 27 січня 2012. – С. 5 – 10.
3. Войнаренко М.П., Пономарьова Н.А., Замазій О.В. Міжнародні стандарти фінансової звітності та аудиту: навч. посіб. К.: Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
4. Озеран А. В. Гармонізація вимог П(С)БО України із МСФЗ щодо обліку основних засобів / А.В Озеран, Р.С. Коршикова // Науково-практичне видання «Незалежний АУДИТОР» № 15 (I) 2016. С. 54–61.
5. Пирець Н.М. Порівняльний аналіз національних та міжнародних стандартів обліку основних засобів / Н.М. Пирець Ю.А. Псюк // Всеукраїнський науково-виробничий журнал Інноваційна економіка, 2013. № 6. С. 325–330. URL: file:///C:/Users/Mather/Downloads/inek_2013_6_79%20(1).
6. Косовиць Л. Облік основних засобів за МСФЗ // Голоvbух. 2008. № 35. С. 17–23.

REFERENCES:

1. Polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 7 «Osnovni zasoby», zatverdzhene nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 27.04.2000 r. № 92 // Vse pro bukhhalterskyi oblik. – № 8–9. – 27 sichnia 2012. S. 42–47.
2. Pro bukhhalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini: Zakon Ukrainy vid 16.07.1999 r. iz zminamy i dpovnenniamy // Vse pro bukhhalterskyi oblik. № 8–9. 27 sichnia 2012. S. 5–10.
3. Voinarenko M.P., Ponomarova N.A., Zamazii O.V. Mizhnarodni standarty finansovoi zvitnosti ta audytu: navch. posib. – K.: Tsentr uchbovoi literatury, 2010. – 488 s.
4. Ozeran A. V. Harmonizatsiia vymoh P(S)BO Ukrainy iz MSFZ shchodo obliku osnovnykh zasobiv / A.V Ozeran, R.S. Korshykova // Naukovo-praktychne vydannia «Nezaleznyi AUDYTOR» № 15 (I) 2016. S. 54–61.
5. Pyrets N.M. Porivnialnyi analiz natsionalnykh ta mizhnarodnykh standartiv obliku osnovnykh zasobiv / N.M. Pyrets Yu.A. Psiuk // Vseukrainskyi naukovo-vyrobnychiy zhurnal Innovatsiina ekonomika, 2013. – № 6. – S. 325–330. – [Elektroni resurs]. – Rezhym dostupu: file:///C:/Users/Mather/Downloads/inek_2013_6_79%20(1).
6. Kosovyts L. Oblik osnovnykh zasobiv za MSFZ // Holovbukh. 2008. № 35. –S. 17–23.

Dovzhyk O.O.Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of accounting
National Agrarian University of Sumy**Gaponyuk A.I.**Student
National Agrarian University of Sumy

FEATURES OF ACCOUNTING OF FIXED ASSETS IN MODERN CONDITIONS OF MANAGEMENT

One of the important problems faced by the management system of an agricultural enterprise is the creation of an effective system of management of its property at the enterprise. Therefore, one of the most important tasks affecting the construction of an effective and efficient use of property of agricultural enterprises is the formation of reliable information on the level of availability of the fixed assets at the enterprise. The determining place in such a system belongs to the accounting information. Studies on adapting existing accounting principles and objectives to the needs of efficient and rational use of the fixed assets need to be deepened in the direction of their adaptation to international principles and requirements.

The methodological principles for the formation of information on fixed assets and other non-negotiable tangible assets in the accounting, and the procedure for disclosing information about them in the financial statements are determined by the Standard (accounting) 7 "Fixed assets". The use of the IFRS in the world and its application in Ukraine continues to expand. This is due to the increase in international investments and the public accounting policies, according to which the international standards are adopted as national or national standards developed on the basis of the international ones. The main aspects and methodological principles of accounting are set out in International Accounting Standard 16 "Fixed Assets".

Based on the comparative characteristics of IAS 16 and P(S)BO 7, these normative documents, along with the identical, contain excellent provisions. In addition, these documents should provide users with information on changes in fixed assets during the period and disclosure of balances at the reporting date, so they should not contradict each other. Of course, it depends on business owners to independently decide whether to apply the international accounting standards or to comply with the national ones. But, since the IAS take on the positive experience of well-developed countries, in our opinion, it would be appropriate to begin to improve the national standards, or to give the international standards a national status. This would facilitate the work of accountants, businesses that deal with foreign partners, and improved the image of the country.

ЩОДО ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ

ACCOUNTING OF FIXED ASSETS OF BUDGET INSTITUTIONS: THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS

Сучасний етап розвитку вітчизняної економіки пов'язаний з кардинальними змінами в структурі та формах власності, а також в організації та управлінні. Це зумовлює необхідність вдосконалення системи облікової інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень. У статті розглянуто аспекти обліку основних засобів бюджетних установ. Досліджені статистичні аспекти обліку основних засобів для державних установ. Проаналізовано основні шляхи оцінки основних засобів. Дослідження теоретичних положень та діючої практики організації обліку основних засобів в умовах трансформації бухгалтерського обліку до міжнародних стандартів дали змогу визначити проблеми, що гальмують процес управління та знижують ефективність використання основних засобів.

Ключові слова: основні засоби, вартість, бюджет, облік, контроль.

Современный этап развития отечественной экономики связан с кардинальными изменениями в структуре и формах собственности, а также в организации и управлении. Это вызывает необходимость совершенствования системы учетной информации, необходимой для принятия управленческих решений. В статье рассмотрены аспекты учета основных средств бюджетных учреждений. Исследованы статистические аспекты учета основных средств для

государственных учреждений. Проанализированы основные пути оценки основных средств. Исследования теоретических положений и действующей практики организации учета основных средств в условиях трансформации бухгалтерского учета с международными стандартами позволили определить проблемы, которые тормозят процесс управления и снижают эффективность использования основных средств.

Ключевые слова: основные средства, стоимость, бюджет, учет, контроль.

The current stage of development of the domestic economy is associated with fundamental changes in the structure and forms of ownership, as well as in the organization and management. It necessitates the improvement of the accounting information system necessary for making managerial decisions. The article deals with the aspects of the accounting of fixed assets of budgetary institutions. The statistical aspects of the accounting of fixed assets for state institutions are researched. The main ways of valuation of fixed assets are analyzed. The theoretical positions and the current practice of accounting for fixed assets in terms of transformation of accounting to international standards allow to identify the problems hindering the management and reduce the effectiveness of fixed assets.

Key words: fixed assets, cost, budget, accounting, control.

УДК 657.221:657.222

Гончар В.П.

к.е.н., доцент кафедри економічного контролю та аудиту
Сумський національний аграрний університет

Чеховський В.Р.

магістрант за спеціальністю
«Облік і оподаткування»
Сумський національний аграрний університет

Постановка проблеми. Реформування системи бухгалтерського обліку в Україні є складним заходом, орієнтованим на впровадження економічних відносин ринкового спрямування. Трансформація обліку здійснюється в межах реалізації стратегічного курсу нашої держави на інтеграцію до світового економічного простору, що передбачає адаптацію законодавства України до європейського рівня.

Діяльність кожного підприємства передбачає наявність засобів виробництва і відповідних матеріальних умов. Вони є одним із найважливіших елементів продуктивних сил, визначають їхній рівень. Їхній склад і структура визначають вид діяльності та виробничу потужність підприємства. Отже, роль і значення засобів праці та значна їх частка в загальній вартості активів і визначають основний зміст категорії «основні засоби».

До основних засобів відносяться матеріальні активи, які використовуються бюджетною установою багаторазово і безперервно в процесі виконання основних функцій, надання послуг, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких становить більше одного року. До основних засобів належать засоби виробництва, пред-

ставлені засобами праці, які багаторазово беруть участь у процесі виробництва, зберігають при цьому свою натурально-речову форму і фізичні властивості протягом низки циклів виробництва, а втілену в них вартість переносять на вироблений продукт по частинах мірою зношеності в розмірі зносу (амортизації).

Є проблеми щодо визначення сутності основних засобів, методики їх відображення в бухгалтерському і податковому обліку, відсутності сталої визначеності складу основних засобів. Поряд із розкриттям сутності та методики обліку основних засобів особливої актуальності набувають дослідження проблеми нарахування амортизації, розвитку та вдосконалення загалом системи амортизації, уточнення її ролі у відтворювальному процесі, а також фінансового контролю ефективності використання основних засобів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розвиток теоретичних засад і методичних підходів до вирішення проблем оцінки, обліку, аналізу, аудиту основних засобів зробили М.Т. Білуха, О.М. Голованов, Л.І. Гомберг, М.Я. Дем'яненко, В.П. Завгородній, Г.Г. Кірейцев, М.В. Кужельний, В.Г. Лінник, М.Г. Михайлов,

М.Ф. Огічук, В.Ф. Палій, О.В. Пасько, В.В. Сопко, Л.К. Сук.

Постановка завдання. Нас цікавлять основні засоби, які у бухгалтерському обліку бюджетних установ обліковуються на субрахунок 1015 «Транспортні засоби», тобто всі види засобів пересування, які призначені для переміщення людей і вантажів, незалежно від вартості. У бухгалтерському обліку бюджетних установ основні засоби обліковуються за видами в натуральних одиницях вимірювання, а загальний обсяг основних засобів через їх безпосередню непорівнянність визначається у вартісному виразі. Вартісна оцінка основних засобів дає змогу визначати та аналізувати тільки їх загальний розмір та структуру за окремими видами і групами, суму зносу (амортизації) тощо.

Викладення основного матеріалу дослідження. Основні засоби на балансі установи обліковуються за цінами відповідних років, які відображають фактичні витрати на їх придбання (виробництво) або введення в дію. Оскільки основні засоби функціонують тривалий час, то в кожний поточний момент часу використовуються засоби, які надійшли в різний час і з різною вартістю. Знос цих засобів також може бути неоднаковим, що створює незіставність в оцінці.

Поступово по мірі повного зносу основні засоби вибувають і замінюються новими, які надходять за іншими цінами. Протягом періоду експлуатації можуть проводитися поточні і капітальні ремонти та модернізація основних засобів, що частково відшкодовує втрату їхньої вартості. Все це викли-

кає необхідність застосування кількох способів оцінки основних засобів [8, с. 48].

За дебетом рахунку 10 «Основні засоби» відображається надходження (придбаних, створених, безоплатно отриманих) основних засобів на баланс установи, які обліковуються за первісною вартістю, сума витрат, яка пов'язана з поліпшенням об'єкта (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція), що приводить до збільшення майбутніх економічних вигод, первісно очікуваних від використання об'єктів; сума дооцінки вартості об'єкта основних засобів, за кредитом – вибуття основних засобів внаслідок продажу, безоплатної передачі або невідповідності критеріям визнання активом, а також у разі часткової ліквідації об'єкта основних засобів, сума уцінки основних засобів [5].

У сучасній практиці бухгалтерського і статистичного обліку застосовуються такі способи оцінки основних засобів (рис. 1):

- за повною первісною вартістю;
- за залишковою вартістю;
- за повною відновлювальною вартістю;
- за відновлювальною вартістю з відрахуванням зносу [9, с. 181].

Основні засоби обліковуються за первісною вартістю їх придбання (виробництва) або введення в дію. Це досить істотні недоліки, адже насамперед не передбачаються наступні зміни цін на засоби. Однакові засоби, придбані в різний час, отримують різну оцінку, що негативно відображається в небюджетних установах на амортизаційних відрахуваннях і собівартості продукції, а

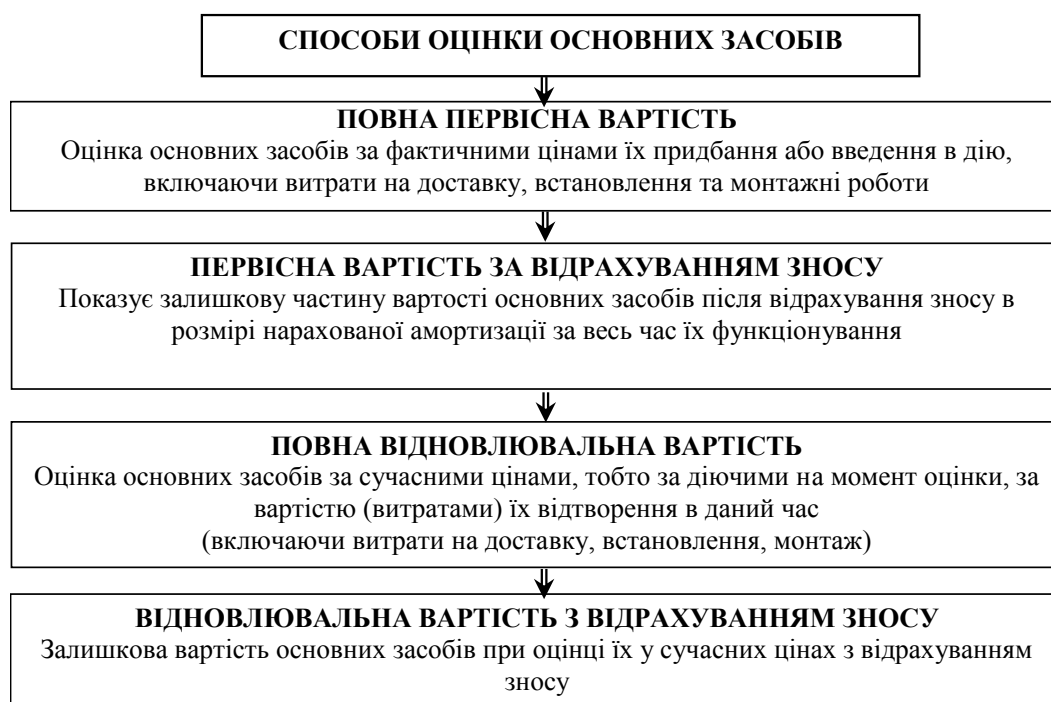


Рис. 1. Способи оцінки основних засобів

в бюджетних – в тому числі і на плануванні основних засобів, вивченні динаміки, зіставленні однакових засобів між собою тощо. Вказані недоліки можна подолати, уточнюючи вартість основних засобів – встановлюючи їхню вартість за сучасними цінами (в сучасних умовах їх виробництва) на основі суцільної інвентаризації та переоцінки основних засобів, і статистичні органи періодично проводять переоцінку основних засобів усіх галузей народного господарства [7, с. 128].

У процесі експлуатації через тривалість експлуатації основні засоби необхідно ремонтувати та модернізувати. Ремонтні роботи належать до найбільш поширених робіт із підтримання об'єктів основних засобів у робочому стані [1, с. 12].

Під час ремонту основних засобів виконуються роботи із заміни зношених деталей і базових вузлів, усунення дрібних дефектів і неполадок. Проте на практиці розмежувати заходи, спрямовані на поліпшення основних засобів, проведення яких приведе до збільшення майбутніх економічних вигод від використання, і заходи, спрямовані на підтримання основних засобів в робочому стані та отримання в майбутньому очікуваних економічних вигод, досить складно. Крім того, всі витрати на ремонт і модернізацію основних засобів відображаються у складі фактичних видатків бюджетної установи за кодами економічної класифікації.

Досить значною проблемою в бюджетних установах залишається контроль за витратами на поточний і капітальний ремонт основних засобів, оскільки витрати на проведення ремонтів, зокрема заміни запчастин, не відносяться на збільшення вартості основних засобів, а списуються на фактичні витрати за відповідними КЕКВ.

Ремонт може виконуватися власними силами або підрядним способом. Незалежно від способу проведення поточного ремонту заздалегідь складається дефектний акт, у якому відображаються види ремонтних робіт, а на підставі цього акта – локальний кошторис на виконання вказаних робіт з урахуванням чинних норм.

Слід зазначити, що за ремонтні роботи, виконані працівниками установи, виплачується і заробітна плата за рахунок фонду оплати праці.

Отже, загалом установа постійно несе певні витрати на поточні і капітальні ремонти основних засобів, які списуються на фактичні витрати, а керівнику і бухгалтеру практично неможливо в динаміці і накопичувальним підсумком відстежувати собівартість утримання кожного окремого основного засобу, що відкриває один із можливих шляхів зловживання. Один автомобіль, наприклад, може працювати певний період практично без ремонту, а на інший «безперервним потоком» «витрачаються» запчастини плюс заробітна плата майстру, що значно може перевищувати віддачу такого основного засобу [6, с. 188].

На практиці запропонована до формування «Інвентарна картка обліку основних засобів» (форма № ОЗ-6 (для бюджетних установ). Зокрема, на зворотній стороні розділи «Добудування, доукомплектування, модернізація, індексація» та «Ремонт (бухгалтерський облік)» запропоновано розширити інформацією щодо використання основних засобів. Необхідно додати розділ «Використання, виконано робіт (статистичний облік)» (рис. 2).

На практиці ця облікова інформація дозволить проводити аналіз «затратної» та «дохідної» частини використання основних засобів [9, с. 182].

Ще одним актуальним питанням є те, що в бухгалтерських виданнях можемо аналізувати різні думки щодо складу та функціональної ролі основних не виробничих фондів. Деякі економісти вказують на те, що основні засоби, які підлягають амортизації, є виробничими, а об'єкти, за якими амортизація не нараховується, – не виробничими. Але такий висновок вбачається некоректним, тому що не всі виробничі фонди підлягають амортизації для податкових цілей [4, с. 189]. Так, наприклад, на безкоштовно отримані об'єкти, серед яких можуть бути виробничі, амортизація не нараховується. Таким чином, основні не виробничі фонди – поняття більш вузьке, ніж фонди, що підлягають амортизації.

Висновки з проведеного дослідження. Підтверджено, що суттєво змінився підхід до змін в обліковій політиці. Якщо до прийняття Закону про бухгалтерський облік та фінансову звітність підприємства могли щорічно вносити зміни в методику обліку, то нині згідно з принципом послідовності

Реконструкція (модернізація)			Капітальний ремонт			Використання (виконано робіт)			
Бухгалтерський облік						Статистичний облік			
Дата	Аналітична інформація	Сума	Дата	Аналітична інформація	Сума	Період	Аналітична інформація	Одиниця виміру	Обсяги

Рис. 2. Зворотна частина форми № ОЗ-6 «Інвентарна картка обліку основних засобів» (бюджет)

обрані методи обліку повинні застосовуватися з року в рік. Стосовно обліку основних засобів дотримання цього принципу передбачає вибір та застосування обґрунтованих методів обчислення амортизації відповідно до особливостей експлуатації окремих об'єктів. Методи можуть бути переглянуті лише у разі суттєвої зміни умов використання основних засобів, встановлення вартісного критерію віднесення активів до малоцінних необоротних матеріальних активів, які входять до складу основних засобів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабіч В. Витрати на ремонт та поліпшення основних засобів: обліковий і податковий аспекти / В. Бабіч // Бухгалтерський облік і аудит. 2012. № 8. С. 10–13.
2. Бухгалтерський облік у бюджетних установах: навчальний посібник / М.Г. Михайлов, М.І. Телегунь, О.П. Славкова / За ред. проф. М.Г. Михайлова. К.: Центр учбової літератури, 2011. 384 с.
3. Кафка С.М. Методичні підходи до обліку операцій з надходження необоротних активів / С.М. Кафка, О.С. Степанюк // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. 2014. № 797. С. 225–234.
4. Лучко М. Складні питання в обліку основних засобів / М. Лучко // Соціально-економічні проблеми і держава. 2013. Вип. 2. С. 188–194.
5. План рахунків бухгалтерського обліку в державному секторі, затверджений наказом Міністерства фінансів України 31.12.2013 р. № 1203. URL: <https://buhgalter.com.ua/dovidnik/plan-rahunkiv/plan-rahunkiv-buhgalterskogo-obliku-v-derzhavnomu-sektorii/>
6. Ткаль Я.С. Вдосконалення інформаційного забезпечення обліку окремих об'єктів основних засобів підприємств / Я.С. Ткаль // Вісник Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. Том 15. № 2. С. 187–191.
7. Ткаль Я.С. Визнання основних засобів у бухгалтерському та податковому обліку / Я.С. Ткаль // Вісник Сумського національного аграрного університету: Серія «Фінанси і кредит». 2006. – № 2 (21). С. 128–131.
8. Руденко М.В. Проблемні аспекти впровадження систем управління на підприємствах України / М.В. Руденко // Вісник Запорізького національного університету: Зб. наук. праць. Економічні науки. 2015. № 2 (26). С. 47–54.
9. Янчук Г.В., Янчук В.І. Статистичні аспекти обліку основних засобів бюджетних установ / Г.В. Янчук, В.І. Янчук // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: фінанси і кредит. № 2 (23), 2007. С. 180–183.
10. Яременко Л.М. Теоретичні підходи до сутності та класифікації основних засобів / Л.М. Яременко // Економічний вісник університету. Збірник

наукових праць вчених та аспірантів Київського національного університету економіки і торгівлі. 2015. № 27. С. 15–27.

REFERENCES:

1. Babich V. (2012) Vytraty na remont ta polipshennia osnovnykh zasobiv: oblikovyi i podatkovyi aspekty [Expenses for repair and improvement of fixed assets: accounting and tax aspects]. Accounting and audit, no. 8, pp. 10–13.
2. Mykhailov M.H., Telehun M.I., Slavkova O.P. (2011) Bukhhalterskyi oblik u biudzhethnykh ustanovakh [Accounting in budgetary institutions]. Kiev: Center for Educational Literature. (in Ukrainian).
3. Kafka S.M. (2014) Metodychni pidkhody do obliku operatsii z nadkhodzhennia neoborotnykh aktyviv [Methodical approaches to accounting for non-current assets]. Bulletin of the Lviv Polytechnic National University, vol. Management and Entrepreneurship in Ukraine: Stages of Development and Development Issues, no. 797, pp. 225–234.
4. Luchko M. (2013) Skladni pytannia v obliku osnovnykh zasobiv [Complex issues in the accounting of fixed assets]. Socio-economic problems and the state, vol. 2, pp. 188–194.
5. Plan rakhunkiv bukhhalterskoho obliku v derzhavnomu sektori (2013) [Chart of Accounts in the public sector]. – Available at: <https://buhgalter.com.ua/dovidnik/plan-rahunkiv/plan-rahunkiv-buhgalterskogo-obliku-v-derzhavnomu-sektorii/>
6. Tkal Y.S. (2014) Vdoskonalennia informatsiinoho zabezpechennia obliku okremykh obiektiv osnovnykh zasobiv pidpriemstv [Improvement of information support for accounting of individual objects of fixed assets of enterprises]. Bulletin of Ternopil National Economic University "Economic Thought", vol. 15, no. 2, pp. 187–191.
7. Tkal Y.S. (2006) Vyznannia osnovnykh zasobiv u bukhhalterskomu ta podatkovomu obliku [Recognition of fixed assets in accounting and tax accounting]. Bulletin of the Sумы National Agrarian University, vol. Finance and Credit, no. 2 (21), pp. 128–131.
8. Rudenko M.V. Problemni aspekty vprovadzhennia system upravlinnia na pidpriemstvakh Ukrainy [Problematic aspects of implementation of control systems at Ukrainian enterprises]. Bulletin of the Zaporizhzhya National University, vol. Economic sciences, no. 2 (26), pp. 47–54.
9. Yanchuk H.V., Yanchuk V.I. (2007) Statystychni aspekty obliku osnovnykh zasobiv biudzhethnykh ustanov [Statistical aspects of the accounting of fixed assets of budgetary institutions]. Bulletin of Sумы National Agrarian University, vol. Finance and Credit, no. 2 (23), pp. 180–183.
10. Yaremenko L.M. (2015) Teoretychni pidkhody do sutnosti ta klasyfikatsii osnovnykh zasobiv [Theoretical approaches to the nature and classification of fixed assets]. Collection of scientific works of scientists and post-graduate students of Kyiv National University of Economics and Trade, no. 27, pp. 15–27.

Gonchar V.P.Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Economic Control
and Audit Department
Sumy National Agrarian University**Chekhovsky V.R.**Student
Sumy National Agrarian University**ACCOUNTING OF FIXED ASSETS OF BUDGET INSTITUTIONS:
THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS**

The article deals with the aspects of the accounting of fixed assets of budgetary institutions. The statistical aspects of the accounting of fixed assets for state institutions are researched. The main ways of valuation of fixed assets are analyzed. The current stage of development of the domestic economy is associated with fundamental changes in the structure and forms of ownership, as well as in the organization and management. It necessitates the improvement of the accounting information system necessary for making managerial decisions. The theoretical positions and the current practice of accounting for fixed assets in terms of transformation of accounting to international standards allow to identify the problems hindering the management and reduce the effectiveness of fixed assets.

Fixed assets are accounted for by types in physical units of measurement, and the total volume of fixed assets due to their direct inequality is determined in terms of value in the accounting of budgetary institutions. Cost estimation of fixed assets makes it possible to determine and analyze only their total size and structure by individual types and groups, the amount of depreciation.

In practice, the Inventory of fixed assets accounting for budgetary institutions was proposed. In particular, on the reverse side, the sections "Completion, pre-equipment, modernization, indexation" and "Repair (accounting)" were proposed to expand the information regarding use of fixed assets. It is necessary to add the section "Use, performed work (statistical account)." In practice, this accounting information will allow analysis of the "cost" and "revenue" part of the using of fixed assets.

It is confirmed that the approach to changes in the accounting policy has changed significantly. If prior to the adoption of the Accounting and Financial Reporting Act, enterprises could change the accounting methodology annually, then according to the principle of consistency, the chosen accounting methods should be applied from year to year. Regarding the accounting of the main means of observance of this principle provides: the choice and application of reasonable methods of calculating depreciation in accordance with the peculiarities of the operation of individual objects. The methods can only be reviewed if there is a significant change in the terms of using of fixed assets, the establishment of a cost criterion for assigning assets to low value non-current tangible assets that are part of fixed assets.

КРЕАТИВНЕ МИСЛЕННЯ В ОБЛІКУ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЕФЕКТИВНОСТІ БІЗНЕСУ

CREATIVE ACCOUNTABILITY AS A PRIMARY EFFICIENCY OF BUSINESS

У статті розглянуто основні підходи до формування креативного мислення в обліку. Визначено чинники та напрями запровадження елементів креативного обліку в контексті забезпечення ефективності бізнесу. Розкрито основні потреби управлінського персоналу в інформації в сучасних умовах господарювання. Проаналізовано перспективи складання інтегрованої звітності суб'єктами господарювання. Доведено основні переваги інтегрованої звітності. Розкрито особливості формування та застосування креативного мислення. Результати даного дослідження мають сприяти побудові оптимальної системи обліку.

Ключові слова: облік, креативний облік, креативне мислення, облікова політика, економічна вигода, ефективність бізнесу, витрати.

В статье рассмотрены основные подходы к формированию креативного мышления в учете. Определены факторы и направления внедрения элементов креативного учета в контексте обеспечения эффективности бизнеса. Раскрыты основные потребности управленческого персонала в информации в современных условиях хозяйствования. Проанализированы перспективы составления интегрированной отчетности субъек-

тами хозяйствования. Приведены основные преимущества интегрированной отчетности. Раскрыты особенности формирования и применения креативного мышления. Результаты данного исследования будут способствовать построению оптимальной системы учета.

Ключевые слова: учет, креативный учет, креативное мышление, учетная политика, экономическая выгода, эффективность бизнеса, расходы.

The article describes the main approaches to the formation of creative thinking in accounting. Factors and directions of introduction of elements of the creative account in the context of ensuring efficiency of business are defined. The basic needs of management personnel in information in modern conditions of management are revealed. The prospects of integrated reporting by business entities are analyzed. The main advantages of integrated reporting are presented. The features of formation and application of creative thinking are revealed. The results of this study should contribute to the construction of an optimal accounting system.

Key words: accounting, creative accounting, creative thinking, accounting policy, economic profit, business efficiency, expenses.

УДК 657.1-026.15:658.114

Гриценко О.І.

к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку і оподаткування Сумський державний університет

Скорба О.А.

к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку і оподаткування Сумський державний університет

Постановка проблеми. Соціально-економічна орієнтація економіки України безпосередньо визначає стратегію та напрями реформування галузей народного господарства для повноцінного відтворення товарного виробництва продуктів та речей особистого споживання. Це має суттєве значення для досягнення мети суспільного виробництва, підняття добробуту та забезпечення попиту населення. Вирішення цього завдання значною мірою пов'язане з пошуком ефективної моделі побудови бізнесу, визначенням основних пріоритетів розвитку підприємств в контексті прийняття виважених та перспективних управлінських рішень.

Для прийняття ефективних управлінських рішень необхідна достовірна та повна інформація, яку й надає бухгалтерський облік, тому потрібно звернути увагу на належну організацію обліку через запровадження креативного мислення, спрямованого на отримання найвищих результатів за мінімальних затрат. Цим і визначається актуальність даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання креативного обліку та основні аспекти його запровадження у своїх працях розглядали О. Абат, Г. Бретон, Т.В. Барановська, Ф.Ф. Бутинець, Ю. Верига, К. Ванг, Х. Габріелз, С.Ф. Голов, П.Є. Житний, О.А. Заббарова, Є.Є. Коміскі, С.Ф. Легенчук, Ч.В. Малфорд, С.М. Міщенко,

М.Р. Метьюс, М.С. Пушкар, Е. Райс, Я.В. Соколов, Х. Столови, Л.В. Чижевська та ін. У своїх дослідженнях вони розкривають питання сутності та сфери використання креативного обліку, зв'язку креативного обліку з бухгалтерською етикою, національних особливостей етики креативного обліку, пошуку креативних методів бухгалтерського обліку.

Залишаються недостатньо розробленим питання можливості існування креативного обліку в контексті забезпечення ефективності бізнесу через пошук креативних ідей у застосуванні облікової інформації в наявному правовому полі на рівні підприємства.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення основних напрямів запровадження основних ознак креативного обліку та уточнення можливостей його використання для забезпечення ефективності бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Базовою «філософією» стратегічного управління такими економічними утвореннями, як відомо, є системний підхід та аналіз. Системний підхід разом із системною парадигмою пропонує процедуру планування, оцінки і реалізації управлінських рішень розглядати з позиції системної концепції. Відповідно до системної концепції, головним критерієм функціонування економічного утворення є кінцевий результат, що отримується за враху-

вання всього набору ресурсів, які залучаються для досягнення мети. За цим стоять нескладні початкові аналітичні міркування.

Власники деяких компаній використовують у своїй діяльності особливі методи обліку або ж структурують угоди так, щоб користувачі звітної інформації (як внутрішні, так і зовнішні) сформувавали позитивне уявлення про фінансове становище підприємства та не здогадувалися б про реальний стан речей. Така практика має назву креативного (творчого) бухгалтерського обліку.

По-перше, розвиток такої великої і складної категорії, як креативний облік, повинен розглядатися в еволюційному процесі. По-друге, повинна передбачатися мета розвитку системи. По-третє, маєтись на увазі, що існує множина варіантів вирішення поставлених завдань. По-четверте, приймається, що його розвиток має здійснюватися на основі взаємодії із зовнішнім середовищем.

Масштаб завдань, які поставлені, залежить від тих ресурсів, якими володіє суб'єкт бізнесу, а також від горизонту планування. На думку відомих експертів, найважливішим у системному аналізі є докладне опрацювання поставленої мети.

Добре визначена мета дає виконавцям відчуття не тільки впевненості, а й досяжності результатів, скеровуючи територіальних і функціонально відокремлених людей на вирішення поставлених завдань.

Наступний крок полягає у конкретизації поставленої мети, тобто це бажаний стан системи на час досягнення заданого горизонту планування. Він описується у вигляді обсягових або структурних показників.

Окрім того, слід пам'ятати про важливість інформаційного забезпечення планування та здійснення ефективної господарської діяльності. Вдосконалення управлінської інформаційної системи підприємства можливе лише на основі системного і комплексного підходу. І одним з них, на нашу думку, є побудова оптимальної системи обліку, що повинна здійснюватися в напрямі його спрощення.

На нашу думку, враховуючи наявну регламентацію системи бухгалтерського обліку, основні вимоги до нього, виникає нагальна потреба пошуку найбільш досконалих та виважених способів та прийомів ведення обліку та складання бухгалтерської звітності.

На думку Ю.А. Вериги, «одним із нагальних завдань розвитку бухгалтерського обліку в сучасних умовах в Україні є адаптація ринкових облікових інституцій у вітчизняну практику. Однак їх новизна, незважаючи на наявність досліджень із даної тематики, зумовлює виникнення невирішених питань у бухгалтерському обліку, а саме в креативності його потенціалу. Ідея креативного обліку полягає у формуванні на підприємствах духу оновлення всіх сфер діяльності на основі освоєння

двох етапів розвитку: розширення інформації та створення знань для поширення серед персоналу. Метою креативного обліку є генерування інформації на запит менеджерів нижчого, середнього та вищого рівнів, що підвищує ефективність роботи обліковців та управлінців» [8].

Із цим поглядом не можна не погодитися, оскільки такі зміни в обліку зумовлені тим, що його зміст має відповідати завданням управління, іншими словами, забезпечити інформацією можливість прийняття оптимальних управлінських рішень. Зменшення уваги щодо облікової інформації може призвести до неефективного процесу управління, збільшення витрат діяльності підприємства та в підсумку зменшити економічні вигоди.

Креативний облік у найкращих своїх проявах – це будь-який науковий метод, який не відповідає загальноприйнятій практиці чи встановленим стандартам та принципам, але не використовується для прямого порушення законодавства для відображення основних тенденцій у зміні вартості бізнесу і достовірної картини стану справ фірми, особливо якщо не існує інших методів відображення операції в обліку. Але дуже часто креативний облік пов'язують із порушенням основних засад професійної етики обліковців.

На думку М.С. Пушкаря, «креативний облік – це творчий облік, який вимагає від облікових працівників організації фактів і правил їх групування виходячи з інтересів менеджменту з метою отримання знань про нові об'єкти спостереження» [7, с. 90].

Свою чергою, М.Ю. Метьюс зазначає, що креативний облік являє собою сукупність методів, за допомогою яких бухгалтер, використовуючи свої професійні знання, підвищує привабливість фінансової звітності для зацікавлених осіб і знижує податковий тягар (заходи економічних обмежень, створених відрахуванням коштів на сплату податків) для компанії, на яку працює [5, с. 153].

На нашу думку, саме визначення креативного обліку Ю.А. Вериги, М.С. Пушкаря та М.Ю. Метьюс найбільш повно розкривають зміст відтворення креативного мислення в обліковому середовищі.

У Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку 8 «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки» (п. 10) зазначено, що якщо немає Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку або Міжнародного стандарту фінансової звітності, який конкретно застосовується до операції, іншої події або умови, управлінський персонал має застосовувати судження під час розроблення та застосування облікової політики, щоб інформація була доречною для потреб користувачів із прийняття економічних рішень та достовірною в тому значенні, що показники фінансової звітності [2]:

– подають достовірно фінансовий стан, фінансові результати діяльності та грошові потоки суб'єкта господарювання;

- відображають економічну сутність операцій, інших подій або умов, а не лише юридичну форму;
- є нейтральними, тобто вільними від упереджень;
- є обачливими;
- є повними в усіх суттєвих аспектах.

Значна кількість дослідників вважає можливим ведення креативного обліку шляхом ретельного розроблення облікової політики підприємства з урахуванням усіх внутрішніх та зовнішніх особливостей функціонування підприємства. Звичайно, облікова політика має відповідати всім установленим вимогам та ознакам. За змістом елементів облікової політики потрібно здійснювати контроль.

Л.М. Полякова та З.В. Билень [6] пропонують проводити аудит облікової політики за такою методикою:

1) перевірка дотримання порядку оформлення розпорядчого документу про облікову політику: чи наявні на підприємстві необхідні внутрішні документи, положення, інструкції, які затверджуються одночасно з обліковою політикою;

2) з'ясування, наскільки ефективний облік на підприємстві, що перевіряється, як вирішені питання на складних ділянках облікової роботи. Встановлення, наскільки звільнений обліковий персонал від виконання невластивих йому облікових функцій, які раціональні прийоми застосовуються для запобігання дублюванню даних;

3) перевірка, чи є облік дієвим, оперативним, чи використовуються облікові дані для безпосередньої та швидкої допомоги керівництву, адміністративно-управлінському та інженерно-технічному персоналу у вирішенні завдань, поставлених перед ним, чи своєчасно надаються необхідні довідки, пояснення, матеріали для аналізу, чи обґрунтовані рекомендації, розрахунки тощо;

4) встановлення, як організована облікова робота на підприємстві: чи встановлений твердий графік, що передбачає терміни виконання всього комплексу облікових робіт не тільки працівниками бухгалтерії, а й обліково-зобов'язаними особами; чи правильно розподілені обов'язки між усіма обліковими працівниками відповідно до посад та кваліфікації; чи розроблені для них посадові інструкції, що визначають їхні обов'язки та відповідальність за доручену ділянку роботи; чи проводиться систематичний інструктаж щодо порядку заповнення, проходження документації і ведення обліку; чи перевіряється в процесі інструктажу виконання окремих робіт з одночасним виправленням виявлених недоліків та помилок;

5) з'ясування, які форми документації застосовуються на підприємстві, як використовуються типові форми первинного обліку, чи не виготовляє підприємство спеціальних форм за можливості і доцільності застосування типових; які є недоліки в застосуванні на підприємстві спеціальних форм,

чи дотримуються правил користування бланками суворої звітності, чи не випускаються зайві примірники документів;

б) перевірка того, чи забезпечена на підприємстві єдність та порівняність облікових і планових показників, а також чи дотримуються одноманітності в методах їх розрахунку, необхідної для контролю виконання плану та встановлення їх динаміки.

Дані твердження стосуються основних засад ефективної роботи обліковців, побудованої на вміннях застосовувати елементи облікової політики, які можуть впливати на кінцеві результати діяльності суб'єкта господарювання. Але при цьому залишається поза увагою оцінка цього впливу.

Слід також згадати те, що у визначеннях таких категорій, як «доходи», «витрати», «капітал», «основні засоби» та ін., обов'язково має місце економічна вигода. У цьому аспекті великого значення набуває визначення відповідності облікової політики системі управлінського обліку, оскільки завдання управлінського обліку полягає в оцінці результатів діяльності та прийнятті рішень на основі об'єктивної інформації.

Систематизувати та узагальнити вказані підходи має розвинене креативне мислення. Необхідно будувати систему бухгалтерського обліку на підприємстві з урахуванням ринкових тенденцій: якість продукції, якість обслуговування, конкурентоспроможність продукції й бізнесу в цілому та ін. Слід також ураховувати соціальні та екологічні аспекти діяльності.

Креативне мислення обліковців має виправити такі недоліки наявної системи облікової інформації:

- нестачу облікової інформації в окремих її видах, відсутність комплексного подання необхідної та достатньої інформації;

- дублювання інформаційних потоків різних рівнів управління процесом виробництва продукції, надання послуг та витратами діяльності;

- запізнення надходження та подання інформації, що призводить до затримки прийняття рішень та впливає на оперативність управлінських дій.

Застосування креативного мислення можливе завдяки творчому підходу, науковим методам, що не суперечать звичайній загальноприйнятій практиці. Безумовно, його слід використовувати без прямого порушення законодавства для відображення основних тенденцій в оцінці бізнесу, економічної вигоди від фінансово-господарської діяльності та достовірної картини стану справ фірми. Особливого значення даний підхід набуває, коли діяльність суб'єкта господарювання оцінюється сторонніми особами (зацікавленими сторонами).

Зацікавленими сторонами в міжнародних стандартах визнаються особи, організації та суспільні інститути, на яких можуть суттєво вплинути діяльність, продукція (роботи, послуги) та результатив-

ність організації або які самі можуть суттєво вплинути на діяльність, продукцію (роботи, послуги) та результативність організації [9; 10].

На нашу думку зацікавленим користувачам потрібна комплексна інформація про вплив рішень суб'єктів господарювання на можливості їх стійкого розвитку. Враховуючи все вищесказане та основні тенденції у сфері розвитку звітності у світі, слід відзначити, що традиційна система фінансової звітності не повністю відповідає цим вимогам та очікуванням, оскільки вона представляє інформацію про фінансовий стан та отримані фінансові результати діяльності організацій.

У сучасних умовах науковцями дуже багато уваги приділяється методології складання інтегрованої звітності, яка об'єднує різні її форми: фінансову звітність, звіти про корпоративне управління, менеджерські звіти, звіти з винагород працівникам. Ця звітність має відображати здатність кожної конкретної організації створювати і підтримувати вартість у довгостроковому періоді. Це, скажімо так, більш широка форма звітності, ніж традиційна, оскільки ця система має відображати та вимірювати окремі компоненти створення вартості в компанії. Структурні елементи інтегрованих звітів наведено в табл. 1. Будь-яку з указаних у таблиці категорій не можна розробити без застосування креативного мислення.

До основних переваг інтегрованої звітності слід віднести такі:

- управління фінансовим, виробничим, кадровим, інтелектуальним, екологічним та соціальним капіталом (вимагає розгляду використання ресурсів та пов'язаних із цим ризиків та можливостей створення доданої вартості);

- звітність відображає минулі показники, фінансові ризики та стратегічні цілі організації (необхідно надавати інформацію, яка підтверджує цінність у майбутньому);

- звітність враховує короткотермінові, середньотермінові та довготермінові чинники;

- значна увага приділяється прозорості шляхом розкриття більшої кількості показників, як позитивних, так і негативних аспектів (має сформулювати довіру до підприємства).

У сучасному менеджменті велика увага приділяється культурі організації та її розвитку. Культура організації – це її образ, система цінностей, філософія організації, яку поділяють усі її працівники. Елементи культури в організаціях формуються від її виникнення і протягом усього періоду існування. Таким чином, створюються основоположні цінності.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, одним із важливих напрямів виведення підприємств з кризи є продумана, раціональна, ефективна асортиментна політика кожного переробного підприємства і в галузі у цілому. Особливу увагу в її розробленні необхідно приділити розвитку креативного мислення в обліку як основного інформаційного забезпечення діяльності суб'єкта бізнесу. На нашу думку, це сприятиме оновленню асортименту, здешевленню продукції, її конкурентоспроможності на ринку товарів у державі та за її межами.

Управління прибутком та доходом підприємства є одним із найважливіших чинників у проведенні підприємницької діяльності. Оскільки прибуток та дохід – це основне, до чого прагне підприємець у результаті своєї роботи, тому ефективно управ-

Таблиця 1

Основні структурні елементи інтегрованих звітів

Структура	Розділи
Стислий звіт	Ключові результати Ключові події Звернення перших осіб Інформація про звіт
Загальна уява про компанію	Загальна інформація Опис діяльності
Характеристика управління	Положення на ринку Публічна позиція в галузі стійкого розвитку Стратегія Корпоративне управління Система управління Управління ризиками Управління якістю
Основна діяльність	Фінансові результати діяльності Результати основної діяльності
Діяльність у галузі стійкого розвитку	Вплив на оточуюче середовище Економічний вплив Соціальний вплив Взаємодія із зацікавленими сторонами
Додатки	Додатки в частині бухгалтерської звітності Додатки в частині корпоративного управління Додатки в частині стійкого розвитку

ління доходом та прибутком допомагає підприємству якомога більше максимізувати їх розмір. За допомогою управління доходом та прибутком підприємство може успішно визначити економічну стратегію, сформувану більш перспективну мету та завдання для розвитку свого підприємства.

У сучасних умовах господарювання потрібно значну увагу приділяти розвитку креативного обліку передусім під час розроблення облікової політики на засадах забезпечення економічної вигоди від кожної господарської операції.

Регулярне складання звітів про стійкий розвиток надає комерційним організаціям низку вигід для стратегічного управління, у тому числі:

- забезпечення можливості прийняття більш кількісних управлінських рішень на підставі аналізу очікувань усіх зацікавлених сторін та суспільства у цілому;
- створення можливостей для підвищення якості управління ризиками;
- поліпшення морального клімату в колективі, підвищення конкурентоспроможності та привабливості організації на ринку праці;
- зміцнення зв'язків та контактів із діловими партнерами організації;
- підвищення можливостей організації у залученні капіталу;
- підвищення ефективності вартісно-орієнтованого управління за рахунок розширення можливостей для обліку та комплексного аналізу факторів вартості організації.

Разом із цим у компанії з'явилися можливості без перешкод експериментувати та залучати інновації, використовуючи принципи інтегрованої звітності, та виявляти, які вигоди це може приносити.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Борисов А.Б. Большой экономический словарь; изд. 2-е перераб. и доп. М: Книжный мир, 2007. 860 с. ISBN 455-4556-779-8.
2. Gritsenko O.I. Prospects for compilation integrated reporting credit unions. Economic Processes Management: International Scientific E-Journal. 2016. № 1. URL: http://epm.fem.sumdu.edu.ua/download/2016_1/2016_1_6.pdf.
3. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000: Повний текст усіх Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та Тлумачень ПКТ станом на 1 січня 2000 р. / за ред. С.Ф. Голова; пер. з англ. К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2000. 1272 с.
4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Доходи» / Міжнародний документ від 01.01.2012. URL: <http://www.minfin.gov.ua>.
5. Мэтьюс М.Р., Перера М.Х.Б. Теория бухгалтерского учета: учебник; пер. с англ.; под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смирновой. М.: Аудит, 1999. 663 с.
6. Полякова Л.М., Билень З.В. Методика аудиту установчих документів та облікової політики підприємства.

Вісник НУ «Львівська політехніка». 2009. № 647. URL: <http://vlp.com.ua/node/4577>.

7. Пушкар М.С. Креативний облік (створення інформації для менеджерів): монографія. Тернопіль: Карт-бланш, 2006. 334 с.

8. Прояви креативного обліку в економічній злочинності / А.Ж. Пшенична, Ю.А. Верига, І.Ю. Кравченко. URL: <http://www.dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/383/1/прояви%20креативного%20обліку%20в%20економічній%20злочинності.pdf>.

9. Керівництво по звітності в області стійкого розвитку. Версія 3.0 / Sustainability Reporting Guidelines/ Version 3/0 Fmsterdam Global Reporting Initiative. 2006

10. The evolution of accountability – sustainability reporting for accountants / Statements on management fccjunting/ Business performance management. Montvale. NJ Institute of management accountants. 2008.

REFERENCES:

1. A. Borisov. Large economic dictionary. 2nd edition. Moscow: Knizhniy mir, 2007. 860 p. ISBN 455-4556-779-8.
2. Gritsenko O. I. Prospects for compilation integrated reporting credit unions [Online] // Economic Processes Management: International Scientific E-Journal. 2016. 1. Available:http://epm.fem.sumdu.edu.ua/download/2016_1/2016_1_6.pdf
3. Mizhnarodni standarty bukhgalterskoho obliku 2000: Povnyy tekst usikh Mizhnarodnykh standartiv bukhgalterskoho obliku ta Tlumachen PKT stanom na 1 sichnya 2000 r. ; za red. S.F. Holova.
4. Mizhnarodnyy standart bukhgalters'koho obliku 18 «Dokhody» [Elektronnyy resurs] / Mizhnarodnyy dokument vid 01.01.2012. – Rezhym dostupu : <http://www.minfin.gov.ua> – Ministerstavo.
5. Met'yus M. R. Teoriya bukhgalterskogo ucheta [Tekst]: uchebnik / M. R. Met'yus, M. KH. B. Perera; Per. s angl.; Pod red. YA. V. Sokolova, I. A. Smirnovoy. – M.: Audit, 1999. – 663.
6. Polyakova L.M. Metodyka audytu ustanovchykh dokumentiv ta oblikovoyi polityky pidpryyemstva [Elektronnyy resurs] / L.M Polyakova., Z.V. Bylen // // Natsionalnyy universytet "Lvivska politehnika". – Lviv. – 2009. – № 647. – Rezhym dostupa: <http://vlp.com.ua/node/4577>
7. Pushkar M. S. Kreatyvnyy oblik (stvorennya informatsiyi dlya menedzheriv) [Tekst]: monohrafiya / M. S. Pushkar. – Ternopil: Kart-blansh, 2006. – 334 s.
8. Pshenychna A.ZH. Proyavy kreatyvnoho obliku v ekonomichniy zlochnosti [Elektronnyy resurs] / A.ZH. Pshenychna, YU.A. Veryha, I.YU. Kravchenko. – Pezhym doctupu: <http://www.dspace.puet.edu.ua/bitstream/123456789/383/1/proyavy%20kreatyvnoho%20obliku%20v%20ekonomichniy%20zlochnosti.pdf>. – Zaholovok z ekpana.
9. Kerivnytstvo po zvitnosti v oblasti stiykoho rozvytku. Versiya 3.0/ Sbustainability Reporting Guidelines/ Version 3/0 Fmsterdam Global Reporting Initiative. 2006.
10. The evolution of accountability – sustainability reporting for accountants/ Statements on management fccjunting/ Business performance management/ Montvale. NJ Institute of management accountants. 2008.

Hrytsenko O.I.Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Taxation
Sumy State University**Skorba O.A.**Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Taxation
Sumy State University

CREATIVE ACCOUNTABILITY AS A PRIMARY EFFICIENCY OF BUSINESS

The article considers the main approaches to the formation of creative thinking in the accounting, factors and directions of the introduction of elements of creative accounting in the context of ensuring business efficiency.

A significant number of researchers consider it possible to conduct creative accounting by carefully developing the accounting policy of the company, taking into account all internal and external features of the enterprise. Usually accounting policies should meet all the established requirements and features. The content of the accounting policy elements is to be monitored.

It is necessary to systematize and generalize these approaches with the developed creative thinking. It is necessary to build a system of accounting in the enterprise taking into account market trends: quality of products, quality of service, competitiveness of products and business in general, etc. Social and environmental aspects of activities should also be taken into account.

The creative thinking of accountants should correct the following shortcomings of the existing accounting information system:

- Lack of accounting information in its individual types, lack of comprehensive presentation of necessary and sufficient information;
- duplication of information flows of different levels of production process management, service provision and operating costs;
- delay in receipt and submission of information, which leads to delays in decision making and affects the efficiency of management actions.

The use of creative thinking is possible thanks to a creative approach, scientific methods that do not contradict the usual common practice. Of course, it should be used without a direct violation of the law to reflect the main trends in the assessment of business, the economic benefits of financial and economic activity and a reliable picture of the state of affairs of the firm. Of particular significance, this approach takes place when the business of an entity is evaluated by outsiders (stakeholders).

In modern conditions of management it is necessary to pay considerable attention to the development of creative accounting, primarily in the development of accounting policies on the basis of providing economic benefits from each economic operation.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ДЛЯ ПОТРЕБ ОБЛІКОВОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА

ECONOMIC ESSENCE AND CLASSIFICATION OF RECEIVABLES TO THE NEEDS OF THE ACCOUNTING SYSTEM OF THE ENTERPRISE

УДК 657

Зінченко О.В.

к.е.н., доцент, доцент кафедри обліку і аудиту

Київський національний університет технологій та дизайну

Крутих О.В.

студент

Київський національний університет технологій та дизайну

Висвітлено актуальні питання поняття та класифікації дебіторської заборгованості на підприємстві в сучасних умовах господарювання. Вивчено їх теоретичне обґрунтування на підставі чинного нормативно-правового законодавства. Розглянуто основи організації та ведення бухгалтерського обліку розрахунків із дебіторами підприємства. Наведено поняття об'єкта дебіторської заборгованості та його класифікація для потреб обліку.

Ключові слова: дебіторська заборгованість, класифікація, економічна сутність, поняття, структура.

Освещены актуальные вопросы понятия и классификации дебиторской задолженности на предприятии в современных условиях хозяйствования. Изучено их теоретическое обоснование на основании действующего нормативно-правового законодательства.

Рассмотрены основы организации и ведения бухгалтерского учета расчетов с дебиторами предприятия. Приведены понятия объекта дебиторской задолженности и их классификация для нужд учета.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, классификация, экономическая сущность, понятие, структура.

The actual issues of the concept and classification of accounts receivable at the enterprise in modern conditions of management are highlighted. Their theoretical substantiation was studied on the basis of the current normative-legal legislation. The basis of organization and accounting of settlements with debtors of the enterprise is considered. The concept of an object receivable and its classification for accounting purposes is given.

Key words: receivable, classification, economic essence, concept, structure.

Постановка проблеми. У процесі своєї діяльності підприємство не завжди здійснює розрахунки з іншими підприємствами або фізичними особами одночасно з передачею майна, виконанням робіт, наданням послуг. У зв'язку із цим у нього виникає дебіторська заборгованість. Дебіторська заборгованість визначається як сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Дебіторами можуть бути як юридичні, так і фізичні особи, які заборгували підприємству грошові кошти, їх еквіваленти або інші активи.

Організація обліку розрахунків із дебіторами має стратегічне значення для суб'єктів господарювання. Результати цього процесу впливають на фінансову стійкість, базу оподаткування підприємства, формування доходів та витрат і, як наслідок, на досягнення стратегічних цілей його розвитку в умовах ринку та забезпечення конкурентоспроможності, прибутковості господарської діяльності.

Актуальним питанням є перевірка правильності, своєчасності, достовірності інформації про фінансовий стан суб'єкта господарювання, дебіторської заборгованості та законності господарських операцій, у результаті яких вона виникає. Облік дебіторської заборгованості є одним із ключових завдань у вирішенні проблем, що виникають під час поточного управління підприємством, у тому числі з позиції оптимального співвідношення між ліквідністю та прибутковістю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанням обліку дебіторської заборгованості присвячено наукові праці багатьох вітчизняних і зарубіжних учених. Значний внесок у розвиток теоретичних та практичних аспектів бухгалтерського

обліку та економічного аналізу зробили такі вітчизняні вчені, як М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, А.М. Герасимович, С.Ф. Голов, З.В. Гуцайлюк, Й.Я. Даньків, В.І. Єфименко, Л.М. Кіндрацька, Г.Г. Кірейцев, М.В. Кужельний, Ю.А. Кузьмінський, В.Г. Лінник, Є.В. Мних, І.М. Парасій-Вергуненко, О.А. Петрик, В.В. Сопко, В.Г. Швець, а також зарубіжні вчені: І. Бернар, К. Друрі, Ж.-К. Коллі, Д. Стоун, К. Хітчінг.

Значна увага до стану розрахунків із дебіторами пов'язана з необхідністю врахування змін бізнес-середовища, що змушує суб'єктів господарювання знаходити нові підходи до оптимізації цього процесу, опрацьовувати нові форми та методи аналізу дебіторської заборгованості, розробляти системи оцінки показників стану розрахунків із використанням новітніх досягнень у галузі сучасних інформаційних технологій для автоматизації обробки потрібної інформації та прийняття відповідних управлінських рішень.

Методика розрахунків із дебіторами є невід'ємною частиною системи бухгалтерського обліку підприємства та фінансової звітності. Їх важливість визначається необхідністю гармонізації теорії та практики вітчизняного бухгалтерського обліку відповідно до вимог міжнародних стандартів. Виходячи із цього, зазначене вище свідчить про актуальність теми дослідження.

Постановка завдання. Наявні наукові праці є значним та важливим внеском у вдосконалення облікової системи дебіторської заборгованості. Проте є аспекти, які слід вивчити, зокрема економічну сутність дебіторської заборгованості, класифікацію для облікових потреб та низку проблемних питань, що виникають в означеному спрямуванні,

що є метою дослідження. Для досягнення означеної мети поставлено такі завдання:

- дослідити склад і структуру дебіторської заборгованості з урахуванням положень міжнародних та вітчизняних стандартів бухгалтерського обліку й фінансової звітності;
- проаналізувати положення міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та їх вплив на організацію обліку дебіторської заборгованості;
- дослідити правові аспекти регулювання розрахунків із дебіторами в обліковій практиці суб'єктів господарювання;
- узагальнити підходи до інформаційного та організаційно-методичного забезпечення обліку дебіторської заборгованості.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Проведене дослідження свідчить, що в економічній літературі класифікують дебіторську заборгованість за різними критеріями. Автори виділяють класифікаційні ознаки дебіторської заборгованості, що не дає змоги її охарактеризувати. Для належної побудови облікової системи та її управління доцільно уточнити та доповнити методологічну базу щодо класифікації дебіторської заборгованості. Це сприятиме розширенню спектру обліково-аналітичної інформації щодо дебіторської заборгованості для управління ними.

Передумовою дослідження питань обліку дебіторської заборгованості є визначення цих понять та їх економічного змісту. В економічних джерелах із бухгалтерського обліку поняття заборго-

ваності узагальнено і майже не розглядається. Дебіторська заборгованість за умови існування ймовірності отримання підприємством майбутніх економічних вигід та можливості достовірного визначення її суми належить до активів підприємства, тобто формує його майно. Вчені не дійшли єдиної думки щодо визнання дебіторської заборгованості, що потребує вивчення її поняття (табл. 1).

Виникнення дебіторської заборгованості є нормальною ознакою процесу господарської діяльності підприємства, і кожен господарюючий суб'єкт зацікавлений в оптимізації її обсягу. Скорочення дебіторської заборгованості є резервом зниження потреби підприємства в обігових коштах та прискорення швидкості їх обігу.

Однак серед науковців відсутній єдиний підхід до класифікації дебіторської заборгованості за різними ознаками, а це унеможливує застосування системного підходу до визнання, оцінки суми і структури цієї заборгованості. Уточнений підхід до класифікації дебіторської заборгованості за різними ознаками узагальнено в табл. 2.

Методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття у фінансовій звітності врегульовано П(С)БО 10 [7].

Дебіторська заборгованість визнається активом, якщо існує ймовірність отримання підприєм-

Таблиця 1

Аналіз поняття «дебіторська заборгованість»

Назва джерела	Визначення поняття «дебіторська заборгованість»
І.О. Бланк	Сума заборгованості на користь підприємства за наданий ним комерційний кредит, споживчий кредит, а також за попередню оплату продукції, що купується [1]
Н.М. Грабова, В.М. Добровський	Заборгованість інших підприємств та осіб нашому підприємству [2]
О.М. Кияшко	Сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату, що виникла в результаті минулих подій, яку кредитор має право вимагати відшкодувати [3]
Л.О. Лігоненко	Включені до майна підприємства його майнові вимоги до інших осіб, що є його боржниками в правовідносинах, які виникають за різних обставин [4]
М(С)БО 39	Це похідні фінансові активи з фіксованими платежами, які підлягають визначенню та не мають котирування на активному ринку [5]
В.К. Орлова	Сума заборгованості юридичних або фізичних осіб, які в результаті минулих подій заборгували підприємству грошові кошти, їх еквіваленти або інші активи [6]
П(С)БО 10	Поточна дебіторська заборгованість, яка є фінансовим активом (окрім придбаної заборгованості та заборгованості, призначеної для продажу), включається до підсумку балансу за чистою реалізаційною вартістю [7]
П(С)БО 13	Один із видів фінансових активів і визначається як контракт, що дає право отримувати грошові кошти або інший фінансовий актив від іншого підприємства [8]
Д. Стоун, К. Хітчинг	Це сума боргів, які винні підприємству юридичні або фізичні особи та які виникли у результаті господарських взаємовідносин із ними [10]
К.С. Сурніна	Майно (матеріальні ресурси), що не оплачені контрагентами, або готівка, що вилучена з кругообігу оборотних засобів [11]
О.Є. Федорченко	Сума боргів юридичних і фізичних осіб підприємству в готівковій та безготівковій формах, яка виникає внаслідок господарських операцій, що відбулися в результаті минулих подій та підлягають погашенню у майбутньому [12]
Л.В. Черненко	Права (вимоги), що належать продавцю (постачальнику) як кредитору, на повернення боргів платниками та фінансовий ресурс, що тимчасово вилучений із кругообігу і підлягає поверненню у майбутньому [13]

Таблиця 2

Класифікація дебіторської заборгованості

За термінами погашення	Довгострокова заборгованість, поточна заборгованість
За відношенням до обліку та відображенням у звітності	Дебіторська заборгованість за розрахунками з бюджетом Дебіторська заборгованість за виданими авансами Дебіторська заборгованість за розрахунками з покупцями і замовниками Векселі одержані Дебіторська заборгованість за внутрішніми розрахунками Інша дебіторська заборгованість
За своєчасністю та ступенем вірогідності погашення	Строкова (нормальна) Прострочена – сумнівна і безнадійна
За формою виникнення	Забезпечена, незабезпечена
За причинами виникнення	Виправдана, строк погашення якої не настав Невиправдана – прострочена, а також пов'язана з помилками під час оформлення документів і з порушенням умов договорів
За характером виникнення	Дебіторська заборгованість, що виникла в результаті операційної діяльності Дебіторська заборгованість, що виникла в результаті іншої діяльності
За економічним змістом	Товарна дебіторська заборгованість Нетоварна дебіторська заборгованість

Таблиця 3

Під час формування інформації щодо окремих видів дебіторської заборгованості слід також урахувати такі норми

щодо заборгованості за орендними операціями	П(С)БО 14 «Оренда», затв. Наказом МФУ від 28 липня 2000 р. № 181
щодо заборгованості з поточного податку на прибуток	П(С)БО 17 «Податок на прибуток», затв. Наказом МФУ від 28 грудня 2000 р. № 353
щодо заборгованості за будівельними контрактами	П(С)БО 18 «Будівельні контракти», затв. Наказом МФУ від 28 квітня 2001 р. № 205
щодо заборгованості в іноземній валюті	П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів», затв. Наказом МФУ від 10 серпня 2000 р. № 193
щодо заборгованості пов'язаних осіб	П(С)БО 23 «Розкриття інформації щодо пов'язаних сторін», затв. Наказом МФУ від 18 червня 2001 р. № 303

ством майбутніх економічних вигід та може бути достовірно визначена її сума (п. 5 П(С)БО 10 [7]).

Це означає, що якщо підприємство надасть своєму контрагенту товари (роботи, послуги) без отримання компенсації (безоплатно), дебіторська заборгованість не визнається, адже надходження економічних вигід не очікується. Отже, П(С)БО 10 [7] визначає методи оцінки дебіторської заборгованості на етапах зарахування її на баланс підприємства під час відображення у фінансовій звітності на дату балансу і під час списання з балансу як безнадійної.

Відповідно до П(С)БО 10, дебіторська заборгованість за продукцію, роботи, товари, послуги зараховується на баланс (визнається в обліку) одночасно з визнанням доходу [7]. Таким чином, для визнання поточної дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги виконуються такі критерії визнання доходу (п. 8 П(С)БО 15):

покупцеві передано ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на продукцію (товар, інший актив); підприємство не здійснює в подальшому управління та контроль над реалізованою продукцією (товарами, іншими активами); суму доходу (виручку) можна достовірно визначити;

є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигід підприємства, а витрати, пов'язані із цією операцією, можна достовірно визначити.

Одночасно з визнанням дебіторської заборгованості відбувається її класифікація за певними критеріями: строком погашення та зв'язком із нормальним операційним циклом; об'єктами, щодо яких виникла дебіторська заборгованість; своєчасністю погашення.

За строком погашення дебіторська заборгованість може бути довгостроковою і поточною. При цьому враховуються два критерії: строк погашення та зв'язок із нормальним операційним циклом.

Згідно з п. 4 П(С)БО 10 [7], довгострокова дебіторська заборгованість – сума дебіторської заборгованості, яка не виникає в ході нормального операційного циклу та буде погашена після 12 місяців із дати балансу.

Поточна дебіторська заборгованість – сума дебіторської заборгованості, яка виникає в ході нормального операційного циклу або буде погашена протягом 12 місяців із дати балансу [7].

Критерієм класифікації заборгованості на поточну і довгострокову є операційний цикл. Дебі-

торська заборгованість також класифікується за об'єктами, щодо яких вона виникла, внаслідок цього виділяють такі види дебіторської заборгованості:

заборгованість орендаря за фінансовою орендою, яка відображається в балансі орендодавця;
заборгованість, забезпечена векселями;
надані позики;
дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги;
дебіторська заборгованість за розрахунками (з бюджетом, за виданими авансами, з нарахованих доходів, із внутрішніх розрахунків);
інша дебіторська заборгованість.

Для накопичення інформації про дебіторську заборгованість і відображення операцій за нею у Плані рахунків передбачено рахунки класів 1 «Необоротні активи» та 3 «Кошти, розрахункові та інші активи». Ці рахунки об'єднуються у відповідні статті, які відображаються у Балансі за встановленою НП(С)БО 1 формою.

Для обліку довгострокової дебіторської заборгованості Планом рахунків передбачено рахунок 18 «Довгострокова дебіторська заборгованість та інші необоротні активи». Інструкцією № 291 до

цього рахунку передбачено відповідні субрахунки. Для обліку довгострокової дебіторської заборгованості застосовуються тільки перші три субрахунки, передбачені Інструкцією 291. У Балансі (форма № 1) на відповідну звітну дату сальдо цієї заборгованості відображається в рядку 1040.

Облік поточної дебіторської заборгованості ведеться на рахунках 34 «Короткострокові векселі одержані», 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» та 37 «Розрахунки з різними дебіторами».

Реформування економіки України в напрямі орієнтації на європейську інтеграцію зумовило необхідність розроблення та приведення у відповідність з міжнародними вимогами методики й організації бухгалтерського обліку підприємств. В обліку дебіторської заборгованості за П(С)БО та МСФЗ є певні відмінності. У зв'язку з тим, що підприємства переходять до ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності відповідно до вимог МСБО та МСФЗ, проблема гармонізації національних та міжнародних стандартів обліку дебіторської заборгованості є актуальною.

Таблиця 4

Залежно від своєчасності погашення дебіторська заборгованість поділяється на:

дебіторську заборгованість, строк оплати якої не настав (строкову дебіторську заборгованість)	
дебіторську заборгованість, не сплачену в строк (прострочену), у тому числі сумнівну і безнадійну	
Сумнівний борг – поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги, щодо якої є невпевненість у її погашенні боржником [7].	Безнадійна дебіторська заборгованість – поточна дебіторська заборгованість, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув строк позовної давності [7].

Таблиця 5

Можна виділити ще два особливі види дебіторської заборгованості:

відстрочені податкові активи	сума податку на прибуток, що підлягає відшкодуванню у наступних періодах і виникає, коли обліковий прибуток є меншим за податковий прибуток (відображаються у рядку 1045 Балансу, форма № 1); методологічні засади відображення в обліку відстрочених податкових активів регламентуються П(С)БО 17
витрати майбутніх періодів	витрати, здійснені у звітному періоді, але які будуть визнані витратами у Звіті про фінансові результати в майбутніх звітних періодах згідно з принципом відповідності доходів і витрат (відображаються в рядку 1170 Балансу, форма № 1). До витрат майбутніх періодів належать витрати, пов'язані з підготовчими до виробництва роботами в сезонних галузях промисловості; з освоєнням нових виробництв та агрегатів; сплачені авансом орендні платежі; оплата страхового полісу, передоплата періодичних видань.

Таблиця 6

Принципи обліку такої заборгованості можна знайти в різних стандартах, зокрема:

МСБО 1 «Подання фінансової звітності»	відображення дебіторської заборгованості у фінзвітності
МСБО 18 «Дохід», МСБО 16 «Основні засоби»	визнання короткострокової дебіторської заборгованості без оголошеної ставки відсотка, дисконтування майбутніх грошових надходжень і застосування ефективної ставки відсотка під час оцінки довгострокової торговельної дебіторської заборгованості
МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання», МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання й оцінка», МСФЗ 9 «Фінансові інструменти»	визнання та облік дебіторської заборгованості як фінансового інструменту і припинення її визнання активом
МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації»	вимоги до розкриття у звітності інформації про дебіторську заборгованість

На відміну від національних стандартів бухгалтерського обліку МСБО та МСФЗ не передбачено окремого стандарту для обліку дебіторської заборгованості.

Порівняльний аналіз ведення обліку згідно з П(С)БО та МСБО (МСФЗ) подано в табл. 7.

Облік дебіторської заборгованості за національними та міжнародними стандартами має спільні і відмінні риси. За національними стандартами дебіторська заборгованість регулюється П(С)БО, а за міжнародними стандартами зазначаються загальні правила. Отже, для гармонізації обліку дебіторської заборгованості за П(С)БО та МСБО (МСФЗ) слід удосконалити національну облікову систему, враховуючи міжнародний досвід. Це підвищить повноту, суттєвість і достовірність облікової інформації для ефективного управління дебіторською заборгованістю.

На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки суттєвою проблемою є суперечності нормативно-законодавчої бази з регулювання господарської діяльності підприємств. Суперечності, що зустрічаються в нормативних документах, призводять до помилок в обліковій практиці. Крім того, важливою проблемою є також недосконалість методики обліку, яка відкриває можливості для приховувань і зловживань із боку підприємств.

Унаслідок проведеного дослідження стану дебіторської заборгованості з'ясовано, що в обліковій практиці існують різні її види, особливу увагу викликає довгострокова дебіторська заборгованість підприємства.

Аналітичний облік дебіторської заборгованості слід здійснювати у розрізі окремих дебіторів. З огляду на запропоновані зміни підходів до оцінки дебіторської заборгованості слід удоскона-

Таблиця 7

Аналіз дебіторської заборгованості згідно з П(С)БО та МСБО (МСФЗ)

Операція	Згідно П(С)БО	Згідно МСБО (МСФЗ)
Класифікація дебіторської заборгованості	1. Довгострокова (п.4 П(С)БО 10 [7]). 2. Поточна (п.4 П(С)БО 10 [7]), у т. ч.: за товари, роботи, послуги; за розрахунками з бюджетом, за виданими авансами, нарахованими доходами, внутрішніми розрахунками; інша дебіторська заборгованість	1. Непоточна (довгострокова) (§ 57 МСБО 1). 2. Поточна. Дебіторська заборгованість також ділиться на два види (п.«є» § 54 МСБО 1): торговельна; інша
Визнання та оцінка	Поточна заборгованість визнається одночасно з визнанням доходу від реалізації та оцінюється за первісною вартістю (п. 6 П(С)БО 10 [7]). Під час надання відстрочення платежу з утворенням різниці між справедливою вартістю і номінальною сумою майбутнього платежу різниця визнається доходом за нарахованими процентами (п.6 П(С)БО 10 [7])	Здійснюється аналогічно П(С)БО 10 [7]. Після первісного визнання дебіторська заборгованість, що є фінансовим інструментом згідно з МСБО 39, оцінюється за амортизованою собівартістю за допомогою методу ефективного процента (§ 46 МСБО 39)
Відображення в балансі	Поточна дебіторська заборгованість, що є фінансовим активом (крім придбаної заборгованості), включається до підсумку балансу за чистою вартістю реалізації, яка дорівнює первісній вартості за вирахуванням суми резерву сумнівних боргів (далі – РСБ) (п.4, 7 П(С)БО 10 [7]). При цьому первісна вартість і сума РСБ показуються в балансі окремими рядками. Довгострокова дебіторська заборгованість, що підлягає погашенню протягом 12 місяців із дати балансу, відображається на ту ж дату у складі поточної. А та, на яку нараховуються проценти, відображається за теперішньою вартістю. Визначення теперішньої вартості залежить від виду заборгованості та умов її погашення (п. 12 П(С)БО 10)	Торговельна дебіторська заборгованість відображається у фінзвітності за чистою вартістю реалізації без зазначення первісної вартості та суми РСБ. Така оцінка не є згортанням (§ 33 МСБО 1)
Нарахування резерву сумнівних боргів	П(С)БО 10 [7] (п. 4) класифікує дебіторську заборгованість як звичайну, сумнівну і безнадійну. Це П(С)БО містить порядок створення та обліку РСБ (п. 8-11), а також приклади розрахунку РСБ	У МСБО та МСФЗ відсутня така класифікація дебіторської заборгованості. Але класифікація, подібна до тієї, що наведена в П(С)БО 10, використовується на практиці. Критерії переведення заборгованості з одного класу до іншого підприємство визначає самостійно. У МСБО та МСФЗ немає алгоритму розрахунку РСБ, проте методи розрахунку, наведені в П(С)БО 10 [7], застосовуються на практиці

лити структуру балансу. Зміни в балансі сприятимуть достовірному та правдивому відображенню інформації про дебіторську заборгованість з урахуванням вимог сучасного ринкового середовища.

Висновки з проведеного дослідження.

У зв'язку з тим, що довгострокова дебіторська заборгованість виникає на підприємствах, які потребують залучення додаткових грошових коштів на реалізацію довгострокових проектів, а в нормативних документах та економічній літературі не наведено методик оцінки й управління її розмірами, доцільно створювати резерв щодо довгострокової дебіторської заборгованості, що може суттєво вплинути на фінансові показники діяльності.

Під час розроблення аналітичних процедур управління дебіторською заборгованістю істотне значення має деталізація робочого Плану рахунків, який сприятиме формуванню звітності та необхідної додаткової інформації на підставі використання субрахунків другого, третього і наступних порядків для відображення дебіторської заборгованості за такими ознаками, як склад, валюта розрахунків, строки погашення, види продукції, забезпеченість.

Загальну класифікацію дебіторської заборгованості в системі обліку доцільно представляти в розрізі декількох рівнів, де основними визначальними чинниками є інформативність та відповідність завданням управління. Досліджена класифікація дебіторської заборгованості розкриває економічну природу різних її видів та відповідає структурі бухгалтерського балансу. Вона дає змогу згрупувати заборгованість за термінами її виникнення, за видами, за об'єктами обліку та строками непогашення.

У процесі дослідження уточнено сутність дебіторської заборгованості за національними і міжнародними стандартами бухгалтерського обліку, узагальнено підходи до класифікації дебіторської заборгованості за різними ознаками, що сприятиме вирішенню проблеми узагальнення інформації щодо розрахунків із дебіторами залежно від цільових потреб користувачів.

Основними завданнями вдосконалення облікової системи дебіторської заборгованості є:

оцінювання фінансового стану потенційних дебіторів, а також показників, що їх характеризують, зокрема репутації на ринку, їхньої платоспроможності, терміну існування; визначення найефективніших форм повернення боргу; визначення допустимої найбільшої суми боргу взагалі та для одного покупця.

Проведене дослідження спрямоване на вдосконалення облікової системи дебіторської заборгованості, що сприятиме забезпеченню достовірної, повної та достовірної інформації щодо її стану для користувачів фінансової звітності. Викладені погляди можна використовувати для управлінських рішень щодо регулювання розрахунків та управління дебіторською заборгованістю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Управление активами и капиталом. К.: Ника-Центр, Эльга, 2003. 448 с.
2. Грабова Н.М., Добровский В.Н. Бухгалтерский учет в производственных и торговых предприятиях: учебное пособие для студентов вузов; под ред. Н.В. Кужельного. К.: А.С.К., 2004. 320 с.
3. Кияшко О.М. Облік та аналіз дебіторської заборгованості в системі управління підприємством: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит». Київ, 2011. 21 с.
4. Лігоненко Л.О., Новікова Н.М. Управління дебіторською заборгованістю підприємства: навч. посіб. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. 275 с.
5. МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка». URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Фінансовий облік: підручник / В.К. Орлова, М.С. Орлов, С.В. Хома; 2-е вид., доп. і перероб. К.: ЦУЛ, 2010. 510 с.
7. П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», затв. Наказом МФУ від 08.10.99 № 237. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0725-99>.
8. П(С)БО 13 «Фінансові інструменти», затв. Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.01 № 559. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
9. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-IV. URL: <http://zakon.rada.gov.ua>.
10. Стоун Д., Хитчинг К. Бухгалтерский учет и финансовый анализ; пер. с англ. Ю.А. Огибин, Г.А. Огибин. М.: Сирин, 1998. 302 с.
11. Сурніна К.С. Удосконалення обліку дебіторської і кредиторської заборгованості промислових підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.04 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит». Луганськ, 2002. 19 с.
12. Федорченко О.Є. Облік і аналіз розрахунків з дебіторами (на прикладі текстильних підприємств легкої промисловості): автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит». Київ, 2009. 23 с.
13. Черненко Л.В. Управління дебіторською заборгованістю в аграрних підприємствах: дис. ... к.е.н.: 08.00.04. К., 2007. 241 с.

REFERENCES:

1. Blank I. A. Management of Assets and Capital / I. A. Blank. – K.: Nik-Center, Elga, 2003. – 448 p.
2. Accounting in production and trading enterprises: A manual for students of high schools. Grabova N. M., Dobrovskii VN Ed. N.V. Kuzhezhnyy – K.: Publishing house ASK, 2004. – 320 p.
3. Kyashko O. M. Accounting and analysis of receivables in the system of enterprise management: author's abstract. dis for obtaining sciences. Degree Candidate econ Sciences: special 08.00.09 "Accounting, Analysis and Audit" / O.M. Kyashko. – Kiev, 2011. – 21 p.
4. Ligonenko L.O. Management of receivables of the enterprise: teaching. manual / L.O. Ligonenko, N. M. Novikova. – Kyiv: Kyiv. nats trad.-ekon. Unt., 2005. – 275 p.

5. IAS 39 "Financial Instruments: Recognition and Measurement"
6. Orlova VK Financial Accounting: Teach. under the arm. / V.K. Orlova, M.S. Orlov, S.V. Khoma. – 2nd form., Additional. and reworked. – K.: ZUL, 2010. – 510 p.
7. P(C)BO 10 "Accounts Receivable", pos. By order of the MFU from 08.10.99. №. 237
8. P (C) BO 13 "Financial Instruments", pos. Order of the Ministry of Finance of Ukraine dated November 30, 2011 №. 559.
9. The Tax Code of Ukraine dated 02.12.2010 № 2755-IV
10. Stone D. Accounting and Financial Analysis / Stone D., Hitching K.; per. from english Yu.A. Ogibin, GA Bent over – M.: Sirin, 1998 – 302 s.;
11. Surnina K. S. Improvement of accounts receivable and accounts payable of industrial enterprises: author's abstract. dis for obtaining sciences. Degree Candidate econ Sciences: special 08.06.04 "Accounting, Analysis and Audit" / KS Surnina. – Lugansk, 2002. – 19 p.
12. Fedorchenko O. E. Accounting and analysis of settlements with debtors (for example, textile enterprises of light industry): author's abstract. dis for obtaining sciences. Degree Candidate econ Sciences: special 08.00.09 "Accounting, Analysis and Audit" / O. Ye. Fedorchenko. – Kiev, 2009. – 23 p.
13. Chernenko L. V. Management of accounts receivable in agrarian enterprises: diss. ... PhD: 08.00.04 / Chernenko L.V. – K., 2007. -241 p.

Zinchenko O.V.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Audit
Kiev National University of Technology and Design

Krutykh O.V.

Student
Kiev National University of Technology and Design

ECONOMIC ESSENCE AND CLASSIFICATION OF RECEIVABLES TO THE NEEDS OF THE ACCOUNTING SYSTEM OF THE ENTERPRISE

The economic substance of the accounts receivable is investigated and the factors influencing its emergence in the course of activity of the company are defined, the generalizations of the receivables assessment are theoretical basis for the calculations with debtors, which demand the decision are found out.

The content of the main normative documents and special literature on the subject of the study is analyzed and summarized, the essence of the concept of accounts receivable as the amount of debts of legal entities and individuals in the enterprise in cash and non-cash forms, which arise as a result of economic operations that occurred as a result of past events and are subject to repayment in the future

The essence of the assessment of accounts receivable is specified in both national and international accounting standards, generalized approaches to the classification of receivables on different grounds, which will help to solve the problems of generalizing information on settlements with debtors depending on the target needs of users. The general classification of accounts receivable in the accounting system should be presented in terms of several levels, where the main determinants of informativeness and compliance with management tasks.

Accounts receivable under inflation for buyers are a source of lending to their business on a lucrative basis, since it represents an interest-free credit. This leads to a revision of the traditional understanding of the very nature of receivables and the need for effective management measures aimed at regulating its size.

Competitive economic environment has a significant impact on the formation and adoption of information and reasonable management decisions. Using an effective method of accounting for receivables helps to improve the quality and efficiency of information. This will ensure effective control over the status of settlements with debtors, will help reduce the risk of arrears and formulate a rational policy for granting loans, as well as strengthen the financial position and increase the rational use of funds by economic entities in rapidly changing market conditions.

ДОСВІД ЯПОНІЇ У КОНВЕРГЕНЦІЇ ОБЛІКУ ТА ЗВІТУВАННЯ

JAPANESE EXPERIENCE IN ACCOUNTING AND REPORTING CONVERGENCE

У статті досліджено етапи формування обліку та фінансового звітування в Японії. Проаналізовано вплив «трикутної правової системи» на систему обліку. Ідентифіковано органи регулювання обліку, фінансового звітування та аудиту в Японії. Визначено недоліки системи бухгалтерського обліку та звітування. Проаналізовано результати співпраці Ради зі стандартів бухгалтерського обліку Японії (ASBJ) з Радою з Міжнародних стандартів фінансової звітності з питань конвергенції бухгалтерського обліку та фінансового звітування.

Ключові слова: японський облік, «трикутна правова система», японські загальноприйняті принципи бухгалтерського обліку, МСФЗ, конвергенція.

В статье исследованы этапы формирования учета и финансовой отчетности в Японии. Проанализировано влияние «треугольной правовой системы» на систему учета. Идентифицированы органы регулирования учета, финансовой отчетности и аудита в Японии. Определены недостатки системы бухгалтерского учета и отчетности. Про-

анализированы результаты сотрудничества Совета по стандартам бухгалтерского учета Японии (ASBJ) с Советом по Международным стандартам финансовой отчетности по вопросам конвергенции бухгалтерского учета и финансовой отчетности.

Ключевые слова: японский учет, «треугольная правовая система», японские общепринятые принципы бухгалтерского учета, МСФО, конвергенция.

The article examines the stages of accounting and financial reporting in Japan. The impact of the "triangular legal system" on the accounting system was analyzed. The accounting, financial reporting and auditing authorities in Japan have been identified. Shortcomings in the accounting and reporting system were identified. The results of the cooperation between the Accounting Standards Board of Japan (ASBJ) and the International Accounting Standards Board on accounting and financial reporting convergence have been analyzed.

Key words: Japanese accounting, "triangular legal system", Japanese Generally Accepted Accounting Principles, IFRS, convergence.

УДК 657

Костюченко В.М.

д.е.н., доцент,

професор кафедри обліку

та оподаткування

Київський національний торговельно-

економічний університет

Степанюк М.В.

студент

Київський національний торговельно-
економічний університет

Постановка проблеми. Японія – третя за величиною економіка у світі. Розмір валового національного продукту у 2017 р. склав 4,873,20 млрд. дол. США., що порівняно з 2016 р. (4,950,07 млрд. дол. США) дещо менше. Річний відсоток зростання ВВП у постійних цінах у 2017 р. склав 1,7%. Формування валової доданої вартості за секторами економіки Японії за 2017 р. у ВВП країни розподілилось таким чином: промисловість складала 29,3%, сфера послуг – 69,3%, сільське господарство – 1,2% [1].

Економіка Японії має сильну залежність від експорту. Незахищеність від зовнішнього впливу була виявлена останніми роками, оскільки економіка Японії пережила періоди спаду разом з уповільненням світової економіки. Стихійні лиха посилюють цю тенденцію. Економічне зростання, обумовлене зовнішньою торгівлею та внутрішнім споживанням, залишається повільним (0,9% у 2016 р.; 1,4% у 2017 р.). Очікується, що така ж тенденція буде залишатись у 2018 р. (0,7%). На неї чинитимуть сильний вплив експорт товарів та послуг (818,754 млн. дол. США у 2016 р., 878,137 млн. дол. США у 2017 р.) [2] та споживання домогосподарств.

Особливості економічного розвитку країни, її досягнення в передових галузях науково-технічного прогресу, здатність швидко реагувати на мінливі умови світового ринку привертають увагу до неї в усьому світі. Зараз Японія працює щодо конвергенції національної системи обліку з міжнародними стандартами фінансової звітності та підвищує ступінь відкритості внутрішнього ринку.

Оскільки рівень інтеграції України у світову економіку зростає, вивчення японського досвіду є важливим для формування найоптимальнішого шляху конвергенції бухгалтерського обліку та звітності до міжнародних стандартів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням розвитку облікової системи, впливу факторів на її формування та питаннями конвергенції бухгалтерського обліку Японії до міжнародних стандартів фінансової звітності займалися багато зарубіжних та вітчизняних вчених. Зокрема, М. Гамамото конкретизував характеристики та виділив основи японської бухгалтерської системи [3], С. Канеко та А. Тарса розглядали питання практичності переходу Японії на міжнародні стандарти бухгалтерського обліку [4], Р. Лучко ідентифікував моделі ведення обліку в Японії [5], С.В. Ноубс вивчав основні аспекти бухгалтерського обліку та звітності Японії [6], О.В. Пасько досліджував проблеми глобальної конвергенції стандартів фінансової звітності [7], К. Соменя вивчав революції в бухгалтерському обліку Японії [8], Ю. Фуджита розглядав питання еволюції фінансового звітування в Японії [9]. Актуальними залишаються питання практики зближення бухгалтерського обліку Японії з міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ).

Постановка завдання. Метою дослідження є поглиблення теоретичних основ обліку та фінансової звітності Японії на сучасному етапі, виявлення основних проблем та обґрунтування перспектив розвитку в контексті зближення з МСФЗ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Японський облік та фінансове звітування відо-

бражають поєднання національного та іноземного впливу. У першій половині ХХ століття облікове мислення перебувало під впливом Німеччини, у другій половині ХХ століття – під впливом США. Останнім часом відчувається вплив Ради з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (РМСБО).

Формування японського обліку можна поділити на такі основні періоди, характеристика яких наведена в табл. 1.

Національний уряд має значний вплив на облік у Японії. Регулювання бухгалтерського обліку ґрунтується на трьох законах, а саме Комерційному кодексі, Законі про фінансові інструменти та біржі (що регулює діяльність з цінними паперами), Законі про корпоративний податок на прибуток. Ці три Закони системно пов'язані один з одним, тому унікальний стиль бухгалтерського регулювання Японії називається «трикутною правовою системою» (“triangular legal system”) [11], яка зображена на рис. 1.

Комерційний кодекс регулюється Міністерством Юстиції (Ministry of Justice). В основу Кодексу покладено німецьке комерційне право. Основоположним принципом є захист кредиторів та акціонерів з однозначним посиланням на вимірювання за історичною собівартістю. Найважливішим є розкриття інформації про кредитоспроможність і наявні прибутки для розподілу дивідендів. Усі компанії, що є корпорацією, відповідно до Кодексу, повинні мати облікове забезпечення. Комерцій-

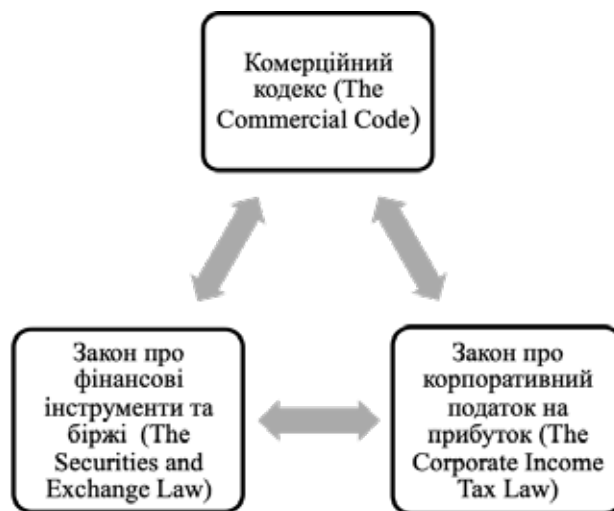


Рис. 1. «Трикутна правова система Японії»

ний кодекс вимагає від акціонерних товариств (корпорацій) (“Kabushiki Kaisha”) готувати встановлену законом річну звітність на індивідуальній основі. Річний звіт, який надається акціонерам на загальних зборах, повинен включати звіт про діяльність, баланс, звіт про прибутки та збитки, пропозиції щодо асигнування нерозподіленого прибутку та додатки до звітів. Проте меншим за розмірами корпораціям дозволено опускати деяку інформацію. Обліковий період не може перевищувати 12 місяців, а визначена законом фінансова звітність повинна бути подана до річних зборів

Таблиця 1

Періодизація формування японської облікової системи

№	Період	Коротка характеристика періоду
1	1865–1896 рр. (за основу взято систему обліку Великої Британії)	Формування подвійної бухгалтерії. Відкриття фондових бірж в Токіо та Осаці, що спричинило появу акціонерних товариств. Прийняття Комерційного кодексу, згідно з яким акціонерні товариства були зобов'язані подавати громадськості інформацію про наявні активи та бухгалтерський баланс. Бухгалтерський облік обов'язково підлягав перевірці з боку штатних аудиторів. Введення податку на доходи, після чого, крім звичайних бухгалтерів, з'явилися податкові агенти, які надавали компаніям професійні консультації в галузі сплати податків.
2	1920–1930 рр.	Проведення податкових реформ. Становлення професії бухгалтера та податкового агента.
3	1948–1951 рр. (за основу взято систему обліку США та Німеччини)	Після поразки Японії в Другій світовій війні всі наступні реформи проводилися виключно як частина окупаційної політики. Одним з головних напрямів цієї політики була економічна реформа, пов'язана з розпуском дзайбацу, тобто японських фінансових об'єднань. Командування окупаційних сил прагнуло забезпечити демократизацію ринку цінних паперів та необхідні умови (зокрема, юридичні) для залучення в японську економіку іноземного капіталу: 1) закон про цінні папери та біржі, який для захисту інтересів інвесторів передбачав обов'язкове розкриття необхідної інформації у фінансовій звітності та підтвердження її незалежними аудиторами; 2) запропонована система оподаткування, яка ґрунтується на прямих податках; 3) закон про дипломованих громадських податкових бухгалтерів.
4	1951–1957 рр.	Становлення японського аудиту.
5	1963–1965 рр., 1990–2000 рр.	Ведення японського обліку в умовах кризового стану.
6	з 2005 р.	Практика зближення японського обліку з міжнародними стандартами фінансової звітності.

Джерело: розроблено авторами на основі джерела [10]

акціонерів упродовж трьох місяців по закінченні фінансового року. У більшості японських компаній фінансовий рік закінчується 31 березня, тобто в день, який є також кінцем фіскального року, визначеного урядом. За кодексом порівняльна інформація не вимагається.

Публічні акціонерні компанії повинні дотримуватись вимог Закону про фінансові інструменти та біржі, що регулюється Агентством з фінансових послуг ("Financial Services Agency", FSA). (Агентство з фінансових послуг є державним регуляторним агентством, відповідальним за нагляд за фінансовими інститутами приватного сектору, такими як банки, страхові компанії та біржі цінних паперів). Цей Закон є змодельованим із Законів про цінні папери США. Основною метою Закону про фінансові інструменти та біржі є забезпечення інформацією для прийняття рішення щодо інвестицій. Фінансова звітність, підготовлена з метою реєстрації цінних паперів та періодичної звітності згідно із Законом, повинна включати консолідований баланс, консолідований звіт про фінансові результати, консолідований звіт про нерозподілений прибуток, консолідований звіт про рух грошових коштів та додатки до них, баланс-лист, звіт про прибутки та збитки й додатки до них. Фінансові звіти, підготовлені відповідно до Комерційного кодексу та Закону про фінансові інструменти та біржі, здебільшого сумісні один з одним.

Хоча цей Закон вимагає таку саму базову фінансову звітність, як і Комерційний кодекс, термінологія, форми й зміст фінансової звітності більш точно визначені за цим Законом; деякі статті фінансових звітів перекласифіковані для подання, а також надається додаткова інформація. Поняття «чистий прибуток» та «акціонерний капітал» є однаковими за цими нормативними документами. Отже, корпоративне регулювання, визначене у Законі про фінансові інструменти та біржі, вимагає підготовку двох окремих комплектів фінансової звітності.

До недавнього часу спеціальний дорадчий орган до Агентства з фінансових послуг був відповідальним за розвиток стандартів обліку відповідно до Закону про фінансові інструменти та біржі. Цей орган мав назву Дорадчої Ради з питань бухгалтерського обліку бізнесу ("Business Accounting Deliberation Council", BADC) і до 2000 р. підпорядковувався Міністерству Фінансів. Зараз він має назву Ради з питань бухгалтерського обліку бізнесу ("Business Accounting Council", BAC) і є важливим джерелом загальноприйнятих принципів бухгалтерського обліку Японії. Проте важливі зміни в прийнятті стандартів обліку відбулися у 2001 р. із заснуванням Ради зі стандартів бухгалтерського обліку Японії ("Accounting Standards Board of Japan", ASBJ) та пов'язаної з нею наглядової установи, а саме Фундації зі стандартів фінан-

сового обліку ("Financial Accounting Standards Foundation", FASF). Нині Рада зі стандартів бухгалтерського обліку Японії (ASBJ) одноосібно несе відповідальність за розвиток стандартів бухгалтерського обліку та запровадження рекомендацій щодо їх застосування в Японії. До складу Ради входять 15 членів, чотири з яких працюють повний робочий день. До складу Ради входять також технічні працівники, які працюють повний день. Фундація зі стандартів фінансового обліку (FASF) відповідає за фінансування та найменування своїх членів. Фінансування надходить від компаній та бухгалтерської професії, а не від уряду. Як незалежна приватна організація Рада зі стандартів бухгалтерського обліку Японії (ASBJ) є сильнішою та прозорішою за Раду з питань бухгалтерського обліку бізнесу (BAC).

Нарешті, Закон про корпоративний податок на прибуток має сильний вплив на облікову практику, оскільки слід дотримуватися деяких облікових практик для отримання податкових пільг. Поточний Закон дає змогу здійснювати більш гнучкі процедури для більшої відповідності комерційним обліковим принципам та практикам. Закон передбачає методики розрахунку оподаткованого доходу та вимагає, щоб доходи та витрати фіксувались в облікових записах, щоби бути кваліфікованими відповідно до Закону. Прибуток до оподаткування визначається за сумою, що розраховується за Комерційним кодексом.

Відповідно до Комерційного кодексу фінансова звітність і додаткові звіти малих та середніх компаній є об'єктами аудиту лише штатних аудиторів. Слід відзначити, що штатні та незалежні аудитори повинні проводити аудит великих корпорацій. Незалежні аудитори повинні проводити аудит фінансової звітності публічних компаній відповідно до Закону про фінансові інструменти і біржі. Штатні аудитори не потребують жодної професійної кваліфікації та є працівниками компанії на повний робочий день. Штатні аудитори зосереджують переважно увагу на управлінських діях керівників та на тому, чи виконують вони свої обов'язки відповідно до юридичних статутів. Незалежні аудитори, залучені до перевірки фінансової звітності та облікових записів, повинні пройти сертифікацію для публічних бухгалтерів ("Certified Public Accountants", CPA).

Не менш важливим для розвитку бухгалтерського обліку в Японії є вплив професійних організацій. Серед них можна виділити Інститут Сертифікованих Громадських Бухгалтерів Японії ("Japanese Institute of Certified Public Accountants", JICPA), що є професійною організацією CPA у Японії. Вона була створена у 1948 р., коли США проводили окупаційну політику в Японії [12]. Усі сертифіковані громадські бухгалтери повинні бути членами JICPA. Інститут Сертифікованих Громад-

ських Бухгалтерів Японії через різні комітети та проектні групи вживає широкий спектр заходів, а саме від саморегулювання до надання послуг своїм членам, зокрема проведення досліджень та вивчення практик і систем бухгалтерського обліку, аудиту та інших відповідних професійних послуг в Японії та за кордоном; надання рекомендацій з аудиту, бухгалтерського обліку та інших пов'язаних з ними професійних послуг та представлення коментарів за різними проектами, опублікованими іншими організаціями; надання попередніх кваліфікаційних курсів та програм безперервного професійного навчання; проведення оглядів аналізу якості; проведення слідчих та дисциплінарних розслідувань [13].

У доповнення до забезпечення керівництва щодо проведення аудиту Інститут Сертифікованих Громадських Бухгалтерів Японії впроваджує керівні принципи з бухгалтерської справи, забезпечує їх подання до ASBJ для розвитку стандартів обліку. Загальноприйняті стандарти аудиту оприлюднюються Радою з питань бухгалтерського обліку бізнесу (BAC).

Національні та іноземні компанії можуть вибрати одну з чотирьох прийнятих основ обліку та фінансового звітування:

1) стандарти МСФЗ (практично всім компаніям, що готують консолідовані фінансові звіти для цілей лістингу, дозволено використовувати стандарти МСФЗ);

2) загальноприйняті принципи бухгалтерського обліку Японії (J-GAAP) (малі та середні компанії зазвичай використовують GAAP Японії як основу бухгалтерського обліку);

3) Модифіковані Міжнародні Стандарти Японії ("Japan's Modified International Standards", JMIS) (модифіковані міжнародні стандарти Японії (JMIS) – це стандарти бухгалтерського обліку, що включають МСФЗ та Модифікації стандартів,

виданих Радою зі стандартів бухгалтерського обліку Японії (ASBJ));

4) GAAP США (загальноприйняті принципи бухгалтерського обліку США (US GAAP) можуть застосовуватися з дозволу Агентства з фінансових послуг (FSA)) [1].

Японські загальноприйняті принципи бухгалтерського обліку (J-GAAP) видаються Агентством з фінансових послуг (FSA) та Радою зі стандартів бухгалтерського обліку Японії (ASBJ).

Принципи бухгалтерського обліку для будь-якої національної компанії ґрунтуються на правдивому звітуванні; впорядкованій системі бухгалтерського обліку; відмінності між профіцитом капіталу та заробленим профіцитом; чіткому розкритті інформації; послідовності; обачності; надійності бухгалтерських записів та фактів [14]. Недоліки національної системи бухгалтерського обліку Японії узагальнені в табл. 2.

Нині J-GAAP розглядаються як загальні стандарти бухгалтерського обліку в Японії, тоді як впровадження принципів обліку згідно з МСФЗ досить значно виділяється з окресленої перспективи розвитку. Японські компанії, що працюють у міжнародному масштабі, можуть добровільно вибрати використання стандартів МСФЗ, оскільки фіксована дата початку використання МСФЗ у Японії ще не була встановлена.

Рада з Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (PMСБО) та Рада зі стандартів бухгалтерського обліку Японії (ASBJ) працюють щодо конвергенції МСФЗ та GAAP Японії з 2005 р. Ця робота у 2007 р. була оформлена Токійською угодою. У грудні 2009 р. Агентство з фінансових послуг Японії (FSA) дало змогу певним вітчизняним компаніям застосовувати МСФЗ для фіскального року, що починається 31 березня 2010 р. або після нього. Токійською угодою визначено 2008 р. як базовий рік для усунення основних відміннос-

Таблиця 2

Основні недоліки системи бухгалтерського обліку Японії

Недолік	Характеристика
Уповільнення впровадження нових технологій	Стандартні методи обліку не дають змогу помітити такі важливі зрушення у виробництві, як поліпшення якості, гнучкість, більш короткий час розрахунків за зовнішньоторговельними операціями.
Метод дисконтування майбутніх доходів	Застосований нині метод занижує ті вигоди, які можна отримати в довгостроковій перспективі від впровадження гнучких виробничих систем. Це приводить до прийняття рішень, спрямованих на «розпродаж майбутнього». Відбувається це через те, що багато компаній встановлюють підвищений норматив ефективності капіталовкладень, а саме на рівні 15–20%, страхуючи себе від можливих непередбачених обставин. Такий показник значно перевищує реальну вартість капіталу та перебільшує ступінь ризику.
Розподіл витрат праці на прямі та непрямі	За традиційною процедурою обліку спочатку збираються дані про прямі затрати на випуск виробів або виконання замовлення, потім всі непрямі, або накладні. Витрати встановлюються в певному відсотку до прямих витрат праці. Цей підхід був розроблений для такого виробництва, де прямі трудовитрати становили основну статтю виробничих витрат.

Джерело: розроблено авторами на основі джерела [14]

тей між МСФЗ та GAAP Японії з наміром усунути відмінності, що залишились, до 30 червня 2011 р. У червні 2009 р. Рада з питань бухгалтерського обліку бізнесу (BAC), основний консультаційний орган Агентства з фінансових послуг (FSA), затвердила проміжну доповідь, а саме Застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності в Японії. У цій проміжній доповіді BAC пропонувалось дати змогу певним компаніям, акції яких котуються на біржі, якнайшвидше прийняти МСФЗ, після чого

затвердити остаточне рішення про обов'язкове прийняття МСФЗ. Проміжна доповідь також рекомендувала ASBJ продовжити та прискорити зближення стандартів фінансової звітності.

З 2010 р. компаніям, які відповідають певним критеріям, було дозволено добровільно застосовувати стандарти МСФЗ для консолідованої фінансової звітності в Японії. Зокрема, компанія може добровільно використовувати МСФЗ, якщо вона відповідає таким критеріям:

Таблиця 3

Основні відмінності між GAAP Японії та МСФЗ щодо подання фінансової звітності

Сфера застосування	GAAP Японії	МСФЗ
Облікові періоди повинні бути представлені	Положення про термінологію, форми та складання консолідованої фінансової звітності: подання. Консолідований фінансовий звіт за попередній та поточний періоди мають бути представлені порівняно.	Порівняльна інформація як мінімум за один попередній період, повинна бути розкрита для всіх сум, зазначених у фінансовій звітності (IAS1.38, 39).
Компоненти фінансової звітності	Повинні бути підготовлені такі звіти: Консолідований баланс, Консолідований звіт про сукупний прибуток (один підхід) або Звіт про прибутки та звіт про інший сукупний прибуток (другий підхід), Консолідований звіт про зміни в чистих активах, Консолідований звіт про рух грошових коштів, Консолідована додаткова інформація (таблиці для деталізації звіту).	Повинні бути підготовлені такі звіти: Звіт про фінансовий стан, Звіт про сукупний прибуток (один підхід) або Звіт про прибутки та звіт про інший сукупний прибуток (другий підхід), Звіт про зміни у капіталі, Звіт про рух грошових коштів, Облікові політики та інша Пояснювальна інформація (IAS1.10,10A,81A).
Звіт про фінансовий стан (баланс)	Положення про термінологію, форми та методи підготовки фінансової звітності тощо, а також керівні принципи згідно з Законом про цінні папери та біржі вимагають більш детального подання, ніж МСФЗ. Подання класифікованого балансу необхідне.	Є певні мінімальні статті, які слід подавати окремо у звіті про фінансовий стан. Подання класифікованого балансу необхідне за винятком випадків, коли подання ліквідності є більш актуальним (IAS 1.54,60).
Звіт про сукупний прибуток (звіт про прибутки та збитки), класифікація та подання витрат	Витрати в принципі класифікуються та представлені за функціями, такими як собівартість продажів, витрати на збут, загальні та адміністративні витрати, неопераційні витрати. Положення та інструкції щодо фінансових звітів, згідно із Законом про цінні папери та біржі, мають більш детальні правила для подання звіту про прибутки та збитки.	Суб'єкт господарювання повинен представити аналіз витрат, визначених у звіті про прибутки та збитки, використовуючи класифікацію, яка базується на їхньому характері або функції у суб'єкті господарювання. Суб'єкт господарювання, який класифікує витрати за функцією, повинен розкривати додаткову інформацію про характер витрат (IAS 1.102,103).
Звіт про сукупний прибуток (звіт про прибутки та збитки), подання прибутку та збитків	Звіт про прибутки та збитки повинен включати такі статті: валовий прибуток або збиток, операційний прибуток або збиток, прибуток або збиток від звичайної діяльності, прибуток або збиток від оподаткування, чистий прибуток або збиток.	Звіт про сукупний прибуток повинен містити такі статті: прибуток або збиток, загальна кількість інших сукупних прибутків, сукупний прибуток за період, що є сумою прибутку або збитку та іншого сукупного прибутку. Немає додаткової вимоги розкривати додаткові статті (IAS1.81A).
Звіт про сукупний прибуток (звіт про прибутки та збитки), надзвичайні (значущі) та екстраординарні статті	Надзвичайні статті повинні бути представлені як «Спеціальні прибутки та збитки» у звіті про прибутки та збитки. Визначення спеціального є ширшим, ніж у МСФЗ, а також включає деякі надзвичайні статті.	Термін «надзвичайні статті» не використовується та не визначається. Проте окреме розкриття інформації вимагається (як у формі сукупного звіту про прибутки та збитки, так і в примітках), коли необхідно, щоби суб'єкт господарювання пояснював його результати за період через величину, характер або частоту певних статей доходів та витрат. Надзвичайні статті заборонено представляти (IAS 1.85,87,97).

Джерело: розроблено авторами на основі джерела [16]

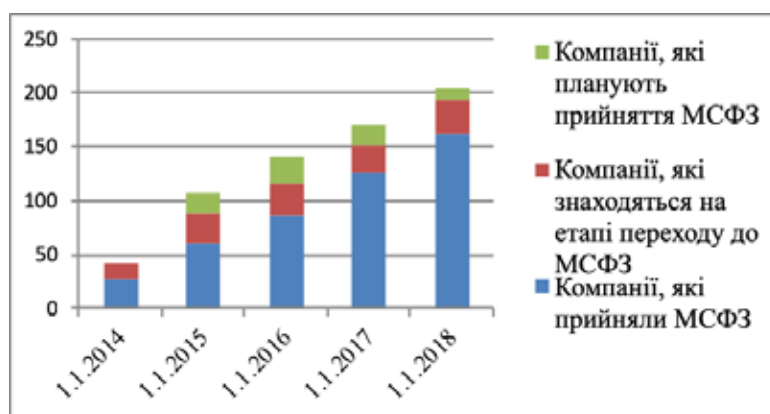


Рис. 2. Зміни в кількості компаній Японії, які прийняли МСФЗ [17]

– компанія у щорічному звіті про цінні папери розкриває інформацію про конкретні зусилля, спрямовані на те, щоб консолідована фінансова звітність була підготовлена відповідно до «Визначених МСФЗ»;

– компанія виділяє керівників або працівників, які мають достатньо знань про «Визначені МСФЗ», і створює структуру для забезпечення консолідованої фінансової звітності, яка буде підготовлена належним чином згідно з визначеними МСФЗ [15].

Кожний стандарт МСФЗ набуває чинності через офіційний процес схвалення. МСФЗ можуть використовуватися лістинговими компаніями, фінансовими інститутами. Добровільне використання МСФЗ постійно розширюється.

У 2013 р. FSA переглянула розпорядження Кабінету Міністрів та скасувала певні вимоги для посилення подальшого застосування стандартів МСФЗ в Японії. Як наслідок, збільшено кількість компаній, які мають право застосувати стандарти МСФЗ, і практично всі перелічені компанії та компанії, що не належать до лістингу, мають право використовувати стандарти МСФЗ для консолідованої фінансової звітності.

Між GAAP Японії та МСФЗ залишаються певні відмінності, основні з яких узагальнені в табл. 3.

Водночас слід відзначити, що, відповідно до законодавства Японії, стандарти з обліку Японії не можуть суперечити Комерційному кодексу (або Закону про корпоративний податок на прибуток). Отже, трикутне поєднання стандартів обліку, Комерційного кодексу та Закону про корпоративний податок на прибуток очікує в майбутньому фінансове звітування в Японії.

Нині Токійська фондова біржа (TSE) оголосила, що за станом на 30 червня 2018 р. 204 компанії (на частку яких припадають 33% ринкової капіталізації TSE) прийняли або планують застосовувати стандарти МСБО (рис. 2).

TSE також оголосила, що ще 202 компанії (20% ринкової капіталізації TSE) заявили у своїх останніх фінансових звітах, що вони розгляда-

ють питання про те, чи слід перейти до стандартів МСФЗ. Для порівняння, в грудні 2012 р. лише 10 японських компаній застосовували МСФЗ.

Висновки з проведеного дослідження. Формування національної системи обліку та фінансової звітності Японії має свій індивідуальний характер, що виявляється в такому: безпосередній вплив державних інституцій та їх нормативно-правових актів, чітко сформована та регламентована податкова й правова системи країни, консерватизм облікової практики, наявність чотирьох концептуальних основ ведення бухгалтерського обліку та підготовки фінансової звітності, сучасний стан конвергенції бухгалтерського обліку. Усі аспекти формування фінансової звітності є досить організованими, тому питанням вивчення та дослідження є подальша конвергенція фінансової звітності країни відповідно до МСФЗ. Хоча Рада з міжнародних стандартів бухгалтерського обліку тісно співпрацює з Японією щодо конвергенції, остаточних дат завершення цього процесу досі не встановлено.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Japan: Economic and Political overview. Trade portal. URL: https://www.nordeatrade.com/fil/explore-new-market/japan/economical-context?vider_sticky=oui.
2. Annual Report 2017. World Trade organization. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/anrep17_e.pdf.
3. Hamamoto M. The characteristic and background of the Japanese accounting system. Accounting (Kaikai). 1995. № 147. P. 1–16.
4. Kaneko S., Tarca A. Converging to international accounting standards: Views from Japan. Australian Accounting Review. 2008. № 18 (September). P. 209–223.
5. Лучко М.Р., Бенько І.Д. Бухгалтерський облік в зарубіжних країнах: навч. посіб. Тернопіль, 2016. 370 с.
6. Nobes C.W. Accounting and Financial Reporting in Japan. Second Edition. Dublin: Laggerty Publications, 1991.

7. Пасько О.В. Глобальна конвергенція стандартів фінансової звітності: стан та перспективи : дис. ... канд. екон. наук. Суми, 2010. 6 с.

8. Someya K. Accounting "revolutions" in Japan. *The Accounting Historian Journal*. 1989. № 16 (June). P. 75–86.

9. Fujita Y. The evolution of financial reporting in Japan. *The International Journal of Accounting, Education and Research*. 1966. Vol. 2. No. 1. P. 49–75.

10. Коршунова Е.С. История развития бухгалтерского учета в Японии. Студенческий научный форум. 2015. URL: <https://scienceforum.ru/2015/article/2015013799#w0-tab1>.

11. Triangular Legal System. Accounting and Auditing in Japan. URL: <http://www.hp.jicpa.or.jp/english/accounting/standards/archive01.html>.

12. Nobes C., Parker R. *Comparative International Accounting*. 13th edition. London, 2016.

13. Doing Business in Japan. Trade Portal. URL: https://www.nordeatrade.com/fi/explorenewmarket/japan/accounting?vider_sticky=oui.

14. Особенности бухгалтерского учета в Японии. URL: https://studbooks.net/1524266/buhgalterskiy_uchet_i_audit/osobennosti_buhgalterskogo_ucheta_yaponii.

15. Accounting Standards, 2016. URL: <https://jicpa.or.jp/english/accounting/standards>.

16. Similarities and Differences. A comparison of IFRS and JP GAAP, 2013. URL: <https://www.pwc.dk/da/nyt/finance/regnskab/assets/similarities-nov-2013.pdf>.

17. Japan Exchange Group. URL: <https://www.jpx.co.jp/english>.

4. Kaneko S., Tarca A. (2008) Converging to international accounting standards: Views from Japan. *Australian Accounting Review* 18 (September): pp. 209–223.

5. Luchko M.R., Benko I.D. (2016) *Bukhhalterskyi oblik v zarubizhnykh krainakh* [Accounting in foreign countries]. Sumy: Ekonomichna dumka (in Ukrainian).

6. Nobes C.W. (1991). *Accounting and Financial Reporting in Japan*. Second Edition. Dublin: Laggerty Publications.

7. Pasko O.V. (2010) *Hlobalna konverhentsiia standartiv finansovoi zvitnosti: stan ta perspektyvy* [Global Convergence of Financial Reporting Standards: Status and Prospects]. (PhD Thesis). Sumy: Accounting and finance of agroindustrial complex.

8. Someya K. (1989). Accounting "revolutions" in Japan. *The Accounting Historian Journal* 16 (June): pp. 75–86.

9. Fujita Y. (1966) The evolution of financial reporting in Japan. *The International Journal of Accounting, Education and Research*. vol. 2, no. 1. pp. 49–75.

10. Korshunova E.S. (2015) *Istoriya razvitiya bukhgalterskogo ucheta v Yaponii* [History of accounting development in japan]. Available at: <https://scienceforum.ru/2015/article/2015013799#w0-tab1> (in Russian).

11. Triangular Legal System. Available at: <http://www.hp.jicpa.or.jp/english/accounting/standards/archive01.html>.

12. Nobes C., Parker R. (2016) *Comparative International Accounting*. 13th edition. London: Pearson Education Limited.

13. Accounting in Japan. Available at: <https://www.eu-japan.eu/taxes-accounting/taxation-outline/accounting-japan>.

14. Osobennosti bukhgalterskogo ucheta v Yaponii [Accounting features in Japan]. Available at: https://studbooks.net/1524266/buhgalterskiy_uchet_i_audit/osobennosti_buhgalterskogo_ucheta_yaponii.

15. Accounting Standards. Available at: <https://jicpa.or.jp/english/accounting/standards>.

16. Similarities and Differences. A comparison of IFRS and JP GAAP 2013. Available at: <https://www.pwc.dk/da/nyt/finance/regnskab/assets/similarities-nov-2013.pdf>.

17. Japan Exchange Group. Available at: <https://www.jpx.co.jp/english>.

REFERENCES:

1. Japan: Economic and Political overview. Available at: https://www.nordeatrade.com/fi/explore-newmarket/japan/economical-context?vider_sticky=oui.

2. Annual Report WTO. (2017) Available at: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/anrep17_e.pdf.

3. Hamamoto M. (1995) The characteristic and background of the Japanese accounting system. *Accounting (Kaikei)* 147: 1–16 (in Japanese).

Kostyuchenko V.M.Doctor of Economic Sciences,
Professor of Accounting and Taxation Department
Kiev University of Trade and Economics**Stepaniuk M.V.**Student
Kiev University of Trade and Economics

JAPANESE EXPERIENCE IN ACCOUNTING AND REPORTING CONVERGENCE

Japan is the third largest economy in the world.

Currently, Japan is working towards the convergence of the national accounting system with International Financial Reporting Standards (IFRS). As the level of integration of Ukraine into the world economy is increasing, the study of Japanese experience will be important for our country.

The purpose of the study is to deepen the theoretical foundations of Japan's accounting and financial reporting at the present stage, identify key issues and substantiate the prospects of development in the context of convergence with IFRS.

Japanese accounting and financial reporting reflect the combination of national and foreign influence. The national government has a significant impact on accounting in Japan. The accounting regulation is based on three laws: the Commercial Code, the Financial Instruments and Exchange Act (governing securities), and the Corporate Income Tax Act. These three laws are systemically linked with each other, so the unique style of accounting in Japan is called "triangular legal system".

The Ministry of Justice regulates the Commercial Code. German commercial law was the basis of the code. The basic principle of the code is the protection of creditors and shareholders with an unambiguous reference to measurement at historical cost.

Public joint stock companies must comply with the requirements of the Financial Instruments and Exchange Act, which is regulated by the Financial Services Agency (FSA). The Financial Services Agency is a state regulator responsible for overseeing financial institutions in the private sector, such as banks, insurance companies, and stock exchanges. This Act is modeled from the US Securities Acts. The main purpose of the Financial Instruments and Exchange Act is to provide information for making a decision on investments. Corporate regulation, as defined in the Financial Instruments and Exchange Act, requires the preparation of two separate sets of financial statements.

The Corporate Income Tax Act has a strong impact on accounting practice, as compliance with some accounting practices contributes to obtaining tax benefits.

The Business Accounting Council (BAC) is an important source of generally accepted accounting principles in Japan. However, important changes in the adoption of accounting standards occurred in 2001, with the establishment of the Accounting Standards Board of Japan (ASBJ) and its related Supervisory Authority – the Financial Accounting Standards Foundation, FASF).

Japanese Generally Accepted Accounting Principles (J-GAAP) issued by the Financial Services Agency (FSA) and the Accounting Standards Board of Japan (ASBJ). Japan's accounting standards cannot run counter to the Commercial Code (or the Corporate Income Tax Act). Consequently, the triangular combination of accounting standards, the Commercial Code and the Corporate Income Tax Act will have a future impact on financial reporting in Japan.

Currently, J-GAAP are considered as general accounting standards in Japan, while the implementation of the accounting principles in accordance with IFRS is very much distinguished from the outlined development perspective. Japanese companies operating globally may voluntarily opt for the use of IFRS because a fixed date for the commencement of the use of IFRS in Japan has not yet been established. From 2010, companies that meet certain criteria were allowed to voluntarily apply IFRS for consolidated financial statements in Japan.

As of June 30, 2018, 204 Japanese companies (accounting for 33% of the market capitalization of TSEs) have adopted or plan to apply IFRS.

Between J-GAAP and IFRS there are some differences in the reporting of financial statements.

Formation of the national accounting and financial reporting system of Japan has its own individual character. All aspects of financial reporting are sufficiently organized, therefore the issue for study and research is the further convergence of the country's financial statements in accordance with IFRS. Although the International Accounting Standards Board is working closely with Japan on convergence, the final dates for completing this process are still not established.

МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

METHODOLOGICAL ASPECTS OF ORGANIZATION OF ACCOUNTING OF MAIN PROPERTIES

УДК 657.6:657.421

Кравченко О.В.

к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку та оподаткування

Навчально-науковий інститут бізнес-технологій «УАБС»

Сумського державного університету

Савченко А.С.

студент

Навчально-науковий інститут бізнес-технологій «УАБС»

Сумського державного університету

У статті розглянуто методичні аспекти організації обліку основних засобів на підприємствах з урахуванням сучасних умов господарювання. Наведено визначення сутності основних засобів у науковій та нормативній літературі. Проведено порівняння вітчизняного та міжнародного нормативного регулювання цього питання. Розглянуто способи визначення первісної вартості залежно від джерела надходження основних засобів.

Ключові слова: основні засоби, організація, облік, амортизація, оцінка, вартість.

В статье рассмотрены методические аспекты организации учета основных средств на предприятиях с учетом современных условий хозяйствования. Приведены определения сущности основных средств в научной и нормативной литературе. Проведено сравнение отечественного и между-

народного нормативного регулирования этого вопроса. Рассмотрены способы определения первоначальной стоимости в зависимости от источника поступления основных средств.

Ключевые слова: основные средства, организация, учет, амортизация, оценка, стоимость.

The article deals with the methodical aspects of the organization of accounting, fixed assets at enterprises taking into account modern economic conditions. The definition of the category "fixed assets" in the scientific and normative literature is given. A comparison of domestic and international normative regulation of this issue was conducted. The ways of determining the initial cost depending on the source of income of fixed assets are considered.

Key words: fixed assets, organization, accounting, amortization, valuation.

Постановка проблеми. Головною складовою ресурсного потенціалу кожного підприємства є основні засоби, які визначають стратегічні можливості їх розвитку. Стан та ефективність їх використання впливають на виконання плану виробництва підприємства та перспективу отримання прибутку. Все це потребує відповідного моніторингу ефективності їх використання задля належного управління виробничою діяльністю. Рівень забезпеченості підприємства конкурентоспроможними сучасними засобами праці та подальший процес їх відтворення й оновлення залежать від їх точного та раціонального обліку. Можливість побудови системи організації обліку передбачає отримання своєчасної, надійної та повної інформації, на підставі якої можна приймати рішення щодо управління майном на підприємстві. Проте інформація щодо основних засобів не завжди відповідає таким вимогам. Недосконалість нормативної бази, її численні зміни не сприяють формуванню такої інформації про основні засоби, приводять до її неоднозначного тлумачення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Змістовні дослідження теоретичних та методичних аспектів організації обліку й аудиту основних засобів провели М.І. Бондар, Ф.Ф. Бутинець, В.П. Пантелєєва, О.А. Петрик, Г.В. Власюк, С.Ф. Голов, В.В. Сопко, В.Г. Швець та інші вчені. Проте деякі питання мають дискусійний характер і потребують подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження теоретично-методичних аспектів щодо організації обліку аудиту основних засобів, порівняння міжнародного та вітчизняного нормативного регулювання, визначення наявних проблем в організації обліку основних засобів.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Основним елементом матеріально-технічної бази підприємства є основні засоби. В економічній літературі часто ототожнюють поняття «основні засоби», «основні фонди», а в дослідженнях науковців існує багато точок зору щодо трактування цього поняття, що обумовлює виникнення певних ускладнень та непорозумінь.

У сучасних наукових дослідженнях вітчизняних та зарубіжних вчених існує багато точок зору щодо трактування поняття «основні засоби» через їх багатоаспектність та різне цільове призначення. В економічних джерелах використовують поняття «основні фонди», що означає засоби виробництва, які перебувають у процесі виробництва та використовуються поступово протягом декількох виробничих циклів, частинами переносять свою вартість на новостворений продукт [4].

Визначення терміна «основні засоби» в наукових та методичних працях вчених наведено в табл. 1.

Аналізуючи наведені визначення поняття, можемо зробити висновок, що більшість авторів акцентує увагу на таких ключових критеріях визнання основних засобів, як матеріальність, використання, термін експлуатації.

Нормативні акти трактують їх сутність таким чином:

– згідно з П(С)БО 7 основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою їх використання в процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здачі в оренду, для здійснення адміністративних та соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання яких більше одного року [3];

– згідно з ПКУ основні засоби – матеріальні активи, зокрема запаси корисних копалин, нада-

Таблиця 1

Підходи до трактування сутності поняття «основні засоби»

Автор	Визначення
М.І. Бондар	Основні засоби – сукупність матеріальних активів у формі засобів праці, які багаторазово беруть участь в процесі виробничо-комерційної діяльності та переносять на продукцію свою вартість частинами [9].
Ф.Ф. Бутинець	Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних та соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він перевищує один рік) [10].
М.Я. Дем'яненко	Основні засоби – це термін бухгалтерського обліку, синонім економічного поняття «необоротні матеріальні активи»; матеріальні цінності (виробниче майно), що споживається у виробничому процесі, тобто фізичний капітал [11].
Є.С. Пиріжок	Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх в процесі виробництва чи поставки товарів, надання послуг, здачі в оренду іншим особам чи для здійснення адміністративних та соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (чи операційного циклу, якщо він перевищує рік) [12].

них у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних та архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 6 000 грн., невиробничих основних засобів та нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання в господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 6 000 грн. і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [5];

– згідно з МСБО 16 основні засоби – це матеріальні об'єкти, які утримують для використання у виробництві або постачанні товарів чи наданні послуг для надання в оренду або для адміністративних цілей; за очікуванням використовуватимуть протягом більше одного періоду [8].

Основними нормативними актами, які визначають методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про основні засоби, а також порядок розкриття інформації про них у фінансовій звітності, є П(С)БО 7 та Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів, адже в цих документах їх визначення є тотожними. Це також справедливо і для національної та міжнародної практики, де поняття основних засобів співпадають за всіма головними критеріями їх визнання.

Податковим кодексом встановлено додатковий критерій, а саме вартісну межу, яку використовують для виокремлення малоцінних необоротних матеріальних активів від основних засобів (6 000 грн.), а також підкреслено, що об'єкт основних засобів визнається активом тільки тоді, коли його застосування відбувається виключно для використання у

господарській діяльності платника податку. В бухгалтерському обліку вартісну межу основних засобів підприємства можуть встановлювати самостійно в межах вибраної облікової політики. Така суперечність приводить до виникнення непорозумінь між підприємством та фіскальними органами.

Належна організація обліку основних засобів передбачає їх правильну класифікацію через розподіл їх на класи на базі конкретних ознак, властивостей та зв'язків між ними. В практичній діяльності підприємств вона використовується під час побудови організації аналітичного та синтетичного обліку об'єктів, нарахування амортизації, інвентаризації основних засобів. Чим більше виокремлено класифікаційних ознак, тим вище ступінь пізнання досліджуваних об'єктів та можливостей управління ними [2].

Виділяють декілька класифікаційних ознак, зокрема за характером функціонування, характером участі активів в різних видах діяльності підприємства, характером фінансових джерел формування активів, характером участі в господарському процесі щодо особливостей їх обігу, відповідно до чого виділяються оборотні (поточні) та основні засоби. Всі ці класифікації мають суттєві розбіжності, що знижує можливість їх використання для побудови інформаційних моделей основних засобів та потребує доопрацювання. На законодавчому рівні це питання врегульовано П(С)БО 7 та ПКУ. П(С)БО 7 виділено 9 груп основних засобів, таких як земельні ділянки; капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом; будівлі, споруди та передавальні пристрої; машини та обладнання; транспортні засоби; інструменти, прилади, інвентар (меблі); тварини; багаторічні насадження; інші основні засоби [3].

Згідно з ПКУ також виокремлено дев'ять груп основних засобів та сім інших необоротних акти-

вів. За кожною з виділених груп встановлено мінімально допустимі строки корисного використання об'єктів для нарахування амортизації (від 2 до 20 років). Завдяки цьому стало можливим зменшення відмінностей між бухгалтерським та податковим обліком.

В міжнародній практиці (МСБО 16) немає інших необоротних матеріальних активів, застосовується поняття «класи основних засобів», а також визначено, що у фінансовій звітності слід розкрити інформацію для кожного класу основних засобів, а у П(С)БО 7 це зафіксовано у примітках до фінансової щодо кожної групи основних засобів [5].

Оцінювання активів є ключовим моментом, що визначає наявну вартість капіталу підприємства, її цінність як майнового комплексу. Саме тому правильність обліку основних засобів передбачає єдиний принцип їх грошової оцінки.

Критерії визнання основних засобів враховують наявність матеріально-речової форми; можливість достовірного визначення вартості; ймовірність отримання економічних вигід від використання; термін експлуатації більше одного року.

Слід відзначити, що навіть за наявності ймовірності отримання майбутніх вигід від активу його не відображають в балансі, якщо не можна визначити його достовірну оцінку. Об'єкт основних засобів, який відповідає критеріям визнання активом, слід оцінювати за його собівартістю.

Оцінка основних засобів регулюється П(С)БО 7. Під час оцінювання основних засобів необхідно врахувати два фактори, а саме момент, на який її слід встановлювати, та її рівень. Для цілей бухгал-

терського обліку оцінка основних засобів передбачена на дату придбання, дату балансу, дату вибуття (табл. 2).

Велике значення має здійснене оцінювання на поточний момент. Воно передбачає визначення вартості майна на момент прийняття управлінських рішень і дає змогу порівняти вартість об'єктів, що відображені в обліку. Майбутня оцінка використовується для розроблення прогнозних розрахунків, визначення можливого прибутку та ефективності підприємства. Під час первісного придбання основні засоби можуть оцінюватися за собівартістю, справедливою та залишковою вартістю залежно від способу надходження об'єкта. Законодавчо визначено, що з метою формування облікової політики використовують метод оцінки за собівартістю.

Основним способом надходження є придбання за кошти, тоді первісна вартість включає суми, сплачені постачальникам, і всі витрати за такою операцією.

Під час отримання об'єкта основних засобів в результаті обміну його оцінка залежить від того, яким був обмін, а саме подібними чи неподібними активами. У першому випадку первісна вартість отриманого об'єкта основного засобу дорівнює залишковій вартості переданого об'єкта. Якщо залишкова вартість переданого об'єкта перевищує його справедливу вартість, то первісною вартістю буде справедлива вартість переданого об'єкта з включенням різниці до витрат звітного періоду [7]. У другому випадку первісна вартість отриманого об'єкта дорівнює справедливій вартості переда-

Таблиця 2

Види оцінок основних засобів

Види оцінок	Характеристика	Застосування
Первісна вартість	Історична (фактична) собівартість основних засобів у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених (переданих), витрачених для їх придбання (створення).	Під час зарахування на баланс придбаних (створених) основних засобів.
Залишкова вартість	Різниця між первісною (переоціненою) вартістю та сумою зносу основних засобів.	Під час визначення підсумку валюти балансу.
Ліквідаційна вартість	Сума коштів або вартість інших активів, яку підприємство очікує отримати від реалізації (ліквідації) об'єктів після закінчення строку їх корисного використання (експлуатації), за вирахуванням витрат, пов'язаних з продажем (ліквідацією).	Під час проведення розрахунку сум амортизації основних засобів, списання об'єкта основних засобів.
Справедлива вартість	Сума, за якою може бути здійснено обмін активу або оплату зобов'язання в результаті операцій між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами.	Під час проведення переоцінок основних засобів, отримання основних засобів в обмін на інші активи, безоплатного їх отримання.
Переоцінена вартість	Вартість необоротних активів після їх переоцінки.	Під час проведення переоцінок основних засобів, якщо залишкова вартість об'єкта суттєво відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу.
Вартість, що амортизується	Первісна або переоцінена вартість об'єкта за вирахуванням ліквідаційної вартості.	Під час визначення сум амортизації.

ного активу, збільшеній (зменшеній) на суму грошових коштів чи їх еквівалентів, що була передана під час обміну.

Первісна вартість безоплатно отриманих об'єктів є їх справедливою вартістю з урахуванням понесених витрат.

Надходження основних засобів до статутного капіталу означає формування їх справедливої вартості за погодженням із засновниками підприємства з урахуванням понесених витрат.

Первісною вартістю під час переведення основних засобів з оборотних активів є їх собівартість, яка визначається за П(С)БО 9 та П(С)БО 16.

За рахунок різних витрат може відбуватися збільшення первісної вартості об'єктів. Це витрати, що приводять до збільшення майбутніх економічних вигід, первісно очікуваних від використання об'єкта (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція). Оцінювання об'єктів основних засобів у податковому обліку відбувається за фактичними витратами на придбання, самостійне виготовлення, справедлива вартість не використовується.

Застосування оцінювання за первісною вартістю не дає змогу враховувати вплив інфляції та інших цінових змін на ринку. Під впливом інфляції та інших зовнішніх факторів з часом первісна вартість об'єктів відрізняється від вартості аналогічних об'єктів, тому вони підлягають переоцінці, в результаті якої отримують їх відновлену вартість.

Згідно з П(С)БО 7 переоцінка об'єкта основних засобів може здійснюватися, якщо залишкова вартість цього об'єкта суттєво відрізняється від його справедливої вартості на дату балансу.

В цьому випадку є можливість прийняти рішення про проведення переоцінки задля доведення вартості основних засобів до їх справедливої вартості з урахуванням ступеня зносу, модернізації, дообладнання тощо.

Для проведення переоцінки або відображення зменшення корисності об'єктів поріг суттєвості визначається в розмірі 1% чистого прибутку (збитку) підприємства або 10% відхилення залишкової вартості об'єкта від справедливої.

Здійснення переоцінки основних засобів за П(С)БО 7 є обов'язковим, тоді як МСБО 16 облік основних засобів за переоціненою вартістю розглядає як альтернативний підхід, що не є обов'язковим до застосування [3; 7].

На дату балансу оцінка основних засобів може бути визначена за базовим або альтернативним підходом:

- базовий підхід передбачає оцінку основних засобів за їх історичною собівартістю з урахуванням витрат на їх виробництво або придбання;
- альтернативний підхід передбачає оцінку основних засобів за переоціненою сумою, тобто справедливою вартістю.

Вітчизняними підприємствами застосовується базовий підхід, заснований на принципі історичної (фактичної) собівартості, який є пріоритетним для цілей бухгалтерського обліку. Альтернативний підхід використовується нечасто через відсутність встановленого алгоритму розрахунку справедливої вартості та складнощі щодо визначення справедливої ринкової вартості. Незважаючи на це, оцінка основних засобів за справедливою вартістю залишається обов'язковою відповідно до національних та міжнародних стандартів.

Відповідно до П(С)БО 19 справедлива вартість основних засобів визначається в розмірі:

- ринкової вартості для землі та будівель;
- ринкової або за її відсутності відновної вартості за вирахуванням суми зносу для машин та устаткування;
- відновної вартості за винятком зносу для інших основних засобів.

Визначити справедливу вартість можна на підставі даних про біржову вартість, прайс-листів, ймовірної продажної ціни (визначається на підставі оцінювання наявного попиту та пропозиції). При цьому необхідно враховувати вимоги принципу обачності, згідно з яким методи оцінки, що застосовуються в бухгалтерському обліку, повинні запобігати завищенню оцінки активів. В разі виникнення труднощів за таким процесом підприємство може залучити незалежних оцінювачів.

У зарубіжних країнах об'єкт основних засобів під час первісного визнання може оцінюватися за історичною собівартістю, справедливою або залишковою вартістю залежно від способу надходження. При цьому в основу первісної облікової ціни під час введення в дію основних засобів покладено фактичні витрати на придбання, будівництво, включаючи транспортування, монтаж та інші витрати з їх доведення до експлуатаційного стану.

Згідно з МСБО 16 під час оцінювання об'єктів основних засобів до вартості об'єкта може включатися резерв майбутніх витрат на демонтаж, ліквідацію об'єкта та відновлення ділянки після закінчення терміну експлуатації [8].

Порівняння вітчизняного та міжнародного облікового досвіду за питанням формування вартості об'єктів основних засобів наведено в табл. 3.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, значна кількість наявних підходів до трактування сутності та класифікації основних засобів вказує на актуальність цього питання. Якісно й повноцінно розроблений понятійний апарат бухгалтерського обліку щодо трактування сутності основних засобів як об'єкта бухгалтерського обліку дає змогу побудувати економічно правильну систему, здатну достовірно відображати всі операції з основними засобами на рахунках бухгалтерського обліку та формувати достовірну інформацію про

Формування первісної вартості основних засобів за МСБО 16 та П(С)БО 7

Надходження	МСБО 16 [8]	П(С)БО 7 [3]
Будівництво	Об'єкти, побудовані/споруджені компанією (як і самостійно виготовлені промисловим способом), оцінюються за тими самими принципами, що й об'єкти, придбані на стороні.	Об'єкти ОЗ зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю.
Придбання в кредит	Якщо об'єкт надходить за допомогою залучення кредитів, то облік витрат на виплату відсотків здійснюється відповідно до МСБО 23 залежно від того, чи є цей об'єкт кваліфікованим активом, а також від умов та обставин сплати таких відсотків.	Витрати на виплату відсотків за кредит не включаються до первісної вартості об'єкта.
Обмін (негрошові операції)	Собівартість оцінюється за справедливою вартістю, якщо операція обміну має комерційну сутність, а справедливую вартість отриманого активу або відданого активу можна достовірно оцінити. Якщо придбаний об'єкт не оцінюється за справедливою вартістю, його собівартість оцінюють за балансовою вартістю відданого активу.	Справедлива вартість на дату отримання, збільшена (зменшена) на суму коштів, що була передана (отримана) під час обміну (під час обміну на неподібний об'єкт). Якщо залишкова вартість переданого об'єкта (під час обміну на подібний об'єкт) вища за справедливую вартість отриманого об'єкта, то визнається справедлива вартість, а різниця належить до витрат звітного періоду.
За рахунок грантів	Балансова вартість об'єкта може бути зменшена на суму отриманих державних грантів, якщо таке фінансування було пов'язане з придбанням саме цього об'єкта. Облік отримуваних грантів регулюється МСБО 20.	За первісного визнання придбаних за рахунок урядових грантів (коштів цільового фінансування) об'єктів вартість цих активів на суму отриманих коштів зменшувати не дозволяється.
Як внесок до статутного капіталу	—	Погоджена засновниками (учасниками) підприємства справедлива вартість об'єктів.
Витрати на створення резерву майбутніх витрат	Під час первісного оцінювання об'єктів до їх вартості може включатися резерв майбутніх витрат на демонтаж, ліквідацію та відновлення ділянки після закінчення терміну експлуатації. Такі резерви нараховуються (визначаються й оцінюються) відповідно до МСБО 37.	—

них у фінансовій звітності. Процес визнання та оцінювання основних засобів є важливим моментом в системі обліку, оскільки це впливає на достовірність фінансової звітності, дає змогу правильно визначити собівартість продукції та реальний стан діяльності підприємства, а також уникнути суперечностей між підприємством та податковою службою у цих питаннях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гришко Н.В., Лубенченко О.Е., Куденко М.С. Облік і аудит: навч. посібник. Алчевськ: ДонДТУ, 2013.
2. Малахов В.В., Оніщенко І.О. Удосконалення організації обліку і аудиту основних засобів на підприємстві. URL: <http://dSPACE.tneu.edu.ua/bitstream/316497/17906/1/Малахов%20В.pdf>.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»: затв. Наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 року № 92. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.
4. Гарна С.О., Гончар В.О. Проблеми обліку основних засобів та шляхи їх вирішення. URL: <http://www.sworld.com.ua/konfer37/344.pdf>.

5. Самбурська Н.І. Обліково-аналітичне забезпечення управління основними засобами: теорія і практика (на прикладі підприємств водопровідно-каналізаційного господарства): монографія. Полтава: РВВ ПУЕТ, 2015.

6. Попович В.І. Облік основних засобів: порівняльний аналіз МСБО та ПСБО // Мукачівський державний університет, кафедра обліку і контролю у сфері послуг та соціальної культури. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vnulp/Menegment/2012_721/41.pdf.

7. Чорна І.О. Ефективність використання основних виробничих фондів та розробка пропозицій щодо їх поліпшення. URL: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2009_2/files/Econ_02_2009_Chorna.pdf.

8. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 (МСБО 16) «Основні засоби» // IASB; Стандарт, Міжнародний документ від 1 січня 2012 року. URL: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_014.

9. Бондар М.І. Облік і аудит основних засобів (на матеріалах аграрних підприємств Київської області): автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.06.04. Київ, 2001.

10. Бутинець Ф.Ф., Войналович О.П., Томашевська І.Л. Організація бухгалтерського обліку. 4-те вид., доп. і перероб. Житомир: ПП «Рута», 2005.

11. Дем'яненко М.Я., Лузан Ю.Я., Саблук П.Т. та ін. Фінансовий словник-довідник / за ред. М.Я. Дем'яненко. Київ: ІАЕ УААН, 2003.

12. Пиріжок Є.С., Кулікова Н.Т. Поняття «основні засоби» та канали їх вибуття на підприємстві. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2011. Вип. 2 (20).

REFERENCES:

1. Ghryshko N.V. Oblik i audyt : navch. posibnyk / N.V. Ghryshko, O.E. Lubenchenko, M.S. Kudenko. – Alchevsk: DonDTU, 2013.

2. Malakhov V.V. Udoskonalennja orghanizacij obliku i audytu osnovnykh zasobiv na pidprijemstvi [Elektronnyj resurs] / V.V. Malakhov, I.O. Onishenko. – Rezhym dostupu: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/17906/1/Malakhov%20B.pdf>.

3. Polozhennja (standart) bukhghaltersjkogho obliku 7 "Osnovni zasoby" [Elektronnyj resurs] // Zatv. nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 27 kvitnja 2000 roku № 92. – Rezhym dostupu: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>.

4. Gharna S.O. Problemy obliku osnovnykh zasobiv ta shljakhy jikh vyrishennja [Elektronnyj resurs] / S.O. Gharna, V.O. Ghonchar. – Rezhym dostupu: <http://www.sworld.com.ua/konfer37/344.pdf>.

5. Sambursjka N.I. Oblikovo-analityчне zabezpechennja upravlinnja osnovnymy zasobamy: teorija i praktyka (na prykladi pidprijemstv vodoprovodno-kanal-

izacijnogho ghospodarstva): monografija / N.I. Sambursjka. – Poltava: RVV PUET, 2015

6. Popovych V.I. Oblik osnovnykh zasobiv: porivnjajlnyj analiz MSBO ta PSBO [Elektronnyj resurs] / Mukachivskij derzhavnyj universytet, kafedra obliku i kontrolju u sferi poslugh ta socialjnoji kuljтуры. – Rezhym dostupu: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vnulp/Menegment/2012_721/41.pdf.

7. Chorna I.O. Efektyvnistj vykorystannja osnovnykh vyrobnychych fondiv ta rozrobka propozycij shhodo jikh polipshennja [Elektronnyj resurs] / I.O. Chorna. – Rezhym dostupu: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Dtr_ep/2009_2/files/Econ_02_2009_Chorna.pdf.

8. Mizhnarodnyj standart bukhghaltersjkogho obliku 16 (MSBO 16) "Osnovni zasoby" [Elektronnyj resurs] // IASB; Standart, Mizhnarodnyj dokument vid 01.01.2012. – Rezhym dostupu: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_014.

9. Bondar M.I. Oblik i audyt osnovnykh zasobiv (na materialakh aghrarnykh pidprijemstv Kyjivskoj oblasti): avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: spec. 08.06.04 / Bondar Mykola Ivanovyč. – Kyjiv, 2001.

10. Butynecj F.F. Orghanizacija bukhghaltersjkogho obliku / F.F. Butynecj, O.P. Vojnalovyč, I.L. Tomashevskja. – 4-te vyd., dop. i pererob. – Zhytomyr, PP "Ruta", 2005.

11. Finansovyj slovnyk-dovidnyk / [Dem'janenko M.Ja., Luzan Ju.Ja., Sabluk P.T. ta in.]; za red. M. Ja. Dem'janenko. – K.: ІАЕ УААН, 2003.

12. Pyrizhok Je.S. Ponjattja "osnovni zasoby" ta kanaly jikh vybuttja na pidprijemstvi / Je.S. Pyrizhok, N.T. Kulikova.

Kravchenko E.V.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Taxation
Educational and Scientific Institute of Business Technologies "UABS"
Sumy State University

Savchenko A.S.

Student
Educational and Scientific Institute of Business Technologies "UABS"
Sumy State University

METHODOLOGICAL ASPECTS OF ORGANIZATION OF ACCOUNTING OF MAIN PROPERTIES

In modern scientific researches of domestic and foreign scientists, there are many points of view, taking into account their multidimensional and different purpose, to the interpretation of the concept of "fixed assets". In economic sources, the term "fixed assets" is used to mean production that is in the process of production and is used gradually over several production cycles, with parts transferring its value to a newly created product.

The main normative acts defining the methodological principles for the formation of information about fixed assets in the accounting, as well as the procedure for disclosing information about them in the financial statements, are P(C)BO 7 and Methodical recommendations on the accounting of fixed assets, in these documents, their definition – are identical. This is also true for national and international practice; the concept of fixed assets coincides with all the main criteria for their recognition.

The PKU also identifies nine groups of fixed assets and seven other non-current assets. For each of the selected groups, the minimum allowable useful life of objects for depreciation (from 2 to 20 years) is set. This made it possible to reduce the differences between accounting and tax accounting.

International practice (IAS 16) does not have other non-current tangible assets, the notion of classes of fixed assets is used, and it is determined that the financial statements should disclose information for each class of fixed assets, and P(C)BO 7 in the notes to the financial statements regarding each group of fixed assets.

In accordance with P(C)BO 7, the revaluation of an item of property, plant and equipment may be carried out if the residual value of the item significantly differs from its fair value at the balance sheet date. In this case, it is possible to decide on a revaluation to bring the cost of fixed assets to their fair value: taking into account the degree of wear, modernization, pre-equipment, etc. For the revaluation or reflection of the decrease in the usefulness of the objects, the threshold of materiality is determined in the amount of 1% of net profit (loss) of the enterprise or 10% of the deviation of the residual value of the object from the fair. The revaluation of property, plant and equipment for P(C)BO 7 is mandatory, whereas in accordance with IAS 16, the accounting for property, plant and equipment at a revalued value is considered as an alternative approach not mandatory.

In accordance with IAS 16, when valuing fixed assets, an item of property value may include a provision for future costs of dismantling, eliminating an item and restoring the site after the expiration date.

ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА

PROBLEMS OF ACCOUNTING ORGANIZATION OF PRODUCTION COSTS

УДК 657.478.2

Кравченко О.В.

к.е.н.,

доцент кафедри бухгалтерського обліку

та оподаткування

Навчально-науковий інститут

бізнес-технологій

«УАБС» Сумського державного

університету

Леоненко К.О.

студент

Навчально-науковий інститут

бізнес-технологій

«УАБС» Сумського державного

університету

У статті визначено основні проблеми організації обліку витрат, що впливають на рентабельність виробництва. Запропоновано можливі шляхи їх вирішення та вдосконалення. Досліджено підходи до визначення та сутності поняття витрат. Наголошено на тому, що питання обліку витрат є надзвичайно важливим для всіх суб'єктів господарювання і для держави загалом. Зазначено, що проблеми обліку витрат пов'язані з розширенням кола облікових об'єктів, наданням значущості у використанні наявних і розроблених нових методів обліку, зміною місця бухгалтера в управлінні господарськими процесами.

Ключові слова: витрати виробництва, організація обліку витрат, аналітичний облік, синтетичний облік, елементи витрат.

В статье определены основные проблемы организации учета затрат, которые влияют на рентабельность производства. Предложены возможные пути их решения и совершенствования. Исследованы подходы к определению и сущности понятия затрат. Сделан акцент на том, что вопрос учета расходов является чрезвычайно важным для всех субъектов хозяйствования

и для государства в целом. Указано, что проблемы учета затрат связанных с расширением круга учетных объектов, представлением гибкости в использовании существующих и разработке новых методов учета, изменением места бухгалтера в управлении хозяйственными процессами.

Ключевые слова: издержки производства, организация учета затрат, аналитический учет, синтетический учет, элементы расходов.

The article defines the main problems of organizing cost accounting, which affect the profitability of production. Possible ways of their solution and improvement are offered. The approaches to the definition and essence of the notion of expenses are investigated. It was stressed that the issue of cost accounting is extremely important for all economic entities and for the state as a whole. It was noted that the cost accounting problems are related to the expansion of the circle of accounting objects, the flexibility to use existing and the development of new accounting methods, the change of the place of an accountant in the management of economic processes.

Key words: production costs, organization of cost accounting, analytical accounting, synthetic accounting, cost elements.

Постановка проблеми. Сучасні економічні відносини потребують постійного вдосконалення та глибоких перетворень, зокрема перетворень у системі обліку. Система бухгалтерського обліку є важливим елементом для всіх суб'єктів господарювання та держави загалом. Чільне місце в цій системі відводиться обліку витрат. Формування достовірної та оперативної інформації про них є важливим та одночасно складним елементом системи організації обліку на підприємстві. Саме від цього буде залежати рівень управління ними, рентабельність виробництва, виявлення резервів зниження собівартості продукції, визначення цін на продукцію, а також прийняття необхідних управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам дослідження сутності, формування, обліку, контролю й аналізу витрат на виробництво та калькулювання собівартості продукції присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема роботи М.Т. Білухи, О.С. Бородкіна, А.М. Герасимовича, М.В. Кужельного, В.Г. Ліника, Ю.Я. Литвина, Є.І. Пилипенка, В.В. Сопка, Л.К. Сука, Р. Ентоні, Д. Фостера

Зокрема, у працях Ф.Ф. Бутинця [1] описано нерозривний зв'язок між методами обліку витрат та методами калькулювання собівартості продукції, що визначається технологічними особливостями виробництва.

Об'єктом дослідження Т.Ю. Бондаренко [2] є загальновиробничі витрати, нею уточнено їх еко-

номічну сутність та запропоновано методику аналітичного обліку, що забезпечує єдність інформаційних потреб всіх користувачів інформації.

У працях Т.М. Давидова [3] висвітлено методологічні аспекти обліку витрат на збут і відображення їх у фінансовій звітності.

Проте наявні проблеми теоретичного та практичного характеру у фінансовому, управлінському та податковому обліках щодо витрат вказують на актуальність цього питання та потребують додаткових досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження основних проблем організації обліку витрат на виробництво продукції для визначення шляхів подальшого вдосконалення щодо підвищення ефективності діяльності на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з найважливіших економічних елементів для кожного підприємства є облік витрат виробництва, що вимагає своєчасного та ефективного втручання для вирішення облікових питань з метою забезпечення повноти та своєчасності їх відображення в системі обліку. Такими питаннями є теоретичні та методологічні аспекти обліку витрат.

Через витрати висвітлюються різноманітні аспекти діяльності суб'єктів господарювання, оскільки причинами їх виникнення майже завжди є управлінські рішення.

Існує багато підходів до визначення сутності поняття «витрати виробництва», які подано в табл. 1.

Варто зазначити, що визначення витрат має певні відмінності в бухгалтерському та економічному аспектах. Так, витрати в загальному розумінні сприймаються як процес придбання виробничих ресурсів, а в бухгалтерському розумінні включають тільки конкретні витрати ресурсів. Саме тому належна організація обліку витрат виробництва є єдиним джерелом інформації, що необхідне для оброблення даних, управління та контролю за економічними показниками суб'єкта господарювання.

Головними завданнями обліку витрат виробництва є контроль за виробничою діяльністю та управління витратами її здійснення. Організація

обліку витрат на підприємстві повинна бути здійснена за принципами, які зображено на рис. 1.

Аналізуючи основні принципи організації обліку витрат виробництва, зазначаємо, що не існує чіткого розмежування сутності принципів обліку витрат та організації обліку витрат. Така проблема виникає через нерозуміння різниці між цими поняттями.

Облік витрат виробничих підприємств – це сукупність робіт з групування та відображення в аналітичному розрізі вартості матеріальних, трудових та інших ресурсів, витрачених у звітному періоді. До нього належать:

- суцільне, безперервне, належне документування витрат;
- відокремлення витрат за видами та економічними елементами;

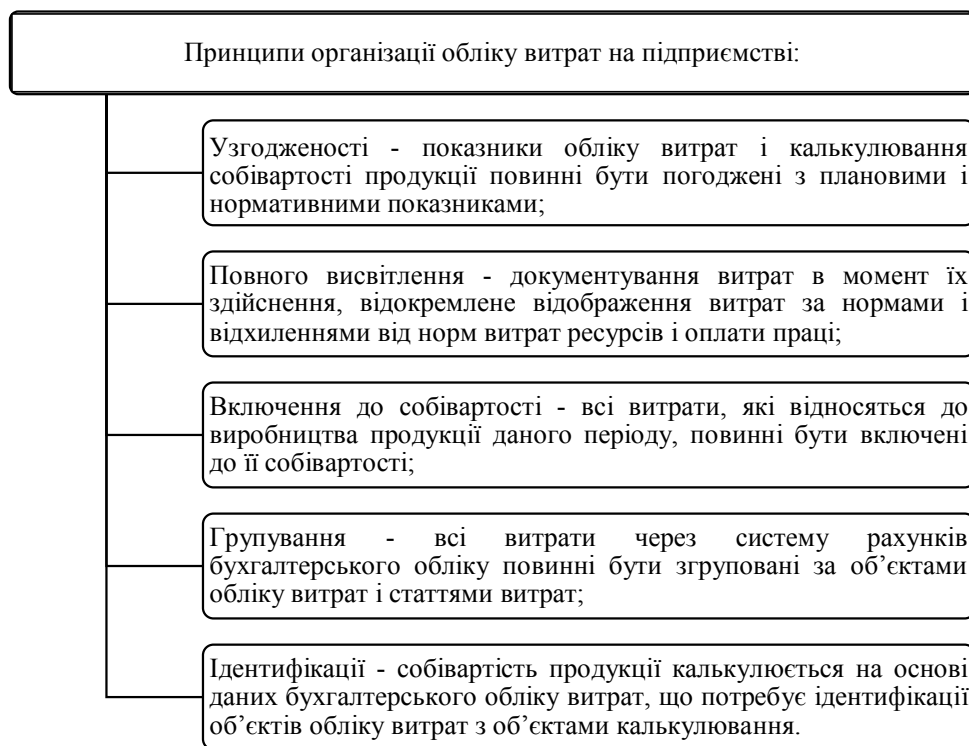


Рис. 1. Основні принципи організації обліку витрат виробництва

Таблиця 1

Підходи до визначення сутності поняття «витрати виробництва»

№	Джерело інформації	Визначення
1	П(С)БО16 «Витрати»	Витратами визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що приводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені [3].
2	М.С. Пушкар	Сума факторів виробництва (ресурсів), спожитих на виробництві товарів, робіт і послуг [4].
3	І.А. Волкова	Важливий елемент відтворювального процесу первинної ланки, що відтворює у собі витрати підприємства на всі спожиті ресурси на виробництво продукції [5].
4	В.П. Климко, Л.О. Нестеренко, А.М. Поддєрьогін	Обсяг використаних ресурсів підприємства у грошовому вимірі для здійснення господарської діяльності [6; 7].

- визначення витрат за напрямками;
- відповідність витрат технологічним стандартам, інструкціям, технічним умовам, нормам, лімітам, нормативам, картам;
- групування за центрами витрат (центрами відповідальності);
- групування витрат за об'єктами обліку та калькуляційними статтями;
- розподіл непрямих витрат за об'єктами калькулювання;
- групування витрат за рахунками бухгалтерського обліку;
- формування інформаційної бази для здійснення аналізу, контролю та управління.

Організація обліку витрат на високому рівні забезпечує точність, достовірність калькуляції, що сприятиме підвищенню ефективності управління. Так, організація обліку витрат виробництва включає:

- визначення переліку статей витрат виробництва та складу витрат, що становлять кожну зі статей;
- порядок відображення витрат на рахунках обліку виробництва та способів включення витрат до вартості кожного об'єкта калькулювання;
- вибір методів оцінювання та обліку відходів виробництва, обліку витрат майбутніх періодів, обліку браку у виробництві;
- розроблення з огляду на форму обліку на підприємстві, методику й техніку обліку витрат виробництва;
- вибір реєстрів обліку витрат за їх видами та об'єктами обліку (центрами відповідальності).

Для прийняття оптимальних управлінських рішень необхідно знати величину витрат, перш

за все чітко розуміти інформацію про виробничі витрати. Аналіз витрат допомагає виявити ефективність та визначити оптимальний розмір витрат, перевірити якісні показники роботи, правильно встановити ціни, регулювати та контролювати витрати, планувати рівень прибутку та рентабельності виробництва.

Облік витрат і калькулювання як єдиний процес складається з двох взаємопов'язаних етапів:

- 1) організація аналітичного обліку витрат і розподілу витрат на виробництво продукції між об'єктами обліку;
- 2) калькулювання собівартості, що включає операції з визначення собівартості виробів та одиниць продукції (табл. 2).

На основі методів обліку витрат підприємство вибирає метод калькулювання, що зазначається в положенні про облікову політику. Правильний вибір методів обліку витрат визначається особливостями технологічних процесів та залежить від керівництва й бухгалтерів підприємства.

Аналізуючи табл. 2, можемо зробити висновок, що методи обліку витрат на виробництво та методи калькулювання собівартості спрямовані на досягнення різних цілей, що доводить їх відмінність та необхідність існування кожного з них на підприємствах для організації ефективної системи обліку витрат на виробництво.

Спираючись на принципи організації обліку витрат виробництва, на кожному підприємстві розробляють наказ про облікову політику, який є основним документом виробничої діяльності.

Таким чином, організацію обліку витрат виробництва та документальне оформлення можна подати у вигляді схеми, яка зображена на рис. 2.

Таблиця 2

Характеристика методів калькулювання [5]

Метод калькулювання	Характеристика методу
Позамовний метод	Застосовується під час здійснення різноманітної діяльності підприємства. Витрати «збираються» за конкретними замовленнями, партіями або договорами, що відрізняються один від одного.
Попереджувачий метод	Застосовується під час масового виробництва однорідної продукції (наприклад, у харчовій промисловості). Середні затрати на одиницю продукції визначаються діленням загальної суми витрат на кількість виробленої продукції.
Нормативний метод	Витрати обліковуються за встановленими нормативами, а собівартість продукції калькулюється ще на стадії планування виробництва. Метод дає змогу вести точний аналітичний облік і за відхиленнями фактичних витрати від нормативних та контролювати загальну собівартість продукції.
Фактичний метод	«Збирається» сума фактично понесених витрат.
Змішаний метод	Прямі витрати обліковуються за фактичними даними, а накладні – за середнім коефіцієнтом розподілу.
Метод «директ-костинг»	Витрати поділяються за обсягом виробництва на постійні та змінні, а до собівартості виробленої продукції включаються тільки змінні виробничі витрати.
Метод «стандарт-костинг»	Планові витрати обліковуються на підставі системи наявних стандартів. Аналітичний облік витрат за об'єктами не передбачається.
Метод «поглинутих» витрат	Загальні виробничі витрати належать до собівартості виробленої продукції та пропорційним чином розподіляються між реалізованою продукцією і продукцією, яка поки що перебуває на складі підприємства.

Організація обліку витрат виробництва передбачає:

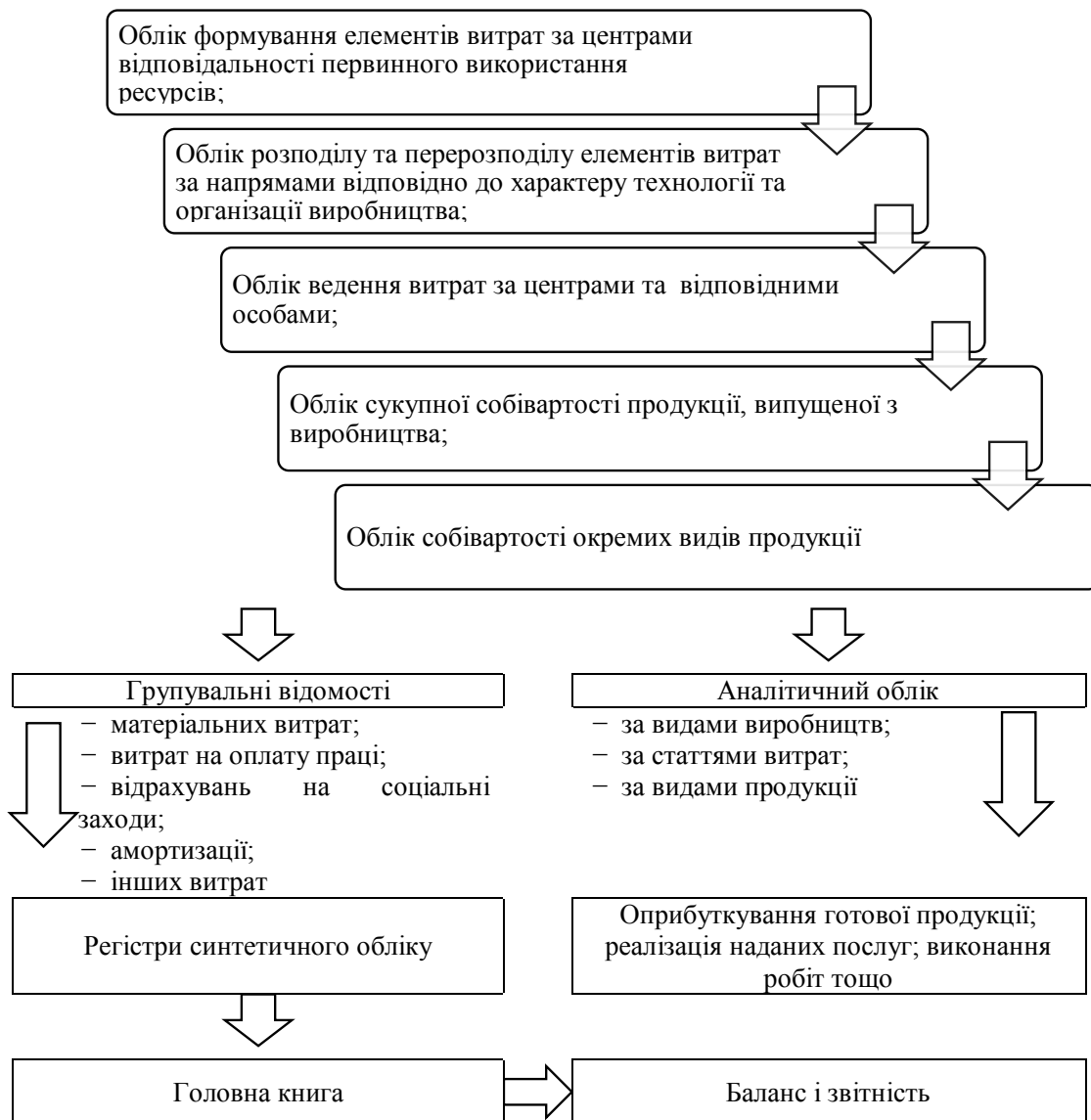


Рис. 2. Процес організації обліку витрат виробництва

Аналізуючи узагальнену схему організації обліку витрат виробництва, можемо зробити висновок, що головним призначенням обліку виробничих витрат є контроль за виробничою діяльністю та управління витратами, які необхідні для її реалізації.

Використання елементів облікової політики щодо доходів та витрат суттєво впливає на фінансовий результат суб'єкта господарювання. Необхідність правильного визначення результатів діяльності, достовірне та своєчасне відображення їх у бухгалтерському обліку з використанням елементів облікової політики визначають актуальність правильного відображення витрат діяльності.

В межах облікової політики мають бути зафіксовані як об'єкти обліку витрат виробництва, так і методи. Під час визначення методів обліку витрат значущими є такі критерії:

1) спосіб накопичення інформації з відокремленням поточних витрат за нормами та відхилень від них або без такого розмежування;

2) ведення обліку витрат для фінансового та внутрішньовиробничого обліку в єдиній системі рахунків або з відокремленням рахунків з обліку собівартості.

З огляду на двоїстий характер виробництва як облікового об'єкта новий продукт праці також є об'єктом обліку витрат, а залежно від методу його оцінювання методи обліку витрат різняться. Вибір об'єктів та методів обліку витрат входить до компетенції підприємства та зумовлений організаційно-економічними особливостями витрат, що потребує їх поглибленого аналізу.

Таким чином, підприємству необхідно самостійно визначати перелік змінних та постійних

загальновиборничих витрат, оскільки в сучасній нормативній базі немає їх чіткого переліку, тому вдосконалення нормативної бази вирішить проблему визначення переліку витрат:

– покращення класифікації загальновиборничих витрат, яка містила б оптимальну кількість ознак, розкривала цільове призначення та економічний зміст витрат, враховувала організаційну структуру та особливості;

– деталізація плану рахунків бухгалтерського обліку з конкретизацією статей загальновиборничих витрат щодо аналітичних рахунків.

Ще однією проблемою є визначення бази розподілу, під час вибору якої необхідно враховувати специфіку виробничого процесу підприємства, тому під час виборі бази розподілу слід звернути увагу на те, що між зміною загальновиборничих витрат та зміною бази розподілу існує пропорційна або майже пропорційна залежність.

Висновки з проведеного дослідження.

В результаті проведеного дослідження розглянуто основні підходи до визначення витрат виробництва, принципи організації обліку витрат, виділено основні проблеми організації обліку на виробництві.

Таким чином, правильний облік витрат, своєчасний контроль за їх формуванням, оперативний аналіз мають велике значення для ефективного управління витратами підприємства, а введення додаткових рахунків обліку загальновиборничих витрат для деталізації їх розподілу на постійні та змінні, прийняття чіткої класифікації та розмежування між ними дасть змогу вдосконалити облік витрат на підприємстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутинець Ф.Ф., Виговська Н.Г., Малюга Н.М., Петренко Н.І. Контроль і ревізія: підруч. для студ. спец. «Облік і аудит». Житомир: ПП «Рута», 2002. 376 с.
2. Бондаренко Т.Ю. Облік і контроль загальновиборничих витрат (на прикладі гірничо-збагачувальних підприємств): автореф. дис. ... канд. екон. наук: спец. 08.00.09. Київ, 2009. 19 с.
3. Давидова Т.М. Методологічні аспекти обліку витрат на збут та відображення їх у фінансовій звітності. Вісник податкової служби України. 2009. № 8. С. 14–19.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» // Офіційний сайт Верховної Ради

України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.

5. Пушкар М.С. Фінансовий облік: підручник. Тернопіль: Карт-бланш, 2002. 628 с.
6. Волкова І.А. Фінансовий облік – 2: навч. посіб для студ. вищ. навч. закл. Київ: Центр навчальної учної літератури, 2009. 224 с.
7. Климко Г.Н., Нестеренко В.П., Каніщенко Л.О. Основи економічної теорії: політекономічний аспект: підручник / за ред. Г.Н. Климка, В.П. Нестеренка. 2-ге вид., перероб. і доп. Київ: Вища школа; Знання, 1997. 743 с.
8. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств: підручник. Київ: КНЕУ, 2001. 460 с.
9. Методи калькулювання затрат. Баланс. 2009. № 1 (830). С. 21.

REFERENCES:

1. Butynecj F.F., Vyghovsjka N.Gh., Maljugha N.M., Petrenko N.I. (2002) Kontrolj i revizija: pidruch. dlja stud. spec. "Oblik i audyt" [Controls and revision: subhead. for studio special "Accounting and Auditing"]. Zhytomyr, Ruta (in Ukrainian).
2. Bondarenko T.Yu. (2009) Oblik i kontrol zahalnovyrobnychkh vytrat (na prykladi hirnycho-zbahachuvalnykh pidpryemstv) [Accounting and control of total production costs (on example of mining and processing enterprises)], Thesis abstract of Cand. Sc. (Econ.), 08.00.09, Kyiv, Ukraine, 19 p.
3. Davydova T.M. (2009), Metodologichni aspekty obliku vytratu na zbut ta vidobrazhennia yikh v finansovii zvitnosti [Methodological aspects of cost accounting for sales and display them in the financial statements], Visnik podatkovoyi sluzhbi Ukrayini, no. 8, pp. 14–19.
4. Ministerstvo Finansiv Ukrainy (2013), Vytraty: Polozhennja (standart) bukhghalters'koghobliku 16 [Costs: Accounting Regulation (Standard) 16], available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>.
5. Pushkar M.S. (2002) Finansovij oblik [Financial Accounting]. Ternopilj, Kart-blansh (in Ukrainian).
6. Volkova I.A. (2009) Finansovij oblik – 2 [Financial Accounting – 2], K.: Centr navchal'noji uchbovoji literatury (in Ukrainian).
7. Klymko H.N., Nesterenko V.P., Kanishchenko L.O., Chukhno A.A. (1999) Osnovy ekonomichnoi teorii: politekonomichni aspekt [The basis of economic theory: the political economic aspect]. K.: Vyshha shkola; Znannja (in Ukrainian).
8. Poddjeryoghin A.M. (2001), Finansy pidpryemstv [Business Finance]. K.: KNEU (in Ukrainian).
9. Skripnik M.I. (2009) Metodi kalkulirovaniya zatrat, Balans [Cost calculation methods, Balance]. – № 1 (830). – P. 21.

Kravchenko O.V.

PhD in Economics,
Associate Professor of the Department of Accounting and Taxation
Educational and Scientific Institute of Business Technologies
“UABS” of Sumy State University

Leonenko K.O.

Student
Academic and Research Institute of Business Technologies
“Ukrainian Academy of Banking” of Sumy State University

FEATURES OF CLASSIFICATION AND RECOGNITION OF INCOME OF BUDGET INSTITUTIONS UNDER INTERNATIONAL AND NATIONAL STANDARDS OF ACCOUNTING

With the coming into force of new National provision (standard) in the public sector 124 “Revenues” and 135 “Costs” from 01.01.2017, the accounting of incomes and expenditures by the subjects of the public sector has undergone fundamental changes.

The budget manager must first determine how it is exchangeable or non-exchangeable before it can be reflected in a business transaction in a sub accounting account.

IPSAS 9 “Revenue from Exchange Transactions” offers the following list of exchange transactions and events:

- provision of services;
- selling goods;
- use by other parties of interest-bearing assets, royalties and dividends.

In accordance with the main provisions of National provision (standard) in the public sector 124 “Revenues”, an exchange transaction is the acquisition of assets in exchange for cash, services (work), other assets or repayment of liabilities.

When comparing IPSAS 9 “Revenue from Exchange Transactions” and National provision (standard) in the public sector 124, some discrepancies can be identified in terms of exchange transactions.

National provision (standard) in the public sector 124 “Revenues” proposes to estimate the income from exchange operations for the value of assets that was received or receivable. If the revenue from the provision of services or work cannot be reliably determined or the probability of obtaining it is low, it is estimated at the amount of expenses to be reimbursed.

Under IPSAS 9, “Revenue from Exchange Transactions”, public sector entities use the accrual method to account for income from exchange transactions. In Ukrainian practice, the legislation does not clearly set out the application in the public sector accounting method of income and expense definition. So income transactions are reflected in the accounting at the time of their carrying out (i.e. by accrual basis), and operations with the financing of a budgetary institution – at the moment of crediting the funds with the simultaneous reflection of the debt (that is, the cash method).

Consequently, to date, certain issues that arose as a result of the application of the new provisions remain unregulated. This also applies to income and expense accounting as one of the most difficult and most responsible categories in the budget process’s accounting process. Therefore, it is worth improving the normative base, categorical apparatus and methodology in this area. Solving these problems will facilitate the harmonization of the regulatory framework of accounting both in the context of individual public sector institutions and in the context of international accounting standards in the public sector.

АНАЛІЗ РИНКУ ШОКОЛАДНИХ ВИРОБІВ В УКРАЇНІ

ANALYSIS OF THE MARKET OF CHOCOLATE PRODUCTS IN UKRAINE

УДК 663.918.5(477)(045)

Лобачева І.Ф.

к.п.н., доцент кафедри обліку та оподаткування

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

Беженар Ю.Є.

студентка

Вінницький торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

У статті розглянуто тенденції розвитку ринку шоколадних виробів в Україні. Досліджено динаміку обсягів виробництва шоколадної продукції України протягом 2015–2017 рр., зміну попиту на шоколадні вироби, з'ясовано причини спаду виробництва шоколаду та шоколадних виробів. Розглянуто основні українські виробники шоколаду та їх місце у світовому рейтингу протягом 2016–2017 рр. Оцінено основні показники діяльності найкрупніших виробників шоколаду, виявлено, що їх більшість скоротила обсяги виробництва шоколадної продукції. Аналіз експортно-імпортних операцій показав переорієнтацію ринку шоколадних виробів останніми роками.

Ключові слова: шоколадний ринок, обсяг виробництва, попит, українські виробники, світовий рейтинг "Top 100 Candy Companies", експорт, імпорт.

В статье рассмотрены тенденции развития рынка шоколадных изделий в Украине. Исследованы динамика объемов производства шоколадной продукции Украины в течение 2015–2017 гг., изменение спроса на шоколадные изделия, выяснены причины спада производства шоколада и шоколадных изделий. Рассмотрены основные украинские производители шоколада и их место в мировом рейтинге в течение 2016–2017 гг.

Оценены основные показатели деятельности крупнейших производителей шоколада, выявлено, что большинство из них сократило объемы производства шоколадной продукции. Анализ экспортно-импортных операций показал переориентацию рынка шоколадных изделий в последние годы.

Ключевые слова: шоколадный рынок, объем производства, спрос, украинские производители, мировой рейтинг "Top 100 Candy Companies", экспорт, импорт.

The article considers trends of the market for chocolate products in Ukraine. A study of the dynamics of the production of chocolate in Ukraine during the period 2015–2017 is investigated, the changes in demand for chocolate products were detected and the reasons for the decline in production of chocolate and chocolate products have been clarified. The main Ukrainian producers of chocolate products and their place in the world rating for 2016–2017 are considered. The main indicators of activity of the largest producers of chocolate were estimated and it was found that most of them reduced the production of chocolate products. The analysis of export-import operations showed a reorientation of the market for chocolate products in recent years.

Key words: chocolate market, volume of production, demand, Ukrainian producers, world rating "Top 100 Candy Companies", export, import.

Постановка проблеми. Шоколад – це дуже популярний і затребуваний продукт як в Україні, так і в усьому світі. Він користується попитом навіть за часів економічного спаду. Однак сьогодні спостерігається падіння місткості ринку шоколаду в Україні, обумовлене скороченням обсягів виробництва та експорту продукції. Ця тенденція пов'язана з низкою негативних економічних та політичних чинників в країні, а також із закриттям експортних ринків країн Митного Союзу, який є основним споживачем українського шоколаду.

Загалом ринок шоколаду є важливою складовою ринку кондитерських виробів України, адже основні позиції на ньому займають саме вітчизняні виробники шоколаду. При цьому високий рівень конкуренції місцевих виробників забезпечує не тільки якість та смакові характеристики виробленого шоколаду, але й дає змогу підтримувати досить стабільний рівень цін на нього. Нині ринок шоколаду України є привабливим не тільки для вітчизняних виробників, але й для іноземних інвесторів [1].

Отже, ця тема є досить актуальною сьогодні, адже майже кожен полюбить та купує ці ласощі. Дослідження ринку, обсягів виробництва, експорту та імпорту цієї продукції є дуже важливим.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню тенденцій українського ринку кондитерських виробів, зокрема ринку шоколаду, при-

святили свої праці такі науковці, як О. Галушко, А. Гагаріна, О. Мозгова, С. Заболотний, І. Лазебна. Історію винаходу шоколаду досліджував І. Сирохман, а його споживчі властивості висвітлив Н. Офлієнко.

Постановка завдання. Метою статті є теоретичне й практичне дослідження ринку шоколадних виробів, що представлені на ринку України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з найбільш перспективних сегментів світового кондитерського ринку є шоколадний. Однак з огляду на низький рівень доходів населення споживання шоколаду в Україні істотно відстає від розвинених країн ЄС та Північної Америки. Історія винаходу шоколаду сягає приблизно I тис. років до нашої ери. Тоді він був виключно напоєм та вживався у холодному вигляді: обсмажені какао-боби, що самі по собі мають гіркий смак, змішувалися з водою, а потім у цю суміш додавався перець чилі [2, с. 137–138].

Сьогодні плитка шоколаду – це звичний продовольчий товар, що вражає асортиментом, винаходами дизайну та смаковими властивостями. Це не дивно, адже, за статистикою, 73% українців є постійними споживачами шоколаду. Шоколад є джерелом енергії. Жири та цукор, яких багато в шоколаді є основними постачальниками енергії для організму. Магній та калій, що містяться в ньому, необхідні для нормальної роботи м'язів та

нервової системи, тому шоколад корисний дітям, а також тим, хто займається спортом.

Існує також думка про те, що какао поліпшує роботу імунної системи. У лікувальних цілях краще використовувати лише високоякісні сорти гіркого шоколаду. Також шоколад вживають для поліпшення настрою. Саме цей продукт займає третину ринку кондитерського виробництва України [3, с. 299].

Шоколад і шоколадні вироби завжди користувалися популярністю серед населення України. За популярністю серед кондитерських виробів шоколад посідає друге місце, поступаючись тільки борошняним виробам. Однак український шоколадний ринок залишається нестабільним та постійно змінюється. На ринку України існують декілька крупних виробників шоколадної продукції.

1) «ROSHEN». Кондитерська корпорація входить до складу групи «Укрпромінвест» та існує з 1996 р. Один з найбільших виробників кондитерських виробів в Україні та Східній Європі. У рейтингу «Global Top 100 Candy Companies – 2017» вона увійшла до ТОП-30 кращих виробників кондитерської продукції, посівши 24 місце. Фабрики компанії розташовані в Україні (Київська, Кременчуцька, Вінницькі фабрики), Литві (Клайпедська фабрика), Угорщині (Bonbonetti Choco Kft) та Росії (Липецька кондитерська фабрика).

2) «ABK». Компанія була заснована у 1991 р. для поставок какао-продуктів на кондитерські фабрики. Потім вона почала виробляти солодоці. Сьогодні вона входить до складу 20 найбільших компаній світу. У рейтингу «Global Top 100 Candy Companies – 2017» посідає 67 місце. До складу корпорації «ABK» входять Луганська кондитерська фабрика, Мукачівська кондитерська фабрика, Дніпропетровська кондитерська фабрика, ТОВ «Бджола: виробництво глазури».

3) «Konti». Компанія була заснована в 1997 р. та входить до трійки лідерів галузі. До складу компанії входить сучасна Костянтинівська кондитерська фабрика та логістичний центр класу «А» в місті Дніпрі. У рейтингу «Global Top 100 Candy Companies» «Konti» посідає 43 місце.

4) «Світоч». Львівська кондитерська фабрика, історія якої розпочалася в 1962 р. Тоді 3 конди-

терські фабрики об'єдналися в одну під назвою «Червона троянда». У тому ж році назву змінили на «Світоч». Контрольний пакет акцій належить корпорації «Nestle». У 1998 р. компанія увійшла до складу «Nestlé S.A.». На українському ринку популярністю користується плитковий шоколад і цукерки на вагу бренду [4].

На вітчизняному ринку виробників шоколаду та шоколадних виробів в трійку лідерів входять корпорація «ROSHEN» (29%), «ABK» (18%) і «KONTI» (16%) (табл. 1). Інші виробники, а саме «Світоч» (господарем є швейцарська «Nestle»), «ЖЛ», «Монделіс Україна», «Бісквіт-шоколад», утримують по 5–6% ринку.

До щорічного світового рейтингу «Top 100 Candy Companies» у 2017 р. увійшли такі українські кондитерські корпорації, як «Roshen», «Konti Group», «ABK». Щоправда, усі вони трохи опустилися в рейтингу порівняно з минулим роком.

Перше місце в топ-100 посіла американська корпорація «Mars Inc.». Її чистий обсяг продажів, згідно з оцінками укладників рейтингу, сягає 18 млрд дол. на рік. Компанія володіє 52 фабриками в усьому світі, де працюють 34 тисячі робітників.

Серед українських виробників найпотужнішим визнали «Roshen», який належить президенту Петру Порошенку. Корпорація за рік опустилася з 22 на 24 місце. Проте чистий прибуток залишився незмінним, склавши 800 млн. дол. «Roshen» належить вісім фабрик, де працюють 10 тисяч осіб.

«Konti Group», що належить екс-регіоналу Борису Колеснікову, посуналась у рейтингу на п'ять позицій, посівши 43 місце. Чистий прибуток становить 469 млн. дол., що на 1% менше за торішній показник. У компанії є п'ять заводів, де працевлаштовані майже 3,8 тисячі людей.

«ABK» бізнесмена Володимира Авраменка посіла 67 місце (торік було 62). Чистий прибуток у 275 млн. дол. компанії забезпечили 3,5 тисячі працівників трьох заводів [5].

Досліджуючи ринок шоколаду в Україні, вважаємо доцільним провести аналіз діяльності саме цих виробників. Динаміка основних показників діяльності цих підприємств протягом 2014–2017 рр. представлена в табл. 2.

Таблиця 1

Українські виробники у світовому рейтингу протягом 2016–2017 рр.

Показники	2016 р.			2017 р.		
	«Roshen»	«ABK»	«Konti»	«Roshen»	«ABK»	«Konti»
Чистий обсяг продажів, млн. дол.	800	269	473	800	275	469
Кількість працівників, ос.	10 000	2 300	8 097	10 000	3 500	3 792
Кількість фабрик	8	3	5	8	3	5
Місце у світовому рейтингу «Top 100 Candy Companies»	22	62	38	24	67	43

Джерело: побудовано за даними джерела [5]

Таблиця 2

**Динаміка основних показників діяльності виробників шоколаду України
протягом 2014–2017 рр., тис. грн.**

Назва підприємства	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)			Чистий прибуток/збиток		
	2014 р.	2017 р.	відхилення	2014 р.	2017 р.	відхилення
Roshen	294 354	259 205	-35 152	34 816	2 768	-32 048
Konti	2 616 316	1 025 481	-1 590 835	711 684	(92 449)	-804 133
ABK	2 767 298	–	–	(1 122 925)	(133 325)	(985 600)
Світоч	1 352 505	2 300 601	948 096	22	109 082	109 060

Джерело: побудовано за даними джерела [6]

Таблиця 3

**Зміна обсягів виробництва шоколадної продукції підприємств України
протягом 2015–2017 рр., т**

Назва підприємства	Роки			Відхилення 2017 р. від 2015 р. +/-
	2015	2016	2017	
Roshen	55 753	51 714	48 580	-7 173
ABK	68 860	38 902	44 222	-24 638
Світоч	12 105	9 451	9 321	-2 784

Джерело: побудовано за даними джерела [7]

З даних табл. 2 можна зробити висновок про погіршення фінансових результатів діяльності підприємства протягом 2014–2017 рр. «Конті» та «ABK» у 2017 р. понесли збиток в сумі 92 449 грн. та 133 325 грн. відповідно. Протягом цих років на підприємстві “Roshen” зменшився чистий дохід, що є наслідком зменшення чистого прибутку на 32 048 грн. Погіршення діяльності більшості підприємств у країні є наслідком нестабільного економічного та політичного середовища.

Також можна спостерігати тенденцію до спаду попиту на шоколадну продукцію. Це може бути наслідком того, що великі гравці втратили свої підприємства на сході країни, а також знизилась купівельна спроможність населення й попит на солодке. На думку генерального директора кондитерської корпорації “ROSHEN” В’ячеслава Москалевського, попит на шоколадну продукцію падає із середини 2013 р. Тоді було вироблено 328 тис. т шоколаду й продуктів, що містять какао, що на 2,7% менше, ніж у 2012 р. Вже у 2014 р. шоколадної продукції було вироблено 230 тис. т. Це на 29,7% менше, ніж у 2013 р. У 2015 р. виробництво шоколаду скоротилось на 21% порівняно з 2014 р. Всього було виготовлено 182 тис. т шоколадної продукції.

У 2016 р. виробництво шоколаду продовжувало падати. Хоча бували місяці, коли відбувалося зростання виробництва. Наприклад, у серпні 2016 р. виробництво шоколаду зросло на 9,7% порівняно із серпнем 2015 р. Всього в серпні було виготовлено 15,1 тис. т. Однак вже у вересні 2016 р. цифри знову впали. За місяць було вироблено 17 тис. т шоколаду, що на 0,4%

менше, ніж у вересні 2015 р. За січень-вересень 2016 р. виготовлено 113 тис. т шоколадної продукції. Це на 5,7% менше, ніж в аналогічний період 2015 р. [4].

Безпосередньо таке падіння обсягів виробництва можна зобразити на прикладі досліджуваних підприємств (табл. 3).

За поданою в табл. 3 інформацією наочно зобразимо динаміку зміни обсягів виробництва шоколадних виробів цих підприємств протягом 2015–2017 рр. (рис. 1).

Причинами спаду виробництва шоколаду стали:

- девальвація гривні;
- зниження купівельних можливостей населення;
- закриття російського ринку;
- зростання цін на какао-боби й цукор.

Неабияку роль в дослідженні шоколадного ринку відіграють експорт та імпорт цієї продукції.

Згідно з даними Державної служби статистики Україна експортувала шоколадних виробів за вісім місяців 2018 р. на \$101 мільйонів. Проте за досліджуваний період з 2013 по 2016 рр. спостерігалось зниження об’ємів експорту українських солодоців майже на 31%, коли він склав 281,4 тис. т. У 2016 р. значно посилилась тенденція до скорочення експорту українського шоколаду. У 2015 р. вивезено шоколадної продукції на суму 158,9 млн. дол. За січень-вересень 2016 р. Україна експортувала шоколаду на 88 млн. 595 тис. дол., що означає істотний спад.

Найбільше шоколадної продукції було спрямовано в Казахстан (на суму 16,7 млн. дол.), Грузію (6,7 млн. дол.), Білорусь (6,3 млн. дол.) [4].

Серед причин зниження експорту слід назвати не лише зменшення споживання та закриття деяких підприємств, але й зниження експорту до Росії, яка була основним ринком збуту. Закриття російського ринку значно знизило експортні можливості України. Поки не будуть налагоджені нові ринки збуту, вироблену шоколадну продукцію буде нікуди дівати. У 2015 р. ЄС заборонив Україні експорт кондитерської продукції з горіхами. З 2016 р. цю заборону зняли, що дало змогу експортувати більше шоколаду й цукерок.

Головні споживачі українського шоколаду протягом 2017 р. зображені на рис. 2.

Лідерами серед споживачів українського шоколаду та шоколадних виробів у 2016 р. були Казахстан (9,9 тис. т), Грузія (5,4 тис. т), Молдова (4,6 тис. т), Білорусь (4,4 тис. т), Азербайджан (4 тис. т).

Проаналізуємо головних експортерів шоколадних виробів в Україні (табл. 4).

Структура головних експортерів українського шоколаду протягом 2017 р. зображена на рис. 3.

Кількість імпорту на території України також скорочується. За 2016 р. до України ввезли шоколаду на 70,5 млн. дол. За 9 місяців 2017 р. імпортовано шоколаду було на 45,1 млн. дол. Найбільшими постачальниками стали Польща (на суму 16,5 млн. дол.), Німеччина (7,4 млн. дол.), Нідерланди (7,3 млн. дол.).

Однією з причин скорочення «чистого» імпорту можна назвати поширення на території України діяльності міжнародних компаній з виробництва шоколаду. Вони виробляють на території країни продукцію зарубіжних брендів [4].

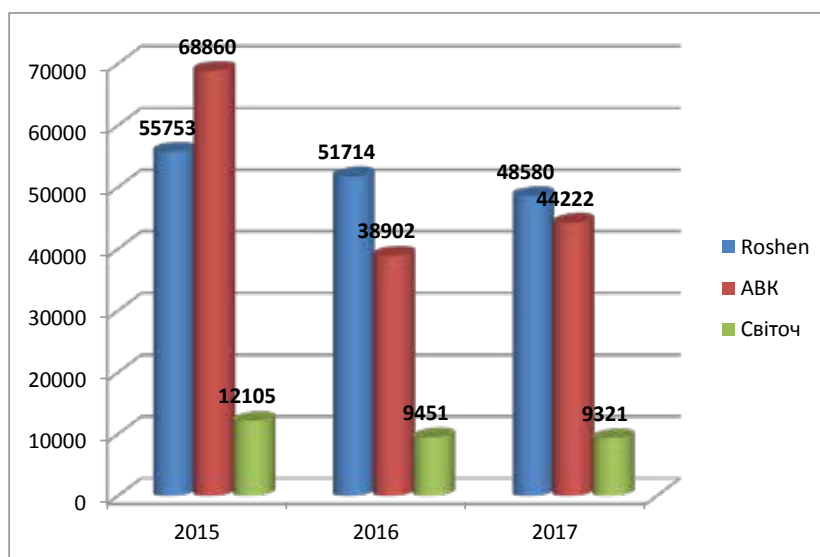


Рис. 1. Динаміка зміни обсягів виробництва шоколадної продукції протягом 2015–2017 рр., т



Рис. 2. Головні споживачі українського шоколаду протягом 2017 р.

Головні експортери шоколадного ринку України у 2017 р.

Показники	2017 р.			
	“Roshen”	«ABK»	“Konti”	«Світоч»
Частка компанії в експорті продуктів, %	20,22	2,42	0,25	0,58
Млн. грн.	797,9	95,5	9,87	22,9
Продукти експорту компанії	Шоколад, какао-масло, какао-жир, какао-порошок	Шоколад та какао-овмісні продукти	Шоколад та какао-овмісні продукти	Шоколад та какао-овмісні продукти

Джерело: побудовано за даними джерела [8]



Рис. 3. Структура частки компанії в експорті шоколадних продуктів на ринку України у 2017 р., %

Висновки з проведеного дослідження.

Одним з найбільш перспективних сегментів світового кондитерського ринку сьогодні є шоколадний. Однак з огляду на кризові події останніх років, які внесли значні зміни в розвиток галузі та поставили нові виклики перед виробниками, можна спостерігати загальне скорочення обсягів виробництва шоколадної продукції, суттєву зміну експортних орієнтирів галузі. В Україні спостерігається постійний спад попиту на шоколадну продукцію. Він розпочався ще у 2013 р. й був викликаний зниженням купівельної спроможності населення. Також можна побачити падіння експорту та імпорту шоколадної продукції. Причиною цього стало закриття російського ринку для українського шоколаду. Крім того, не вся українська шоколадна продукція відповідає європейським вимогам, тому для виходу на європейський ринок необхідно змінити стандарти виробництва шоколаду й шоколадних виробів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналіз ринку шоколаду України: аналітика ринків, фінансовий консалтинг. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/issledovanie-rynka/analiz-rynka-shokolada-ukrainy-2014-god>.

2. Сирохман І., Задорожний І., Пономарьов П. Товарознавство продовольчих товарів: підручник. 4-те вид, переробл. і доп. Київ: Лібра, 2007. 598 с.

3. Офіленко Н. Ринок і ресурси споживчих товарів: підручник. Київ, 2010. 320 с.

4. Анализ рынка шоколада в Украине: исследование. URL: <https://koloro.ua/blog/issledovaniya/analiz-rynka-shokolada.html>.

5. Усе в шоколаді. Скільки заробляють “Roshen” та інші кондитерські фабрики зі світового ТОП-100. URL: <https://tsn.ua/infografika/use-v-shokoladi-skilki-zaroblyayut-roshen-ta-inshi-kondfabriki-zi-svitovogo-top-100-infografika-873810.html>.

6. Smida. URL: <http://smida.gov.ua>.

7. Сладкие бренды. Кто контролирует кондитерський рынок Украины. URL: <https://www.liga.net/economics/infografica/kak-izmenilas-rasstanovka-silna-konditerskom-rynke-ukrainy>.

8. Україна нарощує експорт шоколаду. Топ-25 експортерів шоколаду та какао в Україні. URL: <http://agravery.com/uk/posts/show/ukraina-narosue-eksport-sokoladu>.

REFERENCES:

1. Analiz rynku shokoladu Ukrainy: analityka rynkiv, finansovij konsaldyng. URL: <https://pro-consulting.ua/ua/issledovanie-rynka/analiz-rynka-shokolada-ukrainy-2014-god>.

2. Syrokhman I., Zadorozhnyj I., Ponomarjov P. Tovaroznavstvo prodovoljchykh tovariv: pidruchnyk. 4-te vyd, pererobl. i dop. Kyjiv: Libra, 2007. 598 s.

3. Ofilenko N. Rynok i resursy spozhyvchykh tovariv: pidruchnyk. Kyjiv, 2010. 320 s.

4. Analiz rynku shokolada v Ukraine: issledovaniya. URL: <https://koloro.ua/blog/issledovaniya/analiz-rynka-shokolada.html>.

5. Use v shokoladi. Skiljky zarobljajutj Roshen ta inshi kondytersjki fabryky zi svitovogho TOP-100. URL: <https://tsn.ua/infografika/use-v-shokoladi-skilki-zaro->

[blyayut-roshen-ta-inshi-konfabryki-zi-svitovogo-top-100-infografika-873810.html](https://tsn.ua/infografika/use-v-shokoladi-skilki-zaroblyayut-roshen-ta-inshi-konfabryki-zi-svitovogo-top-100-infografika-873810.html).

6. Smida. URL: <http://smida.gov.ua>.

7. Sladkie brendy. Kto kontroliruet konditers'kiy rynek Ukrainy. URL: <https://www.liga.net/economics/infografica/kak-izmenilas-rasstanovka-sil-na-konditerskom-rynke-ukrainy>.

8. Ukrajina naroshhuje eksport shokoladu. Top-25 eksporteriv shokoladu ta kakao v Ukraini. URL: <http://agravery.com/uk/posts/show/ukraina-narosueksport-sokoladu>.

Lobacheva I.F.

Candidate of Pedagogical Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Taxation
Vinnytsia Institute of Trade and Economics
Kyiv National University of Trade and Economics

Bezhenar Yu.Ye.

Student
Vinnytsia Institute of Trade and Economics
Kyiv National University of Trade and Economics

ANALYSIS OF THE MARKET OF CHOCOLATE PRODUCTS IN UKRAINE

Chocolate is a very popular product, both in Ukraine and in the whole world as well. It is in demand even during the recession. However, today there is a drop in the capacity of the chocolate market in Ukraine, due to the reduction of production volumes and exports of products. This trend is associated with a number of negative economic and political factors in the country, as well as the closure of the export markets of the Customs Union countries, which is the main consumer of Ukrainian chocolate.

In general, the chocolate market is an important part of the confectionery market of Ukraine, and domestic producers of chocolate occupy the main indicators on it

There are several large producers of chocolate products on the Ukrainian market, namely "ROSHEN" (29%), "AVK" (18%), "KONTI" (16%) and "Svitoch" (5–6%).

During the research on the chocolate market in Ukraine, was carried out an analysis of these enterprises' activities, and revealed deterioration in financial performance of enterprises in 2014–2017.

In addition to that, there is a tendency to decline in demand for chocolate products. This may be the result of large players lost their business in the east, as well as the purchasing power of the population and sweet demand. In turn, the cause of the decline in chocolate production was the devaluation of the grivna, the decline in the purchasing power of the population, the closure of the Russian market, the growth of prices for cocoa beans and sugar.

Exports and imports of these products play an important role in the research of the chocolate market.

According to the State Statistics Service, Ukraine has exported chocolate products for eight months this year to \$101 million.

Among the reasons for the decline in exports are not only the reduction of consumption and the closure of some enterprises, but also the decline of exports to Russia, which was the main market for sales.

The number of imports in Ukraine is also decreasing. In 2015, Ukraine imported chocolate for 70.5 million dollars. For 9 months of 2016, imported chocolate was \$45.1 million.

One of the reasons for the reduction of "clean" imports is the spread of international chocolate production companies on the territory of Ukraine.

To make a conclusion, the crisis events of recent years have brought about significant changes in the industry and brought new challenges to producers. Therefore, in order to enter the European market, it is necessary to change the standards of production of chocolate and chocolate products.

ВИЗНАЧЕННЯ МЕТИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ ТА БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ

DETERMINING THE PURPOSE OF ACCOUNTING FOR ENTERPRISES AND BUDGETARY INSTITUTIONS OF UKRAINE

УДК 657 (477)

Лукін В.О.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку
та оподаткування
Харківський навчально-науковий
інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»
Малахов В.А.
к.е.н., доцент,
доцент кафедри обліку
та оподаткування
Харківський навчально-науковий
інститут
ДВНЗ «Університет банківської справи»

У статті розглянуто, як змінювалось трактування терміна «мета» на різних етапах розвитку бухгалтерського обліку, яким чином змінюються цілі обліку залежно від поділу системи обліку на підсистеми. Розглянуто, якою може бути мета бухгалтерського обліку для бюджетних та комерційних структур. Проаналізовано, як визначено мету бухгалтерського обліку на державному рівні, які співвідношення існують у зв'язку з цим між інтересами різних груп користувачів. Також визначено, як саме можна сформулювати мету бухгалтерського обліку для бюджетних установ та комерційних підприємств України.

Ключові слова: система обліку, мета обліку, класифікація цілей обліку, ієрархія цілей, підсистема обліку.

В статье рассмотрено, как менялись трактовки термина «цель» на разных этапах развития бухгалтерского учета, каким образом меняются цели учета в зависимости от разделения системы учета на подсистемы. Рассмотрено, какой может быть цель бухгалтерского учета для бюджетных и коммерческих структур. Проанализировано, как определена цель бухгалтерского учета на государственном уровне, какие

соотношения в связи с этим существуют между интересами различных групп пользователей. Также определено, как именно можно сформулировать цель бухгалтерского учета для бюджетных учреждений и коммерческих предприятий Украины.

Ключевые слова: система учета, цель учета, классификация целей учета, иерархия целей, подсистема учета.

The article discusses how the interpretation of the term "goals" changed at different stages of accounting development and how they change depending on the separation of the accounting system into subsystems. The purpose of accounting in the context of budgetary and commercial structures is considered. The integrated reporting and the global account in a cut of accounting are compared. According to the classification, the purpose of accounting is analyzed, as it is defined at the state level and what relationships exist between the interests of different user groups. It is also determined how it is possible to formulate the purpose of accounting for budgetary institutions and for commercial enterprises of Ukraine.

Key words: accounting system, accounting purpose, classification of accounting purposes, hierarchy of goals, accounting subsystem.

Постановка проблеми. Сучасні умови діяльності підприємств вимагають забезпечення всіх внутрішніх та зовнішніх користувачів достовірними даними про фінансовий стан підприємства. Така інформація потрібна апарату управління підприємством та іншим користувачам для прийняття обґрунтованих рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В навчальних посібниках та підручниках з бухгалтерського обліку питання визначення мети бухгалтерського обліку є типовим. Звичайно, воно вирішується авторами з огляду на встановлене в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» визначення. Проте деякі дослідники розглядають його окремо у своїх наукових працях. До таких на пострадянському просторі можна віднести, наприклад, Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, В.А. Кулик, С.Ф. Легенчука, В.Ф. Палія, М.А. Проданчука, М.С. Пушкаря, Я.В. Соколова, Н.В. Фадейкіну, Ю.Г. Цветкову, К.Ю. Циганкова. Слід зазначити, що окремо мету бухгалтерського обліку досліджують небагато вчених, але їх більшість в результаті своїх досліджень щодо інших питань робить висновки про те, якою саме повинна бути мета обліку.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення мети бухгалтерського обліку для підприємств та бюджетних установ України.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Слід відзначити, що вже на рівні базового визначення (що саме потрібно розглядати: мету обліку або задачі обліку, тобто як формулювати питання) серед вчених немає єдності. Більшість науковців використовує ці терміни як синоніми. Однак, як стверджує Я.В. Соколов, мету може ставити перед собою лише людина, а «общественные институты, в том числе и наука, имеют задачи, которые должны решать люди, к этим институтам причастные, а они порой преследуют свои цели» [1, с. 16]. Приблизно так визначають цю думку К.Ю. Циганков і Н.В. Фадейкіна: «Цели могут быть у одушевленных субъектов, имеющих разум и волю, но не у инструментов/документов, которыми пользуются субъекты» [2, с. 137].

З цими висловлюваннями можна було би погодитися, проте в системних науках існує інший підхід. Там поняття «мета системи» є одним з базових. Його розглядають як окреме складне поняття, вивчають його закономірності [3, с. 182–187]. Хоча сама система не є «живим суб'єктом», використовується саме такий термін. Якщо виходити із системного підходу до вивчення нашої проблеми, то краще зупинитись на терміні «мета бухгалтерського обліку», передбачаючи, що така мета (або ціль, як інколи пишуть вітчизняні науковці) може бути різною для різних зрізів проблеми, що роз-

глядається, а також те, що паралельно в різних працях використовуються щодо бухгалтерського обліку різні терміни («ціль», «мета» й «задача»).

Розглянемо, які співвідношення повинні бути між термінами «мета» й «задача». Згідно з визначенням, яке надано у словнику С.І. Ожегова, мета – «то, к чому стремятся, что надо осуществить» [4, с. 758], задача – «то, что требует исполнения, разрешения» [4, с. 175]. Можна зробити висновок, що між цими категоріями існує таке співвідношення: мета – те чого треба досягти в майбутньому, колись в результаті вирішення низки задач.

Існують також різні погляди на те, як необхідно формулювати мету бухгалтерського обліку або його задачі, якими вони повинні бути. У кожній державі на різних етапах її розвитку мета бухгалтерського обліку сформулювалась по-різному. Можна виділити як найбільш істотні точки зору таких дослідників цього питання, як Я.В. Соколов [1; 5], Е.С. Хендриксен, М.Ф. Ван Бреда [6], Ф. Обербрінкманн [7].

Проаналізувавши погляди авторів, можемо виділити такі основні етапи зміни мети бухгалтерського обліку:

1) виявлення наявності майна власника та забезпечення контролю за його збереженням (метою обліку є самоінформування власника);

2) виявлення фінансових результатів або приросту (убутку) капіталу за період (метою обліку є надання інформації про фінансовий стан підприємства);

3) підготовка та надання користувачам інформації для прийняття рішень; на цьому етапі бухгалтерський облік поділяється на зовнішній (фінансовий) та внутрішній (спочатку він визначався як виробничий, а потім як управлінський облік), мета обліку поділяється відповідно до його видів; у фінансовому обліку ця мета встановлюється, як правило, на рівні кожної країни залежно від її особливостей, а у виробничому (управлінському) обліку кожне підприємство самостійно встановлює пріоритети щодо ієрархії цілей та задач, які вирішує ця підсистема обліку.

Незважаючи на різноманітність варіантів визначення мети бухгалтерського обліку, їх все ж таки можна класифікувати за низкою ознак. Першою з таких ознак є історичний розвиток системи бухгалтерського обліку. Еволюцію цілей бухгалтерського обліку за етапами історичного розвитку можна простежити в роботі Я.В. Соколова [5, с. 22]. Причому Я.В. Соколов виділяє п'ять таких етапів. Розглянемо ці етапи більш докладно.

Щодо першого етапу, то він охоплює найбільший період часу, а саме від становлення найдавніших цивілізацій до того часу, коли у суспільстві з'явилося поняття про фінансовий результат за період. Цей етап у різних країнах охоплює різний

проміжок часу. Для більшості розвинених країн світу він закінчується на рівні XVI – XIX ст., хоча, деякі країни проходили його набагато раніше. Як зазначає К.Ю. Циганков, ще у стародавньому Римі (з VI ст. до н. е.) всі громадяни (крім тих, що належали до нижчого 6 класу, тобто пролетаріїв) повинні були проходити один раз на п'ять років процедуру цензу, за результатами якого визначалась сума не лише вартості їх майна у сестерціях за відніманням боргів, тобто капітал, але й приросту капіталу, тобто прибуток за період [8, с. 153–157]. Якщо це справді було так, як визначає К.Ю. Циганков, то маємо підставу стверджувати, що вже в той час у стародавньому Римі з'явилося поняття про фінансовий результат за період.

Практично це єдиний етап, однак Я.В. Соколов вважає, що його треба поділити на два: «Первоначально были только справки (констатации) о хозяйственной жизни, «узелки на память», затем следует выделить учет в целях контроля. Законченные формы он получил в немецкой факторной бухгалтерии, ее идеологом был И. Готлиб (1531 г.)» [5, с. 22]. Проте слід пам'ятати про те, що історично перша функція обліку – це контрольна функція, точніше, облік виник у зв'язку з потребою у контролі: «исторически учет – дитя контроля» [9, с. 10]. Оскільки виявлення наявності майна є елементом контролю, можна сказати, що це складові єдиного етапу, який можна назвати так: «виявлення фактичної наявності майна власника та забезпечення контролю за його збереженням».

Після «темних років» Середньовіччя, коли більшість досягнень та здобутків древнього світу була спочатку загублена, а потім деякі з них були знову відкриті, а саме у XVI – XVIII ст. почався другий етап, а саме виявлення фінансових результатів або приросту (убутку) капіталу за період. Він продовжувався до кінця XIX ст. Як свідчать дослідники, фінансовий результат визначався і раніше, ніж у XVI ст., проте тоді він визначався на нерегулярній основі, а лише в ці роки визначення фінансового результату стало основною метою бухгалтерського обліку. Саме тоді «бухгалтерський учет стал рассматриваться как средство определения прибыли. Наиболее четко такой взгляд получил отражение в трудах Э. Леоте и А. Гильбо (1860 г.)» [5, с. 22]. Щоправда, далі у цьому ж абзаці Я.В. Соколов пише: «С середины XIX в. основное развитие бухгалтерской мысли подчинено тому, что такое доход и как его рассчитать. В результате этих исследований натуралистическое представление о том, что доход – это сумма денег в кассе и в банке, потеряло всякий смысл» [5, с. 22]. Тобто він поділяє цей етап на два, а саме окремо виділяє етап виявлення фінансових результатів та етап визначення сутності доходу.

Вже на цьому етапі мета бухгалтерського обліку формувалась залежно від запитів зовнішніх

користувачів. Відповідно, зовнішня звітність складалась або в оцінці за історичною вартістю, або в поточній (ринковій) вартості (відносно балансу це є динамічним або статичним балансом) [7]. На думку О.В. Іванової, із середини XIX ст. можна виділити декілька періодів, коли справедлива вартість грала суттєву роль під час формування фінансової звітності, а потім змінювалась на історичну вартість. Вона вказує також причини, з яких так сталося: «Причинами постепенного отказа от учета текущей стоимости послужили увеличивающийся размер и сложность бизнеса, а также неосуществимость ежегодной переоценки. Среди возможных причин можно назвать не только методологическую несогласованность, но и недобросовестность управляющих коммерческих предприятий» [10, с. 12]. Як бачимо, мета зовнішнього обліку періодично змінюється у зв'язку з дією різноманітних факторів, які впливають на інтереси як підприємств, так і зовнішніх користувачів звітності цих підприємств.

Останній на поточний час етап пов'язаний з поділом обліку на дві підсистеми та формуванням поряд з фінансовим обліком підсистеми виробничого (або управлінського) обліку.

Таким чином, можна виділити лише три відносно самостійні етапи визначення мети обліку. Безумовно, такий поділ змін мети бухгалтерського обліку на етапи є лише думкою авторів. Можуть бути й інші точки зору. Так, як було показано вище, Я.В. Соколов виділяє як мінімум п'ять таких етапів [5, с. 22].

Слід відзначити, що поява нової мети не приводить до повної відміни попередньої. Вона відходить на другий план, стає додатковою метою, тобто відбувається зміна в ієрархії цілей. Можна сказати, що нова мета поглинає попередню.

За підсистемами обліку можна виділити декілька складових, тому що системний підхід допускає різний поділ системи на підсистеми, з яких вона складається. На різних етапах розгляду один і той самий об'єкт дослідження може відображатися в різних аспектах та на різних рівнях його існування залежно від цілей та задач дослідження.

Залежно від його видів цілі обліку можна поділяти на такі, як мета фінансового обліку, мета податкового обліку, цілі та задачі управлінського обліку.

Є точка зору, що мета повинна бути єдиною для всього обліку, однак, на нашу думку, не можна погодитися з тим, що для системи бухгалтерського обліку повинна встановлюватися одна єдина мета, тобто «система бухгалтерського обліку не може бути багатоцільовою за визначенням, оскільки в усіх без винятку обставинах, якщо, звичайно, її не розглядати в складі всієї системи управління, що інтегрує сукупність функцій управління з різ-

ними цілями, яка переслідує у своєму «чистому» вигляді винятково одну ціль – побудову інформаційної моделі процесів, що вже відбулися в господарській системі, і реального його стану на певну звітну дату» [11, с. 8].

Так, можна вважати, що мета обліку загалом – це побудова інформаційної моделі процесів, що вже відбулися в господарській системі (або ще відбудуться залежно від того, мета якої підсистеми обліку розглядається, якою є мета дослідження), проте на рівні окремого виду обліку (окремої підсистеми обліку) ця мета може конкретизуватись по-різному. В управлінському обліку може бути не одна мета, а декілька. У цьому разі їх можна ранжувати залежно від того, які цілі та задачі ставить перед цією підсистемою обліку керівництво підприємства.

Мета податкового обліку формується податковим законодавством та встановлюється на рівні держави. Якщо податки нараховуються за результатами бухгалтерського обліку, то податкового обліку як окремої підсистеми в системі бухгалтерського обліку тієї чи іншої держави може зовсім не існувати.

Мета фінансового обліку також встановлюється на рівні держави та залежить від пріоритетів зовнішніх користувачів фінансової звітності. Вона може бути різною для комерційних структур та бюджетних установ.

У *бюджетних установ* основним зовнішнім користувачем звітності є держава. Саме в її інтересах повинна встановлюватися мета обліку для бюджетних установ. Відповідно до цієї мети держава в особі її центральних органів встановлює форми звітності, зокрема фінансової, бюджетної.

У комерційних структур таких користувачів багато, тому між ними може виникати конфлікт інтересів. Цей конфлікт може бути вирішений лише на рівні законодавства або нормативних актів більш низького рівня (положень, інструкцій, стандартів). Відповідно, в нормативних актах між інтересами зовнішніх користувачів повинна встановлюватися ієрархія цінностей (інформація в обов'язковій звітності та додаткова інформація, яку підприємства можуть надавати на запит). Звичайно, зовнішні користувачі хочуть отримати якнайбільше інформації, проте для підприємства, яке складає звітність, це становить, по-перше, додаткову трудомісткість з її підготовки, а по-друге, підвищення ймовірності розкриття комерційних секретів, адже кваліфікований аналітик за результатами зіставлення даних у різних формах звітності може багато що дізнатися або зрозуміти про діяльність підприємства.

Останнім часом в теорії бухгалтерського обліку розвиваються напрями щодо можливості та необхідності збільшення інформації, яку підприємства повинні надавати зовнішнім користувачам. Най-

більш цікавими щодо цього є пропозиції стосовно розроблення теорії глобального (або багатоцільового) обліку [12; 13] та пропозиції стосовно формування інтегрованої публічної звітності.

Автор першої теорії формулює її зміст таким чином: «глобальна система бухгалтерського обліку – це система збору, перетворення та надання зовнішнім і внутрішнім користувачам надійної, доречної та своєчасної фінансової та нефінансової інформації про минулі та майбутні параметри діяльності підприємства та його зовнішнього середовища.

Парадигма глобального обліку має базуватись на паритетності потреб користувачів, об'єднувати ідеї уніграфічної, камеральної, діграфічної парадигм та враховувати надбання суміжних галузей знань» [12, с. 453]. Така система, на думку автора, дає змогу відійти від «створення окремих підсистем обліку для задоволення потреб окремих користувачів» [12, с. 429], коли існує ««привілейований користувач», задля якого будувалася система бухгалтерського обліку, а потім формувались додаткові (паралельні) підсистеми обліку» [12, с. 429]. Тобто система, про яку говориться, повинна, на думку автора, задовольняти в потрібній їй інформації всіх користувачів, і зовнішніх, і внутрішніх. Однак для того, щоби задовольняти такі різні потреби в інформації, в структурі системи необхідно виділити окремі підсистеми, тобто знову ж таки повертаємось до поділу обліку на податковий, фінансовий та управлінський.

Щодо формування інтегрованої публічної звітності, то її розробленням займається Міжнародна рада з інтегрованої звітності. Вона розробила у 2013 р. відповідний стандарт [14], у якому сформульовано фундаментальні концепції та принципи, а також елементи змісту звіту та вимоги до нього. Згідно з концепцією стандарту підприємства повинні надавати, крім фінансової звітності, нефінансову інформацію для зацікавлених сторін, зокрема «полезные мнения о фактах, важных для них, включая экономические, экологические и социальные вопросы, которые также влияют на способность организации создавать стоимость» [14, с. 19].

Згідно з визначенням, яке надане у стандарті, «интегрированный отчет – краткая информация о том, как стратегия, управление, результаты деятельности и перспективы организации в контексте внешней среды ведут к созданию стоимости на протяжении краткосрочного, среднесрочного и долгосрочного периода» [14, с. 36], а основна мета такого звіту полягає в тому, щоб «объяснить поставщикам финансового капитала, как организация создает стоимость в течение долгого времени. Как следствие, он содержит соответствующую финансовую и прочую информацию» [14, с. 9]. З огляду на цю мету у стандарті визна-

чається, що такий звіт повинен бути «полезен для всех заинтересованных сторон, которым важна способность организации создавать стоимость в течение долгого времени, включая сотрудников, клиентов, поставщиков, бизнес-партнеров, местные сообщества, законодательные и регулятивные структуры и лиц, определяющих политику» [14, с. 9].

Як бачимо, інтегрована звітність, на відміну від глобального (багатоцільового) обліку, не претендує на охоплення всієї інформації, яка формується в системі бухгалтерського обліку. Тому автори вважають, що її впровадження в діяльність вітчизняних корпорацій буде мати позитивний ефект.

Крім виділення підсистем обліку залежно від його видів системний підхід допускає інші варіанти поділу системи на підсистеми. Найбільш суттєвими є два, а саме за науково-практичною спрямованістю та ієрархією підсистем обліку.

Поділ обліку на підсистеми за *науково-практичною спрямованістю* – це поділ на науку й практику обліку, тобто поділ на «бухгалтерский учет как мысль (наука) и как действие (практика)» [1, с. 9] (відповідно, визначення мети науки про облік та мету практики обліку). Щодо мети науки про бухгалтерський облік, то це є найменш досліджуваним питанням. У свій час це питання розглядав С.Ф. Легенчук [15]. Його висновок щодо мети науки про бухгалтерський облік, якщо облік розглядати як інформаційну систему, є таким: «основною метою науки про бухгалтерський облік є розробка бухгалтерських інформаційних моделей, адекватних рівню розвитку діяльності підприємства. Сутність бухгалтерської наукової діяльності полягає в побудові таких інформаційних моделей, використання яких сприяє вдосконаленню бухгалтерської практики відповідно до вимог розвитку економічної системи» [15, с. 44].

Проте бухгалтерський облік – це не лише розробка інформаційних моделей. Інформаційна підсистема – це лише одна з підсистем у системі бухгалтерського обліку. Крім неї, можна виділити підсистему облікових принципів та якісних характеристик, підсистему етичних вимог до бухгалтера, підсистему облікової освіти тощо. Тому у першому наближенні можна надати таке визначення мети науки про облік: *мета науки про бухгалтерський облік полягає в розробці теоретичних положень, які сприяють розвитку практики бухгалтерського обліку, адекватної рівню розвитку економіки у країні (або у світі).*

Стосовно практики обліку існує багато визначень, які надають як науковці у своїх працях, так і законодавці в нормативних актах різного рівня. Слід визначити, що мета практичного обліку може встановлюватись не лише для всієї системи обліку, але й для його підсистем. Якщо поділяти цілі обліку за *ієрархією підсистем обліку*, то можна

виділити такі складові, як мета обліку, мета звітності (підсистема першого рівня), мета або задача балансу та інших форм звітності (підсистема другого рівня).

Такий поділ може бути пов'язаний з історичним розвитком бухгалтерського обліку або із завданнями, які ставляться перед дослідником.

Останнім часом мета фінансової звітності вийшла на перше місце. У Концептуальній основі фінансової звітності, яка була розроблена як теоретична основа міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності, визначається не мета обліку, а саме мета звітності: «мета фінансової звітності загального призначення полягає в тому, щоб надати фінансову інформацію про суб'єкт господарювання, що звітує, яка є корисною для нинішніх та потенційних інвесторів, позикодавців та інших кредиторів у прийнятті рішень про надання ресурсів цьому суб'єктові господарювання. Такі рішення охоплюють придбання, продаж або утримування інструментів власного капіталу та боргових інструментів, а також надання або погашення позик та інших форм кредитів» [16].

Більш нейтрально й коректно визначено мету фінансової звітності у Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку 1 (МСБО 1) «Подання фінансової звітності»: «Метою фінансової звітності є надання інформації про фінансовий стан, фінансові результати діяльності та грошові потоки суб'єкта господарювання, яка є корисною для широкого кола користувачів під час прийняття ними економічних рішень» [17]. Отже, фактично закріплено, що кожна країна може самостійно визначити, яка з груп користувачів є для неї основою.

Щодо мети окремих форм звітності, то як приклад можна навести монографію Ф. Обербрінкманна [7], в якій він розглядає в історичному аспекті розвиток уявлень про баланс у Німеччині, зокрема аналізує зміни мети балансу протягом більш ніж трьох століть.

Великою мірою ієрархічні рівні підсистем та їх цілей повинні бути взаємопов'язані, тобто мета підсистеми не має суперечити меті системи.

За результатами наведеної класифікації спробуємо проаналізувати мету бухгалтерського обліку, її визначення на державному рівні в Україні, співвідношення, що існують між інтересами різних груп користувачів саме в нашій країні.

В Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (далі – Закон) у статті 3, яка має назву «Мета бухгалтерського обліку та фінансової звітності», надане таке визначення у пункті 1: «метою ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан та результати діяльності» [18].

Як бачимо, назва статті та зміст статті у Законі суперечать одне одному: у пункті 1 статті 3 Закону розкривається не мета бухгалтерського обліку та фінансової звітності, а мета *ведення* бухгалтерського обліку й *складання* фінансової звітності. Це можна вважати уточненням змісту статті 3 Закону. Проте загалом визначення дає правильне уявлення про мету бухгалтерського обліку. Єдиний його недолік полягає в тому, що воно не є конкретним. Незрозуміло, з яких принципів виходять автори, коли говорять про «повну, правдиву та неупереджену інформацію». А це важливо, тому що залежно від того, які принципи закладено в основу системи обліку, які господарські структури надають фінансову звітність, результати у звітності можуть бути різними, тобто мета обліку, як вона визначена у Законі, встановлена правильно, вона начебто дає відповідь на запитання всіх користувачів.

Спробуємо визначити, як саме можна сформулювати мету бухгалтерського обліку для бюджетних установ та комерційних підприємств України.

Щодо бюджетних установ, то державу в особі її органів цікавлять перш за все збереження майна, яке виділено установам для виконання їх статутних вимог, ефективність та цільове призначення використання цього майна. Тому мету бухгалтерського обліку для бюджетних установ можна сформулювати так: *забезпечення контролю за збереженням, цільовим та ефективним використанням майна, яке виділене установі у користування*. Відповідно, *мета фінансової звітності полягає в тому, щоб відображати стан речей щодо збереження, цільового та ефективного використання майна, яке виділене установі в користування*.

Слід пам'ятати про те, що «тот учет, который ведут бухгалтеры, – это следствие компромисса интересов участников хозяйственных процессов» [1, с. 17]. Якась група користувачів при цьому може постраждати, тобто вона не отримує всієї інформації, яка її цікавить. Вирішити цей конфлікт можна лише на рівні стандартів (або положень, інструкцій). Такий підхід зафіксований і на міжнародному рівні. Так, у Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку 1 (МСБО 1) визначається, в чому полягає сутність фінансової звітності загального призначення: «це така фінансова звітність, яка має на меті задовольнити потреби користувачів, які не можуть вимагати від суб'єкта господарювання скласти звітність згідно з їхніми інформаційними потребами» [17]. Тобто фінансова звітність загального призначення – це зовнішня звітність для всіх зовнішніх користувачів, «які не можуть вимагати від суб'єкта господарювання скласти звітність згідно з їхніми інформаційними потребами», з чим треба змиритися.

Якою ж повинна бути мета бухгалтерського обліку, як її слід визначити у вітчизняних стандар-

тах? На думку В.Ф. Палія, мета обліку (задача, за його визначенням) має дві складові, а саме для фінансового та управлінського обліку. Для фінансового обліку це «обеспечение учета и контроля сохранности вложенного капитала во всех фазах кругооборота, его приумножения либо утраты в процессе хозяйственной деятельности» [19, с. 7].

Проте, крім капіталу, підприємство має відображати в обліку засоби, які вкладені в зобов'язання, а також активи, які перебувають на його відповідальному зберіганні, непередбачені активи та зобов'язання тощо. Тому інша точка зору, яку найбільш повно виразив Я.В. Соколов, полягає в тому, що мета бухгалтерського обліку полягає «в накопленні інформації, необхідної для контролю сохранности собственности, принятия управленческих решений и оптимизации структуры производства и распределения в народном хозяйстве» [5, с. 570].

Це визначення охоплює всі рівні народного господарства (від підприємства до держави загалом) та дві підсистеми, а саме підсистеми фінансового та управлінського обліку. Якщо треба визначити мету бухгалтерського обліку на рівні підприємства, то її можна відобразити так: *забезпечення контролю за збереженням власності, а також підготовка та накопичення інформації, яка потрібна для прийняття управлінських рішень.*

Для остаточного визначення мети фінансової звітності треба спочатку встановити, яка група зовнішніх користувачів є для нас головною: кредитори чи інвестори.

Якщо кредитори, то є сенс взяти за основу якусь з континентально європейських країн, наприклад Німеччину. Як зазначає Ю.Г. Цветкова, «цели бухгалтерского учета и отчетности в Германии интерпретируются исходя из идеи защиты интересов кредиторов и заключаются в составлении отчетности для самого предприятия, но с целью получения информации об имущественном положении и рентабельности для внешних пользователей» [20, с. 121]. Виходячи з такого визначення, мету фінансової звітності можна сформулювати так: *відображення стану речей про майнове становище, фінансові результати та рентабельність підприємства в інтересах кредиторів та інших зовнішніх користувачів.*

Можна сказати, що формулювання цілей, яке наведено вище, не є остаточним, воно є визначенням лише в першому наближенні. Як вважають спеціалісти із системного аналізу, «по мере углубления исследований, познания объекта цель может сдвигаться в одну или другую сторону на шкале, а соответственно, должна изменяться и ее формулировка» [3, с. 183], тобто визначення остаточних формулювань – це справа наступних досліджень.

Висновки з проведеного дослідження. На основі проведеного дослідження можна зробити такі висновки.

1) Визначення мети бухгалтерського обліку та фінансової звітності для конкретного етапу розвитку будь-якої країни є не лише теоретичною, але й важливою практичною задачею.

2) Зі зміною умов розвитку економіки країни, умов розвитку бізнесу в країні та його потреб в інформації мета бухгалтерського обліку та фінансової звітності може змінюватись.

3) У Законі «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» мету бухгалтерського обліку та фінансової звітності визначено загалом правильно, її можна вважати головною метою обліку, однак її визначено недостатньо конкретно. Не визначено, як треба забезпечувати цю мету, тому її необхідно конкретизувати в нормативних актах нижчого рівня для конкретних груп підприємств, перш за все для комерційних підприємств та бюджетних установ, що краще за все зробити в національних стандартах.

4) Питання, які розглядаються у статті щодо визначення цілей бухгалтерського обліку та фінансової звітності підприємств, потребують подальшого обговорення з метою доведення їх до рівня окремих положень у стандартах обліку та інших нормативних документах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета. Москва: Финансы и статистика, 2000. 496 с.
2. Цыганков К.Ю., Фадейкина Н.В. Концептуальные основы финансовой отчетности: введение, назначение, цель. Сибирская финансовая школа. 2016. № 3. С. 135–142.
3. Теория систем и системный анализ в управлении организациями: справочник: учеб. пособие / под ред. В.Н. Волковой, А.А. Емельянова. Москва: Финансы и статистика; ИНФРА-М, 2009. 848 с.
4. Ожегов С.И. Словарь русского языка / под ред. Н.Ю. Шведовой. 16-е изд., испр. Москва: Рус. яз., 1984. 797 с.
5. Соколов Я.В. Бухгалтерский учет: от истоков до наших дней: учебн. пособие для вузов. Москва: Аудит, ЮНИТИ, 1996. 638 с.
6. Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета / пер. с англ.; под ред. Я.В. Соколова. Москва: Финансы и статистика, 1997. 576 с.
7. Обербринкманн Ф. Современное понимание бухгалтерского баланса / пер. с нем.; под ред. Я.В. Соколова. Москва: Финансы и статистика, 2003. 416 с.
8. Цыганков К.Ю. Для чего и когда была изобретена двойная бухгалтерия. Сибирская финансовая школа. 2012. № 6. С. 150–157.
9. Соколов Я.В., Терехов А.А. Очерки развития аудита. Москва: ФБК-ПРЕСС, 2004. 376 с.
10. Иванова О.В. Исторический обзор развития концепции справедливой стоимости. Международный бухгалтерский учет. 2012. № 43. С. 10–16.

11. Валуєв Б.В. Про багатоцільовий бухгалтерський облік: деякі необґрунтовані уявлення. Бухгалтерський облік і аудит. 2012. № 5. С. 3–9.

12. Голов С.Ф. Бухгалтерський облік в Україні: аналіз стану та перспективи розвитку: монографія. Київ: Центр учбової літератури. 2007. 522 с.

13. Голов С.Ф. Теорія багатоцільового бухгалтерського обліку. Бухгалтерський облік і аудит. 2011. № 4. С. 3–13.

14. Международный стандарт «ИО». URL: http://ir.org.ru/attachments/article/108/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK.docx_en-US_ru-RU.pdf.

15. Легенчук С.Ф. У пошуках мети науки про бухгалтерський облік. Бухгалтерський облік і аудит. 2011. № 12. С. 39–44.

16. Концептуальна основа фінансової звітності. URL: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_009.

17. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 1 (МСБО 1) «Подання фінансової звітності». URL: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_013.

18. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999 р. № 996-XIV. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

19. Палий В.Ф. Теория бухгалтерского учета. Современные проблемы. Общий обзор дискуссионных вопросов. Москва: Бухгалтерский учет, 2007. 88 с.

20. Цветкова Ю.Г. Цели и задачи бухгалтерской отчетности в Германии. Бухгалтерский учет. 2013. № 10. С. 120–121.

REFERENCES:

1. Sokolov Ya.V. (2000) Osnovy teorii bukhgalterskogo ucheta [Fundamentals of Accounting Theory]. Moscow: Finance and Statistics (in Russian).

2. Tsygankov K.Yu. (2016) Kontseptual'nye osnovy finansovoy otchetnosti: vvedenie, naznachenie, tsel' [Conceptual bases of financial reporting: introduction, purpose, objective] Siberian Financial School, vol. 3, pp. 135–142.

3. Volkova V.N. (ed.) (2009) Teoriya sistem i sistemnyy analiz v upravlenii organizatsiyami : spravochnik: ucheb. Posobie [Systems theory and systems analysis in organizational management]. Moscow: Finansy i statistika. INFRA-M (in Russian).

4. Ozhegov S.I. (1984) Slovar' russkogo yazykap [Russian dictionary]. Moscow (in Russian).

5. Sokolov Ya.V. (1996) Bukhgalterskiy uchets: ot istokov do nashikh dney: Uchebn. posobie dlya vuzov [Accounting: from the source to our days: Textbook for high schools]. Moscow: UNITY (in Russian).

6. Khendriksen E.S., Van Breda M.F. (1997) Teoriya bukhgalterskogo ucheta. [Theory of Accounting]. Moscow: Finance and Statistics (in Russian).

7. Oberbrinkmann Fr. (2003) Sovremennoe ponimanie bukhgalterskogo balansa [Modern understanding of the balance sheet]. Moscow: Finance and Statistics (in Russian).

8. Tsygankov K.Yu. (2012) Dlya chego i kogda byla izobretena dvoynaya bukhgalteriya [For what and when double bookkeeping was invented] Siberian Financial School, vol. 6, pp. 150–157.

9. Sokolov Ya.V. (2004) Ocherki razvitiya audita. [Essays on the development of audit]. Moscow: FBK-PRESS (in Russian).

10. Ivanova O.V. (2012) Istoricheskiy obzor razvitiya kontseptsii spravedlivoy stoimosti [Historical overview of the development of the concept of fair value] International Accounting, vol. 43, pp. 10–16.

11. Valuiev B.V. Pro bahatotsilovoyi bukhgalterskiy oblik: deiaki neobgruntovani uiavlennia [About multi-purpose accounting: some groundless submissions] Accounting and auditing, vol. 5, pp. 3–9.

12. Holov S.F. (2007) Bukhhalterskiy oblik v Ukraini : analiz stanu ta perspektyvy rozvytku [Accounting in Ukraine: an analysis of the status and prospects of development]. Kiev: Center for Educational Literature (in Ukraine).

13. Holov S.F. (2011) Teoriia bahatotsilovoho bukhgalterskoho obliku [Theory of multi-purpose accounting]. Accounting and audit, vol. 4, pp. 3–13.

14. Mezhdunarodnyy standart "IR". [International standard "IR"]. Electronic resource. Available at: http://ir.org.ru/attachments/article/108/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK.docx_en-US_ru-RU.pdf.

15. Lehenchuk S.F. (2011) U poshukakh mety nauky pro bukhgalterskiy oblik [In search of the purpose of the science of accounting] Accounting and audit, vol. 12, pp. 39–44.

16. Kontseptualna osnova finansovoi zvitnosti [Conceptual basis of financial reporting]. Electronic resource. Available at: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/929_009.

17. Mizhnarodnyi standart bukhgalterskoho obliku 1 (MSBO 1) "Podannia finansovoi zvitnosti" [International Accounting Standard 1 (IAS 1) "Presentation of financial statements"]. Electronic resource. Available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_013.

18. Pro bukhgalterskiy oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini [On Accounting and Financial Reporting in Ukraine]: Law of Ukraine of 16.07.1999 no. 996-XIV. Electronic resource. Available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

19. Paliy V.F. (2007) Teoriya bukhgalterskogo ucheta: Sovremennye problemy. Obshchiy obzor diskussionnykh voprosov [Accounting theory: Modern problems. A general overview of the discussion questions]. Moscow: Publishing: Bukhgalterskiy uchets (in Russian).

20. Tsvetkova Yu.G. (2013) Tseli i zadachi bukhgalterskoy otchetnosti v Germanii [Goals and objectives of accounting in Germany] Accounting, vol. 10, pp. 120–121.

Lukin V.O.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer of the Department of Accounting and Taxation
Kharkiv Educational Institute
State Higher Education Institution "Banking University"

Malahov V.A.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer of the Department of Accounting and Taxation
Kharkiv Educational Institute
State Higher Education Institution "Banking University"

DETERMINING THE PURPOSE OF ACCOUNTING FOR ENTERPRISES AND BUDGETARY INSTITUTIONS OF UKRAINE

Modern business conditions require the provision of all internal and external users with reliable data about the enterprise financial condition. Such information is required by the enterprise's hardware management and other users to make informed decisions.

The article examines how the term "purpose" changed at different stages of accounting development and highlighted three main ones:

- 1) identification of the owner's property and ensuring control over its preservation;
- 2) identification of financial results or capital gain (loss) for the period;
- 3) preparation and provision of information for decision makers.

It is analyzed how the accounting objectives change, depending on the division of the accounting system into the subsystems. Considered what may be the purpose of accounting for budget and commercial structures.

The relationship between the terms "purpose" and "task" is considered. It is analyzed how the purpose of accounting is determined at the state level and what correlations exist in a connection with this fact between the interests of different groups of users.

It is also defined how it is possible to formulate the purpose of accounting for budgetary institutions and commercial enterprises of Ukraine. As for budgetary institutions, the state structures are interested primarily in the preservation of property, which is allocated to institutions to fulfill their statutory requirements, and in the effectiveness and purpose of this property using. Therefore, the purpose of accounting for budgetary institutions can be formulated as: the purpose of accounting for budgetary institutions is to ensure control over the conservation, targeted and effective using of property, which is allocated to the institution for use. Accordingly to this, the purpose of financial reporting is a reflection of affairs state regarding the preservation, targeted and effective using of property, which is allocated to the institution for use.

So, we can assume that the goal of accounting in a whole is the construction of an information model of processes that have already occurred in the economic system, but this purpose can be specified in different ways at the level of a separate type of accounting (a separate subsystem of accounting). Management accounting may have several purposes instead of one. In this case, these purposes can be ranked depending on what goals and objectives are settled by the enterprise management for this accounting subsystem.

Therefore, the question of determining the accounting purpose and financial reporting for a specific stage of development in any country is not only a theoretical but also an important practical task.

According to this, the author identified the main issues in determining the accounting objectives and financial reporting of enterprises and budgetary institutions, which need further discussion in order to bring them to the level of individual provisions in accounting standards and other regulatory documents.

ОБЛІК ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА: ОСОБЛИВОСТІ ТА КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ

FINAL GOODS ACCOUNTING AT FOREST ENTERPRISES: FEATURES AND KEY ASPECTS OF THE ORGANIZATION

УДК 657.422.7:630

Михайленко А.М.

студент
Сумський національний аграрний
університет

Гаркуша С.А.

к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського
обліку

Сумський національний аграрний
університет

У статті розглянуто актуальні питання обліку готової продукції лісового господарства. Визначено мету організації бухгалтерського обліку готової продукції в лісовому господарстві, а саме: своєчасне, достовірне документальне оформлення операцій, пов'язаних із виробництвом, зберіганням, реалізацією готової продукції та узагальнення облікової інформації про цю компоненту оборотних активів у відповідних формах фінансової звітності, що, в загальній сукупності забезпечить керівників (інших зацікавлених осіб) достовірним інформаційним ресурсом для прийняття ефективних управлінських рішень.

Ключові слова: готова продукція, лісове господарство, облік, господарські операції, оцінка.

В статье рассмотрены актуальные вопросы учета готовой продукции лесного хозяйства. Определены цели организации бухгалтерского учета готовой продукции в лесном хозяйстве, а именно: своевременное, достоверное документальное оформление операций, связанных с производством, хранением, реализацией готовой

продукции и обобщение учетной информации о данной компоненте оборотных активов в соответствующих формах финансовой отчетности, что обеспечивает руководителей (других заинтересованных лиц) достоверным информационным ресурсом для принятия эффективных управленческих решений.

Ключевые слова: готовая продукция, лесное хозяйство, учет, хозяйственные операции, оценка.

The article deals with the actual issues of accounting for finished products of forestry. The purpose of the organization of accounting of finished products in forestry is determined, namely: timely, reliable documentary registration of operations related to production, storage, sale of finished products and generalization of accounting information about this component of current assets in the appropriate forms of financial reporting, which, in the general population, will provide managers (other stakeholders) a reliable information resource for effective management decisions.

Key words: finished products, forestry, accounting, business operations, and estimation.

Постановка проблеми. В умовах сьогодення лісове господарство відіграє важливу роль у розвитку району, регіону та держави, оскільки здійснює виробництво значної кількості готової продукції, необхідної суспільству. Відповідно, особливої актуальності набуває питання організації бухгалтерського обліку готової продукції, який має певні складнощі. Так, керівники підприємств лісового господарства повинні забезпечити, створити необхідні умови для належної організації облікового процесу, адже ефективне управління в лісовій галузі залежить від достовірного інформаційного забезпечення управлінського процесу, головною компонентою якого є дані бухгалтерського обліку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток теоретичних, методичних, методологічних та прикладних аспектів організації бухгалтерського обліку готової продукції в лісовому господарстві зробили вітчизняні вчені, такі як Б.М. Богач, В.Ю. Гордополов, В.Д. Гоцуляк, Н.І. Даниш, І.В. Замула, Т.А. Ковбаса, Н.М. Кисиль, Д.В. Максименко, І.С. Несходовський, О.В. Шавурська та ін.

Слід зазначити, що питання організації бухгалтерського обліку потребує подальшого наукового дослідження, оскільки постійно відбуваються зміни в системі нормативно-правового регулювання, підвищується вимогливість до якості організації

облікового процесу, відбувається трансформація форм звітності.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення особливостей організації бухгалтерського обліку готової продукції в лісовому господарстві та розроблення пропозицій, спрямованих на оптимізацію облікового процесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Облік готової продукції має певні особливості. Для чіткого окреслення контурів процесу організації обліку досліджуваної компоненти оборотних активів доцільно чітко обґрунтувати особливості інтерпретації категорії «готова продукція» з урахуванням специфіки галузі економіки (лісове господарство) та ідентифікації її складових компонентів.

Ю. Мороз, розглядаючи категорію «готова продукція», зазначає, що це – лісопродукція, яка закінчена виробництвом, відповідає вимогам стандартів і технічних умов, має документ, що засвідчує її якість, та призначена для збуту за межі підприємства. Виробничі запаси – це лісопродукція, що є сировиною, матеріалом, призначеними для виробничого споживання на підприємстві, але ще не використані й не піддані переробці та очікують вступу в процес виробництва [4].

Н. Кисиль акцентує увагу, що готова продукція – матеріальний результат виробничої діяльності кожного підприємства. Продукція держліс-

госпів складається з готової продукції, виконаних робіт та наданих послуг. Лісопродукція, яка пройшла всі стадії переробки у складі таких сортиментів, як ділова сировина, сировина для технологічних потреб, товарні стовбури, вважається товарною. Готовність продукції основного виробництва залежить від місця її знаходження та завершення процесу обробки.

Відповідно, готовою продукцією в лісовому господарстві доцільно вважати:

- лісоматеріали, тобто ділову деревину та дрова (відповідно до державних стандартів), які вивезені на кінцеві склади, у тому числі асортименти, отримані від розкряжування на складах, з яких матеріали можуть бути реалізовані, використані у переробку на тому ж підприємстві на інші види продукції, використані на інші господарські потреби;

- деревину власної заготівлі, яку реалізовано з лісу;

- інші види продукції лісоексплуатації [5, с. 146].

Т.А. Ковбаса до готової продукції лісового господарства пропонує відносити: деревину (хлисти, сортименти, хмиз, дрязки); пиломатеріали (дошки, бруси, планки, рейки, штапик тощо); столярні вироби та інші вироби з деревини; саджанці, гриби, живицю, сіно та іншу продукцію. Продукція лісозаготівель, яка знаходиться на первинних складах (на лісосіках та верхніх складах) та у вигляді не розкряжованих хлестів (на всіх франко), належить до незавершеного виробництва і не вважається готовою продукцією [6, с. 166].

З огляду на особливості інтерпретації досліджуваного терміну доцільно зазначити, що метою організації бухгалтерського обліку готової продукції в лісовому господарстві є своєчасне, правильне документальне оформлення операцій, пов'язаних із виробництвом, зберіганням, реалізацією готової продукції, та узагальнення облікової інформації про цю компоненту оборотних активів у відповідних формах фінансової звітності, що в загальній сукупності забезпечить керівників (інших зацікавлених осіб) достовірним інформаційним ресурсом для прийняття ефективних управлінських рішень.

Відповідно, до основних завдань організацію бухгалтерського обліку готової продукції доцільно віднести:

- 1) належну організацію своєчасного документального оформлення операцій, пов'язаних із виробництвом, зберіганням та реалізацією готової продукції;

- 2) забезпечення належної організації складського обліку готової продукції;

- 3) формування вірогідної інформації про фінансові результати загалом та в розрізі видів готової продукції;

- 4) обліково-аналітичне забезпечення контрольних процедур;

- 5) відображення на рахунках бухгалтерського обліку операцій, пов'язаних із виробництвом, рухом та реалізацією готової продукції;

- 6) забезпечення управлінського процесу своєчасною та достовірною інформацією про готову продукцію з чіткою ідентифікацією її видів;

- 7) забезпечення правильності та точності визначення оцінки готової продукції;

- 8) проведення інвентаризації готової продукції;

- 9) калькулювання собівартості готової продукції;

- 10) достовірне відображення інформації про готову продукцію в звітності господарства.

Доцільно зазначити, що питання організації бухгалтерського обліку готової продукції в лісовому господарстві має значну кількість дискусійних моментів, оскільки широкий спектр об'єктів, методи оцінки, особливості документального оформлення та відображення інформації у формах фінансової звітності створюють відповідні складнощі, що в загальній сукупності може порушити належний рівень упорядкування облікового процесу.

І.В. Замула та О.В. Шавурська зазначають, що нині відсутній науково-обґрунтований підхід до організації бухгалтерського обліку операцій з лісокористування. Ключовими проблемними моментами є:

- по-перше, діюча методика обліку операцій з лісокористуванням не дає змоги здійснити достовірну оцінку структури ресурсів підприємства, його ліквідності та платоспроможності;

- по-друге, в методиці обліку операцій з лісокористування відбувається ігнорування норм П(С) БО 30 «Біологічні активи»;

- по-третє, фінансова звітність не забезпечує інформацією користувачів про операції з лісокористування, оскільки у звітності такі операції відображаються згруповано в складі оборотних запасів, зокрема у статті «Незавершене виробництво» [2, с. 180–181].

Б.М. Богач акцентує увагу, що нині важливим питанням є вдосконалення методики калькуляції собівартості лісопродукції, яка дасть змогу визначити собівартість одиниці продукції та підвищити рентабельність лісопродукції. Науковець рекомендує застосовувати два найефективніших і найменш трудомістких методи калькулювання продукції: метод прямого розрахунку та нормативний метод. На їхній основі доцільно обчислювати витрати на виробництво продукції за основними видами виробництва в лісовому господарстві. Процес розрахунку собівартості продукції спрощується, якщо дотримуватися такого порядку обліку витрат на виробництво та їхнього зарахування до собівартості певного виду продукції: прямі витрати безпосередньо зараховувати до собівартості лісопродукції за центрами їхнього виникнення на основі даних первинної документації; непрямі

витрати розподіляти пропорційно між структурними підрозділами підприємства і зараховувати до собівартості валової та товарної лісопродукції, а отримані результати узагальнювати на рахунку основного виробництва; фактичні витрати за звітний період розподіляти між випуском готової продукції і незавершеним виробництвом; складати калькуляційні листки собівартості одиниці окремих видів продукції; оприбутковувати готову продукцію та відображати відхилення фактичної собівартості готової продукції від її планової собівартості окремою позицією [1, с. 12].

Т.А. Ковбаса наголошує, що у лісовому господарстві операційний цикл включає господарські операції з відтворення та заготівлі лісових ресурсів. Крім того, витрати на проведення лісозаготівельних і відновлювальних робіт мають різну економічну природу. Витрати на лісозаготівельні роботи є поточними, оскільки тривалість робіт становить 1 рік, а відновлювальні роботи – капітальними (тривалість – півстоліття). У зв'язку з цим доцільно основним критерієм визнання витрат на формування лісових активів використовувати тривалість періоду підготовки до використання за призначенням. Отже, витрати на відтворення лісових ресурсів повинні бути відображені в складі витрат на формування довгострокових біологічних активів [6]. Нині оцінку лісопродукції в лісогосподарствах не здійснюють. Це можна пояснити тим фактом, що вартість лісових ресурсів не відображається у балансах лісогосподарських підприємств, що негативно впливає на їх раціональне використання, збереження, охорону та відтворення [7, с. 36].

Д.В. Максименко зазначає, що основною проблемою в бухгалтерському обліку лісу є адекватне і достовірне оцінювання насаджень для формування ввідного балансу. Облік лісових біологічних активів потрібно вести не в розрізі сплості насаджень (яка для різних цілей використання деревини є різною), а за класами віку. Це дасть змогу пов'язати бухгалтерський та управлінський облік через облік щорічних витрат на конкретну групу дерев певного віку, а також упорядкувати лісові насадження за принципом «безперервно продукуючого лісу» [3, с. 230].

Аналіз наукових позицій щодо організації обліку готової продукції на підприємствах лісового господарства підтверджує існування значної кількості проблемних питань. Відповідно, для уникнення неузгодженостей у процесі організації облікового процесу необхідно для суб'єктів господарювання, незалежно від організаційно-правової форми, концепцію організації бухгалтерського обліку формувати з урахуванням ключових положень нормативно-правових актів. На рис. 1 наведено в ієрархічній послідовності перелік нормативно-правових актів, які визначають ключові аспекти

організації облікового процесу готової продукції як складника оборотних активів.

Нормативно-правове регулювання обліку готової продукції наведено широким спектром документів, вимоги яких повинні бути дотримані в обов'язковому порядку в практичній сфері.

Методологія бухгалтерського обліку в лісовому господарстві має бути обов'язково обґрунтована в обліковій політиці, елементи якої чітко ідентифікують не тільки методологічний контур, але й технічний та організаційно-управлінський.

Відповідно до вимог Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», облікова політика – сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для ведення бухгалтерського обліку, складання та подання фінансової звітності [8].

Облікова політика на підприємстві (господарстві) повинна бути розроблена з урахуванням вимог Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», П(С)БО 6 «Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах», Методичних рекомендацій до облікової політики підприємства та ін.

Елементи облікової політики не повинні узагальнювати (цитувати) ключові пункти нормативно-правових документів, а мають відображати методику бухгалтерського обліку, алгоритмізацію облікового процесу, стратегію внутрішнього контролю. Тому цей внутрішній нормативний документ має акцентувати увагу на таких аспектах.

По-перше, в обліковій політиці лісового господарства потрібно чітко ідентифікувати осіб, які відповідальні за організацію облікового процесу готової продукції, визначити їхні права та обов'язки, конкретизувати особливості організації процесу здійснення облікових процедур.

По-друге, в обліковій політиці повинен бути обов'язково визначений перелік номенклатури готової продукції, оскільки специфіка лісового господарства суттєво трансформує загальноприйнятне розуміння про її складники.

По-третє, облікова політика має розкривати питання щодо оцінки готової продукції з урахуванням вимог П(С)БО 9 «Запаси» та методики калькулювання собівартості готової продукції, яка базується на нормах П(С)БО 16 «Витрати» та Методичних рекомендаціях із формування собівартості продукції (робіт, послуг) на підприємствах, що належать до сфери управління Державного агентства лісових ресурсів України.

По-четверте, технічний складник облікової політики повинен деталізувати процес організації первинного, аналітичного, синтетичного обліку готової продукції, відображати графік документообігу та характеризувати інформаційну систему, яка застосовується в господарстві.

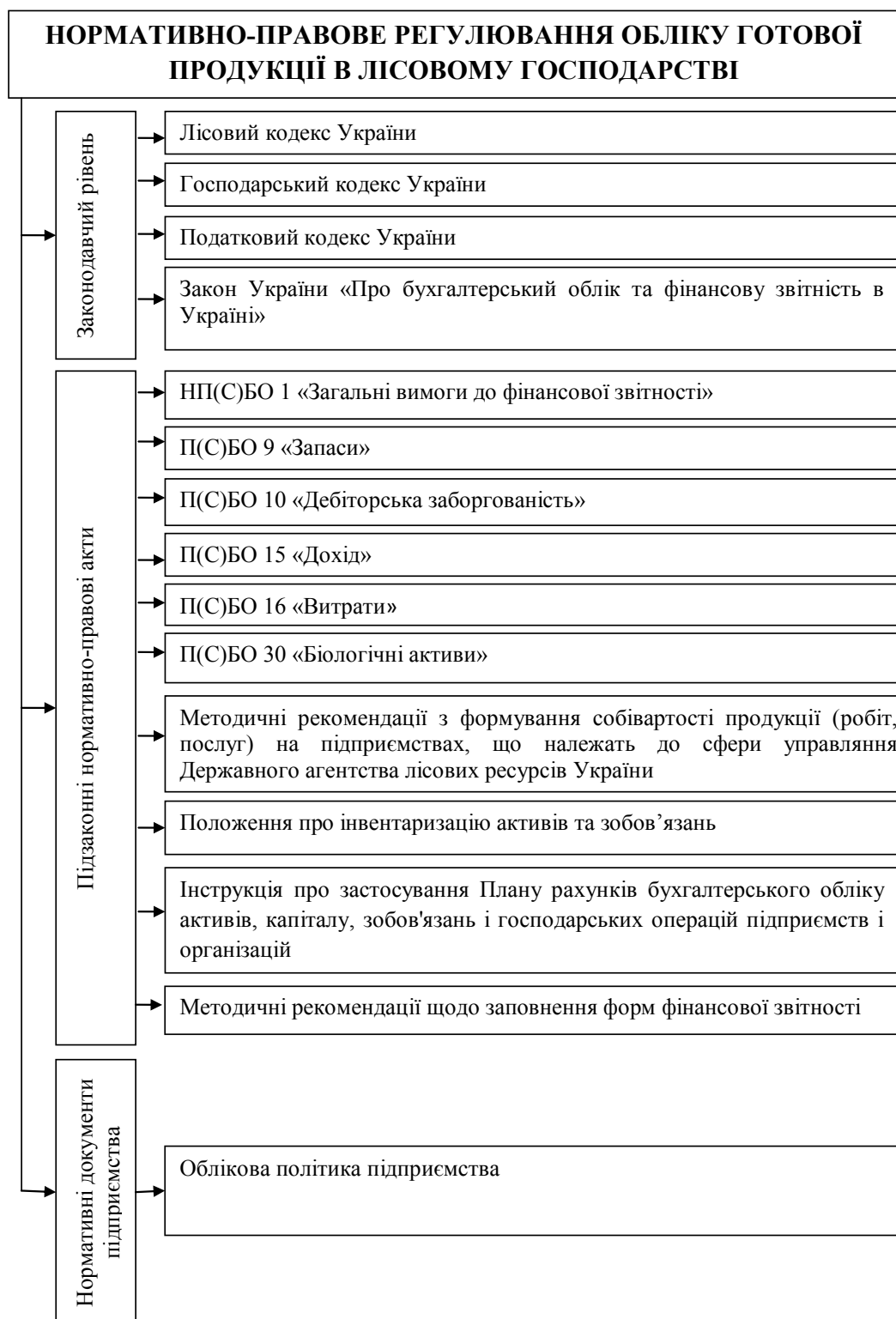


Рис. 1. Нормативно-правове регулювання обліку готової продукції в лісовому господарстві

У сучасних економічних реаліях у більшості суб'єктів господарювання бухгалтерський облік автоматизований.

Наприклад, конфігурація «Управління лісгосподарським підприємством для України» вміщує повний набір засобів для автоматизації бухгал-

терського і податкового обліку в лісових господарствах. У ній передбачено облік бюджетного фінансування і фінансування за рахунок власних коштів господарської діяльності підприємства. Значно розширений і повністю відповідає особливостям лісового господарства України облік

заготівлі лісопродукції та виробництва продукції переробки. Специфічні звіти дають можливість швидко отримувати необхідну інформацію в автоматичному режимі й економити час бухгалтерів. Конфігурація дає змогу налагоджувати інтерфейси роботи користувачів відповідно до переліку груп користувачів, управляти доступом користувачів до інформації, складати перелік відповідальних осіб, котрий використовується для підписів відповідних документів. У конфігурації використовується довідник затрат і довідник сортиментів лісопродукції за категоріями лісопродукції відповідно до стандартів ведення обліку в лісовому господарстві [3, с. 229].

Для відображення господарських операцій, пов'язаних із виробництвом, зберіганням та реалізацією готової продукції, застосовують такі документи: акт-наряд на виконання лісорубочних робіт, звіт про рух лісопродукції, журнали виконаних робіт, журнали реалізації, рапорти про рух лісопродукції, відомості відвантаження лісопродукції, товарно-транспортні накладні. Інформація, яка відображається в зазначених документах, узагальнюється в стандартних звітах (оборотно-сальдові відомості, картки рахунків, аналіз рахунків).

У фінансовій звітності готова продукція відображається у формі 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)» в розділі «Оборотні активи» у складі запасів (вписуваному рядку 1103) та формі 5 «Примітки до річної фінансової звітності» в розділі VIII «Запаси», рядок 900.

По-п'яте, обов'язковим складником облікової політики має бути робочий план рахунків.

Відповідно до Плану рахунків бухгалтерського обліку для узагальнення інформації про наявність та рух готової продукції підприємства призначений рахунок 26 «Готова продукція». Витрати на виробництво готової продукції узагальнюються на рахунок 23 «Виробництво».

Враховуючи факт, що готова продукція в лісовому господарстві має особливу номенклатуру, у практичному аспекті доцільним є підвищення аналітики рахунку 23 «Виробництво».

У такому разі слушною є пропозиція Т.А. Ковбаси про доцільність відкриття до рахунку 23 «Виробництво» наступні субрахунки:

- 231 «Лісозаготівля»;
- 232 «Столярне виробництво»;
- 233 «Роботи з лісовідновлення»;
- 234 «Промислове виробництво»;
- 235 «Допоміжні виробництва».

У складі цих субрахунків можуть відкриватися й аналітичні рахунки. Зокрема: 2311 «Лісорубні роботи», 2312 «Вивезення лісопродукції», 2313 «Складські лісозаготівельні роботи», 2331 «Лісогосподарські роботи», 2332 «Лісозахисні роботи», 2333 «Гідролісомеліоративні і лісоосушувальні роботи», 2334 «Лісокультурні роботи», 2335 «Протипожежні заходи» [6, с. 167].

По-шосте, складовою частиною облікової політики має бути характеристика організації інвентаризаційного процесу готової продукції, а саме: план проведення інвентаризацій, склад інвентаризаційної комісії.

Висновки з проведеного дослідження. За результатами дослідження встановлено, що бухгалтерський облік готової продукції в лісовому господарстві характеризується складністю, оскільки є значна кількість видів продукції, яку можна віднести до складу готової продукції. Виходячи з означеного, обліковий процес повинен бути організований на належному рівні з дотриманням вимог законодавства України. Система нормативно-правового регулювання досліджуваної компоненти оборотних активів, яка складається з сукупності документів законодавчого рівня, підзаконних нормативно-правових актів та нормативних документів господарства, врегульовує низку ключових аспектів щодо практичної організації бухгалтерського обліку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богач Б.М. Організація виробничого обліку й аналізу собівартості продукції підприємств лісового господарства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) / Богач Б.М. Тернопіль, 2008. 21 с.
2. Замула І. В. Бухгалтерський облік операцій з лісокористування / І.В. Замула, О.В. Шавурська // Науковий вісник Ужгородського університету : Серія: Економіка / ред. кол.: В. П. Мікловда, В. І. Ярема, В.О. Приходько та ін. Ужгород: Видавництво УжНУ «Говерла», 2014. Вип. 2 (43). С. 179–184.
3. Максименко Д.В. Методика обліку лісового господарства України / Д.В. Максименко, Н.І. Даниш // Науковий вісник Мукачівського державного університету. Мукачево: Карпатська вежа, 2017. № 22 (17). С. 227–237.
4. Мороз Ю. Облік лісопродукції в бухгалтерії лісогосподарського підприємства. URL: <https://uteka.ua/ua/publication/agro-4-shkola-bughaltera-selkokhozyastvenou-otrasli-69-uchet-lesoprodukcii-v-bughalterii-lesoxozyajstvennogo-predpriyatiya>.
5. Кисіль Н.М. Методологічні аспекти обліку готової продукції на підприємствах / Н.М. Кисіль, Н. І. Колінько // Збірник науково технічних праць Українського державного лісотехнічного університету. 2012. Вип.14. С. 145–150.
6. Ковбаса Т.А. Облікове забезпечення заготівельної діяльності підприємств лісового господарства / Т.А. Ковбаса // Причорноморські економічні студії. 2016. Вип. 12 (2). С. 164–168.
7. Озеран В. Методика та організація обліку витрат на підприємствах лісового господарства / В. Озеран, М. Чік // Бухгалтерський облік і аудит. 2012. № 4. С. 31–41.
8. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-IV. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.

REFERENCES:

1. Bohach B. M. (2008) Orhanizatsiia vyrobnychoho obliku y analizu sobivartosti produktsii pidpriemstv lisovoho hospodarstva. Ternopil, 2008. pp. 21. (in Ukrainian)
2. Zamula I. V., Miklovda V. P., Shavurska O. V. (2014) Bukhhalterskyi oblik operatsii z lisokorystuvannia [Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu]. Uzhhorod: Hoverla, 2 (43): pp. 179–184. (in Ukrainian)
3. Maksymenko D. V., Danysh N. I. (2017) Metodyka obliku lisovoho hospodarstva Ukrainy [Naukovyi visnyk Mukachivskoho derzhavnoho universytetu]. Mukachevo: Karpatska vezha, 22 (17): pp. 227–237. (in Ukrainian)
4. Moroz Yu. Oblik lisoproduktsii v bukhhalterii lisohospodarskoho pidpriemstva. Mode of access: <https://uteka.ua/ua/publication/agro-4-shkola-bughaltera-selkokhozyastvenoy-otrasli-69-uchet-lesoproduktsii-v-bukhhalterii-lesoxozyajstvennogo-predpriyatiya>. (in Ukrainian)
5. Kysil N.M., Kysil N.M., Kolinko N. I. (2012) Metodolohichni aspekty obliku hotovoi produktsii na pidpriemstvakh [Zbirnyk naukovy tekhnichnykh prats Ukrainskoho derzhavnoho lisotekhnichnoho universytetu]. 14: pp. 145–150. (in Ukrainian)
6. Kovbasa T.A. (2016) Oblikove zabezpechennia zahotivelnoi diialnosti pidpriemstv lisovoho hospodarstva [Prychornomorski ekonomichni studii]. 12 (2): pp. 164–168. (in Ukrainian)
7. Ozeran V., Chik M. (2012) Metodyka ta orhanizatsiia obliku vytrat na pidpriemstvakh lisovoho hospodarstva [Bukhhalterskyi oblik i audit]. 4: pp. 31–41. (in Ukrainian)
8. Pro bukhhalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini: Zakon Ukrainy vid 16.07.1999. 996-XIV. Mode of access: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>. (in Ukrainian)

Mykhailenko A.M.

Student

Sumy National Agrarian University

Harkusha S.A.

Candidate of Economic Sciences,

Senior Lecturer at the Department of Accounting

Sumy National Agrarian University

FINAL GOODS ACCOUNTING AT FOREST ENTERPRISES: FEATURES AND KEY ASPECTS OF THE ORGANIZATION

The purpose of writing a scientific article is to summarize the features of the organization of final goods accounting in forestry and to develop proposals to optimize the accounting process.

Final goods accounting in forestry has a considerable number of discussion points, since a wide range of objects, methods of evaluation, peculiarities of documentary design and display of information in the forms of financial reporting create the corresponding complexity that, in aggregate, may violate the proper level of the organization of the accounting process. The methodology of accounting in forestry should be necessarily grounded in accounting policy which elements clearly identify not only methodological outline, but also technical and organizational management.

For making properly accounting organization, you must comply with the requirements of Ukrainian legislation. The system of legal regulation of the investigated component of current assets, which consists of a set of documents of the legislative level, subordinate legal acts and regulatory documents of the economy, regulates a number of key aspects regarding the practical organization of accounting.

АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

ANALYTICAL SUPPORT FOR EVALUATION OF EFFICIENCY OF LOGISTIC MANAGEMENT OF ENTERPRISE

УДК 658:657.334.5

Титенко Л.В.

к.е.н., доцент кафедри управлінського обліку, бізнес-аналітики та статистики Навчально-наукового інституту обліку, аналізу та аудиту
Університету державної фіскальної служби України

Богдан С.В.

студент
Навчально-наукового інституту обліку, аналізу та аудиту
Університету державної фіскальної служби України

Муравський О.Ю.

студент
Навчально-наукового інституту обліку, аналізу та аудиту
Університету державної фіскальної служби України

У статті досліджено сутність логістичного менеджменту. Розглянуто питання системи показників, що характеризують ефективність логістичного менеджменту. Проаналізовано SCOR-модель як інструмент управління ланцюгами постачань. Визначено перелік параметрів функціонування ланцюга постачань і показники першого рівня SCOR-моделі. Побудовано систему KPI логістичного менеджменту підприємства.

Ключові слова: логістичний менеджмент, управління ланцюгом постачань, ключові показники ефективності логістики, SCOR-модель, стратегічна карта розривів SCOR.

В статье исследована сущность логистического менеджмента. Рассмотрен вопрос системы показателей, характеризующих эффективность логистического менеджмента. Проанализирована SCOR-модель как инструмент управления цепями поставок. Определен перечень параметров функ-

ционирования цепи поставок и показатели первого уровня SCOR-модели. Построена система KPI логистического менеджмента. Ключевые слова: логистический менеджмент, управление цепочкой поставок, ключевые показатели эффективности логистики, SCOR-модель, стратегическая карта разрывов SCOR.

The article explores the essence of logistics management. The questions of systems of indicators characterizing efficiency of logistic management are considered. The SCOR model is analyzed as a supply chain management tool. The list of parameters of supply chain functioning and indicators of the first level of the SCOR-model are determined. The KPI system of logistic management of the enterprise was built.

Key words: logistics management, supply chain management, key indicators of logistics efficiency, SCOR-model, strategic map of SCOR discontinuities.

Постановка проблеми. Впровадження процесного підходу до управління підприємством, розвиток концепції інтегрованої логістики та управління ланцюгами постачань зумовлюють необхідність перегляду наявних методів оцінки діяльності в межах функціональних сфер діяльності підприємства: закупівлі, виробництва та збуту з акцентом на кінцевий результат бізнесу та досягнення корпоративних цілей. У сучасних умовах логістика та управління ланцюгами постачань набувають статусу ключових джерел досягнення ефективності та конкурентоспроможності. При цьому одним з актуальних завдань є оцінка впливу даних джерел на кінцеві результати діяльності підприємства. Відсутність системи показників та методики їх розрахунку не сприяє адекватній оцінці впливу різних аспектів логістичного менеджменту на ефективність бізнесу. Основою побудови такої системи показників є аналітична інформація, що формується в окремих відділах підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Окремі аспекти обліково-аналітичного забезпечення логістично зорієнтованого стратегічного розвитку підприємства висвітлено в працях Л.Ю. Шевців та А.Б. Шевців [1]. Показники та інструменти облікового та аналітичного забезпечення управління бізнес-процесами, зокрема логістичними, досліджено такими науковцями, як А.В. Клімов та А.О. Фатенок-Ткачук [2]. Оглядом останніх наукових праць та публікацій встановлено, що питанню аналітичного забезпечення логістичного менедж-

менту підприємства та оцінки його ефективності не приділено належної уваги.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення показників ефективності логістичного менеджменту підприємства, методів їх розрахунку, управління та оцінки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогодні в сучасний економічний лексикон поряд із поняттям «логістика» увійшло поняття «логістичний менеджмент», одне з трактувань якого визначає його як сукупність засобів і форм управління постачанням, виробництвом і збутом продукції для досягнення стратегічних, тактичних та оперативних цілей і завдань підприємства. Логістичний менеджмент виступає синергією основних управлінських функцій (організації, планування, контролю, аналізу) з логістичними функціями для досягнення цілей системи підприємства.

Розглядаючи питання системи показників логістики, слід зазначити, що в логістиці широко поширено дві системи показників: збалансована система показників (Balanced Scorecard – BSC) як інструмент стратегічного контролінгу та система ключових показників ефективності (Key Performance Indicators – KPI), яка є інструментом оперативного контролінгу.

Збалансована система показників зазвичай розглядається в контексті розроблення стратегії логістики та стратегії ланцюга постачань. Призначення ключових показників полягає в адекватному відображенні ступеня ефективності операційних і функціональних (обслуговуючих) логістичних біз-

нес-процесів. Окрім того, слід зазначити, що побудова збалансованої системи показників базується на основі визначення переліку ключових показників ефективності.

Підприємство, що впроваджує збалансовану систему показників, увесь набір ключових показників ефективності розробляє самостійно. Це пов'язано з такими причинами:

- показники відображають усі аспекти діяльності підприємства: як воно конкурує, у чому полягає специфіка ринку, якими унікальними технологіями володіє, який рівень компетенції його працівників;

- процес розроблення системи ключових показників ефективності сприяє формуванню команди висококваліфікованих спеціалістів, що дає змогу працювати в команді та краще розуміти сутність та корпоративний дух підприємства.

Визначення переліку ключових показників ефективності, як правило, здійснюють менеджери, за якими закріплений той чи інший напрям. Для того щоб чітко розділити зони відповідальності менеджерів різних рівнів за визначені показники ефективності, логістична інфраструктура підприємства повинна бути прозорою. Наприклад, за рівень фінансових KPI повинен нести відповідальність фінансовий директор (головний бухгалтер), за показники продажів – комерційний директор тощо. Іншими словами, спеціаліст, який відповідає за значення коефіцієнтів, повинен мати важелі впливу на його величину.

У світовій практиці для поліпшення бізнес-процесів підприємства поруч із реінжинірингом (кардинальним переосмисленням бізнес-процесів) отримали розвиток ще дві методики: еталонне оцінювання (benchmarking) та аналіз найкращих методів (best practice analysis). Перша дає змогу виміряти ефективність діяльності підприємства та встановити цілі на основі «кращих у своєму класі» (best-in-class) результатів. Друга – об'єднує якісні та кількісні методи, даючи змогу оцінити кореляцію способів провадження діяльності з оціночними результатами.

Саме тому в 1996 р. було розроблено Рекомендовану модель функціонування ланцюгу

постачань (Supply Chain Operations Reference-model – SCOR), що базується на методології реінжинірингу, еталонного оцінювання та аналізі найкращих методів.

Модель SCOR можливо адаптувати до української специфіки логістичної діяльності вітчизняних підприємств та використовувати під час розроблення моделі ланцюга постачань як базису міжгалузевого стандарту управління логістичною системою підприємства.

Модель охоплює низку процедур, які дають змогу організувати процес ефективного управління постачаннями, включаючи планування, закупівлю та постачання товарів, складування, налагодження зв'язків KPI між постачальниками сировини, виробниками та кінцевими споживачами.

Основні види діяльності в моделі SCOR та їх стислу характеристику відображено в табл. 1.

Зазначені основні бізнес-процеси за своєю сутністю та масштабом є агрегованими. Під час побудови SCOR-моделі відбувається їх декомпозиція до найменшого та неподільного елементарного бізнес-процесу.

Для визначення цільових значень показників (KPI) можуть бути використані:

- поточні значення показників або дані минулих періодів;
- результати бенчмаркінгу (внутрішньофірмового і міжфірмового);
- результати опитування споживачів, співробітників із застосуванням методу експертних оцінок.

Міжнародна рада з ланцюгів постачань, що рекомендує SCOR-модель, визнану нині як міжнародний міжгалузевий стандарт під час планування, контролінгу й у цілому в управлінні ланцюгами постачань, запропонувала показники функціонування першого рівня моделі, тобто показники, які узагальнюють низку логістичних процесів. Ці показники представлено в табл. 2.

Слід зауважити, що європейські компанії прикладають великих зусиль, щоб зробити свої логістичні мережі більш керованими та досягнути необхідного рівня гнучкості. Оцінка методів та засобів

Таблиця 1

Види діяльності та процеси SCOR-моделі

№ з/п	Види діяльності та бізнес-процеси	Характеристика
1	Планування	підготовчі процеси та процедури, визначення ресурсів, консолідація потреб відділів постачання, виробництва та розподілу, планування виробничої потужності та розподіл замовлень
2	Постачання	придбання, отримання, перевірка та надання супутніх матеріалів
3	Виробництво	виробничі процеси, починаючи з формування потреби на сировину та її отримання, безпосередньо виробництво, маркування та пакування
4	Розподіл	визначення попиту, управління замовленнями та процес збуту, який включає управління складами та транспортом

Джерело: складено авторами

Таблиця 2

Параметри функціонування ланцюга постачань і показники першого рівня SCOR-моделі

№ з/п	Атрибут функціонування логістики	Визначення атрибутів функціонування	KPI (основні)
1	Надійність доставки в ланцюгах постачань	функціонування центру продажів під час доставки: правильний продукт – у потрібне місце – у заданий час – у необхідному стані і упаковці – заданої якості та кількості – з правильно оформленими документами	виконання графіків доставки
			коєфіцієнт задоволеності клієнтів
2	Швидкість реакції у ланцюзі постачань	швидкість, з якою логістика доставляє товари споживачам	задоволення клієнта з позицій «зробленого» замовлення
			час виконання замовлення
3	Продуктивність / ресурсовіддача логістичної інфраструктури	здатність елементів транспортної, складської і інформаційної інфраструктури логістики задовольняти потреби клієнтів і досягати конкурентних переваг	тривалість окремих логістичних циклів
			продуктивність складського підйомно-транспортного та технологічного обладнання
4	Витрати в ланцюзі постачань	витрати, пов'язані з логістичними операціями в ланцюзі постачань	продуктивність транспортних засобів
			продуктивність / пропускна здатність інформаційної системи
5	Ефективність управління логістичними активами в ланцюзі постачань	ефективність логістики в управлінні активами для задоволення попиту. Включає в себе управління основним (вкладеним в логістичну інфраструктуру) й оборотним капіталом	загальні витрати в обсязі продажів
			загальні витрати на управління ланцюгом постачань
			витрати на управління поверненнями / відходами
			тривалість циклу обороту грошових коштів
			запаси в днях поставки
			кількість оборотів активів

Джерело: систематизовано авторами на основі [6]

	Атрибут функціонування логістики	KPI	Фактичне значення	Платформа бенчмаркінгу			Цінність від покращення
				Конкурент	Середнє за галуззю	Лідер	
ЗОВНІШНІ	Витрати	виконання доставки до узгодженої дати	70%	85%	90%	95%	–
		коєфіцієнт задоволеності	83%	94%	96%	98%	–
		відсоток ідеальних замовлень	76%	80%	85%	90%	3,0 млн. дол.
	Реакція	час виконання замовлень	15 днів	7 днів	5 днів	3 дні	1,4 млн. дол.
	Гнучкість	час реакції у ланцюзі постачань	97 днів	82 дні	55 дні	13 днів	покращення використання активів
гнучкість виробництва		45 днів	30 днів	25 днів	20 днів	–	
ВНУТРІШНІ	Витрати	загальні логістичні витрати	19%	13%	8%	3%	1,9 млн. дол.
		витрати на управління поверненими потоками	відсутні дані	відсутні дані	відсутні дані	відсутні дані	відсутні дані
		ресурсовіддача доданої вартості	відсутні дані	156 тис. дол.	306 тис. дол.	406 тис. дол.	відсутні дані
	Активи	запаси в днях постачань	119 днів	55 днів	38 днів	22 дні	–
		тривалість обороту наявних запасів	96 днів	80 днів	46 днів	28 днів	4,4 млн. дол.
		кількість оборотів активів	2,2	8,0	12,0	19,0	–

Рис. 1. Приклад стратегічної SCOR-карти розривів ланцюга постачань

Джерело: побудовано авторами на основі [6]

Система КРІ логістичного менеджменту підприємства

№ з/п	Показник та його сутність	Формула розрахунку	Трактування формули
<i>КРІ фінансових показників логістичної системи</i>			
1	Питома вага обсягів перевезень	$O_n = \frac{O_p \times P_n \times (1 - M_n)}{P_p \times (1 - M_p)}$	де O_p – розрахунковий обсяг перевезень, віднесений на 1 млн. грн. товарообігу (т); P_n, P_p – плановий та розрахунковий рівні механізації вантажно-розвантажувальних робіт; M_n, M_p – планова та розрахункова питома вага децентралізованих перевезень
	питомий показник обсягів перевезень, що припадають на 1 млн. грн.		
2	Дохід від наданих додатково логістичних послуг	$D = D_m + D_c + D_{b-p/p}$	де D_m – дохід від послуг транспортування; D_c – дохід від послуг складування; $D_{b-p/p}$ – дохід від вантажно-розвантажувальних робіт
	дохід від наданих додатково логістичних послуг за період		
<i>КРІ витрат, що виникають у ланцюзі постачань</i>			
3	Загальні логістичні витрати	$LB_3 = B_{ло} + B_{лр} + B_{ла}$	де $B_{ло}$ – витрати на виконання логістичних операцій / функцій (операційні, експлуатаційні); $B_{лр}$ – витрати від покриття наслідків логістичних ризиків; $B_{ла}$ – витрати на логістичне адміністрування
	витрати на складування, транспортування, вантажно-розвантажувальні роботи, управління інформаційними процесами		
4	Питома вага витрат на логістику співвідношення загальних логістичних витрат до кількості реалізованої продукції	$LB_n = \frac{LB_3}{O_m}$	де LB_3 – загальна логістичні витрати; O_m – загальна кількість реалізованої продукції ()
<i>КРІ управління логістичними активами в ланцюзі постачань</i>			
5	Ймовірність дефіциту	$V(Q) = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{Q_{ni}}{Q_{заз}}$	де Q_{ni} – кількість замовлень і-го споживача, незадоволених наявними запасами за певний проміжок часу; $Q_{заз}$ – загальна кількість замовлень і-го споживача; n – загальна кількість споживачів
	показник наявності продукції на доставку споживачам		
6	Норма насичення попиту	$H_n = \frac{1}{k} \sum_{i=1}^k \frac{Z_{ni}}{Z_{mi}}$	де Z_{ni} – загальна кількість наявних запасів і-го виду продукції за певний проміжок часу; Z_{mi} – кількість запасів і-го виду продукції, необхідних для задоволення всіх замовлень споживачів; k – кількість найменувань продукції
	показник величини дефіцитів запасів у різні періоди часу		
7	Повнота охоплення замовленнями частота ситуації, коли всі запаси (продукція) замовлені споживачами	$P_{охв} = \sum_{i=1}^k H_i$	де H_i – кількість випадків за визначений проміжок часу, коли всі запаси підприємства по і-му виду замовлені споживачами; k – кількість найменувань продукції
<i>КРІ надійності доставки</i>			
8	Ступінь задоволення очікувань споживачів під час виконання замовлення	$C_3 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{t_{очі}}{t_{факт}}$ $C_3 \rightarrow 1$	де $t_{очі}$ – час виконання замовлення, очікуваний і-м споживачем; $t_{факт}$ – фактичний час виконання замовлення і-го споживача; n – загальна кількість споживачів
	здатність здійснювати всі необхідні дії для виконання замовлення		
9	Неперервність виконання операцій	$B = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \frac{Q_{mi}}{Q_{ei}}$	де Q_{mi} – кількість замовлень і-го споживача, виконаних відповідно до термінових вимог; Q_{ei} – загальна кількість виконаних замовлень і-го споживача; n – загальна кількість споживачів
	здатність системи сервісу здійснювати підтримку термінів сервісу протягом функціональних циклів		
10	Гнучкість операцій та логістичних бізнес-процесів	$\Gamma = \frac{Q_{зад}}{Q_{зв}}$ $\Gamma \rightarrow 1$	де $Q_{зад}$ – кількість задоволених вимог; $Q_{зв}$ – кількість звернень споживачів щодо надання додаткових послуг
	готовність реалізувати зміни, що вносяться споживачами в умови договору		
11	Рівень недоликів сервісу	$P_{нс} = \frac{Q_{лр}}{Q_{заз}}$	де $Q_{лр}$ – кількість замовлень, за якими надійшли претензії; $Q_{заз}$ – загальна кількість замовлень
	ймовірність виникнення збоїв в процесі сервісу		
12	Надійність сервісу якість обслуговування клієнтів	$H = f(V(Q); H_n; P_{охв}; C_3; B; \Gamma; P_{нс})$	

Джерело: систематизовано авторами на основі [7]

для проведення заходів, спрямованих на поліпшення бізнес-процесів у ланцюгах постачань, дала змогу зробити їм вибір у бік еталонної моделі управління ланцюгами постачань SCOR, в основі якої – ключові показники ефективності.

Для позиціонування ланцюгів постачань у конкурентному бізнес-середовищі та здійснення стратегічного контролінгу логістичних бізнес-процесів SCOR-комітетом Ради з ланцюгів постачань для показників, наведених у табл. 2, було розроблено стратегічну карту розривів. Вона відображена на рис. 1.

За результатами порівняння визначаються розриви KPI, що служать основою прийняття стратегічних рішень щодо вдосконалення логістики в ланцюзі постачань.

Розрахунок ключових показників, що характеризують ефективність логістичного менеджменту підприємства, може бути здійснений як на базі аналітичних розрахунків, так і на базі теорії нечітких рішень. Доцільність застосування теорії нечітких рішень зумовлена тим, що більшість показників ефективності може приймати приблизне значення або прийнятний із погляду підприємства діапазон значень.

Сукупність показників ефективності (KPI) логістичного менеджменту підприємства, їх сутність та методика розрахунку відображені в табл. 3.

Для отримання об'єктивної оцінки ефективності логістичного менеджменту підприємства та розроблення й прийняття адекватних цій оцінки управлінських рішень зазвичай здійснюється інтеграція сукупності KPI в один інтегральний показник.

Висновки з проведеного дослідження. Таким чином, у процесі оцінки ефективності логістичного менеджменту підприємства серед арсеналу аналітичних методів доцільно застосовувати розроблену та загальноприйнятну у світовій практиці SCOR-модель, яка дає змогу встановити перелік ключових показників ефективності функціональних сфер та бізнес-процесів логістики, на основі яких здійснювати виважену політику управління логістичною системою підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шевців Л.Ю., Шевців А.Б. Обліково-аналітичне забезпечення логістично зорієнтованого стратегічного розвитку підприємства. Технологічний аудит і резерви виробництва. 2015. № 6(5). С. 32–38.
2. Фатенок-Ткачук А.О. Обліково-аналітичне забезпечення прогнозування в стратегічному плануванні. Економічний часопис Східноєвропейського національного університету ім. Лесі Українки. 2015. № 4. С. 140–147.
3. Титенко Л.В. Логістичні принципи формування обліково-аналітичного забезпечення стратегічного управління підприємством. Економіка та суспільство. 2017. № 13. С. 1408–1418.

4. Городко М.В. Передумови та закономірності використання логістичного менеджменту. Економіка та держава. 2017. № 8. С. 80–83.

5. Коваленко О.О. Проблеми використання інформаційних логістичних систем на українських підприємствах. Економічний простір. 2008. № 19. С. 34–44.

6. Логістика та управління ланцюгами постачань / В.С. Лукинський, В.В. Лукинський, Н.Г. Плетньова. М.: Юрайт, 2018. 359 с.

7. Поспелов О.М. Організація логістичного управління діяльністю підприємства: дис. ... канд. екон. наук.; ХНЕУ. Харків, 2009. 279 с.

8. Попович П.В. Аналітичні технології в забезпеченні економічної ефективності логістичних систем. Вісник ХНТУСГ. 2016. № 169. С. 223–225.

REFERENCES:

1. Shevciv L. (2015) Oblikovo-analitychne zabezpechennya logistychno zorientovanogo strategichnogo rozvytku pidpryyemstva [Accounting and analytical support of logistic oriented strategic development of the enterprise] / L. Shevciv, A. Shevciv // *Texnologicheskyy audit y rezerv y proyzvodstva*. – # 6 (5). – pp. 32-38 (in Ukrainian)
2. Fatenok-Tkachuk A. (2015) Oblikovo-analitychne zabezpechennya prognozuvannya v strategichnomu planuvanni [Accounting and analytical provision of forecasting in strategic planning] // *Ekonomichnyj chasopys Shidnoyevropejskogo nacionalnogo universytetu im. Lesi Ukrayinky*. – # 4. – pp. 140-147 (in Ukrainian)
3. Tytenko L. (2017) Logistychni pryncypy formuvannya oblikovo-analitychnogo zabezpechennya strategichnogo upravlinnya pidpryyemstvom [Logistic principles of formation of accounting and analytical support for strategic management of the enterprise] // *Elektronne naukove fahove vydannya "Ekonomika ta suspilstvo"*. – # 13. – pp. 1408-1418 (in Ukrainian)
4. Gorodko M. (2017) Peredumovy ta zakonomirnosti vykorystannya logistychnogo menedzhmentu [Pre-requisites and patterns of logistic management use] / M.V. Gorodko // *Ekonomika ta derzhava*. – # 8. – pp. 80–83 (in Ukrainian)
5. Kovalenko O. (2008) Problemy vykorystannya informacijnyh logistychnykh system na ukrayinskykh pidpryyemstvah [Problems of using information logistics systems at Ukrainian enterprises] // *Ekonomichnyj prostir*. – # 19. – pp. 34-44 (in Ukrainian)
6. Lukynskyy V. (2018) Logistyka ta upravlinnya lancyugamy postachan [Logistics and Supply Chain Management] / V. Lukynskyy, V. Lukynskyy, N. Pletnova. – М.: Vydavnyctvo Yurajt. – 359 p. (in Ukrainian)
7. Pospelov O. (2009) Organizaciya logistychnogo upravlinnya diyalnistyu pidpryyemstva [Organization of logistic management of the enterprise activity] / O. Pospelov: dy's. ... kand. ekon. nauk. – HNEU. – Harkiv. – 279 p. (in Ukrainian)
8. Popovych P. (2016) Analitychni tehnologiyi v zabezpechenni ekonomichnoyi efektyvnosti logistychnykh system [Analytical technologies in providing economic efficiency of logistic systems] / Popovych P. // *Visnyk HNTUSG*. – Harkiv. – Vyp. # 169. – pp. 223–225 (in Ukrainian)

Tytenko L.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Management Accounting,
Business Analytics and Statistics
Educational and Scientific Institute of Accounting, Analysis and Audit
University of the State Fiscal Service of Ukraine

Bohdan S.

Student
Educational and Scientific Institute of Accounting, Analysis and Audit
University of the State Fiscal Service of Ukraine

Muravskiy O.

Student
Educational and Scientific Institute of Accounting, Analysis and Audit
University of the State Fiscal Service of Ukraine

ANALYTICAL SUPPORT FOR EVALUATION OF EFFICIENCY OF LOGISTIC MANAGEMENT OF ENTERPRISE

The introduction of a process approach to enterprise management, the development of the concept of integrated logistics and supply chain management necessitates the revision of existing methods for evaluating activities within the functional areas of the enterprise: procurement, production and sales, with an emphasis on the final result of business and the achievement of corporate goals.

The lack of a system of indicators and methods for their calculation does not contribute to an adequate assessment of the impact of various aspects of logistics management on business efficiency. The basis for constructing such a system of indicators is the analytical information that is formed in separate departments of the enterprise.

To date, the modern economic vocabulary, along with the concept of “logistics” included the concept of “logistics management”, one of the interpretations of which defines it as a set of means and forms of management of supply, production and marketing of products to achieve strategic, tactical and operational goals and objectives of the enterprise. Logistics management acts as a synergy of the main managerial functions (organization, planning, control, analysis) with logistic functions to achieve the goals of the enterprise system.

When considering the logistics system, it should be noted that two systems of indicators are widely used in logistics: the Balanced Scorecard (BSC) as a strategic control tool and the Key Performance Indicators (KPI) system, which is an operational control tool.

A balanced indicator system is usually considered in the context of developing a logistics strategy and supply chain strategy. The purpose of the key indicators is to adequately reflect the degree of efficiency of operational and functional (service) logistics business processes. In addition, it should be noted that the construction of a balanced system of indicators is based on the definition of a list of key performance indicators.

The calculation of key indicators characterizing the efficiency of logistics management of an enterprise can be carried out both on the basis of analytical calculations and on the basis of the theory of fuzzy decisions. The feasibility of applying the theory of fuzzy solutions is due to the fact that most performance indicators can take an approximate value or acceptable in terms of the enterprise range of values.

Thus, in the process of assessing the efficiency of logistics management of an enterprise, in the arsenal of analytical methods, it is expedient to use the SCOR-model developed and generally accepted in world practice, which allows to establish a list of key indicators of the efficiency of functional spheres and business processes of logistics, on the basis of which to implement a balanced policy of management of the logistics system enterprises

ПРАГМАТИКА ТА ПРОБЛЕМАТИКА МЕТОДОЛОГІЇ ВИКОНАННЯ ОБЛІКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

PRAGMATICS AND PROBLEMS

OF THE METHODOLOGY IMPLEMENTATION OF ACCOUNTING RESEARCH

УДК 303.832

Хорунжак Н.М.

д.е.н., професор кафедри обліку
і контролю

у сфері публічного управління
Тернопільський національний
економічний університет

Лукановська І.Р.

к.е.н., старший викладач кафедри
обліку і контролю

у сфері публічного управління
Тернопільський національний
економічний університет

У статті проаналізовано сутність методології наукових досліджень, визначено основні методи сфери обліку й оподаткування як інструменту проведення наукового дослідження. З'ясовано, що результати облікових досліджень залежать від рівня професійності, компетентності та особистої креативності авторів. Розглянуто вплив методології на облікові дослідження, під час здійснення яких слід урахувувати специфіку обліку як об'єкта дослідження.

Ключові слова: методологія, облікові дослідження, вчені, наука, проблематика, оподаткування, контроль, аналіз, звітність, проблематика.

В статье проанализирована сущность методологии научных исследований, определены основные методы сферы учета и налогообложения как инструмента проведения научного исследования. Установлено, что результаты исследований учета зависят от уровня профессионализма, компетентности и личной креативности авто-

ров. Рассмотрено влияние методологии на исследования учета, при осуществлении которых следует учитывать специфику учета в качестве объекта исследования.

Ключевые слова: методология, учетные исследования, ученые, наука, проблематика, налогообложения, контроль, анализ, отчетность, проблематика.

The article analyzes the essence of the methodology of scientific research, defines its main methods of accounting and taxation as an instrument for carrying out scientific research. It was found that the results of accounting research depend on the level of professionalism, competence and personal creativity of the authors. In spite of this, in the article the influence of methodology on accounting researches, in the implementation of which should take into account the specifics of accounting as a research object.

Key words: methodology, accounting research, scientists, science, problems, taxation, control, analysis, reporting, problems.

Постановка проблеми. З появою спеціалізованих газет та журналів із питань теорії та практики обліку, збільшенням обсягів облікових даних та впровадженням статистичних можливостей для аналізу (тобто комп'ютерів і безпосередньо програмного забезпечення) дослідження проблематики побудови більш ефективних облікових систем набули активного характеру. У наукових публікаціях і статтях прикладного змісту різні автори прагнуть сформуванню власні моделі обліку, розвинути теорію та практику. Комплексність таких досліджень й особливо їхні результати залежать від рівня професійності, компетентності та особистої креативності авторів. Слід зауважити, що публікації прикладного характеру, які сприймаються як рекомендації з питань ведення обліку різних об'єктів, зазвичай не містять наукових роздумів у класичному їх розумінні. У таких публікаціях автори чітко орієнтуються на нормативно-правові основи та обґрунтовують найбільш удалі (наголошуємо – дозволені чинним законодавством) рішення проблемних ситуацій відображення господарських операцій і процесів, які виникають у практичній діяльності підприємств та організацій. Щодо наукових публікацій, то їх спільною характеристикою є мета, яка полягає в обґрунтуванні шляхів розвитку системи обліку та її вдосконаленні, у тому числі в розрізі окремих облікових об'єктів. Написання статей такого спрямування, як і виконання відповідних досліджень, базується на побудові альтернативних моделей обліку. Останні можуть

бути реалізовані в майбутньому або завдяки внесенню відповідних поправок у нормативно-правові акти, або, якщо вони вписуються в чинні норми, через використання дозволених механізмів.

Однак у будь-якому разі оприлюднені у статтях авторські позиції мають бути належним чином обґрунтованими. Саме тому важливу роль в їх виконанні відіграє методологія здійснення наукових досліджень. Правильне її використання уможливує формування реальних, обґрунтованих і прийнятних проектних рішень, у тому числі в такій галузі, як облік і оподаткування. Цим підтверджується актуальність і потреба в розвитку саме такого напрямку наукових пошукувань.

Недостатня увага до питання методології наукових досліджень негативно позначається на якості їхніх результатів. Лише дотримання логіки та структурної послідовності проведення досліджень, уміння вибирати вдалий його інструментарій дають змогу формувати зважені моделі, методики чи теоретичні узагальнення (у нашому разі облікові).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загалом складнощі у забезпеченні якісного виконання дослідження також впливають із його галузі. Пояснюється це тим, що для різних галузей (спеціальностей) у процесі досліджень можуть використовуватися, крім загальнонаукових підходів (методів), специфічні, притаманні лише конкретній галузі, тому вчені виокремлюють та розглядають у загальній методології наукових

досліджень і галузевий підхід. Не є винятком і облікова теорія й практика. Однак необхідно розмежувати у цьому разі два хоча й взаємопов'язані, але різні напрями: дослідження методології обліку та дослідження методології наукових досліджень у галузі обліку.

Вагомий внесок у дослідження проблеми методології обліку (бухгалтерського та управлінського) зробили відомі українські вчені: Ф.Ф. Бутинець, З.В. Гуцайлюк, З.-М.В. Задорожний, М.Р. Лучко, Л.М. Кіндрацька, М.С. Крупка, М.С. Пушкар, Ю.А. Кузьмінський, В.В. Сопко, С.Ф. Голов та багато інших.

Менш ємно представлена в наукових публікаціях проблематика методології наукових досліджень в обліку й оподаткуванні. Зокрема, таким напрямом наукових пошукувань займалися українські науковці Н.М. Малюга, С.Ф. Легенчук, М.С. Пушкар та ін. Однак цій проблематиці присвячено менше уваги, хоча багато авторів визнають її надзвичайно актуальною. Аналіз дисертаційних робіт зі спеціальності, а також наукових статей свідчить про те, що через недостатнє використання сучасного дослідницького інструментарію багато проблемних питань не вирішено й досі.

Попри це слід звернути увагу на факт визнання впливу методології наукових досліджень на їхні результати, а також відповідну реакцію на прогалину в її вивченні. Результатом цього визнання стало введення до навчальних планів із підготовки магістрів відповідної дисципліни. Нині її зміст носить загальний характер, а багато специфічних моментів залежить від особистісних компетенцій та рівня викладача. Однак і цей крок слід уважати позитивним, адже дисципліна формує у студентів дослідницькі основи та вміння.

З огляду на наявність у навчальних планах такої дисципліни, науковці активізувати публікацію навчальних посібників [1–3; 5–8 та ін.], де репрезентують методологію та організацію наукового дослідження на всіх його етапах, починаючи з постановки завдання і закінчуючи формулюванням висновків та публікацією основних результатів (у різних формах).

Більш наближеною до обліку є публікація таких авторів, як В.І. Оспіщев та В.В. Кривошей, яка присвячена технології наукових досліджень в економіці [8]. Належність обліку (за видами) до загального напрямку «Економіка й підприємництво» робить працю названих авторів більш наближеною й реально використовуваною для цілей досліджень облікової проблематики.

З цього ж погляду позитивної оцінки заслуговує фундаментальна праця «Економічні дослідження (методологія, організація, апробація)», підготовлена колективом авторів на чолі з А.А. Мазаракі [2].

Оцінка й аналіз публікацій вітчизняних авторів загалом указують на те, що багато з них присвячено питанням організації наукових дослі-

джень. Таке спрямування, зокрема, мають праці навчального характеру колективу авторів у складі М.М. Михайлова, Л.О. Попової, Л.О. Чуйко, О.М. Прядко, І.Ю. Тарасова [5] та інших [1–3; 6; 7].

Враховуючи теоретичні та практичні наукові дослідження, варто зазначити, що без розроблення методології наукового пізнання будь-яке наукове дослідження є неможливим, тим більше в такій прикладній галузі, як облік і оподаткування. Основу дослідження становить вибрана дослідником методологія, яка полягає у вивченні методів, прийомів та засобів наукових пошукувань, за допомогою яких набуваються нові знання, що є необхідними в суспільстві науково-технічного прогресу. Тому тема методології облікових досліджень є актуальною, адже швидкі темпи розвитку та зміни нормативно-правової бази потребують досліджень, критики, визнання та впровадження. В аналізованій галузі науковці, дослідники, професори та практики зазвичай вибирають предметну сферу та методологію, на якій зосереджують свої дослідження. До них належать інформаційні системи обліку, власне сам облік як предметна галузь, аудит, контроль та оподаткування, корпоративне управління, звітність тощо.

Постановка завдання. Метою статті є оцінка основних відомих методів дослідження на предмет їх відповідності й адаптивності до вирішення облікових проблем та обґрунтування можливих напрямів подальших наукових досліджень з їх використанням.

Виклад основного матеріалу дослідження. Методологія наукових досліджень являє собою процес, який використовується для збору інформації та даних із метою прийняття рішень. Методологія може включати дослідження наукових публікацій будь-яких галузей економіки (у т. ч. й сфери бухгалтерського обліку), опитування та інші методи дослідження, а також містити як актуальну, так і історичну інформацію.

До основних та найбільш відомих методів дослідження відносять:

- метод дедукції (по суті, це «диваний» підхід, який починається з установлення цілей та розроблення логічної структури для їх досягнення на основі визначень та припущень. Спроби «теоретизувати» зазвичай базуються на дедуктивному підході);
- метод індукції (проведення дослідження та формування висновків);
- практичний (прикладний, прагматичний) метод (базується на основі досліджень практичної діяльності);
- науковий метод (включає визначення та встановлення проблеми, яку потрібно вивчити; встановлення гіпотез, які потрібно перевірити; збір даних, необхідних для перевірки гіпотези; аналіз та оцінку даних; окреслення попередніх висновків);

– інші методи: етичний (моральний) підхід (включає поняття правдивості, справедливості та достовірності); поведінковий підхід (вивчення того, як облікова інформація впливає на поведінку користувачів).

Варто зазначити, що більшість теорій бухгалтерського обліку та основні принципи фінансової звітності розроблено з використанням практичного методу. Хоча, з іншого боку, більшість бухгалтерських досліджень, знайдених у наукових (академічних) журналах, використовує науковий метод. Отже, вітчизняні дослідники активно використовують ці два методи дослідження, розділяючи проблеми бухгалтерського обліку теорії та практики.

Як уважає С. Легенчук, такий підхід під час проведення досліджень дає змогу під іншим кутом зору подивитися на значну кількість проблем, що вирішуються, наприклад більш точно сформулювати предмет бухгалтерського обліку й описати його методологічний інструментарій. З іншого боку, застосування такого підходу сприяє ще більшій хаотизації наукових досліджень, що пояснюється такими причинами:

– теорія бухгалтерського обліку розглядається як аморфне явище, без чітко виражених меж, до складу якої включають різноманітні теоретичні конструкції (метатеорії, теорії, теоретичні схеми й окремі теоретичні конструкції, принципи, елементи методології обліку, предмет та об'єкт обліку тощо);

– у складі теорії бухгалтерського обліку не виділяються окремі рівні, які мають відмінні взаємозв'язки з різними видами практик;

– різні види практики досить часто змішуються з емпіричним рівнем бухгалтерського наукового пізнання, що не дає можливості виявити її справжні взаємозв'язки з теоретичним рівнем бухгалтерського обліку;

– у разі застосування такого підходу не можна провести чітке розмежування між тим, що є теорією, а що – практикою, і відповісти на питання стосовно віднесення методології до теорії чи практики;

– вченими не обґрунтовано, що треба відносити до практики бухгалтерського обліку, які існують її види [4, с. 8].

Методологія наукових досліджень відіграє важливу роль у створенні нових знань. Провідні науки розробили моделі дослідження та тестування, які можуть використовуватися та застосовуватися у багатьох дисциплінах, включаючи бухгалтерські. Використовуючи ці моделі разом із такими показниками, що містяться у фінансових звітах, нормативно-правових документах, інформаційному забезпеченні та математичних чи економічних показниках, можемо отримати наукову точку зору та основу для:

– удосконалення Плану рахунків та впровадження нових національних стандартів бухгалтерського обліку;

– критичної оцінки та вдосконалення законодавчої бази бухгалтерського обліку;

– розроблення незвичних (нових) економічних операцій у фінансовій звітності;

– обґрунтування нових податкових законів та їх впливу на клієнтів і роботодавців;

– контролю та аналізу обліку і його впливу на капітал підприємства (установи, організації).

Актуальною сферою облікового дослідження є інформаційні системи бухгалтерського обліку. Дослідження, які розглядають питання, пов'язані зі спеціалізованими комп'ютерними системами та їх користувачами, що збирають, зберігають та обробляють бухгалтерську інформацію, особливо актуалізувалися в останні роки. До користувачів належать ті, хто бере безпосередню участь у зборі, зберіганні або використанні облікової інформації, та навіть ті, хто впроваджує ці системи. Своєю чергою, системи можуть бути електронними або ні. Дослідницькі потоки включають у себе зручність використання та продуктивність інформаційних систем, забезпечення обробки, безпеку, управління, впровадження допоміжних рішень, системи підтримки та ін.

Також іншими актуальними сферами облікових досліджень є: звітність, оподаткування, аудит та управління. Так, наприклад, сфера оподаткування включає дослідження, які вивчають питання, пов'язані з прийняттям рішень платниками податків, податковими асигнуваннями, податковими розрахунками, структурування бухгалтерських операцій для їх бухгалтерського відображення, розрахунок податкових пільг або реакції ринку на розкриття інформації щодо податкових нагромаджень. Своєю чергою, дослідження сфери аудиту базуються на вивченні зовнішнього та внутрішнього аудиторського середовища, прийнятті рішень аудитором, аудиторській незалежності, врахуванні наслідків аудиту фінансової звітності та вивченні аудиторських висновків.

Існують й інші актуальні сфери методології наукових досліджень, які включають історію бухгалтерського обліку, професію бухгалтера, освіту, робоче середовище та ін.

Складність вирішення широкого кола проблемних питань із напрямку методології наукових досліджень, особливо в галузі обліку, пов'язана не лише з потребою вільного володіння дослідницьким інструментарієм. Вагому роль у цьому разі відіграє врахування специфіки обліку як об'єкта дослідження. Тобто умовою якісного дослідження є поєднання знань методології та організації його здійснення з методологічними засадами обліку, які в принципі є рамковими й тому дуже обмежують результати наукового пошуку. Більше того, для дослідження облікових проблем (особливо в галузі бухгалтерського обліку) і пошуку шляхів їх вирішення можна використовувати деяке обме-

жене коло теорій та концепцій. Наприклад, неприпустимо використовувати щодо об'єктів бухгалтерського обліку стохастичні системи, адже це суперечитиме принципам точності й об'єктивності. Натомість такий підхід цілком прийнятний і навіть обов'язковий для підсистеми управлінського обліку чи контролінгу. Його застосування в процесі наукового пошуку в поєднанні з аналізом і встановленням наслідків впливу на предмет дослідження дасть змогу виявити й оцінити можливі альтернативи та вибудувати логічні моделі з більш доскональними характеристиками й параметрами. Завдяки правильному вибору методології дослідження можна досягти найбільш прийнятних позитивних результатів, які в сучасних умовах характеризуються переходом від кількісних параметрів обліку у площину якісних підходів.

Висновки з проведеного дослідження. За допомогою методології наукових досліджень відбувається формування нових знань як теоретичного, так і практичного характеру. Не винятком є й облікове дослідження, яке являє собою дослідження впливу економічних подій на процес узагальнення, аналізу, перевірки та складання звітності стандартизованої фінансової інформації. Провідні науковці у сфері бухгалтерського обліку виконують два основних типи досліджень: практичні та нормативно-правові. Перші є дослідженнями галузі бухгалтерського обліку, метою яких є роз'яснення фактичної (наявної) методики ведення обліку та складання фінансової звітності. Своєю чергою, нормативно-правові облікові дослідження прагнуть удосконалити та ввести «оптимальні» стандарти бухгалтерського обліку. Таким чином, за допомогою використання різних методів облікового дослідження здійснюється вдосконалення раціональної організації системи обліку й оподаткування, забезпечується ефективно використання інформації та підвищення якості облікової інформації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гуторов О.І. Методологія та організація наукових досліджень : навч. посіб.; Харк. нац. аграр. ун-т ім. В.В. Докучаєва. Х.: ХНАУ, 2017. 272 с.
2. Економічні дослідження (методологія, інструментарій, організація, апробація): навч. посіб. / за ред. А.А. Мазаракі. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т., 2010. 280 с.
3. Кислий В.М. Організація наукових досліджень: навч. посіб. К.: Університетська книга, 2018. 224 с.
4. Легенчук С. Місце практики в бухгалтерському обліку: нове бачення. Бухгалтерський облік і аудит. 2012. № 6. С. 6–16.
5. Методологія та організація наукових досліджень: навч. посіб. / В.М. Михайлов та ін. Х.: ХДУХТ, 2014. 220 с.
6. Мокін Б.І., Мокін О.Б. Методологія та організація наукових досліджень: навч. посіб. Вінниця: ВНТУ, 2014. 180 с.
7. Основи методології та організації наукових досліджень: навч. посіб. для студентів, курсантів, аспірантів і ад'юнктів / за ред. А.Є. Конверського. К.: Центр навч. л-ри, 2010. 352 с.
8. Оспіщев В.І., Кривошей В.В. Технологія наукових досліджень в економіці: навч. посіб. К.: Знання, 2013. 255 с.
9. Палеха Ю.І., Леміш Н.О. Основи науково-дослідної роботи: навч. посіб. К.: Ліра-К, 2013. 336 с.

REFERENCES:

1. Hutorov O.I. (2017) Metodolohiia ta orhanizatsiia naukovykh doslidzhen : navch. posibnyk / O.I. Hutorov; Khark. nats. ahrar. un-t im. V.V. Dokuchaieva., Kh., KhNAU, pp. 272. (in Ukrainian)
2. Ekonomichni doslidzhennia (2010) (metodolohiia, instrumentarii, orhanizatsiia, aprobsatiia) : navch. posibnyk / za red. A.A. Mazaraki. K. : Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t., pp. 280. (in Ukrainian)
3. Kyslyi V.M. (2018) Orhanizatsiia naukovykh doslidzhen : navch. posibnyk / V.M. Kyslyi. K.: Universtyetska knyha, pp. 224. (in Ukrainian)
4. Lehenchuk S. (2012) Mistse praktyky v bukhhalterskomu obliku: nove bachennia / S. Lehenchuk // Naukovo-praktychnyi zhurnal Bukhhalterskyi oblik i audyt, no 6 pp. 6-16. (in Ukrainian)
5. Metodolohiia ta orhanizatsiia naukovykh doslidzhen (2014): navch. Posibnyk / V.M. Mykhailov [ta in.]. Kh. : KhDUKhT, pp. 220. (in Ukrainian)
6. Mokin B.I. (2014) Metodolohiia ta orhanizatsiia naukovykh doslidzhen: navchalnyi posibnyk / B.I. Mokin, O.B. Mokin. Vinnytsia : VNTU, pp. 180. (in Ukrainian)
7. Osnovy metodolohii ta orhanizatsii naukovykh doslidzhen (2010) : navch. posib. dlia studentiv, kursantiv, aspirantiv i adiuntiv / za red. A.Ie. Konverskoho. K.: Tsentri navch. l-ry, pp. 352. (in Ukrainian)
8. Ospishchev V.I. (2013) Tekhnolohiia naukovykh doslidzhen v ekonomitsi: navch. posibnyk / V.I. Ospishchev, V.V. Kryvoshei. K. : Znannia, pp. 255. (in Ukrainian)
9. Palekha Yu.I. (2013) Osnovy naukovo-doslidnoi roboty : navch. posibnyk / Yu.I. Palekha, N.O. Lemish. K. : Vyd-vo «Lira-K», pp. 336. (in Ukrainian)

Khorunzhak N.M.

Doctor of Economic Sciences,
Professor at Department of Accounting
and Control in Public Administration
Ternopil National Economic University

Lukanovska I.R.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting
and Control in Public Administration
Ternopil National Economic University

PRAGMATICS AND PROBLEMS OF THE METHODOLOGY IMPLEMENTATION OF ACCOUNTING RESEARCH

In the article it is determined that accounting research is a study of the impact of economic events on the process of generalization, analysis, verification and reporting of standardized financial information. In general, the methodology may include the research of scientific publications of all branches of the economy (including the areas of accounting), surveys and other research methods, as well as both actual and historical information.

After conducting research, we can state that leading accounting researchers perform two basic types of research: practical and regulatory. The first is the study of the field of accounting, the purpose of which is to clarify the actual (existing) methodology for keeping records and preparing financial statements. In turn, regulatory and accounting surveys seek to improve and introduce "optimal" accounting standards.

Taking into account theoretical and practical scientific research, it is worth noting that without the development of scientific knowledge methodology, any scientific research is impossible, especially in such an applied field as accounting and taxation. The basis of the research is the methodology chosen by the researcher, which consists in the study of methods, techniques and means of scientific research, which acquire new knowledge, which are necessary in the society of scientific and technological progress.

Thus, through the use of different methods of accounting research, the rational organization of the accounting and taxation system is being improved, effective use of information and improving the quality of accounting information are provided.

ВИДИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ТА РОЗМІРИ ШТРАФІВ ЗА ПОРУШЕННЯ ТРУДОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА: ЮРИДИЧНО-ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ

TYPES OF RESPONSIBILITY AND SIZE OF PENALTY FOR LABOUR VIOLATIONS: LEGAL AND ACCOUNTING ASPECTS

Розглянуто види відповідальності за порушення у сфері оплати праці. Наведено фінансові санкції в розрізі найбільш типових порушень трудового законодавства. Висвітлено розміри адміністративних санкцій, які застосовують у разі порушення вимог законодавства про працю, а також наведено санкції, за якими можуть притягнути до кримінальної відповідальності.

Ключові слова: відповідальність, оплата праці, трудове законодавство, види порушень, санкції, штрафи.

Рассмотрены виды ответственности за нарушения в сфере оплаты труда. Приведены финансовые санкции в разрезе наиболее типичных нарушений трудового законодательства. Рассчитаны размеры

административных санкций, применяемых в случае нарушения требований законодательства о труде, а также приведены санкции, по которым могут привлечь к уголовной ответственности.

Ключевые слова: ответственность, оплата труда, трудовое законодательство, виды нарушений, санкции, штрафы.

Considered types of liability for violations of wage. Shows financial penalties in the context of the most common violations of labour laws. Highlights sizes administrative sanctions that apply in case of violation of labour legislation and are sanctions which may be brought to criminal liability.

Key words: responsibility, wages, labour law, infringements, penalties, and fines.

УДК 631.162:331.2

Шепель І.В.

к.е.н., доцент кафедри обліку і оподаткування

Херсонський державний аграрний університет

Постановка проблеми. Актуальність проблеми легалізації зайнятості та заробітної плати сьогодні зумовлена її масштабами та надзвичайно негативними та руйнівними наслідками як для держави загалом (макрорівень), так і для громадянина-працівника (мікрорівень). Питання відповідальності у сфері оплати праці цікавить багатьох власників бізнесу, а також керівників підприємств і бухгалтерів, особливо у світлі серйозних змін у законодавстві та посилення санкцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічною базою дослідження стали наукові розробки в галузі бухгалтерського обліку. Відповідальність за організацію оплати праці та її облікове забезпечення завжди знаходяться у центрі уваги вітчизняних науковців. Зокрема, проблеми обліку оплати праці досліджувалися вченими Ф. Бутинцем, П. Саблуком, М. Огійчуком, В. Сопко, В. Лінником, В. Коцупатрим, Л. Паненко, В. Плаксінко, М. Пушкарем та ін.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає в узагальненні видів відповідальності за порушення трудового законодавства та застосування фінансових санкцій з юридично-облікового аспекту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Із прийняттям Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці» № 77-VIII, який набрав чинності у 2015 р., у десятки разів посилюється відповідальність роботодавців за порушення у сфері праці. Працівник не може бути допущений до роботи без укладення трудового договору, оформленого наказом чи розпорядженням власника або уповноваженого ним органу.

Новим для підприємств-роботодавців є зобов'язання оформлювати трудові книжки на студентів вищих та учнів професійно-технічних навчальних закладів, які проходять стажування. А також під час стажування студентів підприємство за всі роботи, виконані відповідно до наданих завдань, здійснює виплату їм заробітної плати, незважаючи на відсутність трудового договору. Нарахована заробітна плата є базою для нарахування ЄСВ та оподатковується податком на доходи фізичних осіб у розмірі 18%. Законом внесено численні і суттєві зміни до законодавства про оплату праці, до адміністративного та кримінального законодавства, що мають сприяти легалізації заробітної плати та зайнятості. Зміни, спрямовані на запобігання ситуаціям, за яких людина працює без офіційного оформлення трудових відносин, передбачають штрафи як для юридичних осіб (фізичних осіб, які використовують найману працю) (до 30 мінімальних заробітних плат) [1], так і для посадових осіб, винних у скоєнні порушення [2]. Відтепер штрафи накладатимуться не лише на посадових осіб, винних у скоєнні правопорушення [3], а й на юридичну особу або на ФОП [1]. Передбачається, що зміни, внесені до законодавства про працю і соціальне страхування з 1 січня 2015 р., сприятимуть легалізації фонду заробітної плати в обсязі 11 млрд. грн. Сьогодні розрізняють такі види відповідальності: фінансову, адміністративну та кримінальну (рис. 1).

Згідно з КЗпП, нагляд і контроль над додержанням законодавства про працю юридичними особами незалежно від форми власності, виду діяльності, господарювання, фізособами-підприємцями, які використовують найману працю, здійснює центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику з питань нагляду та

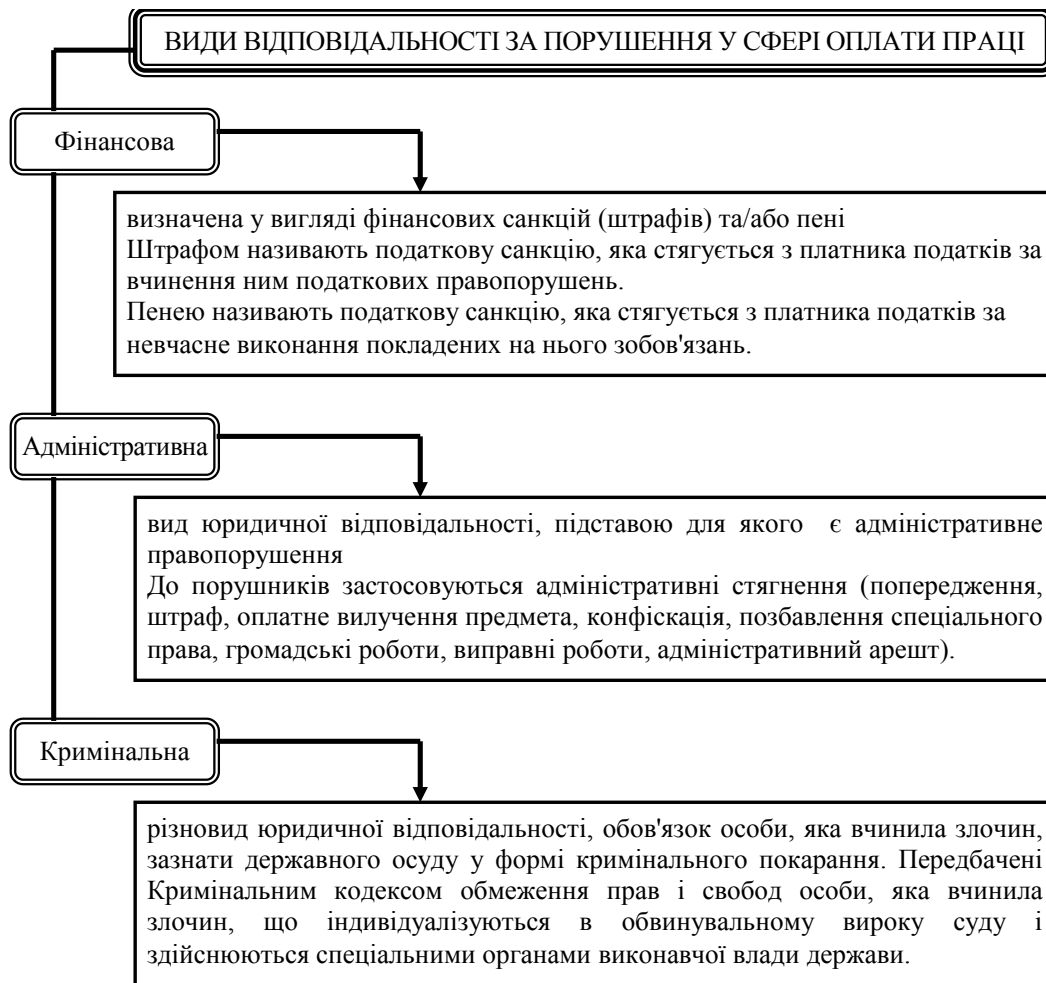


Рис. 1. Види відповідальності за порушення у сфері оплати праці

контролю над додержанням законодавства про працю, у порядку, визначеному КМУ [1] – Державна служба України з питань праці (Держпраця), яку нині створюють на базі колишньої Державної інспекції України з питань праці та промислової безпеки. Своєю чергою, такий контроль Держпраця здійснює через створені територіальні державні інспекції праці (ТДІЗПП).

Крім того, центральні органи виконавчої влади (міністерства та відомства) контролюють додержання законодавства про працю на підприємствах, в установах й організаціях, що перебувають у їх функціональному підпорядкуванні.

При цьому органи доходів і зборів (ДФС України) мають право для перевірки дотримання податкового законодавства здійснювати такий контроль на всіх підприємствах, установах і організаціях незалежно від форм власності та підпорядкування. Своєю чергою, громадський контроль над додержанням законодавства про працю здійснюють професійні спілки та їх об'єднання. Але притягнути роботодавця до відповідальності за порушення трудового законодавства вправі здебільшого лише інспектори Держпраці.

Під час перевірки підприємство повинно пред'явити:

- 1) трудові книжки працівників, їх особові картки;
- 2) книгу обліку руху трудових книжок, заяви про прийняття, переведення, звільнення тощо;
- 3) накази з особового складу (про прийняття, переведення, переміщення, звільнення, надання відпусток, установа доплат, премій, надбавок тощо);
- 4) таблиці обліку використання робочого часу;
- 5) відомості нарахування заробітної плати;
- 6) документи, що підтверджують факт виплати заробітної плати;
- 7) документи, які визначають статус роботодавця (статут, положення), повноваження керівника суб'єкта господарювання (контракт, наказ або розпорядження про призначення);
- 8) документи, які встановлюють трудовий розпорядок і умови праці (правила внутрішнього трудового розпорядку, колективний договір, положення про оплату праці, графіки відпусток);
- 9) інші документи, що містять необхідну для перевірки інформацію (наприклад, штатний розпис, попередження працівників про скорочення штату або чисельності, зміну істотних умов праці тощо).

У разі відсутності кадрових документів інспектор направляє роботодавцеві акт про неможливість перевірити документацію. Згідно з ухваленим Законом «Про Державний бюджет України на 2018 рік», мінімальна заробітна плата в 2018 р. становитиме з 01.01.2018 р. у місячному розмірі – 3 723 грн. та в погодинному розмірі – 22,41 грн. Трудові відносини роботодавця з працівником розпочинаються з укладання трудового договору, який оформляється наказом чи розпорядженням власника або уповноваженого ним органу, та повідомлення ДФС про прийняття працівника на роботу. Повідомлення про прийняття працівника на роботу подається власником підприємства, установи, організації або уповноваженим ним органом (особою) чи фізичною особою до територіальних органів ДФС за місцем обліку їх як платника ЄСВ до початку роботи працівника за укладеним трудовим договором одним із таких способів:

- засобами електронного зв'язку з використанням електронного цифрового підпису відповідальних осіб відповідно до вимог законодавства у сфері електронного документообігу та електронного підпису;
- на паперових носіях разом із копією в електронній формі;
- на паперових носіях, якщо трудові договори укладено не більше ніж із п'ятьма особами.

За порушення трудового законодавства юридичні та фізичні особи – підприємці, які використовують найману працю, несуть фінансову відповідальність. У табл. 1 нами наведено фінансові санкції в розрізі найбільш типових порушень трудового законодавства [1].

Вказані штрафи на роботодавця (підприємство, установу, організацію, фізичну особу – підприємця чи звичайну фізичну особу, яка використовує працю найманих осіб) має накладати Держпраця в порядку, встановленому КМУ. Штрафи введено в

дію з 01.01.15. Найчастіше для працівників передбачена адміністративна відповідальність за порушення трудового законодавства.

Підприємству треба приділити дуже велику увагу щодо правильного оформлення наказів про прийняття працівників на роботу, оскільки за можливе визнання недійсного наказу підприємству загрожує штраф у розмірі 111 690 грн.

Якщо наказ оформлений правильно, але підприємство несвоєчасно повідомило фіскальну службу про прийняття працівника на роботу, то таке порушення коштуватиме підприємству 3 723 грн. Штрафи накладає Управління Держпраці на підставі винесених постанов у ході планової чи позапланової перевірки роботодавця. Виконання цих постанов покладається на Державну виконавчу службу. Розміри адміністративних санкцій, які застосовують у разі їх вчинення, наведено в табл. 2.

Протоколи про вчинені правопорушення складають інспектори з Держпраці (ст. 255 КпАП) [2], а рішення про штраф приймають судді районних, районних у місті, міських чи міськрайонних судів (ст. 221 КпАП) [2]. Під час здійснення перевірок трудового законодавства штрафи за порушення накладаються начальниками територіальних органів Держпраці та їхніми заступниками, керівниками виконавчих органів міських рад міст обласного значення, сільських, селищних, міських рад об'єднаних територіальних громад та їхніми заступниками. Штрафи можуть бути накладені на підставі:

- рішення суду про оформлення трудових відносин із працівником, який виконував роботу без укладення трудового договору, та встановлення періоду такої роботи чи роботи на умовах неповного робочого часу в разі фактичного виконання роботи повний робочий час, установлений на підприємстві, в установі, організації;

Таблиця 1

Фінансова відповідальність за порушення трудового законодавства

№ п/п	Порушення	Фінансова відповідальність
1.	Фактичний допуск працівника до роботи без оформлення трудового договору (контракту)	30 мін. зарплат на момент виявлення порушення за кожного працівника, щодо якого скоєно порушення
2.	Оформлення працівника на неповний робочий час у разі фактичного виконання роботи	
3.	Виплата зарплати (винагороди) без нарахування та сплати єдиного внеску та податків	
4.	Порушення встановлених строків виплати зарплати працівникам, передбачених законодавством про працю, більше ніж за 1 місяць	3 мін. зарплати на момент виявлення порушення
5.	Виплата не в повному обсязі зарплати та інших передбачених законодавством виплат на користь працівників	3 мін. зарплати на момент виявлення порушення
6.	Недотримання мінімальних державних гарантій в оплаті праці (наприклад, виплата зарплати в розмірі, меншому за мінімальний, невиконання доплат у разі роботи в нічний час)	10 мін. зарплат на момент виявлення порушення за кожного працівника, щодо якого скоєно порушення
7.	Порушення інших вимог трудового законодавства	1 мін. зарплата

Таблиця 2

Адміністративна відповідальність за порушення вимог законодавства про працю

№ п/п	Порушення	Адміністративна відповідальність
1.	фактичний допуск працівника до роботи без оформлення трудового договору (контракту), допуск до роботи іноземця або особи без громадянства та осіб, стосовно яких прийнято рішення про оформлення документів для вирішення питання щодо надання статусу біженця, на умовах трудового договору (контракту) без дозволу на застосування праці іноземця або особи без громадянства	штраф від 500 до 1000 НМДГ (від 8500 до 17000 грн.). У разі повторного вчинення протягом року – штраф від 1000 до 2000 НМДГ (від 17 000 до 34000 грн.)
2.	повторне вчинення протягом року порушення встановлених термінів виплати зарплати, виплата її не в повному обсязі, а також інше повторне порушення законодавства про працю	штраф від 100 до 300 НМДГ (від 1700 до 5100 грн.)

- акта про виявлення під час перевірки суб'єкта господарювання або роботодавця ознак порушення законодавства про працю та/або зайнятість населення, складеного посадовою особою Держпраці чи її територіального органу, виконавчого органу міської ради міста обласного значення та сільської, селищної, міської ради об'єднаної територіальної громади;

- акта документальної виїзної перевірки ДФС, її територіального органу, в ході якої виявлені порушення законодавства про працю.

Відповідно до п. 9 Порядку № 295, під час інспекційного відвідування інспектор праці повинен пред'явити роботодавцеві або уповноваженій ним особі своє службове посвідчення. При цьому посвідчення, про яке відсутня інформація в реєстрі посвідчень інспекторів праці, вважається недійсним. Окрім службового посвідчення, від контролера вимагається пред'явити ще й посвідчення (направлення) на проведення заходу контролю, а також надати роботодавцеві його копію. Безкарно не допустити перевіряючого до проведення інспекційного відвідування ви можете, тільки якщо: в інспектора відсутнє службове посвідчення; на офіційному веб-сайті Держпраці відсутнє рішення Мінсоцполітики про форми службового посвідчення інспектора праці, акта, довідки, припису, вимоги, перелік питань, що підлягають інспектуванню; строк проведення інспекційного відвідування перевищує 10 робочих днів, а для суб'єктів малого (у тому числі мікро) підприємництва – 2 робочі дні. Пам'ятайте, що безпідставний недопуск інспектора загрожує штрафом на підставі ст. 265 КЗпП у трикратному розмірі мінізарплати (сьогодні – 9 600 грн.). А якщо контрольний захід пов'язаний із виявленням виплат «чорної» зарплати, неоформлених працівників і осіб, які працюють на умовах повного робочого часу, але оформлені на неповний (абзац другий ч. 2 ст. 265 КЗпП), то «світить» штраф у 100-кратному розмірі мінізарплати [5].

Для підприємства, винного в порушенні трудового законодавства, суми штрафів/пені включаються до складу інших операційних витрат (п. 20 П(С)БО 16). Для їх обліку призначений субра-

хунок 948 «Визнані штрафи, пеня, неустойки» (проводка: Дт 948 – Кт 685). Такі витрати відображають у періоді визнання штрафних санкцій. Відбувається це після пред'явлення вимоги кредитора і визнання претензії боржником. Відповідно, саме в період визнання штрафів вони потраплять у витрати. Якщо ви із сумою штрафів не згодні, то можна звернутися до суду, щоб домогтися справедливості, а в обліку такі санкції спочатку відобразайте за кредитом забалансового рахунку 042.

Такі суми враховуватимуться там, поки суд не визнає претензію законною або не звільнить вас від відповідальності. Якщо рішення суду буде на користь контрагента, штрафи слід визнати в періоді набрання законної сили рішенням суду. Крім фінансової та адміністративної, законодавство України передбачає також кримінальну відповідальність за порушення трудового законодавства. Розслідування кримінальної справи ведуть у загальному порядку слідчі органи МВС (ч. 1 ст. 216 КПК) [4], а вже суд вирішує, чи притягнути до відповідальності за КК осіб, які скоїли правопорушення. Своєю чергою, слідчі МВС з'являються на підприємстві лише після звернень громадян або за фактом скоєння того чи іншого порушення, про які можуть повідомити інспектори вищезгаданих контролюючих органів. У табл. 3, нами наведено санкції, за якими можуть притягнути до кримінальної відповідальності, за порушення законодавства про працю.

Із перетворенням у ринкових умовах заробітної плати на основний інструмент формування доходів громадян та найдієвіший стимул підвищення якості та продуктивності праці першочергового значення набуває ступінь раціональності системи оплати праці, оскільки її вдала організація стає визначальним чинником суспільного, зокрема економічного, прогресу і, відповідно, однією з ключових проблем діяльності як держави, так і кожного суб'єкта господарювання.

Таким чином, працівник не може бути допущений до роботи без укладення трудового договору, оформленого наказом чи розпорядженням власника або уповноваженого ним органу, та повідомлення центрального органу виконавчої влади з

Порушення законодавства про працю та кримінальна відповідальність за них

№ п/п	Порушення	Кримінальна відповідальність
1.	незаконне звільнення працівника з роботи з особистих мотивів чи у зв'язку з повідомленням ним про порушення вимог Закону України «Про засади запобігання і протидії корупції» іншою особою, а також інше грубе порушення законодавства про працю	2000 до 3000 НМДГ (від 34 000 до 51 000 грн.)
2.	ті самі дії, якщо вони вчинені повторно, або щодо неповнолітнього, вагітної жінки, одинокого батька, матері або особи, яка їх замінює і виховує дитину віком до 14 років або дитину-інваліда	штраф від 3000 до 5000 НМДГ (від 51000 до 85000 грн.)
3.	умисне ухилення від сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування чи страхових внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, вчинене службовою особою підприємства, установи, організації незалежно від форми власності	штраф від 1000 до 2000 НМДГ (від 17000 до 34000 грн.)
4.	ті самі діяння, вчинені за попередньою змовою групою осіб, або якщо вони призвели до фактичного ненадходження до фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування коштів у великих розмірах	штраф від 2000 до 3000 НМДГ (від 34 000 до 51 000 грн.)

питань забезпечення формування та реалізації державної політики з адміністрування єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування про прийняття працівника на роботу в порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України. Обов'язковими є видання наказу про прийняття на роботу та повідомлення податкової інспекції про прийняття працівника на роботу. Без цього працівник не може бути допущений до роботи.

Висновки з проведеного дослідження. Сьогодні за порушення трудового законодавства до підприємства та керівництва застосовують такі види відповідальності: фінансову, адміністративну та кримінальну. Основним перевіряючим і штрафуючим органом є Державна служба України з питань праці. Інспектор Держпраці має право ознайомлюватися з будь-якими книгами, реєстрами і документами, ведення яких передбачене законодавством про працю, та отримувати засвідчені роботодавцем (об'єктом відвідування) копії або витяги з документів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кодекс законів про працю України (КЗпП) від 18.03.2015 № 259-VIII. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/>.
2. Кодекс України про адміністративні правопорушення (КпАП) № 218-VIII. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/>.

3. Кримінальний кодекс України від 02.03.2015 № 218-VIII. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/>.

4. Кримінально-процесуальний кодекс України від 04.03.2015 № 233-VIII. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/>.

5. Трудові перевірки і відповідальність крізь призму кадрових документів / Н. Вороная, Н. Білова, Н. Чернишова, Н. Амброзьяк. Податки та бухгалтерський облік. 2017. № 84. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2017/october/issue-84/article-31366.html>.

REFERENCES:

1. Kodeks zakoniv pro pratsiu Ukrainy (KZpP): (2015) № 259-VIII / [Elektronnyi resurs]: Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/> (in Ukrainian)

2. Kodeks Ukrainy pro administratyvni pravoporushennia (2015) KpAP): 218-VIII / [Elektronnyi resurs]: Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/> (in Ukrainian)

3. Kryminalnyi kodeks Ukrainy (KK) (2015): № 218-VIII / [Elektronnyi resurs]: Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/> (in Ukrainian)

4. Kryminalno-protsesualnyi kodeks Ukrainy (KPK). (2015) № 233-VIII / [Elektronnyi resurs]: Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/> (in Ukrainian)

5. Voronaia N. (2017) Trudovi perevirky i vidpovidalnist kriz pryзму kadrovikh dokumentiv / Voronaia N, Bilova N., Chernyshova N., Ambroziak N. // Podatky ta bukhhalterskyi oblik Zhovten, 2017/№ 84 Rezhym dostupu: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nibu/2017/october/issue-84/article-31366.html>. (in Ukrainian)

Shepel I.V.Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Accounting and Taxation
Kherson State Agricultural University**TYPES OF RESPONSIBILITY AND SIZE OF PENALTY FOR LABOUR VIOLATIONS:
LEGAL AND ACCOUNTING ASPECTS**

The relevance of the issue of legalization of employment and wages is determined today by its scale and extremely negative and devastating consequences for the state as a whole at the macro level and for the citizen-employee at the micro level. The issue of liability in the field of labour remuneration is of interest to many business owners, as well as business executives and accountants, especially in the light of serious changes in legislation and increased financial sanctions and fines.

At present, the following types of responsibility are distinguished: financial, administrative, and criminal. According to the Labour Code of Ukraine, supervision and control over the observance of labour legislation by legal persons, regardless of the form of ownership, type of activity, management, individual entrepreneurs, employers employing hired labour, is carried out by the central executive body – the State Service of Ukraine on Labour, which implements state policy on supervision and control over the observance of labour legislation, in accordance with the procedure established by the Cabinet of Ministers of Ukraine.

When inspecting, the enterprise must present: work record books of employees, their personal cards, book of record of the movement of work record books, applications for employment, transfer, dismissal, etc.; personnel orders; working time accounting records; payroll information; documents confirming the fact of payment of wages; documents defining the status of the employer, the powers of the head of the business entity; documents that establish labour regulations and working conditions.

The employer-employee relationship begins with the conclusion of an employment agreement, which is issued by an order or decree of the owner or an authorized body of the employer, and a notice from the State Fiscal Service (SFS) on the acceptance of an employee for work. Notice of the acceptance of an employee shall be submitted by the owner of the enterprise, institution, organization or authorized body (person) or an individual to unified social tax before the worker enters into an employment agreement by one of the following methods: means of electronic communication using the electronic digital signature of the responsible persons in accordance with the requirements of legislation in the field of electronic document circulation and electronic signature; on paper with copy in electronic form; on paper, if the employment agreements are concluded with no more than five persons.

At the same time, the introduction of such penalties for violating labour laws has become a real shock to Ukrainian business, prompted a large number of private entrepreneurs to stop their business and give up their intentions to develop their business. Business found to be under constant threat of fines, the collection of which leads to total insolvency (bankruptcy) of small and medium business entities.

РОЗДІЛ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ
ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІВИКОРИСТАННЯ АДАПТИВНИХ МОДЕЛЕЙ
ДЛЯ МОДЕЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

APPLICATION OF ADAPTIVE MODELS FOR BANKING MODELING

УДК 330.4:519.7

Рудик О.Г.к.ф.-м.н., доцент, доцент кафедри економічної кібернетики та інформаційних технологій
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова**Белік А.В.**студентка
Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

У статті розглянуті питання економетричного аналізу фінансових показників на прикладі комерційного банку. Розглянуто застосування адаптивних методів і моделей економіко-математичного моделювання, кореляційно-регресійного аналізу а також аналізу часових рядів. Проаналізовані та спрогнозовані фінансові показники банку.

Ключові слова: прогнозування, адаптивні моделі, активи, власний капітал, зобов'язання, обсяг кредитного портфеля, депозити фізичних осіб.

В статье рассмотрены вопросы эконометрического анализа финансовых показателей на примере коммерческого банка. Рассмотрено применение адаптивных методов и моделей экономико-математического моделирования, корреляционно-регрессион-

ного анализа, а также анализа временных рядов. Проанализированы и спрогнозированы финансовые показатели банка.

Ключевые слова: прогнозирование, адаптивные модели, активы, собственный капитал, обязательства, объем кредитного портфеля, депозиты физических лиц.

The article deals with the issues of econometric analysis of financial indicators on an example of a commercial bank. The application of adaptive methods and models of economic-mathematical modeling, correlation-regression analysis and time series analysis is considered. Analyzed and predicted financial indicators of the bank.

Key words: forecasting, adaptive models, assets, equity, liabilities, volume of loan portfolio, deposits of individuals.

Постановка проблеми. Упродовж останніх років спостерігається високий ступінь ризику банківської системи, зростання частки проблемних позик у кредитних портфелях, низький рівень капіталізації банків, що приводить до погіршення їхнього фінансового стану. Банкрутство банку не лише завдає збитків його власникам і клієнтам, а й знижує рівень довіри до всієї банківської системи країни. За таких умов подальшому успішному розвитку банків сприятиме створення адекватної методики комплексного оцінювання теперішнього фінансового стану і його прогнозу на майбутнє.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями розроблення методик аналізу даних, планування та прогнозування займаються як аналітики банків, так і відомі вчені: А.Н. Горбач [1], В.Н. Калініна [2], І.А. Кацко [3], Н.І. Костіна [4] та інші.

Постановка завдання. У статті розглядається застосування моделей і розроблення програм в MatLab, які дають змогу побудувати прогнозні значення для дослідження фінансових показників банку й оцінити ступінь адекватності побудованих прогнозних значень. Об'єктом дослідження є банківський сектор України, а саме АТ «РАЙФФАЙ-ЗЕН БАНК АВАЛЬ» за період. Предметом дослідження є кількісне оцінювання параметрів стану банківського сектору та прогнозування фінансових показників діяльності досліджуваного банку.

Виклад основного матеріалу. Основним завданням економічного прогнозування є побу-

дова прогнозних моделей, що найкращим способом описують динаміку розвитку. Для цього під час прогнозування еволюційних процесів використовують адаптивні методи, під якими розуміють методи, що дають змогу більшою мірою врахувати поточну інформацію і меншою – минулу. Основна властивість таких методів – зміна коефіцієнтів побудованої моделі у разі надходження нової інформації, тобто адаптація моделей до нових даних.

Розглянуто застосування моделей короткострокового прогнозування:

Модель Брауна. Для застосування моделі Брауна скористаємося формулами:

$$\hat{a}_{1t} = \hat{a}_{1t-1} + \hat{a}_{2t-1} + (1-b^2)e_t; \quad (1)$$

$$\hat{a}_{2t} = a_{2t-1} + (1-b)^2 e_t. \quad (2)$$

Модель Хольта. Для застосування моделі Хольта скористаємося формулами:

$$\hat{a}_{1t} = a_1 x_t + (1-a_1)(\hat{a}_{1t-1} + \hat{a}_{2t-1}); \quad (3)$$

$$\hat{a}_{2t} = a_2(\hat{a}_{1t} - \hat{a}_{1t-1}) + (1-a_2)\hat{a}_{2t-1}. \quad (4)$$

де a_1, a_2 параметри експоненціального згладжування ($0 < a_1, a_2 < 1$).

Адаптивна поліноміальна модель другого порядку. Для застосування адаптивного полінома другого порядку скористаємося формулами:

$d_{0,0}, d_{1,0}, d_{2,0}$ – оцінка МНК;

$$S_0^{(1)} = a_{0,0} - \frac{1-a}{a} d_{1,0} + \frac{(1-a)(2-a)}{2a^2} d_{2,0}; \quad (5)$$

$$S_0^{[2]} = a_{0,0} - \frac{2(1-a)}{a} a_{1,0} + \frac{(1-a)(3-2a)}{a^2} a_{2,0}; \quad (6)$$

$$S_0^{[3]} = a_{0,0} - 3 \frac{(1-a)}{a} a_{1,0} + \frac{3(1-a)(4-3a)}{2a^2} a_{2,0}. \quad (7)$$

Вище розглянуті методи, що застосовуються для короткострокового прогнозування.

Результати дослідження. У статті запропоновано використання методики прогнозування основних показників діяльності банку, які найбільшою мірою впливають на прийняття рішень щодо прогнозування фінансових показників банківської діяльності.

Проаналізовано такі фінансові показники, як: активи, власний капітал, зобов'язання, обсяг кредитного портфеля та депозити фізичних осіб АТ

«РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ» у період з 1 кв. 2014 р. по 4 кв. 2017 р. (Див. таблиця 1), та спрогнозовано значення на 1–3 кв. 2018 р.

За всіма трьома моделями ми в середовищі MATLAB написали програми та, підставляючи дані з таблиці (1.1), отримали прогнозні значення.

Проведемо аналіз показника «активи». На основі отриманих результатів (рис. 1.1 та рис. 1.2) можемо стверджувати, що найточніші прогнозні значення ми отримали за моделлю Брауна, де оцінка похибки становить 2,5%, а це значить, що точність моделі хороша. За адаптивною поліноміальною моделлю другого порядку ми отримали оцінку похибки 10,6%, це означає, що точність моделі є задовільною. Найгірший результат ми отримали за моделлю Хольта, де оцінка похибки становить 13,2%.

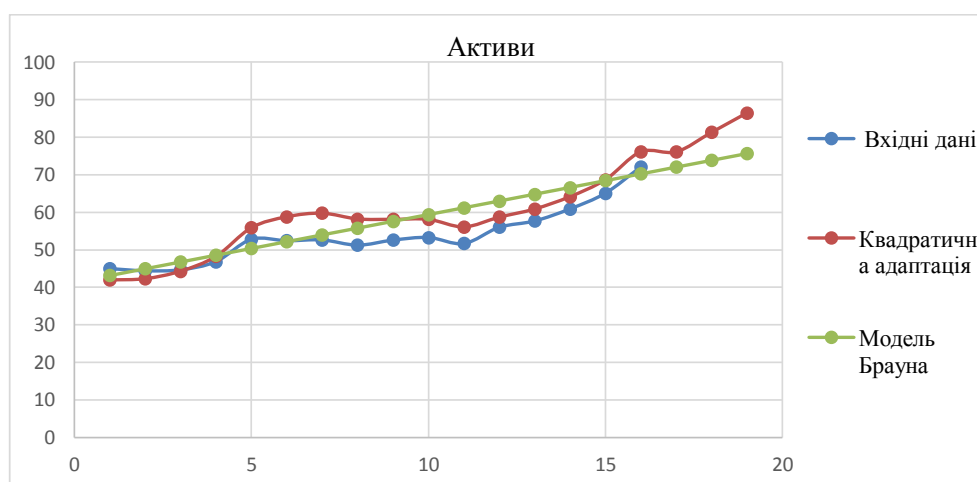


Рис. 1.1. Графік вихідних значень за показником «активи»

Таблиця 1

Вхідні значення основних фінансових показників АТ «Райффайзен Банк Аваль»

Рік	Квартал	Активи (млрд. грн.)	Власний капітал (млрд. грн.)	Зобов'язання (млрд. грн.)	Обсяг кредитного портфеля (млрд. грн.)	Депозити фізичних осіб (млрд. грн.)
2014	1	44,987	6,789	38,197	29,667	13,49
	2	44,413	6,318	38,094	26,618	14,935
	3	44,676	5,879	38,796	26,348	13,848
	4	46,859	6,148	40,711	27,047	14,207
2015	5	52,797	4,105	48,692	31,307	15,805
	6	52,414	3,953	48,461	27,185	15,700
	7	52,638	3,843	48,795	25,961	14,892
	8	51,239	6,268	44,971	25,269	16,142
2016	9	52,583	6,951	45,632	24,683	16,280
	10	53,289	7,723	45,556	24,825	16,137
	11	51,674	8,792	42,882	25,716	16,015
	12	56,000	10,072	45,928	28,004	17,055
2017	13	57,684	11,522	46,162	29,110	17,314
	14	60,912	9,181	51,731	30,860	18,342
	15	65,102	10,475	54,627	36,639	18,806
	16	72,108	10,905	61,203	37,795	21,678

Джерело: складено автором на основі [5]

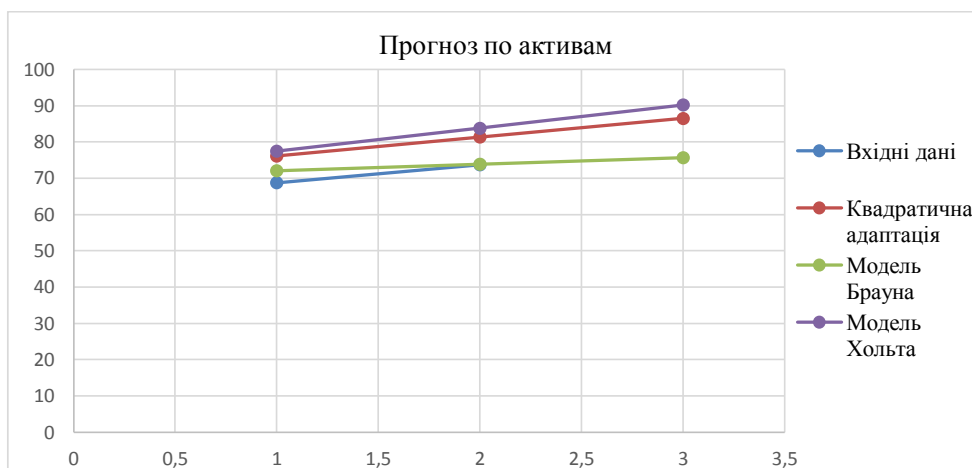


Рис. 1.2. Графік прогнозу на 1–3 квартал 2018 р. за показником «активи»

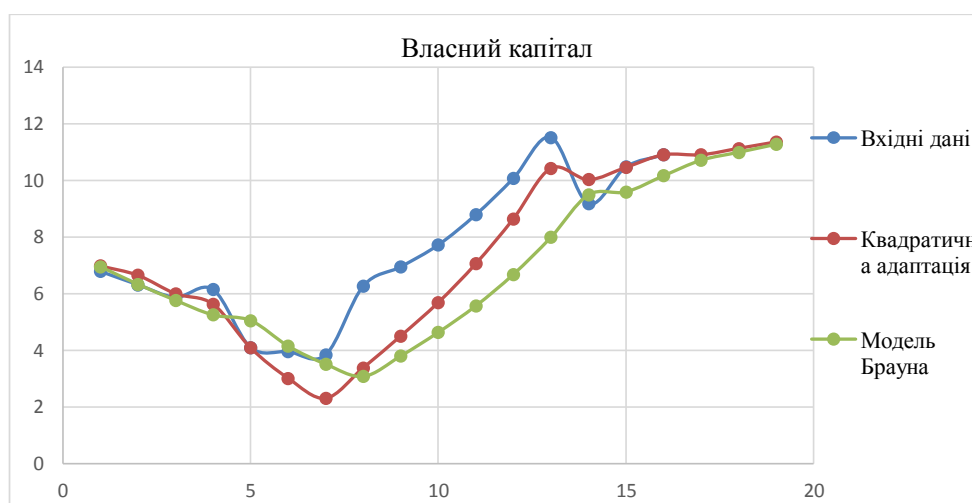


Рис. 1.3. Графік вихідних значень за показником «власний капітал»

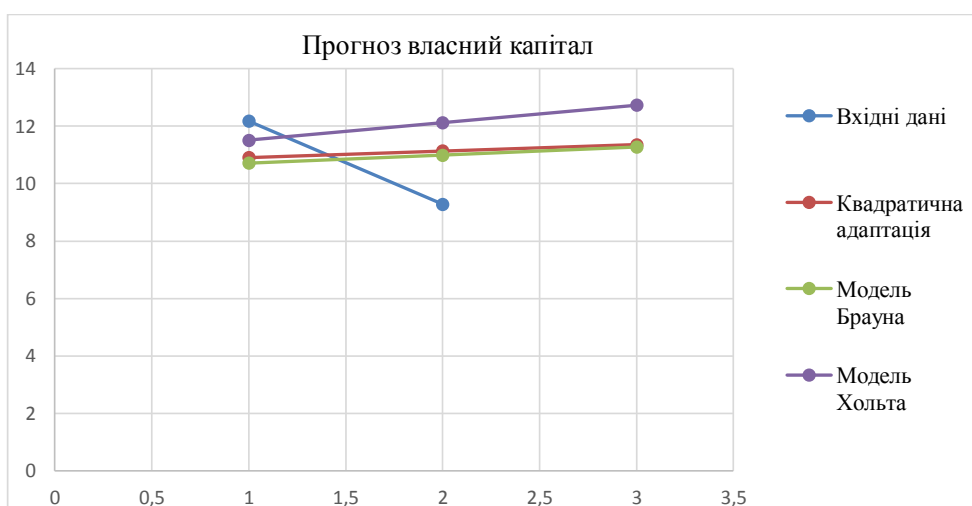


Рис. 1.4. Графік прогнозу на 1–3 квартал 2018 р.

Проведемо аналіз показника «власний капітал». На основі результатів (рис. 1.3 та рис. 1.4) можемо бачити, що за адаптивною поліноміальною моделлю другого

порядку та моделлю Брауна ми отримали однакову оцінку похибки – 15,2%, а за моделлю Хольта – 18%, це значить, що точність моделей є незадовільною.

Проведемо аналіз показника «зобов'язання». На основі отриманих результатів (рис. 1.5 та рис. 1.6) можемо стверджувати, що найточніші прогнозні значення за показником «зобов'язання» ми отримали за моделлю Брауна, де оцінка похибки становить 5,1%, а це значить, що точність моделі задовільна. За моделлю Хольта ми отримали оцінку похибки 7,7%, це означає, що точність моделі є теж задовільною. Найгірший результат ми отримали за адаптивною поліноміальною моделлю другого порядку, де оцінка похибки становить 17,1%, це значить, що точність моделі є незадовільною.

Проведемо аналіз показника «обсяг кредитного портфеля». На основі отриманих результатів (рис. 1.7 та рис. 1.8) можемо стверджувати, що найточніші прогнозні значення ми отримали за моделлю Хольта, де оцінка похибки становить 7,3%, а це значить, що точність моделі задовільна. За адаптивною поліноміальною моделлю другого

порядку ми отримали оцінку похибки 10,4%, це означає, що точність моделі є задовільною. Найгірший результат ми отримали за моделлю Хольта, де оцінка похибки становить 16,8%, точність моделі незадовільна.

Проаналізуємо показник «депозити фізичних осіб». На основі отриманих результатів (рис. 1.9 та рис. 1.10) можемо бачити, що найточніші прогнозні значення за показником «депозити фізичних осіб» ми отримали за адаптивною поліноміальною моделлю другого порядку, де оцінка похибки становить 2,4%, а це значить, що точність моделі хороша. За моделлю Брауна та моделлю Хольта отримали майже однакові результати – 8,4% і 8,5%, точність моделі задовільна.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, одними з найбільш складних проблем вивчення різних економічних процесів є оцінка, моделювання і прогнозування фінансово-економічних показників.

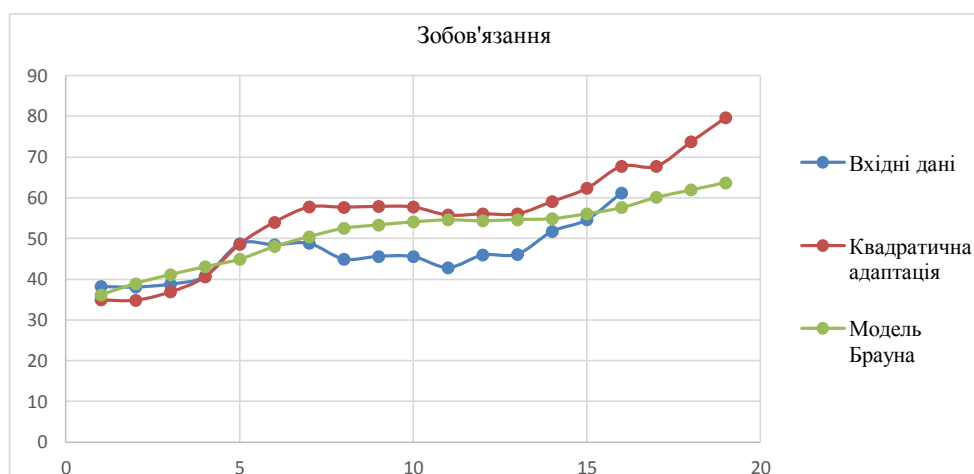


Рис. 1.5. Графік вихідних значень за показником «зобов'язання»

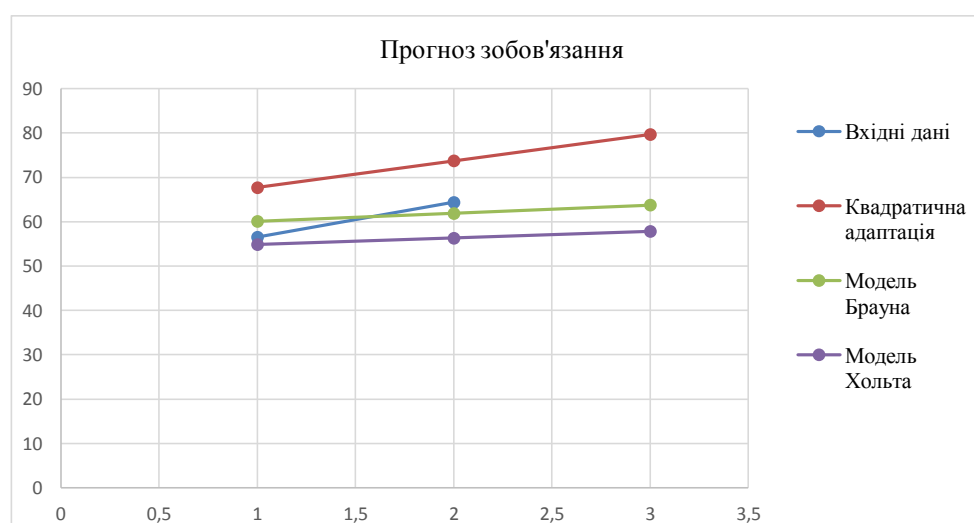


Рис. 1.6. Графік прогнозу на 1–3 квартал 2018 р.

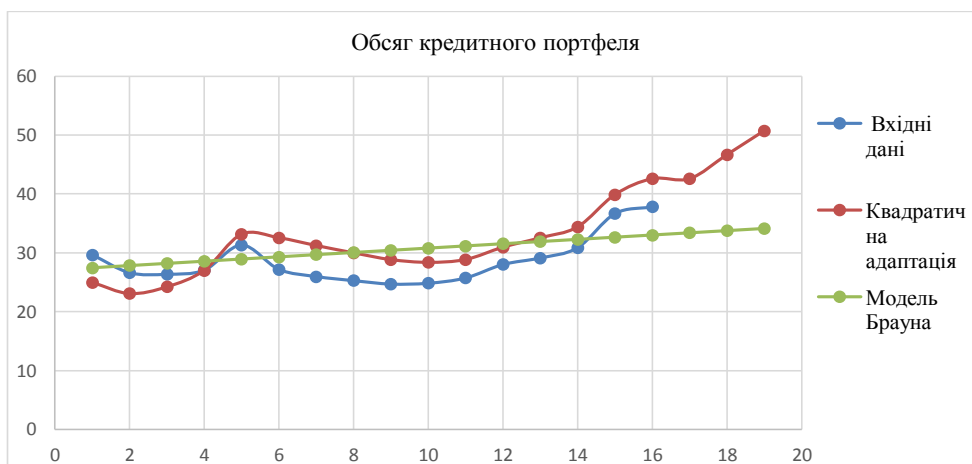


Рис. 1.7. Графік вихідних значень за показником «обсяг кредитного портфеля»

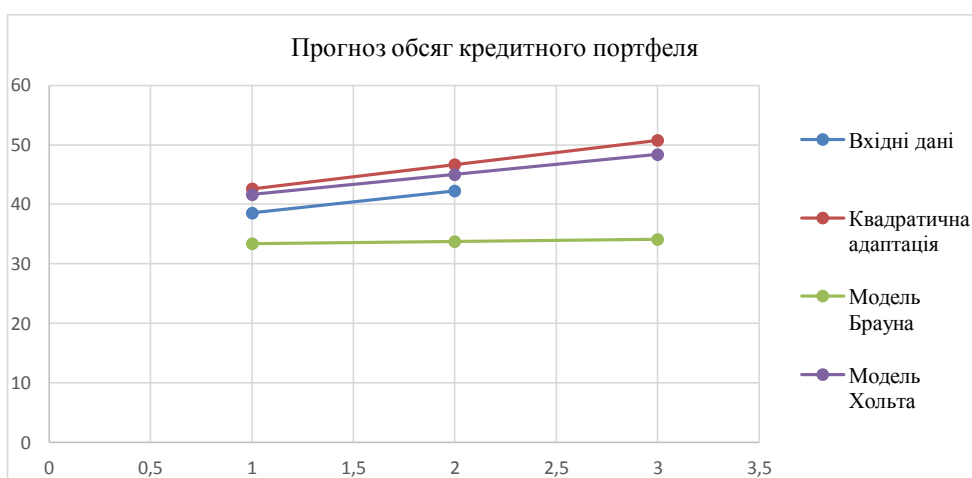


Рис. 1.8. Графік прогнозу на 1–3 квартал 2018 р.

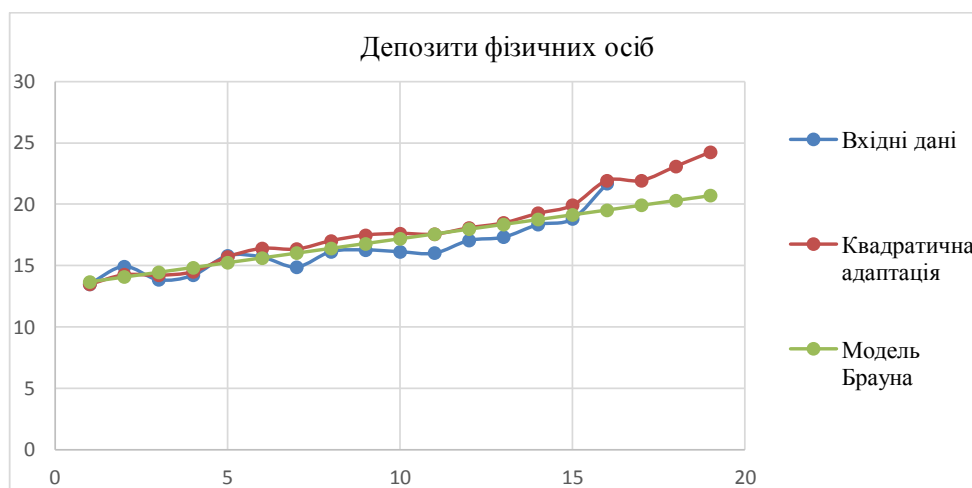


Рис. 1.9. Графік вихідних значень за показником «депозити фізичних осіб»

Натепер більшість банків використовують програми, які призначені для побудови прогнозів у будьяких сферах. Ці програми побудовані на основі економіко-математичних методів та моделей.

Застосована методика прогнозування показників банківської діяльності на основі використання адаптивних моделей, таких як модель Брауна, модель Хольта та адаптивна поліноміальна модель другого порядку.

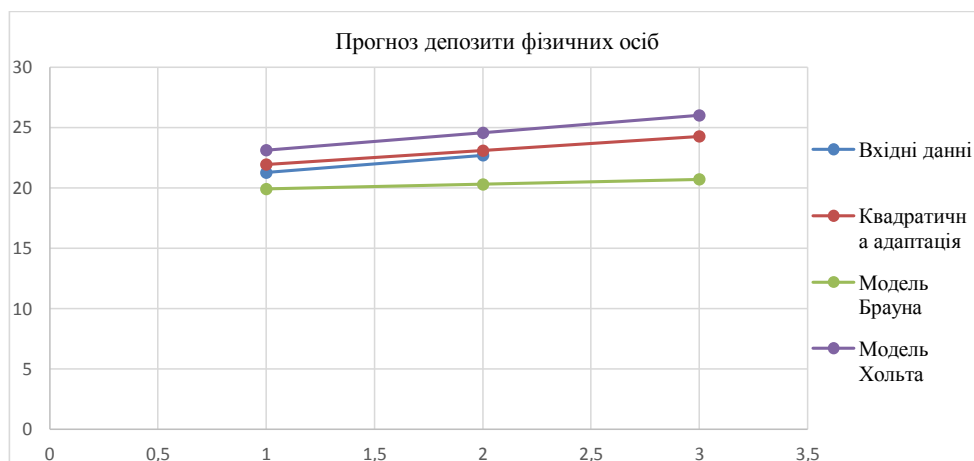


Рис. 1.10. Графік прогнозу на 1–3 квартал 2018 р.

У результаті аналізу та проведених розрахунків були отримані прогнозні значення.

Для показника «активи» найточніші прогнозні значення показала модель Брауна, де оцінка похибки становить 2,5%, а це значить, що точність моделі хороша. Можемо рекомендувати, але обережно використовувати цю модель у банківській діяльності для короткострокового прогнозування показника «активи».

Для показника «власний капітал» ми отримали однакову оцінку похибки 15,2% за адаптивною поліноміальною моделлю другого порядку та моделлю Брауна. Це означає, що точність моделі незадовільна, тому ми не можемо рекомендувати використовувати ці моделі для прогнозування показника «власний капітал».

Для показника «зобов'язання» найточніші прогнозні значення ми отримали за моделлю Брауна, де оцінка похибки становить 5,1%, а це значить, що точність моделі задовільна. Можемо рекомендувати обережно використовувати цю модель у банківській діяльності для короткострокового прогнозування показника «зобов'язання».

Для показника «обсяг кредитного портфеля» найточніші прогнозні значення ми отримали за моделлю Хольта, де оцінка похибки становить 7,3%, а це значить, що точність моделі задовільна. Тож можемо рекомендувати обережно використовувати цю модель у банківській діяльності для короткострокового прогнозування показника «зобов'язання».

Для показника «депозити фізичних осіб» найточніші прогнозні значення ми отримали за адаптивною поліноміальною моделлю другого порядку, де оцінка похибки становить 2,4%, а це значить, що точність моделі хороша. Можемо рекомендувати обережно використовувати цю модель у банківській діяльності для прогнозування показника «депозити фізичних осіб».

Проаналізувавши результати порівняння даних, отриманих із застосуванням адаптивних

моделей, можна дійти висновку про те, що ця методика може ефективно використовуватися для поставленого завдання.

Використана методика розрахунку основних фінансових показників банку ПАТ «РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ» за умови використання її у практичній діяльності спроможна суттєво підвищити ефективність управління банківською установою, а отже, покращити рівень обґрунтованості управлінських рішень стосовно питань прогнозування фінансових показників банку. Це буде досягтися шляхом зниження рівня невизначеності наслідків змін структури банку та здатності попереджувати прийняття неправильних управлінських рішень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Горбач А.Н. Анализ спонтанных последовательностей и регрессионных моделей в маркетинге. / А.Н. Горбач, Н.А. Цейтлин // Харьков: ФО-П Шейпіна О. В., 2008.182 с.
2. Калинина В.Н. Введение в многомерный статистический анализ: Учебное пособие / В.Н. Калинина, В.И. Соловьев// М.: ГУУ, 2003. 92 с.
3. Кацко И. А. Практикум по анализу данных на компьютере: Учеб. пособие для вузов / И. А. Кацко, Н. Б. Паклин // М.: Издательство «КолосС», 2009. 278 с.
4. Костіна Н.І. Фінанси: система моделей і прогнозів: Навчальний посібник // Н. Костіна, А.А. Алексєєв, О.Д. Василик // К.: Четверта хвиля, 1998. 304 с.
5. Статистичні данні Райффайзен Банк Аваль / Державний комітет статистики. Статистична інформація. Фінанси. URL: <https://minfin.com.ua/company/aval/rating/?date=2016-01-01>

REFERENCES:

1. Gorbach A.N. Analysis of spontaneous sequences and regression models in marketing. / AN Gorbach, N.A. Tseytlin // Kharkiv: FO-P, Shapin O.V., 2008. 182 p.

2. Kalinina V.N. Introduction to multidimensional statistical analysis: Textbook / VN Kalinina, VI I. Solovyov // MS: GUE, 2003. 92 p.

3. Katzko I.A. Workshop on data analysis on a computer: Textbook. a manual for high schools / I.A. Katsko, N.B. Paklin // M.: Publishing house KolosS, 2009. 278 p.

4. Kostina N.I. Finances: a system of models and predictions: A manual // N. Kostina, A.A. Alekseev, O. D. Vasilik // K.: Fourth wave, 1998. 304 p.

5. Statistical data of Raiffeisen Bank Aval [Electronic resource] / State Statistics Committee. Statistical information. Finances. Access mode: <https://minfin.com.ua/company/aval/rating/?date=2016-01-01>

Rudik O.G.

Associate Professor, Ph.D.

Associate Professor of the Department of Economics
Cybernetics and Information Technology
Odessa National University named after I.I. Mechnikov

Belik A.V.

Student

Odessa National University named after I.I. Mechnikov

APPLICATION OF ADAPTIVE MODELS FOR BANKING MODELING

At present, most banks use programs that are designed to build forecasts in all areas. These programs are based on economic and mathematical methods and models.

The paper proposes the use of a method for forecasting the main indicators of the bank's activities, which have the greatest influence on making decisions on forecasting financial indicators of banking activity.

The analysis of such financial indicators as: assets, equity, liabilities, volume of loan portfolio and individual deposits of PJSC "Raiffeisen Bank Aval" in the period from 1 quarter of 2014. for the 4th quarter of 2017 and the forecast for the 1-3 quarter of 2018.

As a result of the analysis and calculations performed, predictive values were obtained.

For the asset index, the most accurate predictive value was shown by the Brown model, where the error estimate is 2.5%, which means that the accuracy of the model is good. We can recommend but carefully use this model in banking, for short-term forecasting of the asset value.

For the equity index, we got the same estimate of the error of 15.2% for the second-order adaptive polynomial model and the Brown model. This means that the model's accuracy is unsatisfactory, so we can not recommend using these models to predict the equity.

For the commitment indicator, we obtained the most accurate predictive values using the Brown model, where the error estimate is 5.1%, which means that the model's accuracy is satisfactory. We can recommend but carefully use this model in banking, for short-term forecasting of the liability index.

For the indicator of the loan portfolio, we obtained the most accurate predictive values for the Holt model, where the error estimate is 7.3%, which means that the model's accuracy is satisfactory. So, we can recommend but carefully use this model in banking, for short-term forecasting of the liability.

For the indicator of individual deposits, we received the most accurate predictive values for an adaptive polynomial model of the second order, where the error estimate is 2.4%, which means that the accuracy of the model is good. We can recommend but carefully use this model in banking, to predict the rate of deposits of individuals.

After analyzing the results of comparing the data obtained with the use of adaptive models, we can conclude that this technique can be effectively used for the task.

ЕКОНОМЕТРИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИСТАВКОВО-ЯРМАРКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ECONOMETRIC MODELING OF ESTIMATION OF EFFECTIVENESS EXHIBITION-FAIR ENTERPRISE ACTIVITY

У статті наведено результати економетричного моделювання щодо оцінки виставково-ярмаркової діяльності підприємства. Об'єктом дослідження є процес побудови економетричної моделі. Для визначення залежності між показниками витрат на виставково-ярмаркову діяльність та чистим прибутком підприємства з урахуванням лагу автором була розроблена економетрична модель на основі даних підприємства. Така модель допомагає здійснювати ефективну оцінку дієвості виставково-ярмаркових заходів, враховуючи вплив фактору часу. Практичне значення застосування моделі представляє суттєвий науковий інтерес та зумовлює актуальність дослідження.

Ключові слова: виставково-ярмаркова діяльність, економетрична модель, модель розподіленого лагу, ефективність, прибуток.

В статье представлены результаты эконометрического моделирования оценки выставочно-ярмарочной деятельности предприятия. Объектом исследования является процесс построения эконометрической модели. Для определения зависимости между показателями расходов на выставочно-ярмарочную деятельность и чистой прибылью предприятия с учетом

временного лага автором была разработана эконометрическая модель на основе данных предприятия. Такая модель помогает осуществлять эффективную оценку действенности выставочно-ярмарочных мероприятий, учитывая влияние фактора времени. Практическое значение использования модели представляет значительный научный интерес и обуславливает актуальность исследования.

Ключевые слова: выставочно-ярмарочная деятельность, эконометрическая модель, модель распределенного лага, эффективность, прибыль.

The results of econometric modeling of exhibition-fair enterprise activities are presented in this article. The object of research is the process of building of econometric model. The functional dependence between the exhibition budget, advertising budget and net profit of the real enterprise was revealed and shown in this article. Such a model helps to execute an efficient assessment of exhibition-fair activities taking stock of time factor impact. The significance of application of this model is of considerable scientific interest, which determines the relevance of the study.

Key words: exhibition-fair activities, econometric model, model of distributed lag, effectiveness, profit.

УДК 339.138:659.15:330.43

Голіцин А.М.

к.е.н., доцент кафедри маркетингу імені А.Ф. Павленка

Київський національний економічний університет імені В. Гетьмана

Постановка проблеми. Виставково-ярмаркова діяльність дає унікальну можливість для учасників та відвідувачів у контексті обміну досвідом, налагодження контактів та підвищення товарообороту компанії. Головна проблема в оцінці ефективності виставково-ярмаркової діяльності полягає в тому, що отримання прибутку підприємством за рахунок участі у виставково-ярмарковій діяльності має лаг або запізнення, тобто витрати на організацію виставково-ярмаркової діяльності і прибуток, як правило, не можна віднести до одного і того ж періоду. У цій статті пропонується використання економетричної моделі розподіленого лагу для вирішення цієї проблеми на прикладі даних вітчизняного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми про наукову обґрунтованість тематики цієї статті майже не підіймалися. Є велика нестача інформації про те, як підприємства керують своїми виставковими процесами та як це можна робити краще. Якщо питанням про економічну ефективність виставок/ярмарків була приділена увага таких західних фахівців, як С. Гоплакришна, П. Росон, Ф. Серінхаус, М. Декім, Т. Бонома, Г. Лілієн та інших, а також вітчизняними вченими та практиками В. Пекарем, С. Гаркавенко, А. Савощенко тощо, то питанням обґрун-

тованості ефективності виставково-ярмаркових заходів, використовуючи економетричні моделі, належна увага не приділена.

Постановка завдання. Мета дослідження – показати можливість застосування економетричних моделей оцінки ефективності виставково-ярмаркової діяльності для їх практичного застосування підприємствами та організаціями.

Виклад основного матеріалу дослідження. Витрати на організацію та участь у виставках/ярмарках можуть зумовити додатковий прибуток лише через певний проміжок часу або ж протягом певного часу, тобто лаг може складатися з кількох часових періодів.

У цьому разі визначити залежність між прибутком та витратами на виставково-ярмаркову діяльність можна на основі економетричної моделі розподіленого лагу, яка у загальному вигляді записується так [3]:

$$y_t = \sum_{\tau=0}^{\infty} a_{\tau} x_{t-\tau} + u_t, \quad (1)$$

де a_{τ} – параметри моделі за лагових змінних; $x_{t-\tau}$ – витрати на виставково-ярмаркову діяльність у період $t-\tau$;

y_t – прибуток у період t ;

τ – період зрушення часу;

u_t – залишки, що характеризують відхилення розрахункового рівня прибутку на основі моделі від фактичного в період t .

Зауважимо, що u_t розподілені нормально, тобто мають нульове математичне сподівання і сталу дисперсію.

Модель розподіленого лагу може порівняно добре описувати залежність лише в тому разі, коли забезпечена відносна стабільність зовнішніх умов, в яких ці процеси реалізуються. Може йтися про стабільність відповідних індексів цін, процентних ставок за кредити, норми амортизації, обсягів та структури ресурсів. Така стабільність далеко не завжди спостерігається для порівняно довгих проміжків часу, протягом яких формується сукупність спостережень. Усе це приводить до побудови узагальненої моделі розподіленого лагу, яка містить не лише лагові змінні, а й інші чинники, що характеризують поточні умови функціонування економічних систем у період t [4, с. 365–398].

До економетричної моделі визначення залежності ефективності від впливу витрат на виставкову діяльність включено τ - параметр зрушення впливу витрат на виставково-ярмаркову діяльність у часі. Цей лаговий параметр необхідно обґрунтувати теоретично і перевірити практично. Для такого обґрунтування доцільно використати кореляційну функцію (2). Вона характеризує тісноту зв'язку кожного елемента вектора чистого

прибутку (y_t) з елементом вектора витрат x_t , зсунутих один відносно другого на часовий лаг τ .

$$r(\tau) = \frac{(n-\tau) \sum_{t=1}^{n-\tau} y_t x_{t-\tau} - \sum_{t=1}^{n-\tau} y_t \cdot \sum_{t=1}^{n-\tau} x_{t-\tau}}{\sqrt{\left[(n-\tau) \sum_{t=1}^{n-\tau} y_t^2 - \left(\sum_{t=1}^{n-\tau} y_t \right)^2 \right] \left[(n-\tau) \sum_{t=1}^{n-\tau} x_{t-\tau}^2 - \left(\sum_{t=1}^{n-\tau} x_{t-\tau} \right)^2 \right]}}, \quad (2)$$

де $r(\tau)$ – кореляційна функція, що характеризує залежність між y_t і x_t за заданого значення τ ;

n – довжина часового ряду.

Для різних значень τ на основі взаємної кореляційної функції можна дістати $n+1$ значення $r(\tau)$. Якщо $\tau = 0$, то маємо парний коефіцієнт кореляції. Значення $r(\tau)$ містяться на множині $r(\tau) =]-1, 1[$. Найбільше значення $r(\tau)$ за модулем (найближче до одиниці) визначає зрушення, або часовий лаг. Якщо серед множини значень $r(\tau)$ є кілька, величини яких наближаються до одиниці, то це означає, що запізнення впливу x_t відбувається протягом певного проміжку часу і в результаті можемо мати кілька часових лагів. Розрахувавши часові лаги для визначення взаємозв'язку між витратами на виставково-ярмаркову діяльність та прибутком підприємства, можна побудувати економетричну модель розподіленого лагу.

Здійснимо розрахунки на основі статистичних даних підприємства (табл. 1)

Визначимо лаг τ на основі взаємної кореляційної функції. Дані для розрахунку наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Чистий прибуток та витрати на виставково-ярмаркову діяльність підприємства за 2013–2017 рр.

Роки	Квартал	Чистий прибуток, тис. грн.	Витрати на в/я діяльність, грн	Питома вага витрат на в/я діяльність у рекламному бюджеті, %
2013	1	18300	48300	5,29
	2	45467	40300	3,65
	3	69764	78400	7,11
	4	23984	79400	10,2
2014	1	20313	54300	6,43
	2	50468,37	53000	5,12
	3	77438,04	71600	7,85
	4	26622,24	87600	12,9
2015	1	22547,43	58100	5,28
	2	56019,89	47100	5,34
	3	85956,22	67300	7,95
	4	29550,69	30100	3,48
2016	1	25027,65	59200	5,33
	2	62182,08	54300	3,6
	3	9541,41	88200	7,84
	4	32801,26	120100	13,63
2017	1	27780,69	60100	5,59
	2	69022,11	19300	1,15
	3	105906,7	80300	4,79
	4	36409,4	64300	3,85

На основі наведеної інформації розраховано $n+1$ значення r , коли $\tau = (0,20)$. Найбільше значення $r(\tau)$ отримано для $\tau = 3$. Про це значення свідчить побудована корелограма (рис. 1).

З рис. 1. бачимо, що найбільше значення взаємна кореляційна функція набуває на третьому зрушенні. Між чистим прибутком та витратами на виставково-ярмаркову діяльність є часовий лаг у три квартали.

Таким чином, економетрична модель прибутку з лаговими змінними для підприємства запишеться так:

$$y_t = a_0 + a_1x_{1t-3} + a_2x_{2t-3}, \quad (3)$$

де y_t – чистий прибуток у період t (тис. грн.);

x_{1t-3} – витрати на виставково-ярмаркову діяльність з лагом $\tau = 3$, (тис. грн.)

x_{2t-3} – питома вага витрат на виставково-ярмаркову діяльність у рекламному бюджеті (%).

Для оцінки параметрів цієї моделі використаємо метод інструментальних змінних.

Необхідність застосування методу інструментальних змінних в даному випадку пов'язана перш за все з наявністю лагових пояснювальних змінних. Водночас під час формування статистичних даних для побудови моделі зв'язку можливі помилки під час визначення витрат на рекламний бюджет та виставково-ярмаркову діяльність щоквартально. А це означає, що в цьому разі доцільно оцінювати зв'язок між економічними показниками методом інструментальних змінних.

Побудована економетрична модель методом інструментальних змінних запишеться:

$$\hat{y}_t = -30,62 + 0,73x_{1t-3} + 4,13x_{2t-3} \quad (4)$$

$$R^2 = 0,951 \quad R = 0,975 \quad F = 164,969$$

Оцінки параметрів цієї моделі економічно трактуються так: якщо витрати на виставково-ярмаркову діяльність гранично зростуть на 1 тис. грн за сталого співвідношення між цими витратами та рекламним бюджетом, то чистий прибуток підприємства зросте на 0,73 млн грн; якщо питома

вага коштів на виставково-ярмаркову діяльність у рекламному бюджеті збільшиться на 1%, то чистий прибуток зросте на 4,13 млн грн за незмінних витрат на виставково-ярмаркову діяльність. Коефіцієнт детермінації ($R^2=0,95$) свідчить, що рівень коливання чистого прибутку на 95% залежить від коливання витрат на виставково-ярмаркову діяльність.

Звідси видно, що побудова економетричної моделі дає змогу розв'язати досить непросто економічну задачу: який прибуток додатково може отримати підприємство, вкладаючи кошти у виставково-ярмаркову діяльність, але для цього необхідно довести статистичну значущість побудованого рівняння зв'язку та оцінок його параметрів.

Підставимо значення векторів x_{1t-3} , x_{2t-3} в економетричну модель (4) та порівняємо отримані значення чистого прибутку з фактичними (табл. 2).

Дисперсія залишків (відхилень) запишеться:

$$\sigma_u^2 = \frac{\sum_{t=1}^{17} u_t^2}{n-m}, \text{ де}$$

$$\sum_{t=1}^{17} u_t^2 = 501,22;$$

$n = 17$ (кількість кварталів);

$m = 3$ (кількість параметрів моделі).

$$\sigma_u^2 = \frac{501,22}{14} = 35,80$$

Розрахуємо асимптотичну матрицю коваріації (взаємозв'язку) оцінок параметрів моделі:

$$\text{asy cov}(\hat{A}) = \sigma_u^2 (Z'X)^{-1} (Z'Z) (X'Z)^{-1}$$

$$Z'X = \begin{pmatrix} 17 & 1097,4 & 116,59 \\ 153 & 11485,4 & 1251,71 \\ 153 & 11355,1 & 1271,64 \end{pmatrix}$$

$$(Z'X)^{-1} = \begin{pmatrix} 0,394601 & 0,072081 & 0,034773 \\ -0,00307 & 0,003805 & 0,003464 \\ 0,020068 & 0,025301 & 0,027531 \end{pmatrix}$$

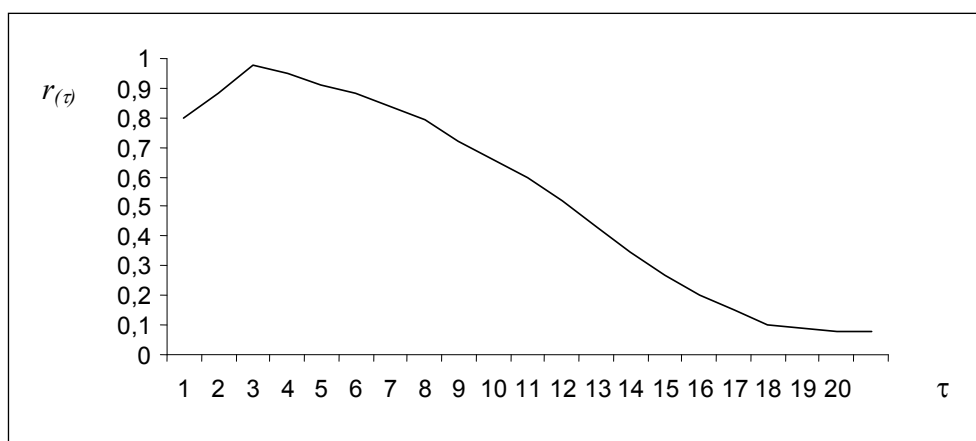


Рис. 1. Корелограма кореляційної функції чистого прибутку підприємства

$$Z'Z = \begin{pmatrix} 17 & 153 & 153 \\ 153 & 1785 & 1729 \\ 153 & 1729 & 1785 \end{pmatrix}$$

$$X'Z = \begin{pmatrix} 17 & 153 & 153 \\ 1097,4 & 11485,4 & 11355,1 \\ 116,59 & 1251,71 & 1271,64 \end{pmatrix}$$

$$(X'Z)^{-1} = \begin{pmatrix} 0,394601 & -0,00307 & -0,02007 \\ -0,07208 & 0,003805 & 0,0253 \\ 0,034773 & 0,025301 & 0,027531 \end{pmatrix}$$

$$\text{asy cov}(\hat{A}) = \begin{pmatrix} 32,48818 & -0,95165 & 4,527331 \\ -0,95165 & 0,054539 & -0,37459 \\ 4,527331 & -0,37459 & 2,865675 \end{pmatrix}$$

Діагональні елементи цієї матриці характеризують дисперсії оцінок параметрів моделі (4). Взявши корінь квадратний з цих елементів, отримаємо стандартні похибки оцінок параметрів моделі (4):

$$\hat{S}a_0 = 5,70$$

$$\hat{S}a_1 = 0,23$$

$$\hat{S}a_2 = 1,69$$

Стандартні похибки характеризують рівень коливань отриманих характеристик зв'язку рівняння (4). Порівняємо ці характеристики зв'язку

$$\hat{a}_0 = -30,62;$$

$$\hat{a}_1 = 0,73;$$

$$\hat{a}_2 = 4,13;$$

з їхніми похибками й отримаємо t-критерії (критерії Ст'юдента).

$$t_{\hat{a}_0} = 5,37$$

$$t_{\hat{a}_1} = 3,12$$

$$t_{\hat{a}_2} = 2,44$$

$$t_{(0,05)}\text{табл.} = 2,14$$

Розрахунки виконані за допомогою програмного блоку Excel персональних комп'ютерів [2].

Оскільки фактичні значення t-критеріїв характеристик зв'язку (4) у порівнянні з табличним значенням t-критерію за ймовірності $P=0,95$ і ступенів свободи $n-m=17$, доходимо висновку, що всі характеристики статистично достовірні з ймовірністю $P=0,95$.

Критерій Фішера ($F=167,62$) перевищує табличне значення цього критерія з ймовірністю $0,95$ ($F_{(0,05)}\text{табл.} = 3,74$), що свідчить про статистичну достовірність економетричної моделі (4) загалом [1, с. 166].

Перевірка статистичної значущості кількісних характеристик зв'язку (рівняння 4) є дуже важливим етапом дослідження, оскільки якщо хоч би одна з характеристик буде недостовірною, то використовувати економетричну модель на практиці неможливо. У нашому разі всі кількісні характеристики зв'язку є статистично достовірними, і вони можуть бути використані у практичних розрахунках підприємства щодо визначення ефективності вкладених коштів у виставково-ярмаркову діяльність.

Проведені розрахунки можна розглядати і як метод визначення ефективності рекламної діяльності, зокрема виставково-ярмаркової будь-якого підприємства. Адже, якщо сформувати статистичну інформацію, що характеризує фінансові результати підприємства та його витрати на виставково-ярмаркову діяльність, то за наве-

Таблиця 2

Порівняння отриманих значень чистого прибутку з фактичними

Роки	Квартали	Чистий прибуток, млн. грн. (y_t)	Розраховане значення чистого прибутку, млн. грн. (\hat{y}_t)	Залишки (u_t) $u = Yt - \hat{Y}t$	(u_t^2)
2013	4	9,54141	5,710471	3,830939	14,6761
2014	5	27,78069	23,85847	3,92222	15,38381
	6	20,313	13,853	6,459997	41,73156
	7	22,54743	29,18991	-6,642483	44,12258
	8	29,55069	33,57103	-4,020343	16,16316
2015	9	23,984	26,46392	-2,479922	6,150012
	10	32,80126	34,57998	-1,778716	3,163832
	11	25,02765	25,79517	-0,767524	0,589092
	12	36,4094	36,31062	0,098776	0,009757
2016	13	26,62224	35,55029	-8,928046	79,71
	14	50,46837	55,93892	-5,470547	29,92689
	15	69,02211	66,10325	2,918858	8,51973
	16	56,01989	54,03601	1,983881	3,935783
2017	17	62,18208	51,31259	10,86949	118,1457
	18	77,43804	69,43432	8,003716	64,05947
	19	85,95622	86,57039	-0,614175	0,377211
	20	105,9067	113,2928	-7,386117	54,55472

деним вище методом можна визначити рівень впливу витрат на валовий (або чистий прибуток) чи рентабельність цього підприємства.

Як свідчать дані таблиці 2, розрахункові значення чистого прибутку на основі економетричної моделі досить близько апроксимують фактичний рівень чистого прибутку. А це означає, що побудована модель може бути використаною для оцінки ефективності коштів, які вкладало підприємство у виставково-ярмаркову діяльність.

Висновки з проведеного дослідження. У статті розроблено економетричну модель залежності витрат виставково-ярмаркової діяльності від чистого прибутку, показано, яку питому вагу ці витрати займають у рекламному бюджеті підприємства.

Інструменти економетричної науки дають підстави виокремити залежність чистого прибутку від витрат на виставково-ярмаркову діяльність, хоча він не є функцією від витрат. У запропонованій моделі доведено, що зв'язок між показниками моделі є тісний. Він свідчить про те, що витрати на виставково-ярмаркову діяльність, частка цих витрат у загальному рекламному бюджеті тісно пов'язані з фінансовим результатом підприємства. Було використано методичний підхід в умовах, коли чистий прибуток і витрати не належать до одного і того ж періоду. Дуже важливою частиною цього дослідження є визначення відстані, на якій знаходиться чистий прибуток від вкладання коштів у виставково-ярмаркову діяльність, тобто фактичний результат. Обґрунтовано, що для підприємства це становить три квартали. Аналогічну модель можна використовувати для будь-якого іншого підприємства, але часовий лаг між чистим прибутком та витратами на виставково-ярмаркову діяльність необхідно досліджувати для кожного конкретного підприємства окремо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Доля В.Т. Економетрія: навч. посібник / В.Т. Доля; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. Х.: ХНАМГ, 2010. 171 с.
2. Кузьмичов А. І. Економетрія. Моделювання засобами MS Excel : навч. посіб. / А. І. Кузьмичов, М. Г. Медведєв К. : Ліра-К, 2011. 250 с.
3. Козьменко О.В. Економіко-математичні методи та моделі (економетрика) : навчальний посібник / О.В. Козьменко, О.В. Кузьменко. Суми : Університетська книга, 2014. – 406 с.

4. Наконечний С.І., Економетрія : підручник / С.І. Наконечний, Т.О. Терещенко, Т.П. Романюк. – 3-тє вид., переробл. і доповн. К. : КНЕУ, 2004. 520 с.

5. Корольов О.А. Економетрія : навч. посіб. / О.А. Корольов. К.: КНТЕУ, 2000. 660 с.

6. Фролов А. А., Бычков И.Г., Щербатский В.Б. Управление выставочной деятельностью с использованием информационных технологий: моногр. / под общ. ред. проф., д-ра экон. наук Е. Д. Фроловой. Екатеринбург: УрФУ, 2014. 100 с

7. Економетрія : навчальний посібник / А.О. Азарова, Н.В. Сачанюк-Кавецька, О.М. Роїк, Ю.В. Міронова. Вінниця : ВНТУ, 2014. 304 с.

8. Кремер Н.Ш., Путко Б.А. Эконометрика: Учебник для вузов / Под. ред. проф. Н.Ш. Кремера. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. 311 с

9. Эконометрика: Учебник / Под ред. И.И. Елисеевой. М.: Финансы и статистика, 2004. 344 с

10. Джонстон Дж. Эконометрические методы / Дж. Джонстон ; пер. с англ. М.: Статистика, 1980. 444 с.

REFERENCES:

1. Dolia V.T. (2010) *Ekonometria [Econometrics]*. Kharkiv: HNAEU (in Ukraine).
2. Kuzmychov A.I. (2011) *Ekonometria. Modelivannia zasobamy MS Excel [Econometrics. Modeling by MS Excel tools]*. Kyiv: Lira-K. (in Ukraine).
3. Kozmenko O.V. (2014) *Ekonomiko-matematychni metody ta modeli (ekonometrika) [Economical and mathematical methods and models (econometrics)]*. Sumy: Universitetskaia kniha (in Ukraine).
4. Nakonechnyi S.I., Tereschenko T.O., Romaniuk T.P. (2004) *Ekonometria [Econometrics]*. Kyiv: KNEU (in Ukraine).
5. Korolov O.A. (2000) *Ekonometria [Econometrics]*. Kyiv: KNTEU (in Ukraine).
6. Frolov A.A., Bychkov I.G., Shherbatskii V.B. (2014) *Upravlenie vystavochnoi deiatel'nost'iu s ispol'zovaniem informatsionnykh tekhnologii: monografiia [Management of exhibition activities with the use of information technology: Monograph]*. Ekaterinburg: UrFU (in Russian).
7. Azarova A.O., Sachaniuk-Kavetska N.V., Roik O.M., Mironova Yu.V. (2014) *Ekonometria [Econometrics]*. Vinnytsia: VNTU (in Ukraine).
8. Kremer N.Sh., Putko B.A. (2007) *Ekonometrika [Econometrics]*. Moscow: YUNITI-DANA (in Russian).
9. Eliseeva I.I. (2004) *Ekonometrika [Econometrics]*. Moscow: Finansy i statistika (in Russian).
10. J. Johnston (1980) *Ekonometrisheskie metody [Econometric methods]*. Moscow: Statistika (in Russian).

Holitsyn A.M.

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor at Department of Marketing
named after A.F. Pavlenko
Kyiv National Economic University named after V. Hetman

ECONOMETRIC MODELING OF ESTIMATION OF EFFECTIVENESS EXHIBITION-FAIR ENTERPRISE ACTIVITY

It is known that profit earning by the enterprises at the cost of taking part in exhibition-fair events could not be referred to the same period. As a rule, there is a certain lag, which consists of the few periods. The econometric model of distributed lag could solve such a task. Therefore, this model contains τ -parameter of moving of costs that influences the exhibition-fair activities of the enterprise for a time and could be justified in theory and in praxis. For this purpose, correlated function is used. It characterizes tight connection of each element of vector of net profit with the element of costs which has been moved relatively other one per time lag.

The purpose of the scientific research is to show the possibility of applying econometric models of an estimation of efficiency of fair-exhibition activities.

The article contains the calculations, which are based on statistical data of the enterprise for 4 years per quarter. According to ready-built correlogram the author defined that the maximum value cross correlation function obtains on the third shift. It means the existence of three quarter time lag. To estimate the parameters of this model we have used the instrumental variable method. This choice could be substantiated by the existence of lag explanatory variables. This method also takes into account the mistakes of calculating fair-exhibition costs. Article defined the marginal fair-exhibition and profit cost ratio and quantitative increase in profit with an increase in advertising budget by 1%.

The author proved the statistical significance of the ready-built econometric model. In conformity with this, there exists an authenticity of getting an additional profit while investing in fair-exhibition activities of the enterprise. The calculations that have been made could be considered as one of the methods of determining the effectiveness of advertising activities in the offline sector. According to introduced model one can determine the level of the impact of costs on net profit or profitability of the enterprise.

The proposed model can be implemented in the process of assessing the effectiveness of advertising or fair-exhibition activities for any enterprise in an individualized approach.

ПОКВАРТАЛЬНЕ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ Й СТРУКТУРИ ЕКСПОРТУ МИКОЛАЇВЩИНИ У 2017–2018 РР.

QUARTERLY ESTIMATION OF ECONOMIC EFFICIENCY AND EXPORT STRUCTURE FOR MYKOLAIVSHCHYNA IN 2017–2018

УДК 519.8

Горбачук В.М.

д.ф.-м.н, старший науковий співробітник
відділу математичних методів
дослідження операцій

Інститут кібернетики

імені В.М. Глушкова НАН України

Дунаєвський М.С.

магістр, аспірант

Інститут кібернетики

імені В.М. Глушкова НАН України

Сулейманов С.Б.

магістр, аспірант

Інститут кібернетики

імені В.М. Глушкова НАН України

На даних 2017–2018 рр. визначено кластер з виробничих лідерів Миколаївщини. Кластер охоплює більше половини районів області. Райони-лідери не потребують генерації первинних даних. Після генерації обчислювальних даних знайдено оцінки параметрів функцій Кобба – Дугласа. Досяжний експорт області на 28% перевищує спостережуваний.

Ключові слова: поквартальне оцінювання, економічна ефективність, райони Миколаївщини, цільова структура експорту, великі дані.

На данных 2017–2018 гг. определен кластер из производственных лидеров Николаевщины. Кластер охватывает больше половины районов области. Районы-лидеры не требуют генерации первичных данных. После генерации вычислительных дан-

ных найдены оценки параметров функций Кобба–Дугласа. Достижимый экспорт области на 28% превышает наблюдаемый.

Ключевые слова: поквартальное оценивание, экономическая эффективность, районы Николаевщины, целевая структура экспорта, большие данные.

The cluster of production leaders of Mykolaivshchyna is determined on the 2017–2018 data. The cluster covers more than a half of region districts. The districts-leaders do not need raw data generation. The estimates of parameters for Cobb–Douglas production functions are found upon computational data generation. The attainable export of region exceeds the observed one by 28%.

Key words: quarterly estimation, economic efficiency, Mykolaivshchyna districts, target export structure, big data.

Постановка проблеми у загальному вигляді.

За даними Міжнародного валютного фонду, у 2018 р. Україна посіла останнє місце в Європі за валовим внутрішнім продуктом на душу населення. Тому для більшості громадян України економічне зростання залишається актуальною метою, що вимагає міждисциплінарних зусиль і засобів інформаційної ери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Перевага запропонованої методики оцінювання економічної ефективності адміністративно-територіальних одиниць [1] перед іншими полягає у динамічній високотехнологічній обробці великих обсягів нових оперативних даних, які систематично надходять з надійних джерел.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. За допомогою технології [1] обробки великих даних (big data) можна оцінювати шляхи економічного зростання.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Завданням статті є оцінювання сумарного економічного зростання районів Миколаївщини.

Виклад основного матеріалу дослідження.

6 січня 1921 р. шляхом перейменування Херсонської губернії була створена Миколаївська губернія, яка проіснувала до 21 жовтня 1922 р., до заснування 30 грудня 1922 р. Союзу Радянських Соціалістичних Республік. 22 вересня 1937 р. була утворена Миколаївська область після розукрупнення Одеської області. 10 січня 1939 р. на базі Миколаївської області була створена Кіровоградська область. 30 березня 1944 р., під час Другої світової війни, на базі Миколаївської області була створена Херсонська область, а до складу Мико-

лаївської області було передана частина Одеської області. У лютому 1954 р. до складу Миколаївської області була передана ще одна частина Одеської області, а до складу України була передана Кримська область. 3 березня 1988 р. зі складу Миколаївської області до складу Херсонської області була передана сільрада.

На 2018 р. Миколаївщина складається з 19 районів і 5 міст обласного значення, для яких наявні статистичні спостереження [2–6]. Миколаївщина має територію 24 585 км², посідаючи за цим показником 15 місце серед 27 регіонів України і випереджаючи такі відомі європейські держави, як Словенія, Чорногорія, Кіпр, Люксембург, Мальта (табл. 1).

Миколаївщина має наявне населення 1,1 млн. осіб, посідаючи за цим показником 19 місце серед регіонів України і випереджаючи такі європейські держави, як Кіпр, Чорногорія, Люксембург, Мальта, Ісландія (табл. 2). Кожна згадана держава є членом Організації Північноатлантичного договору (North Atlantic Treaty Organization, NATO; НАТО) і має значний експорт у 2017 р. (табл. 3). При цьому експорт Миколаївщини за кордони України у 2017 р. становив 1,9 млрд. дол. Слід зазначити, що точніше порівняння експорту деяких держав Європи і регіонів України потребує даних міжрегіональної торгівлі України.

Для зростання експорту і виробництва Миколаївщини потрібно планомірно збільшувати обсяги виробничих факторів – праці й капіталу. За рік від першого кварталу 2017 р. (2017:I) до 2018:I заробітна плата зросла у Казанківському районі на 38%, але в Очаківському районі спала на 1% (табл. 4). Поквартальні значення капітальних інвестицій у районах теж виявляли істотні коливання (табл. 5).

Площа (км²) регіонів України і деяких держав Європи

	Регіон України	Площа	Держава Європи	Площа
1	Одещина	33314		
2	Дніпропетровщина	31923		
3	Чернігівщина	31903		
4	Харківщина	31418		
			Бельгія	30510
5	Житомирщина	29827		
6	Полтавщина	28750		
			Албанія	28748
7	Херсонщина	28461		
8	Київщина	28121		
9	Запоріжчина	27183		
10	Луганщина	26683		
11	Донеччина	26517		
12	Вінниччина	26492		
13	Крим	26081		
			Північна Македонія	25713
14	Кіровоградщина	24588		
15	Миколаївщина	24585		
16	Сумщина	23832		
17	Львівщина	21831		
18	Черкащина	20916		
19	Хмельниччина	20629		
			Словенія	20273
20	Волинь	20144		
21	Рівненщина	20051		
22	Івано-Франківщина	13927		
23	Тернопільщина	13824		
			Чорногорія	13812
24	Закарпаття	12753		
			Кіпр	9251
25	Чернівецьчина	8096		
			Люксембург	2586
26	Севастополь	864		
27	Київ	836		
			Андорра	468
			Мальта	316
			Ліхтенштейн	160
			Сан-Марино	61
			Монако	2

Таблиця 2

Населення (млн. осіб) регіонів України і деяких держав Європи

	Регіон України	Населення	Держава Європи	Населення
1	2	3	4	5
1	Донеччина	4,2		
			Грузія	3,7
			Молдова	3,5
			Боснія і Герцеговина	3,5
2	Дніпропетровщина	3,2		
3	Київ	2,9		
			Вірменія	2,9
			Албанія	2,9
			Литва	2,8

Закінчення таблиці 2

1	2	3	4	5
4	Харківщина	2,7		
5	Львівщина	2,5		
6	Одещина	2,4		
7	Луганщина	2,2		
			Північна Македонія	2,1
8	Крим	2,0		
			Латвія	1,9
9	Київщина	1,8		
10	Запоріжчина	1,7		
11	Вінниччина	1,6		
12	Полтавщина	1,4		
13	Івано-Франківщина	1,4		
			Естонія	1,3
14	Хмельниччина	1,3		
15	Закарпаття	1,3		
16	Житомирщина	1,2		
17	Черкащина	1,2		
18	Рівненщина	1,2		
19	Миколаївщина	1,1		
20	Сумщина	1,1		
21	Тернопільщина	1,0		
22	Херсонщина	1,0		
23	Волинь	1,0		
24	Чернігівщина	1,0		
25	Кіровоградщина	1,0		
26	Чернівецьщина	0,9		
			Кіпр	0,9
			Чорногорія	0,6
			Люксембург	0,6
			Мальта	0,5
27	Севастополь	0,4		

Таблиця 3.1

Експорт (млрд. дол.) регіонів за кордон і деяких держав Європи у 2017 р.

1	Регіон України	Експорт	Держава Європи	Експорт
1	2	3	4	5
			Бельгія	309,1
			Словенія	30,2
			Литва	26,4
			Люксембург	18,4
			Естонія	14,0
			Латвія	12,3
1	Київ	9,7		
2	Дніпропетровщина	7,1		
			Боснія і Герцеговина	4,8
			Ісландія	4,6
3	Донеччина	4,4		
			Північна Македонія	4,3
			Сан-Марино	3,8
			Грузія	3,5
			Ліхтенштейн	3,2
4	Запоріжчина	3,0		
			Кіпр	2,9
			Мальта	2,6

1	2	3	4	5
			Молдова	2,4
5	Луганщина	2,3		
			Вірменія	2,2
6	Миколаївщина	1,9		
7	Полтавщина	1,9		
8	Одещина	1,8		
9	Київщина	1,7		
10	Львівщина	1,6		
11	Закарпаття	1,5		
12	Вінниччина	1,2		
13	Харківщина	1,2		
			Монако	1,0
			Албанія	1,0
14	Волинь	0,7		
15	Сумщина	0,7		
16	Івано-Франківщина	0,7		
17	Чернігівщина	0,6		
18	Черкащина	0,6		
19	Житомирщина	0,6		
20	Хмельниччина	0,5		
			Чорногорія	0,4

Таблиця 3.2

Експорт (млрд. дол.) регіонів за кордон і деяких держав Європи у 2017 р.

	Регіон України	Експорт	Держава Європи	Експорт
21	Кіровоградщина	0,4		
22	Рівненщина	0,4		
23	Тернопільщина	0,4		
24	Херсонщина	0,3		
25	Чернівецьчина	0,1		
			Андорра	0,1
26	Крим			
27	Севастополь			

Таблиця 4

Середньомісячна нарахована заробітна плата (wage) W_t (грн.) штатних працівників й обсяг праці (labor) $L_t = 3W_t$ (грн.) в кварталі t [2-6]

Район/Період	Середньомісячна зарплата W_t					Обсяг праці L_t				
	2017:I	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:I	2017:I	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:I
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
М. Миколаїв	6132	6783	7059	7920	7454	18396	20349	21177	23760	22362
М. Вознесенськ	4449	5210	5066	5370	5555	13347	15630	15198	16110	16665
М. Очаків	4776	5406	5543	7228	6050	14328	16218	16629	21684	18150
М. Первомайськ	4250	4726	4867	5123	5199	12750	14178	14601	15369	15597
М. Южноукраїнськ	11515	10679	10732	12965	14362	34545	32037	32196	38895	43086
Арбузинський	4348	4931	5252	5688	5339	13044	14793	15756	17064	16017
Баштанський	4812	5426	5604	5603	5943	14436	16278	16812	16809	17829
Березанський	4561	5095	5414	5555	5630	13683	15285	16242	16665	16890
Березнегуватський	3964	4517	4289	4559	5189	11892	13551	12867	13677	15567
Братський	4533	4809	5294	5233	5033	13599	14427	15882	15699	15099
Веселинівський	4273	5560	5183	5861	5214	12819	16680	15549	17583	15642
Вітовський	9220	9806	9830	10181	10430	27660	29418	29490	30543	31290
Вознесенський	4371	4869	4969	5482	5717	13113	14607	14907	16446	17151

Закінчення таблиці 4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Врадіївський	4502	5074	4938	5853	5935	13506	15222	14814	17559	17805
Доманівський	4110	4402	4949	4739	5101	12330	13206	14847	14217	15303
Єланецький	4336	5184	4966	5109	5519	13008	15552	14898	15327	16557
Казанківський	4190	5066	4988	4920	5781	12570	15198	14964	14760	17343
Кривоозерський	4223	4742	5132	5318	5208	12669	14226	15396	15954	15624
Миколаївський	4876	5257	5429	5847	5861	14628	15771	16287	17541	17583
Новобузький	4296	4944	4854	5323	5436	12888	14832	14562	15969	16308
Новоодеський	4356	4724	5405	5548	5470	13068	14172	16215	16644	16410
Очаківський	4857	5016	5056	4861	4825	14571	15048	15168	14583	14475
Первомайський	4074	4809	5556	5503	4991	12222	14427	16668	16509	14973
Снігурівський	4689	5069	5372	5582	5806	14067	15207	16116	16746	17418

Таблиця 5

Освоєно (використано) капітальних івестицій $C_u = \sum_{t=1}^u C_t$ (тис. грн.)
за період 2017_у перших $u = I, II, III, IV$ кварталів року [2–6]
й обсяг C_t (тис. грн.) капітальних (capital) інвестицій за квартал t

Район/Період	Освоєно інвестицій C_u за період				Капітальні інвестиції C_t			
	2017_I	2017_II	2017_III	2017_IV	2018:I	2017:II	2017:III	2017:IV
м. Миколаїв	860550	2532864	3992459	5640319	1089490	1672314	1459595	1647860
м. Вознесенськ	16446	34298	62614	99927	11886	17852	28316	37313
м. Очаків	656	3863	6495	11719	1188	3207	2632	5224
м. Первомайськ	7644	18384	26127	43645	6653	10740	7743	17518
м. Южноукраїнськ	37972	59844	80876	109518	6338	21872	21032	28642
Арбузинський	44491	92420	136331	236701	30699	47929	43911	100370
Баштанський	42917	87402	118412	173687	9177	44485	31010	55275
Березанський	17141	43738	77604	150015	53096	26597	33866	72411
Березнегуватський	30017	62138	97152	118705	14286	32121	35014	21553
Братський	35645	71639	107619	150560	14030	35994	35980	42941
Веселинівський	46370	113553	154629	203469	59257	67183	41076	48840
Вітовський	171900	778171	1281628	1497744	192420	606271	503457	216116
Вознесенський	35398	83865	104682	156194	17779	48467	20817	51512
Врадіївський	9700	25859	46869	59042	10406	16159	21010	12173
Доманівський	16020	48636	88257	142459	9483	32616	39621	54202
Єланецький	33908	46584	75860	110286	12251	12676	29276	34426
Казанківський	27524	50584	98782	130970	11329	23060	48198	32188
Кривоозерський	34151	85413	126026	147870	14584	51262	40613	21844
Миколаївський	17214	44303	76073	138139	15308	27089	31770	62066
Новобузький	12753	51457	72462	101244	12038	38704	21005	28782
Новоодеський	44338	216034	270144	328976	24774	171696	54110	58832
Очаківський	11966	19984	46853	85603	19251	8018	26869	38750
Первомайський	42789	98420	149272	192083	15672	55631	50852	42811
Снігурівський	18146	44471	75316	108929	13597	26325	30845	33613

За фактичної відсутності саморегуляції обсягів виробничих факторів через сучасні фінансові ринки та інструменти, виникають питання обґрунтованості змін таких факторів. Для відповіді на ці питання треба враховувати виробництво сфери послуг (табл. 6) і промисловості (табл. 7).

У табл. 7 для м.Очаків, Березнегуватського, Владіївського, Єланецького, Казанківського районів дані I_u не оприлюднювалися.

Оприлюднення даних пов'язане з вимогами Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності статистичної інформації.

Вищезазначені 5 районів формують ряд районів, для яких, виходячи з даних решти районів і агрегованих даних Миколаївщини, обчислено сумарну чисельність n_t наявного населення (виходячи з табл. 6), сумарний обсяг I_u реалізованої промислової продукції за період 2017_у (табл. 7), сумарний обсяг I_t реалізованої промис-

Чисельність N_t (осіб) наявного населення на кінець кварталу t й обсяг S_t (тис. грн.) реалізованих нефінансових послуг (services) в кварталі t [2–6]

Район/Період	Наявне населення N_t					Обсяг S_t нефінансових послуг				
	2017:I	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:I	2017:I	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:I
м. Миколаїв	489568	488311	487550	486255	485382	3753137	3485566	3673195	4111083	3911851
м. Вознесенськ	35139	35000	34931	35065	35005	13036	28395	28877	31380	22442
м. Очаків	14319	14272	14232	14198	14188	3424	6337	14208	8979	3644
м. Первомайськ	65875	65637	65524	65607	65386	18777	22127	22719	26858	22386
м. Южноукраїнськ	40169	40048	39993	39830	39814	34611	37445	41421	44236	43534
Арбузинський	19853	19803	19759	19834	19764	3457	3114	4088	5332	4033
Баштанський	37472	37422	37374	37312	37253	4105	1944	11291	10372	5461
Березанський	23097	23048	22998	23016	22970	1278	4511	17229	2542	1033
Березнегуватський	20165	20112	20091	20065	19981	1632	2717	2765	2622	2055
Братський	17764	17727	17689	17645	17611	3876	2887	4986	10037	5554
Веселинівський	22790	22716	22680	22711	22622	3456	2954	3122	5608	6362
Вітовський	50105	50022	49994	50191	50136	18035	21937	22313	24931	97479
Вознесенський	30140	30079	30070	29984	29868	474	402	475	521	362
Врадіївський	17347	17326	17293	17262	17214	6842	4640	8435	15827	8164
Доманівський	25213	25156	25123	25090	25008	577	3664	5552	6729	9035
Єланецький	15334	15311	15287	15277	15239	1317	2829	3244	2838	2052
Казанківський	19396	19344	19309	19363	19256	599	520	825	818	724
Кривоозерський	24522	24434	24364	24361	24290	1762	1912	1995	2024	1797
Миколаївський	30069	30007	29998	30005	29966	13029	24795	31596	37846	21076
Новобузький	30768	30713	30658	30594	30528	1328	1412	7652	4246	2784
Новоодеський	33318	33299	33248	33132	33033	7214	5224	30703	24417	17972
Очаківський	15241	15209	15184	15230	15188	13234	12476	15924	8137	17458
Первомайський	29727	29626	29551	29550	29449	3242	3820	5494	5237	4029
Снігурівський	39814	39728	39638	39747	39677	6054	6627	7711	11368	9870

Таблиця 7

Обсяг $I_u = \sum_{t=1}^u I_t$ (тис. грн.) реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) без ПДВ та акцизу за період 2017_у перших $u = I, II, III, IV$ кварталів року [2–6] й обсяг I_t (тис. грн.) реалізованої промислової продукції за квартал t

Район/Період	Обсяг I_u промислової продукції				Обсяг I_t промислової продукції			
	2017:I	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:I	2017:II	2017:III	2017:IV
1	2	3	4	5	6	7	8	9
м. Миколаїв	4154032	7485753	10909726	16306743	4569532	3331720	3423974	5397017
м. Вознесенськ	180571	413372	630660	871953	232117	232801	217288	241293
м. Очаків	537	1255	2126	2875	1954	717	871	750
м. Первомайськ	215472	418029	654093	929878	209194	202557	236063	275786
м. Южноукраїнськ	2245033	3955257	5804962	8460078	2782565	1710225	1849705	2655117
Арбузинський	906	1932	2613	3140	377	1025	681	527
Баштанський	142928	309182	523196	746312	191162	166254	214014	223116
Березанський	149238	285808	413881	594730	149253	136570	128073	180850
Березнегуватський	757	1768	3001	4063	305	1012	1232	1063
Братський	12048	26701	34139	44120	7167	14653	7438	9981
Веселинівський	42682	118329	178709	222115	34542	75648	60380	43407
Вітовський	4745802	9322687	13644471	17840061	4681495	4576886	4321784	4195590
Вознесенський	94246	269335	447951	554053	127512	175089	178616	106102
Врадіївський	651	1523	2583	3496	868	872	1059	913
Доманівський	24231	76597	153252	249464	77911	52366	76655	96212
Єланецький	575	1346	2283	3094	233	771	937	811
Казанківський	728	1701	2884	3921	1207	973	1183	1037
Кривоозерський	7002	31498	71248	108853	31758	24496	39750	37605
Миколаївський	224683	630199	1077363	1496835	209393	405516	447164	419472

Закінчення таблиці 7

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Новобузький	54942	123814	159522	288353	118718	68873	35708	128831
Новоодеський	276218	464363	706694	1028639	200743	188144	242331	321945
Очаківський	215976	372710	561562	851851	189837	156734	188852	290289
Первомайський	90229	190158	277506	369518	60835	99930	87348	92012
Снігурівський	861	2027	3353	29221	63347	1166	1326	25868
Ряд районів	3248	7593	12876	17449	538			
Миколаївщина	12880348	24505345	36267775	51013366	13942026	11624996	11762431	14745591

Таблиця 8

Обсяг Y_t (грн.) реалізованих нефінансових послуг і реалізованої промислової продукції на душу (наявного) населення, обсяг K_t (грн.) капітальних інвестицій на душу населення за квартал t

Район/Період	Обсяг Y_t на душу населення					Обсяг K_t на душу населення				
	2017:I	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:I	2017:I	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:I
м. Миколаїв	16151	22468	29911	41990	17474	1758	3425	2994	3389	2245
м. Вознесенськ	5510	12622	18881	25762	7272	468	510	811	1064	340
м. Очаків	277	532	1148	835	394	46	225	185	368	84
м. Первомайськ	3556	6706	10329	14583	3542	116	164	118	267	102
м. Южноукраїнськ	56751	99698	146185	213515	70983	945	546	526	719	159
Арбузинський	220	255	339	427	223	2241	2420	2222	5061	1553
Баштанський	3924	8314	14301	20280	5278	1145	1189	830	1481	246
Березанський	6517	12596	18746	25950	6543	742	1154	1473	3146	2312
Березнегуватський	118	223	287	333	118	1489	1597	1743	1074	715
Братський	896	1669	2212	3069	722	2007	2030	2034	2434	797
Веселинівський	2024	5339	8017	10027	1808	2035	2958	1811	2150	2619
Вітовський	95077	186810	273368	355940	95320	3431	12120	10070	4306	3838
Вознесенський	3143	8968	14913	18496	4281	1174	1611	692	1718	595
Врадіївський	432	356	637	1119	525	559	933	1215	705	605
Доманівський	984	3191	6321	10211	3477	635	1297	1577	2160	379
Єланецький	123	273	362	388	150	2211	828	1915	2253	804
Казанківський	68	115	192	245	100	1419	1192	2496	1662	588
Кривоозерський	357	1367	3006	4551	1381	1393	2098	1667	897	600
Миколаївський	7906	21828	36968	51147	7691	572	903	1059	2069	511
Новобузький	1829	4077	5453	9564	3980	414	1260	685	941	394
Новоодеський	8507	14102	22179	31784	6621	1331	5156	1627	1776	750
Очаківський	15039	25326	38033	56467	13649	785	527	1770	2544	1268
Первомайський	3144	6548	9577	12682	2203	1439	1878	1721	1449	532
Снігурівський	174	218	279	1021	1845	456	663	778	846	343

лової (industrial) продукції за квартал t (табл. 7). Для кожного з цих районів визначаються оцінки $I_u = \frac{i_u N_t}{n_t}$, $I_t = \frac{i_t N_t}{n_t}$, виділені курсивом у табл. 7.

Кроки побудови табл. 4–7 називають генерацією первинних даних. Для генерації обчислювальних даних ефективності слід знайти квартальні значення обсягу $Y_t = \frac{S_t + I_t}{N_t}$ реалізованих нефінансових послуг і реалізованої промислової продукції (yield) на душу населення, а також обсягу $K_t = \frac{C_t}{N_t}$ капітальних інвестицій на душу населення (табл. 8). Маючи для кожного кварталу t 24 районних спостережень K_{jt} для обсягу K_t (грн.) капітальних інвестицій на душу насе-

лення, 24 районних спостережень L_{jt} для середнього обсягу L_t (грн.) праці штатного працівника, а також 24 районних спостережень Y_{jt} для обсягу Y_t (грн.) виробництва, $j = 1, \dots, 24$, можна оцінювати значення параметрів a , b , c виробничої функції Кобба – Дугласа $Y_t = (e)^c (K_t)^a (L_t)^b$, де e – основа натуральних логарифмів. У табл. 9.1, 9.2 наведено оцінки a , b , c параметрів функції лінійної регресії $\ln Y_t = a \ln K_t + b \ln L_t + c$, знайдені за допомогою MS Excel. Нехай у кварталі t для району k має місце $\ln Y_{tk} = a \ln K_{tk} + b \ln L_{tk} + c + R_{tk}$, де $R_{tk} > 0$.

Тоді цей район виробляє більший обсяг Y_{tk} продукції на душу населення, ніж це передбачається теоретично, виходячи з даних обсягів факторів виробництва K_{tk} і L_{tk} ; іншими словами, цей район виявляє економічну ефективність, вищу передба-

Таблиця 9.1

Значення оцінок параметрів a , b , c функції Кобба – Дугласа $Y_t = (e)^c(K_t)^a(L_t)^b$ та їхніх похибок, залишків R_y регресії, множинного коефіцієнта детермінації R^2 для кварталу t

	lnK	lnL	lnY	R_y	lnK	lnL	lnY	R_y
Район/Період	2017:I	2017:I	2017:I	2017:I	2017:II	2017:II	2017:II	2017:II
м. Миколаїв	7,47	9,82	9,69	0,91	8,14	9,92	10,02	0,37
м. Вознесенськ	6,15	9,50	8,61	1,49	6,23	9,66	9,44	1,60
м. Очаків	3,82	9,57	5,62	-1,89	5,41	9,69	6,28	-1,58
м. Первомайськ	4,75	9,45	8,18	1,27	5,10	9,56	8,81	1,73
м. Южноукраїнськ	6,85	10,45	10,95	-1,09	6,30	10,37	11,51	-0,15
Арбузинський	7,71	9,48	5,39	-1,60	7,79	9,60	5,54	-2,34
Баштанський	7,04	9,58	8,27	0,75	7,08	9,70	9,03	0,79
Березанський	6,61	9,52	8,78	1,53	7,05	9,63	9,44	1,54
Березнегуватський	7,31	9,38	4,77	-1,75	7,38	9,51	5,41	-1,92
Братський	7,60	9,52	6,80	-0,42	7,62	9,58	7,42	-0,29
Веселинівський	7,62	9,46	7,61	0,70	7,99	9,72	8,58	0,02
Вітовський	8,14	10,23	11,46	0,58	9,40	10,29	12,14	0,26
Вознесенський	7,07	9,48	8,05	1,02	7,38	9,59	9,10	1,37
Врадіївський	6,33	9,51	6,07	-1,12	6,84	9,63	5,87	-1,96
Доманівський	6,45	9,42	6,89	0,18	7,17	9,49	8,07	0,92
Єланецький	7,70	9,47	4,82	-2,17	6,72	9,65	5,61	-2,31
Казанківський	7,26	9,44	4,23	-2,58	7,08	9,63	4,74	-3,13
Кривоозерський	7,24	9,45	5,88	-0,97	7,65	9,56	7,22	-0,42
Миколаївський	6,35	9,59	8,98	1,37	6,81	9,67	9,99	1,98
Новобузький	6,03	9,46	7,51	0,56	7,14	9,60	8,31	0,56
Новоодеський	7,19	9,48	9,05	2,04	8,55	9,56	9,55	1,74
Очаківський	6,67	9,59	9,62	2,04	6,27	9,62	10,14	2,49
Первомайський	7,27	9,41	8,05	1,39	7,54	9,58	8,79	1,09
Снігурівський	6,12	9,55	5,16	-2,24	6,50	9,63	5,38	-2,37
Середнє	6,78	9,58	7,52	0,00	7,13	9,69	8,18	
Параметр	a	b	c	R^2	a	b	c	R^2
Оцінка	-0,01	5,17	-41,95	0,66	0,21	5,30	-44,70	0,59
Похибка	0,34	1,30	12,33		0,39	1,71	16,15	

Таблиця 9.2

Значення оцінок параметрів a , b , c функції Кобба – Дугласа $Y_t = (e)^c(K_t)^a(L_t)^b$ та їхніх похибок, залишків R_y регресії, множинного коефіцієнта детермінації R^2 для кварталу t

	lnK	lnL	lnY	R_y	lnK	lnL	lnY	R_y	lnK	lnL	lnY	R_y
Район/Період	2017:III	2017:III	2017:III	2017:III	2017:IV	2017:IV	2017:IV	2017:IV	2018:I	2018:I	2018:I	2018:I
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
м. Миколаїв	8,00	9,96	10,31	0,30	8,13	10,08	10,65	-0,07	7,72	10,02	9,77	0,65
м. Вознесенськ	6,70	9,63	9,85	1,69	6,97	9,69	10,16	1,75	5,83	9,72	8,89	1,49
м. Очаків	5,22	9,72	7,05	-1,93	5,91	9,98	6,73	-2,49	4,43	9,81	5,98	-1,48
м. Первомайськ	4,77	9,59	9,24	1,00	5,59	9,64	9,59	2,07	4,62	9,65	8,17	1,33
м. Южноукраїнськ	6,27	10,38	11,89	-1,03	6,58	10,57	12,27	0,11	5,07	10,67	11,17	-0,19
Арбузинський	7,71	9,66	5,83	-2,38	8,53	9,74	6,06	-3,37	7,35	9,68	5,41	-2,18
Баштанський	6,72	9,73	9,57	0,78	7,30	9,73	9,92	1,16	5,51	9,79	8,57	0,95
Березанський	7,29	9,70	9,84	1,37	8,05	9,72	10,16	1,08	7,75	9,73	8,79	0,88
Березнегуватський	7,46	9,46	5,66	-1,33	6,98	9,52	5,81	-1,86	6,57	9,65	4,77	-2,51
Братський	7,62	9,67	7,70	-0,57	7,80	9,66	8,03	-0,66	6,68	9,62	6,58	-0,59
Веселинівський	7,50	9,65	8,99	0,83	7,67	9,77	9,21	0,07	7,87	9,66	7,50	-0,10
Вітовський	9,22	10,29	12,52	0,66	8,37	10,33	12,78	0,83	8,25	10,35	11,46	0,76
Вознесенський	6,54	9,61	9,61	1,54	7,45	9,71	9,83	1,10	6,39	9,75	8,36	0,70
Врадіївський	7,10	9,60	6,46	-1,47	6,56	9,77	7,02	-1,57	6,40	9,79	6,26	-1,56
Доманівський	7,36	9,61	8,75	0,85	7,68	9,56	9,23	1,04	5,94	9,64	8,15	1,09
Єланецький	7,56	9,61	5,89	-2,00	7,72	9,64	5,96	-2,58	6,69	9,71	5,01	-2,57
Казанківський	7,82	9,61	5,26	-2,61	7,42	9,60	5,50	-2,73	6,38	9,76	4,61	-3,10

Закінчення таблиці 9.2

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Кривоозерський	7,42	9,64	8,01	-0,11	6,80	9,68	8,42	0,15	6,40	9,66	7,23	-0,03
Миколаївський	6,97	9,70	10,52	1,97	7,63	9,77	10,84	1,73	6,24	9,77	8,95	1,22
Новобузький	6,53	9,59	8,60	0,68	6,85	9,68	9,17	0,86	5,98	9,70	8,29	0,94
Новоодеський	7,39	9,69	10,01	1,56	7,48	9,72	10,37	1,57	6,62	9,71	8,80	1,28
Очаківський	7,48	9,63	10,55	2,53	7,84	9,59	10,94	2,56	7,14	9,58	9,52	2,43
Первомайський	7,45	9,72	9,17	0,56	7,28	9,71	9,45	0,78	6,28	9,61	7,70	0,65
Снігурівський	6,66	9,69	5,63	-2,90	6,74	9,73	6,93	-1,54	5,84	9,77	7,52	-0,08
Середнє	7,12	9,71	8,62	0,00	7,30	9,77	8,96	0,00	6,41	9,78	7,81	0,00
Параметр	<i>a</i>	<i>b</i>	<i>c</i>	R^2	<i>a</i>	<i>b</i>	<i>c</i>	R^2	<i>a</i>	<i>b</i>	<i>c</i>	R^2
Оцінка	-0,17	6,24	-50,80	0,63	0,49	4,49	-38,46	0,56	0,23	4,35	-36,22	0,59
Похибка	0,40	1,69	16,04		0,51	1,54	15,49		0,34	1,32	13,16	

Таблиця 10.1

Експорт $E_{um} = \sum_{t=1}^u E_{tm}$ і максимальний квартальний експорт M_m (тис.дол.) Миколаївщини за групами $m = 0, \dots, 99$ за період 2017_у перших $u = I, II, III, IV$ кварталів року [2–6], світовий експорт W_m (млрд.дол.) за 2017 р. [7]

m/Г	Сумарний експорт E_{um}				Квартальний експорт E_{tm}				M_m	$4M_m$	W_m
	2017:I	2017:II	2017:III	2017:IV	2018:I	2017:II	2017:III	2017:IV	Квартал	Рік	2017
0	431325	862058	1352630	1900646	453104	430733	490572	548016	548016	2192064	17581
85	117	688	908	1647	459	571	220	739	739	2956	2566
84	2400	13924	27662	64399	1152	11523	13738	36737	36737	146950	2082
27	90	93	179	252	76	3	86	73	90	359	1954
87		8	8	27	114	8	0	19	114	457	1440
71											636
39	199	386	682	1049	903	187	297	367	903	3612	595
90	228	880	1145	1474	180	652	265	330	652	2607	577
30											534
29	6	10	73	88	3	4	63	15	63	253	381
72	10	42	44	144	382	32	2	100	382	1527	372
88		55	68	68		55	13	0	55	220	327
99											321
73	226	455	836	1328	295	230	381	492	492	1969	283
26	136	203	597	900		68	393	303	393	1573	259
94	155	348	547	781	205	193	199	234	234	936	243
62	2028	3940	6219	8299	2308	1911	334	736	2308	9230	228
61	854	1111	1445	2180	1035	257	3	3	1035	4142	226
38	12	16	19	22	56	5	3	3	56	225	189
40	4	17	29	45	2	13	12	16	16	64	185
76	37	106	145	149	1	69	39	4	69	277	177
48	286	374	548	671	377	88	174	124	377	1508	162
74			17	45			17	28	28	112	147
64	0	0	0	1	1	0	0	1	1	4	144
44	4039	7427	13831	15659	6971	3388	6405	1828	6971	27885	136
89	1824	1037	1148	1391	438	-787	111	243	1824	7296	135
33	331	850	1361	1950	392	518	511	589	589	2357	128
2	233	930	1673	2738	726	697	742	1066	1066	4262	125
3	239	352	744	981	28	114	392	237	392	1567	119
95		30	82	120		30	52	38	52	206	116
8	36	622	782	784	80	586	160	2	586	2342	116
22	2365	7086	10629	13468	3142	4721	3543	2839	4721	18884	115
28	127832	243502	356477	470164	126394	115671	112975	113687	127832	511328	112
10	178468	394788	629978	843470	189615	216321	235189	213492	235189	940758	103
15	37584	72328	85716	130921	26747	34743	13389	45204	45204	180818	99
12	39418	47893	120956	200756	50147	8475	73063	79801	79801	319203	98
4	3965	10255	17109	24386	2344	6290	6854	7276	7276	29105	85
32	7	15	132	197	20	8	117	65	117	470	80

Експорт $E_{um} = \sum_{t=1}^u E_{tm}$ і максимальний квартальний експорт M_m (тис.дол.) Миколаївщини за групами $m = 1, \dots, 99$ за період 2017_у перших $u = I, II, III, IV$ кварталів року [2–6], світовий експорт W_m (млрд.дол.) за 2017 р. [7]

m/Г	Сумарний експорт E_{um}				Квартальний експорт E_{tm}				M_m	$4M_m$	W_m
	2017:I	2017_II	2017_III	2017_IV	2018:I	2017:II	2017:III	2017:IV	Квартал	Рік	2017
42				0			0	0	0	1	78
7	109	776	4231	5277	810	667	3455	1046	3455	13820	72
70		10	11	14	1	10	1	3	10	40	72
19	522	989	1413	1988	529	467	424	575	575	2300	71
23	9004	16495	18810	44727	21031	7490	2316	25917	25917	103668	70
21	125	308	484	657	221	183	176	173	221	886	69
83	1	3	7	19	3	2	3	12	12	47	67
82	1	24	24	37		23	0	13	23	90	65
63	9	31	108	213	25	22	77	105	105	420	63
20	8997	14791	20262	27252	10520	5795	5471	6990	10520	42082	62
34	3	12	14	15	7	8	3	1	8	32	59
52				1				1	1	3	56
69		2	5	11		2	3	6	6	24	53
9	0	3	9	28	10	3	6	19	19	74	52
96	0	0	2	8	1	0	2	6	6	25	51
68	1	15	89	115	61	14	74	26	74	295	51
31	31	31	31	31	0	0	0	0	31	124	51
91											50
18	1	4	5	9	44	3	1	4	44	176	49
16	79	136	235	369	92	57	99	135	135	538	49
47											48
17	6511	11758	13708	13926	276	5247	1951	217	6511	26044	48
54	2	3	4	19		1	1	15	15	58	47
25	20	42	52	59	1	23	10	7	23	90	42
24	4	5	6	10	1	1	1	4	4	18	42
86	515	955	1071	1132	667	440	116	62	667	2667	37
49				2	1			2	2	7	37
55	0	0	0	26	0	0	0	26	26	105	36
60	2	4	16	16		2	12	0	12	48	35
35	192	522	1240	2122	512	331	718	882	882	3527	29
97											28
41	1645	4365	6667	9041	2892	2721	2302	2375	2892	11567	26
59	0	2	4	5		2	2	1	2	8	25
56	217	367	483	636	242	149	116	153	242	967	25
1	99	160	312	360	414	61	152	49	414	1656	22
6	28	28	28	28	24	0	0	0	28	113	21
75			1	2	40		1	1	40	160	20
81		135	1129	1404		135	993	276	993	3973	20

ченої. У табл. 9.1, 9.2 жирним виділено значення, вищі відповідного середнього. За економічною ефективністю стабільним лідером є кластер, який утворюють суміжні 15 районів вздовж р. Південний Буг – Первомайський район, м. Первомайськ, Доманівський, Вознесенський райони, м. Вознесенськ, Новоодеський, Веселинівський, Баштанський, Новобузький, Вітовський, Миколаївський райони, м. Миколаїв, Очаківський, Березанський райони.

Кожний такий район-лідер не потребував генерації первинних даних. Для економічної ефективності

важливі інституції, якими в інформаційну еру є вищі навчальні заклади (ВНЗ). У Первомайському районі працює коледж Миколаївського національного аграрного університету (с. Мигія). У м. Первомайськ працюють 6 ВНЗ – комунальний медичний коледж, коледж і філія Національного університету кораблебудування імені адмірала Макарова, коледж і філія приватного ВНЗ «Університет сучасних знань», філія медичного коледжу ТОВ «Монада».

У м. Вознесенськ працює коледж Миколаївського національного аграрного університету. У м. Новий Буг

Таблиця 10.3

Експорт $E_{um} = \sum_{t=1}^u E_{tm}$ і максимальний квартальний експорт M_m (тис.дол.) Миколаївщини за групами $m = 1, \dots, 99$ за період 2017_у перших $u = I, II, III, IV$ кварталів року [2–6], світовий експорт W_m (млрд.дол.) за 2017 р. [7]

m/Г	Сумарний експорт E_{um}				Квартальний експорт E_{tm}				M_m	$4M_m$	W_m
	2017:I	2017_II	2017_III	2017_IV	2018:I	2017:II	2017:III	2017:IV	Квартал	Рік	2017
79		0	0	0		0	0	0	0	1	19
11	77	288	359	505	87	211	71	146	211	844	18
57					0				0	0	15
93											15
37											15
51											13
58	0	3	3	3	0	2	1	0	2	9	12
5											10
65				0				0	0	0	9
43											9
78											9
67											8
13											7
92											6
80											6
36											4
53	0	0	0	0		0	0	0	0	2	4
66			5	5			5	0	5	20	3
46											2
50											2
45											2
14	3	4	7	11	0	2	3	4	4	14	1
М										2442003	

працюють 2 ВНЗ – педагогічний коледж і коледж Миколаївського національного аграрного університету. У м. Миколаїв працюють 29 ВНЗ – 7 університетів, інститут, 15 коледжів, 3 технікуми (училища), 3 відокремлені підрозділи, але не працюють 6 ВНЗ – Південнослов'янський інститут ПрАТ «ВНЗ Київський славістичний університет», коледж Миколаївської академії перукарського мистецтва Київського університету культури, ТОВ «Коледж преси та телебачення», відділення Навчально-наукового інституту заочного та дистанційного навчання, факультет морського та річкового транспорту Київської державної академії водного транспорту імені гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного, Навчально-консультаційний пункт факультету заочного та дистанційного навчання Луганського державного університету внутрішніх справ імені Е.О. Дідоренка. За даними системи www.vstup.info, 19 з 25 районів Миколаївщини не мають ВНЗ.

Незважаючи на вищі середніх значення зарплати, м. Южноукраїнськ і м. Очаків виявляють нижчу економічну ефективність, ніж райони-лідери.

При суттєвих коефіцієнтах детермінації вплив (на $\ln Y_t$) фактору праці (який вимірюється значенням параметра b) є значно більшим, ніж вплив фактору капіталу (який вимірюється значенням

параметра a); вплив решти факторів (який вимірюється значенням параметра c) є негативним.

Сумарна віддача ($a + b$) істотно перевищує 1, що свідчить про збільшувану віддачу від масштабу, особливо від масштабу праці Миколаївщини.

За даними Міжнародного центру торгівлі [7], загальний світовий експорт істотно знижувався за основними групами товарів (відповідно до класифікації Гармонізованої системи [8]), починаючи з 2014 р. У табл. 10.1, 10.2, 10.3 наведено значення W_m світового (world) експорту для кожної групи m товарів, а групи впорядковані за рівнем експорту 2017 р., де групі 0 відповідає сумарний експорт $\sum_{m=1}^{99} W_m$. Оскільки максимальний експорт

$M_m = \max_t E_{tm}$ є досяжним, то досяжним є річний експорт $4M_m$ групи m і сумарний річний експорт $M = 4 \sum_{m=1}^{99} M_m = 2,442$ млрд. дол.

Це на 28% перевищує експорт $E_{IV0} = \sum_{m=1}^{99} E_{IVm} = 1,900$ млрд. дол. Миколаївщини у 2017 р. і задає досяжну структуру експорту.

Висновки. Незважаючи на високий наявний потенціал, Миколаївщина має можливості подальшого зростання з використанням сучасних технологій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Горбачук В.М., Дунаєвський М.С., Сулейманов С.-Б. Поквартальне оцінювання економічної ефективності й цільової структури експорту Одещини у 2017–2018 рр. // Інфраструктура ринку. 2018. Вип. 22. С. 269–281.
2. Соціально-економічне становище Миколаївської області за січень–квітень 2017 року. Миколаїв: Головне управління статистики у Миколаївській області, 2017.
3. Соціально-економічне становище Миколаївської області за січень – липень 2017 року. Миколаїв: Головне управління статистики у Миколаївській області, 2017.
4. Соціально-економічне становище Миколаївської області за січень–жовтень 2017 року. Миколаїв: Головне управління статистики у Миколаївській області, 2017.
5. Соціально-економічне становище Миколаївської області за січень 2018 року. Миколаїв: Головне управління статистики у Миколаївській області, 2018.
6. Соціально-економічне становище Миколаївської області за січень–квітень 2018 року. Миколаїв: Головне управління статистики у Миколаївській області, 2018.
7. International trade statistics 2001–2017. <http://www.intracen.org/itc/market-info-tools/trade-statistics/>
8. Додаток до Закону України «Про Митний тариф України» від 19 вересня 2013 року N 584-VII URL: http://ukurier.gov.ua/media/documents/2013/10/23/2013_10_23_584z.pdf

REFERENCES:

1. Horbachuk V.M., Dunaievskiy M.S., Suleimanov S.-B. Pokvartalne otsiniuvannya ekonomichnoi efektyvnosti y tsilovoi struktury eksportu Odeshchyny u 2017–2018 rr. // Infrastruktura rynku. 2018. Vyp. 22. S. 269–281.
2. Sotsialno-ekonomichne stanovyshe Mykolaivskoi oblasti za sichen–kviten 2017 roku. Mykolaiv: Holovne upravlinnia statystyky u Mykolaivskii oblasti, 2017.
3. Sotsialno-ekonomichne stanovyshe Mykolaivskoi oblasti za sichen–lypen 2017 roku. Mykolaiv: Holovne upravlinnia statystyky u Mykolaivskii oblasti, 2017.
4. Sotsialno-ekonomichne stanovyshe Mykolaivskoi oblasti za sichen–zhovten 2017 roku. Mykolaiv: Holovne upravlinnia statystyky u Mykolaivskii oblasti, 2017.
5. Sotsialno-ekonomichne stanovyshe Mykolaivskoi oblasti za sichen 2018 roku. – Mykolaiv: Holovne upravlinnia statystyky u Mykolaivskii oblasti, 2018.
6. Sotsialno-ekonomichne stanovyshe Mykolaivskoi oblasti za sichen–kviten 2018 roku. Mykolaiv: Holovne upravlinnia statystyky u Mykolaivskii oblasti, 2018.
7. International trade statistics 2001–2017. <http://www.intracen.org/itc/market-info-tools/trade-statistics/>
8. Dodatok do Zakonu Ukrainy «Pro Mytnyi taryf Ukrainy» vid 19 veresnia 2013 roku N 584-VII/ URL: http://ukurier.gov.ua/media/documents/2013/10/23/2013_10_23_584z.pdf

Gorbachuk V.M.

DSc (Physics and Mathematics)
Senior Research Associate, Senior Research Associate
V.M. Glushkov Institute of Cybernetics,
National Academy of Sciences of Ukraine

Dunaievskiy M.S.

MSc (Finance), PhD Student
V.M. Glushkov Institute of Cybernetics,
National Academy of Sciences of Ukraine

Suleimanov S.B.

MA (Economics), PhD Student
V.M. Glushkov Institute of Cybernetics,
National Academy of Sciences of Ukraine

QUARTERLY ESTIMATION OF ECONOMIC EFFICIENCY AND EXPORT STRUCTURE FOR MYKOLAIVSHCHYNA IN 2017–2018

Sustainable economic growth of Ukraine is the topical, socially and economically important goal demanding joint and interdisciplinary efforts foremost by tools of the information era. The advantage of suggested approach relative to others is dynamic high technology large scale processing of new operative data systematically coming from open reliable sources and absence of restraints needed for application of parametric estimation procedures. The similar technology of big data processing can be applied to other arrays of open data. Such a technology can be also used for estimation of economic growth pathways. The paper task is evaluating of the overall economic growth for region as a whole. While Mykolaivshchyna is comparable with known European states by area (Slovenia, Montenegro, Cyprus, Luxembourg, Malta) and population (Cyprus, Montenegro, Luxembourg, Malta, Iceland), its export abroad in 2017 amounted to around USD 1,9 bn which is a relatively small value by the North Atlantic standards. The attainable export of region exceeds the observed one by 28%. The paper shows negative values of some quarterly exports for seven commodity groups. Export and production growth of Mykolaivshchyna implies a systematic increasing of production factors – labor and capital. During the period between the first quarters of 2017 and 2018, wage increased by 38% in the Kazanka district and decreased by 1% in the Ochakiv district. The only cluster of Mykolaivshchyna production leaders is determined on the 2017–2018 data. The cluster covers more than a half of region districts. The districts-leaders (adjacent Pervomaysk district, city of Pervomaysk, Domanivka, Voznesensk districts, city of Voznesensk, Nova Odesa, Veselynove, Bashtanka, Novyj Buh, Vitovskyj, Mykolaiv districts, city of Mykolaiv, Ochakiv, Berezanka districts) do not need raw data generation. The estimates of parameters for Cobb–Douglas production functions are found upon computational data generation. The quarterly capital investments in districts exhibited a significant volatility. At the absence of self-regulation for production factors via modern financial markets and instruments, the issues of rational change for those factors arise.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІТ-ГАЛУЗІ УКРАЇНИ: АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ ЛЬВОВА ЯК ОДНОГО З ПРОВІДНИХ ЦЕНТРІВ ІТ-РОЗРОБЛЕННЯ В УКРАЇНІ ТА СХІДНІЙ ЄВРОПІ

PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF THE IT INDUSTRY IN UKRAINE ANALYSIS OF THE FEATURES OF LVIV AS ONE OF THE LEADING CENTERS OF IT DEVELOPMENT IN UKRAINE AND EASTERN EUROPE

У статті досліджено поточну ситуацію на ринку інформаційних технологій як України загалом, так і регіонального ринку Львова як одного з основних та найбільш перспективних центрів ІТ-галузі. Охарактеризовано особливості ведення ІТ-бізнесу в Україні, зокрема розглянуто як сильні сторони та переваги галузі, так і її недоліки та проблеми, які потребують вирішення. Проаналізовано динаміку подальшого розвитку галузі, а також поведінку її суб'єктів залежно від зміни ситуації на ринку. Розглянуто основні дослідження міжнародних та українських рейтингових компаній та охарактеризовано становище та місце України і Львова зокрема на ринку інформаційних технологій Європи і світу. Проаналізовано та впорядковано статистичні дані діяльності суб'єктів ІТ-галузі України та Львова, досліджено експертні оцінки ключових позитивних та негативних чинників діяльності у сфері інформаційних технологій в Україні. Наведено основні фінансові та макроекономічні показники ІТ-діяльності. Аргументовано переваги ведення ІТ-бізнесу у місті Львові.

Ключові слова: галузь інформаційних технологій, аутсорсинг, ІТ-ринок, фриланс, динаміка ринку, програмний продукт, експортний потенціал, сфера надання інформаційних послуг.

В статье исследована текущая ситуация на рынке информационных технологий как Украины в целом, так и регионального рынка Львова как одного из основных и перспективных центров ИТ-отрасли. Охарактеризованы особенности ведения ИТ-бизнеса в Украине, в частности рассмотрены как сильные стороны и преимущества ИТ-индустрии, так и ее недостатки и проблемы, требующие решения. Проанализированы динамика дальнейшего развития отрасли, а также поведение ее субъектов в зависимости от изменения

ситуации на рынке. Рассмотрены основные исследования международных и украинских рейтинговых компаний, охарактеризованы положение и место Украины и Львова в частности на рынке информационных технологий Европы и мира. Проанализированы статистические данные деятельности субъектов ИТ-отрасли Украины и Львова, исследованы экспертные оценки ключевых позитивных и негативных факторов деятельности в сфере информационных технологий в Украине. Приведены основные финансовые и макроекономические показатели деятельности в ИТ-отрасли. Аргументированы преимущества ведения ИТ-бизнеса в городе Львове.

Ключевые слова: отрасль информационных технологий, аутсорсинг, ИТ-рынок, фриланс, динамика рынка, программный продукт, экспортный потенциал, сфера предоставления информационных услуг.

The article investigates the current situation on the market of information technologies in Ukraine as a whole and in the regional market of Lviv as one of the main and most promising centers of the IT industry. The specifics of IT business in Ukraine are characterized, in particular, discussed both the advantages of the industry and those problems that need to be solved. The dynamics of further development of the industry is analyzed, as well the behavior of its subjects, depending on the changing situation on the market. The statistical data of activity of IT industry in Ukraine and Lviv are analyzed and ordered, and expert evaluations of key positive and negative factors of activity in the field of information technologies in Ukraine are investigated. The main financial and macroeconomic indicators of IT activity in Ukraine and Lviv are presented. Argumented advantages of IT business in Lviv.
Key words: IT sector, outsourcing, IT market, freelance, market dynamics, software product, export potential, scope of information services.

УДК 004.9:334.021

Мицишин О.Я.

к.ф.-м.н., доцент кафедри економічної кібернетики
Львівський національний університет
імені Івана Франка

Дідур П.С.

студент
Львівський національний університет
імені Івана Франка

Постановка проблеми. В останні роки сфера інформаційних технологій стала одним із найважливіших джерел надходжень прибутку до бюджету і поліпшує позиції України в міжнародних рейтингових дослідженнях. Галузь ІТ-технологій показує стабільне зростання експорту починаючи з 2013 р. Збільшення макроекономічних показників пояснюється значним збільшенням кількості висококваліфікованих працівників у сфері інформаційних технологій. Також одними з причин є прийняття у 2016 р. змін до законодавства з лібералізації експорту послуг галузі та певна стабілізація соціально-політичної ситуації в державі.

Відносно молода, але така перспективна галузь потребує особливої уваги з боку як держави, так і учасників ІТ-ринку. Важливим є сучасний аналіз чинників розвитку ІТ-ринку, щоб можна було отримати максимальну користь у процесі його функціонування. Ось чому таким важливим є дослідження особливостей функціонування та розвитку цієї галузі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями дослідження ІТ-ринку в Україні займаються як окремі дослідники, так і різноманітні організації. Зокрема, проблемам та перспективам розвитку ІТ-галузі в Україні присвячені праці

Олексія Щербатенка, праці та дослідження Асоціації інформаційних технологій України в особі президента Юрія Антонюка, експертні оцінки Ірини Чумбур та ін.

Поруч з експертними оцінками свої дослідження проводять представники різних громадських та суспільних інститутів, зокрема найбільшу частку тут займають як особисті журналістські дослідження Юстини Великолової, Стаса Соколова, Валерія Саакова, Олександра Савицького, Ігора Бурдиги

Мирона Монця й інших журналістів, так і дослідження потужних українських і міжнародних видань, таких як Deutsche Welle, Kyiv Post, «Новий час», «Правда», New York Times, Reuters, The Guardians та ін.

Не слід забувати також про таку категорію, як рейтингові агенції, які у своїх дослідженнях найбільшу увагу приділяли оцінці та аналізу макроекономічних та фінансових показників галузі. ІТ-ринок – досить молода галузь, і тому, незважаючи на велику кількість дослідників, усе залишається багато напрямів досліджень та велика кількість питань і проблем, які потребують детального аналізу.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз діяльності суб'єктів на ринку інформаційних технологій, дослідження основних властивостей та особливостей його функціонування, аналіз основних позитивних і негативних явищ і чинників. Також завданнями даної роботи є оцінка перспектив розвитку ІТ-галузі міста Львова й України загалом, а також дослідження проблем ІТ-сфери і пошук можливих шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сьогоднішній український ІТ-ринок можна охарактеризувати як експортну індустрію, що переважно орієнтується на впровадження й реалізацію програмного забезпечення та різних дослідницьких проєктів. Подальше зростання галузі ІТ буде безпосередньо залежати від конкурентоспроможності наших фахівців на міжнародній арені. Давайте поглянемо на основні особливості ІТ-сфери України, на тенденції, рушійні сили та специфіку ведення бізнесу інформаційних технологій у країні. Нині на ринку інформаційних технологій України зосереджено близько 3 тис. компаній, понад 1 тис. стартапів, до 20 науково-дослідних інститутів, півдюжини профільних об'єднань та 15 ІТ-кластерів. Деякі найбільші експортоорієнтовані компанії відчують себе досить упевнено на ринку та мають довгострокові перспективи розвитку. Більше того, за даними видання **Kyiv Post**, 18 українських аутсорсингових компаній були включені до **2018 Global Outsourcing 100** рейтингу найкращих високотехнологічних компаній у світі. Більш детально зупинимось саме на цьому рейтингу. Згідно з його даними, 12 українських роз-

робників програмного забезпечення, а також шість міжнародних ІТ-компаній, що мають українські офіси, входять до списку 100 найуспішніших світових технологічних компаній. Узагальнений Міжнародною асоціацією фахівців з аутсорсингу (IAOP) список алфавітних замовлень тепер розміщений на веб-сайті IAOP. Основними критеріями рейтингу компаній були рентабельність, зростання команди, рекомендації клієнтів та рівень корпоративної соціальної відповідальності.

Список **2018 Global Outsourcing 100** розроблений, щоб допомогти ІТ-компаніям знаходити ділових партнерів, виділяючи найкращих із них. Українські фірми розташовані у найбільших містах країни: Києві, Львові, Харкові та Дніпрі, це: **Ciklum, Infopulse, Miratech, Innovecs, Softengi, SoftServe, ELEKS, Intellias, N-iX, Sigma Software, Program-Ace та AMC Bridge**. Три міжнародні компанії, де є українські представництва, мають штаб-квартиру в США (EPAM, TEAM International Services, Softjournal), а інші три – із Швейцарії, Норвегії та Росії (Luxoft, Itera та Artezio). AMC Bridge, Artezio, Innovecs, Infopulse, Intellias, Itera вперше увійшли до рейтингу. Топ-100 Global Outsourcing представляє щорічний рейтинг найкращих аутсорсингових компаній у світі вже протягом дванадцяти років. Протягом останніх декількох років Україна досягла значного прогресу: лише чотири українські технічні компанії були представлені у цьому списку за 2015 р. Це число зросло до 10 в 2016 р., до 13 – у минулому році, до 18 – у 2018 р. Україна зараз є однією з провідних країн – розробників програмного продукту в Східній та Центральній Європі та одним із найбільших експортерів ІТ-продукції у світі. Україна також серед числа найважливіших країн – постачальників аутсорсингових послуг у Центральній та Східній Європі. Головним досягненням за 2017 р. є те, що український ІТ-ринок нарешті повернувся до докризових темпів зростання. Якщо за останні три роки вони були ближче до 10%, то цього року ринок зростає приблизно на 18%. Лише у вигляді податків за 10 місяців 2017 р. ІТ-компанії принесли бюджету 6,5 млрд. Стабільний розвиток галузі позитивно вплине на економіку країни. Взагалі, такий розвиток пояснюється тим, що іноземні покупці цінують українських програмістів.

Якщо позитивний баланс на зовнішніх та внутрішніх ринках зберігатиметься, український ринок ІТ продовжить швидко розкривати свій потенціал. Є всі підстави вважати, що в 2018 р. український ІТ-ринок зможе завершити зростання на 20% і більше. Такі цілі встановлюються великими компаніями, які багато в чому формують динаміку всього ринку. Прогнозують що ІТ-сфера України буде демонструвати значний приріст і до 2020 р. може зрости в два рази, до 6 млрд. дол. Ринок інформаційних технологій – чи не єдина стабільна галузь

українського експорту, яка продемонструвала приріст 58% у період із 2013 по 2016 р.

Зокрема, якщо говорити про економічні показники, то зараз ІТ-сфера знаходиться у трійці лідерів українського експорту. Експорт ІТ-технологій стає однією з ключових галузей економіки, одним із головних джерел надходжень до бюджету, завдяки якому Україна здобуває позитивний імідж надійного партнера, а також займає провідні позиції у багатьох міжнародних рейтингах. Сфера ІТ-послуг за обсягами доходу експорту посіла третє місце серед галузей економіки України після агрокомплексу та металургійного комплексу. Президент України Петро Порошенко під час щорічного послання до Верховної Ради вперше назвав галузь інформаційних технологій однією з найпріоритетніших для економіки та для експортного потенціалу та відзначив те, що ми маємо можливість величезного розвитку в цій сфері й повинні докладати значних зусиль для того, щоб досягти максимального росту даної галузі.

За прогнозами, ІТ-галузь і надалі відіграватиме значну роль у формуванні експорту України в наступні роки. Починаючи з 2013 р. інформаційна галузь України демонструє стабільний приріст макроекономічних показників. У 2009 р. обсяг експорту ІТ-продукції становив усього 290 тис. дол. і збільшився до 2,7 млрд. дол. у 2017 р. Але це лише ті кошти, які були отримані за діяльність компаній згідно з офіційними даними Нацбанку. Проте не слід забувати, що Україна – сьома держава у світі за кількістю фрилансерів. За оцінками експертів, сукупний експорт ІТ-послуг досягає 3,5–4,5 млрд. дол. Програмний продукт українських програмістів користується широким попитом, Україна впевнено поліпшує свої позиції в рейтингах. Зокрема, Human Capital Index 2017 – 24-е місце; серед 50 кращих розробників світу – 11-е місце, 14-е місце в галузі науки й технологій рейтингу The Good Country Index тощо. Згідно з дослідженнями експертів ІТ-галузь зростатиме у два рази та може принести в 2020 р. понад 27 млрд. до державного бюджету.

Вже сьогодні, як повідомляють експерти, наші розробники створюють розумні системи для великих європейських автобудівних концернів. Також, за їх словами, компанії розробили спеціальні кардіоприлади, що сприяють відновленню ритмічної роботи серця у разі серцевого нападу. Нині пристрої вже використовуються в багатьох аеропортах, лікарнях та гірськолижних курортах за кордоном.

Проте на тлі загального зростання і за наявності величезного потенціалу все ж таки є певні проблеми, які можуть гальмувати зростання та розвиток ІТ-ринку України. Можна виділити дві основні проблеми: хоча і приймаються багато законопроектів, які поліпшують умови для

ведення ІТ-бізнесу, але все ж таки чинне недосконале законодавство потребує реформування; друга проблема – нестача кваліфікованих кадрів, зокрема у сфері розроблення продукції на ринку ІТ. Вищі навчальні заклади усвідомлюють цю проблему і намагаються реагувати на неї, запроваджуючи більшу кількість освітніх програм, а ринок реагує появою приватних курсів. Але, незважаючи на ці зміни, якість освіти все одно залишає бажати кращого. Галузь ІТ в Україні розвивається семимильними кроками, але, на жаль, не завжди це відображається на якості знань і кваліфікації фахівців. Без сумніву, галузь ІТ є однією з ключових для української економіки, але потрібно докласти ще багато зусиль, щоб можна були використати її потенціал із максимальною користю для всіх, зокрема як для держави і самих компаній, так і для клієнтів, а також для осіб, що зайняті у сфері інформаційних технологій. Тому для стабільного, планомірного зростання макроекономічних показників даної галузі потрібно докласти ще багато зусиль.

За даними Міністерства освіти, вищі навчальні заклади України щороку підготовлюють близько 4 тис. спеціалістів у сфері ІТ та за суміжними з нею спеціальностями. За словами заступника міністра освіти й науки Володимира Ковтунця, ця кількість буде тільки зростати, що свідчить про високий попит на фахівців цієї спеціальності на ринку праці. Проте, за його словами, після того як влада лібералізувала правила отримання сертифікатів для створення нових спеціальностей вищими навчальними закладами, деякі університети почали створювати спеціальності, спрямовані на ІТ. Хоча деякі з них не мали навіть мінімальної технічної бази для того, щоб проводити навчання спеціалістів у цій галузі, що неодмінно впливало на якість підготовки майбутніх фахівців. Представники ІТ-компаній уже давно мають певні претензії до представників вищих навчальних закладів у зв'язку з невисокою якістю підготовки спеціалістів. Система освіти побудована так, що більший акцент робиться на фундаментальних математичних науках, тоді як практичним навичкам програмування приділяється менше уваги. Щоб якось виправити ситуацію, великі фірми створюють власні підготовчі школи чи окремі курси підготовки у співпраці з кафедрами найрейтинговіших вишів із технічними напрямками навчання.

Як бачимо, в Україні сформувалися потужні передумови для того, щоб твердо закріпитися в майбутньому в статусі однієї з провідних країн світу в галузі розроблення інформаційних технологій. Але для цього необхідно ще зробити колосальну роботу на всіх рівнях. Працювати для забезпечення кращого майбутнього у цій сфері повинні всі без винятку, як держава і представники ІТ-бізнесу, так і кожен конкретний ІТ-спеціаліст.

Зараз для ІТ-індустрії в Україні є три конкретні цілі та три шляхи для досягнення даних цілей. Перша з них полягає у тому, що необхідно розробляти та впроваджувати ті речі, що зможуть самостійно розвиватися. Другою важливою ціллю є розвиток внутрішнього ринку, тому що без його розвитку складно буде говорити про стійкий та стабільний розвиток даної галузі в короткостроковій та довгостроковій перспективах. І, по-третє, всебічна підтримка та розвиток різноманітних стартапів та прогресивних технологій, перспективних компаній із розроблення програмних продуктів, оскільки завдяки їх розвитку можна залучити значні інвестиції в країну та сприяти ще більшому розвитку галузі в тактичному та стратегічному аспектах. Як уже зазначалося, основними кроками до стійкого та стабільного зростання та розвитку ІТ-галузі України є: врегулювання та поліпшення податкового законодавства, якісні зміни в системі освіти та підготовки кваліфікованих кадрів та чітка, зрозуміла міграційна політика держави.

Така загальна ситуація в галузі інформаційних технологій в Україні, але окремо проведемо аналіз ІТ ринку у Львові, оскільки місто є третім найбільшим центром ІТ-технологій у країні (після Києва та Харкова) та одним із найперспективніших центрів розвитку ІТ не лише в Україні, а й у Східній Європі, де зосереджено 15% всіх українських спеціалістів в ІТ-сфері. Чому саме Львів? Які відмінності міста перед іншими? Що є перевагами та недоліками ведення ІТ-бізнесу у столиці Галичини? Із цими та іншими питаннями ми спробуємо розібратися.

Отже, давайте аналізувати, чому саме Львів – найпривабливіше місце для розвитку ІТ-технологій. Щоб коректно відповісти на це питання, знову охарактеризуємо загальну ситуацію на українському ІТ-ринку. У грудні 2017 р. організація Global Sourcing визнала Україну одним із найперспективніших світових центрів ІТ-аутсорсингу. Добитися такого результату вдалося завдяки великій кількості талановитих представників галузі та позитивній динаміці зростання ринку ІТ. Обороти ІТ-індустрії в країні зараз становить 2,5–3 млрд. дол., і очікується, що до 2020 р. він досягне 10 млрд. дол. Приблизно 86% ІТ-спеціалістів зосереджено в п'яти містах: Києві, Львові, Харкові, Дніпрі та Одесі. Серед них Львів займає сильну позицію як найбільш динамічний та третій за розміром ІТ-аутсорсинг центр в Україні.

Місто надає чудові можливості та перспективи як для особистого, так і професійного розвитку спеціалістів ІТ-галузі. За останні роки Львів тільки підтвердив статус міста, відкритого для інноваційних розробок і креативних рішень. У дослідженнях багатьох організацій Львів відзначений як найбільш прогресивне місто у плані цифрових технологій. Досяглося це переважно завдяки успішній реалізації проекту електронного управління міс-

том та значному й відчутному впливу ІТ-спільнот міста на його життя. Також важливим чинником є значне зростання присутності європейських та американських компаній на ринку Львова, що робить місто одним із найконкурентоспроможніших центрів ІТ-розробки у Європі. Близько 98% усіх клієнтів львівських компаній становлять саме іноземні замовники, близько половини обороту компаній припадає саме на партнерів з ЄС та США. Багато іноземних компаній мають свої представництва у столиці Галичини та активно інвестують кошти в розвиток місцевої ІТ-галузі. І з кожним роком ця позитивна тенденція зберігається, присутність західних компаній у регіоні різко зростає із року в рік. Давайте дещо відійдемо від прози і звернемо увагу на статистичні та кількісні показники ІТ-індустрії Львова (рис. 1).

У сфері ІТ у Львові працюють понад 20 тис. спеціалістів з ІТ, що становить 15% українських людських ІТ-ресурсів. Вони в переважній більшості зосереджені в більш ніж 250 ІТ-компаніях, та близько 88,4% із них працюють відповідно до бізнес-моделі аутсорсингу. Крім того, у Львові створено 107 нових розробок, з яких близько 30 стали успішними інвестиційними проектами за останні два роки. Завдяки потужному припливу нових фахівців у галузі ІТ місто постійно зростає та розвивається у сфері ІТ та бізнесу.

20% – прогнозоване річне зростання ІТ-ринку у Львові. Львів – місто з величезним ІТ-потенціалом та бізнес-середовищем, що постійно розвивається. The Financial Times назвало Львів одним із десяти найкращих міст майбутнього та одним із найбільш привабливих інвестиційних інформаційних центрів у Європі. За даними львівського ІТ-кластерного дослідження, розвиток галузі показує позитивну динаміку, оскільки прогнозоване річне зростання ІТ-сфери становить 20%. Більше того, за останні п'ять років розмір ІТ-ринку збільшився втричі. Багато експертів прогнозують подальші структурні поліпшення у бізнес-середовищі Львова та прискорення темпів розвитку ІТ. Наприклад, 90% керівників ІТ-компаній вважають, що Львів є сприятливим місцем для бізнесу, понад 83% із них планують продовжувати інвестувати в нього. Крім того, значна кількість українських фахівців з інформаційних технологій переїжджають до Львова з інших міст. Це сприяє зростанню та розвитку міської спільноти розробників програмного забезпечення. Завдяки активному розвитку ІТ-спільноти та сфери ділових послуг Львівська міська рада визнала розвиток ІТ-індустрії одним із ключових пріоритетів. Міська рада розробила Стратегію комплексного розвитку, спрямовану на підвищення конкурентоспроможності ІТ-сфери міста та на збільшення інвестицій у цю галузь. Нещодавно розпочато новий проект – «Львівський ІТ-парк», який відіграватиме роль інноваційного центру, що забезпечить ком-



Рис. 1. Огляд IT-ринку Львова

фортні умови роботи та можливості для співпраці місцевих фахівців з інформаційних технологій. Він складатиметься із шести офісних будівель, двох бізнес-центрів, готелю, торгового центру та університету. У довгостроковій перспективі «Львівський IT-парк» допоможе ще більше сформуватися Львову як потужному IT-центру не тільки в Україні, але в Європі та світі.

Львів надає необмежені можливості для тих, хто зацікавлений у розвитку свого потенціалу у сфері IT. Наприклад, нині понад 12 тис. спеціалістів з інформаційних технологій навчаються, близько 4 100 спеціалістів випускаються з вищих навчальних закладів Львова щороку. У цілому позитивна динаміка ринку IT та безперервне зростання IT-сектору роблять це місто надзвичайно привабливим для розвитку IT-галузі. Велика кількість кваліфікованих спеціалістів з інформаційних технологій, численні освітньо-навчальні можливості для вдосконалення навичок та розвитку, масштабні технологічні заходи та хакатони є основними рушійними локомотивами розвитку львівського IT-ринку. З іншого боку, відчутна активна діяльність IT-громад та ініціативи влади, що стимулюють розвиток міського бізнесу та IT-інфраструктури. Такі переваги можна побачити у Львові вже сьогодні, а скільки всього позитивного ще настане, можна тільки уявити.

Висновки з проведеного дослідження. Галузь інформаційних технологій в Україні має величезний потенціал до росту і розвитку. Дані доводять, що галузь демонструє стабільний приріст уже довгий період і через декілька років може збільшитися у два рази. З часом ця сфера може стати провідною в економіці нашої держави та сприяти значному росту макроекономічних і мікроекономічних показників нашої держави. Але чи

буде це насправді так, залежить тільки від нас, саме тому ми повинні докладати максимум зусиль для розвитку IT-сфери в Україні й робити її привабливою як для клієнтів, так і для людей, які проявлятимуть бажання в ній працювати.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Хімяк О.П., Максименко Х.І. Львівський IT-кластер: Статистичні дані. URL: <https://itcluster.lviv.ua/en/about-us/about-cluster/>.
2. Савицький О.А. IT-технології у трійці лідерів українського експорту: причини успіху. URL: <https://p.dw.com/p/2ld0l>.
3. Tsentsura K.O. 18 tech companies in Ukraine among world's top outsourcers. URL: <https://www.kyivpost.com/technology/18-tech-companies-ukraine-among-worlds-top-outsourcers.html>.
4. Velykholova Yu.I. Why Lviv is the Most Attractive IT Outsourcing Destination in Ukraine. URL: <https://www.n-ix.com/why-lviv-is-most-attractive-it-outsourcing-destination-ukraine/>.
5. Monets M.I. What You Should Know About Ukraine's Booming IT Sector. Business Computing World. URL: <http://www.businesscomputingworld.co.uk/what-you-should-know-about-ukraines-booming-it-sector/>.

REFERENCES:

1. Khimiak O. P, Maksymenko Kh. I. (2017) Ljvivskijjy IT-klaster: Statystychni dani [Lviv IT-cluster. Statistic Data] Lviv, Available at: <https://itcluster.lviv.ua/en/about-us/about-cluster/> (accessed 15 October 2 018)
2. Savycykjy O. A. (2017) IT-tekhnologhiji u trijci lideriv ukrajinsjkogho eksportu: prychny uspiyku [IT technologies in the top three ukrainian exporters: reasons for success] Deutsche Welle (electronic journal), Available at: <https://p.dw.com/p/2ld0l> (accessed 15 October 2018).

3. Tsentsura K. O. (2018) 18 tech companies in Ukraine among world's top outsourcers. KyivPost (electronic journal), Available at: <https://www.kyivpost.com/technology/18-tech-companies-ukraine-among-worlds-top-outsourcers.html> (accessed 16 October 2018).

4. Velykholova Yu. I. (2017) Why Lviv is the Most Attractive IT Outsourcing Destination in Ukraine. N-iX Company. Available at: <https://www.n-ix.com/why-lviv->

[is-most-attractive-it-outsourcing-destination-ukraine/](https://www.n-ix.com/why-lviv-is-most-attractive-it-outsourcing-destination-ukraine/) (accessed 16 October 2018)

5. Monets M. I. (2018) What You Should Know About Ukraine's Booming IT Sector. Business Computing World (electronic journal), Available at: <http://www.businesscomputingworld.co.uk/what-you-should-know-about-ukraines-booming-it-sector/> (accessed 17 October 2018).

Myshchyshyn O.Y.

Candidate of Physical and Mathematical Sciences,
Associate Professor of the Department of Economic Cybernetics
Ivan Franko National University of Lviv

Didur P.S.

Student
Ivan Franko National University of Lviv

PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF THE IT INDUSTRY IN UKRAINE ANALYSIS OF THE FEATURES OF LVIV AS ONE OF THE LEADING CENTERS OF IT DEVELOPMENT IN UKRAINE AND EASTERN EUROPE

Export of computer technologies is one of the main sources of budget revenues and raises Ukraine's world rankings. The information industry has shown a steady increase in exports since 2013. The increase in exports of Ukrainian IT services is partly due to a significant increase in the number of highly skilled workers in the field of information technology. Other reasons is the adoption at the end of 2016 of amendments to the laws on simplifying the export of services, and relative political stability in the country.

A relatively young, but very promising, industry requires special attention from both the state and the participants of the IT market. It is important to analyze the properties and factors behind the development of the IT market in a timely manner in order to maximize the benefits to both the state and IT business representatives. That is why it is so important to study the particularities of the functioning and development of this industry.

The article investigates the current situation of the information technology market both in Ukraine as a whole and in the regional market of Lviv as one of the main and most promising centers of the IT industry. The particularities of IT business in Ukraine are characterized – in particular, the strengths and advantages of the industry, as well as its shortcomings and problems that need to be addressed. The dynamics of further development of the industry is analyzed, as well the behavior of its subjects, depending on the changing situation of the market. The analysis of the features of the industry and justified advantages of IT business in Lviv.

In general, the positive dynamics of the IT market and the continuous growth of the IT sector in Lviv make this an extremely attractive place for the development of the IT industry. A large number of qualified IT professionals, numerous educational and training opportunities for skills development and development, large-scale technological events and hackathons are the main driving forces behind the development of the Lviv IT market. On the other hand, activity of IT communities and the authorities' initiatives that stimulate the development of the city business and IT infrastructure are noticeable. Such advantages can be seen in Lviv today, and the number of positive things that can come about can only be imagined.

АВТОМАТИЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ AUTOMATION OF MARKETING ACTIVITY AT THE ENTERPRISE

УДК 65.011.56

Костюк В.О.студентка
Донецький національний університет
імені Василя Стуса**Янчук Т.В.**к.е.н., доцент,
доцент кафедри маркетингу
Донецький національний університет
імені Василя Стуса

У статті розглянуто основні принципи автоматизації маркетингової діяльності на підприємстві. Досліджено ретроспективний та сучасний стан проблеми забезпечення ефективного управління маркетинговою інформацією на вітчизняних підприємствах. На основі оптимізації управлінських рішень запропоновано застосовувати автоматизовані системи управління маркетингом підприємства за допомогою CRM-системи «ПАРУС: Менеджмент і маркетинг». Продемонстровано переваги застосування цієї програми щодо оптимізації маркетингової діяльності.

Ключові слова: автоматизація, маркетингова діяльність, маркетинг, CRM-система, оптимізація підприємства.

В статье рассмотрены основные принципы автоматизации маркетинговой деятельности на предприятии. Исследовано ретроспективное и современное состояние проблемы обеспечения эффективного управления маркетинговой информацией на отечественных предприятиях. На основе оптимизации управленческих решений пред-

ложено применять автоматизированные системы управления маркетингом предприятия с помощью CRM-системы «ПАРУС: Менеджмент и маркетинг». Продемонстрированы преимущества применения этой программы по оптимизации маркетинговой деятельности.

Ключевые слова: автоматизация, маркетинговая деятельность, маркетинг, CRM-система, оптимизация предприятия.

In the article main principles of automation of marketing activity on the enterprise are considered. Is investigated retrospective and state of the art of the problem of supplying of efficient control of marketing information on domestic enterprises. On the basis of optimization of managerial decisions it is offered to apply automated control systems of marketing of the enterprise with the aid of: CRM-systems «SAIL is Management and marketing». Advantages of application of given program, on optimization of marketing activity are demonstrated.

Key words: automation, marketing effort, marketing, CRM-system, optimization enterprise.

Постановка проблеми. Під час розроблення, реалізації та коригування маркетингової стратегії підприємства використовуються значні обсяги інформації, ефективно застосування якої є можливим лише за умови створення системи маркетингової інформації, тому дослідження інформаційних систем в економіці, зокрема сфері маркетингу, є актуальним. Адже на програмному ринку України немає спеціалізованих інформаційних систем, які б комплексно реалізували маркетингові задачі та задовольняли все більш зростаючі вимоги спеціалістів з маркетингу. Тому сьогодні існує гостра необхідність повноцінного використання новітніх апаратно-програмних інформаційно-технологічних засобів для забезпечення управління маркетинговою діяльністю.

Маркетинг – це один із секторів використання інформаційних технологій, що найбільш інтенсивним чином розвиваються, оскільки автоматизація інформаційних процесів у цій галузі в умовах інтенсивного розвитку ринкових відносин є стратегічним чинником конкуренції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасний стан речей у сфері інформаційних технологій на підприємствах України характеризується невизначеністю та має широкий спектр проблем [1; 2; 3]. Як зазначає О. Виноградов [4], це пов'язане з безупинним збільшенням обсягу технологічних пропозицій, що вимагають великих інвестицій та посилення залежності від зовнішніх послуг. Під час реалізації процесів управління та господарської діяльності функція інформаційних технологій перестала бути допоміжною, перетворившись

на найважливішу складову частину продукту або виробничих потужностей [2; 5]. Дослідженням питань формування автоматизації маркетингової діяльності підприємств займалися як вітчизняні, так і зарубіжні науковці, зокрема Ю. Арзунян, К. Мкртчян, Л. Балабанова, О. Сардак, А. Іляшенко, І. Кальницька, Д. Карпов, М. Прохорова, І. Ромашко [6–12]. Однак економічний розвиток держави потребує нових досліджень цього питання.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз автоматизованої маркетингової діяльності на сучасному підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Автоматизація маркетингу – це використання спеціалізованих комп'ютерних програм і технічних рішень для автоматизації маркетингових процесів підприємства. Основними сферами автоматизації є маркетингове планування та бюджетування, управління маркетинговими активами, управління маркетинговими кампаніями, взаємодія з клієнтами, інтеграція даних про клієнтів та їх аналітика, інші аспекти маркетингу. Рішення в галузі автоматизації маркетингу поставляються у складі деяких систем з управління взаємовідносинами з клієнтами (CRM-систем), а також у вигляді незалежних додатків, тобто окремих програм управління маркетинговими завданнями (Enterprise Marketing Management – EMM). Незалежні ж додатки можуть бути комплексними системами або призначеними для вирішення приватних маркетингових завдань [13].

Розглянемо автоматизацію діяльності на прикладі торгового центру, а саме ПрАТ «Вінницький

універмаг». Нині ПрАТ «Вінницький універмаг» не має конкретної програми, яка могла б автоматизувати та поліпшити роботу підприємства в галузі маркетингу. Саме тому розглянемо систему, яка добре підійшла б саме для цього підприємства, а саме систему автоматизації маркетингу за допомогою CRM-системи «ПАРУС: Менеджмент і маркетинг».

CRM є стратегією компанії, що спрямована на розуміння поведінки клієнтів з метою підвищення рівня утримання та задоволеності найбільш прибуткових з них за одночасного зниження витрат і збільшення ефективності взаємодії з клієнтом [4].

CRM-система – це інструмент автоматизації стратегії, що об'єднує в єдиний інформаційний простір взаємопов'язані бізнес-процеси основних підрозділів компанії по роботі з клієнтами, а саме продаж, маркетинг, управління та аналіз, обслуговування й підтримку клієнтів [5].

ПрАТ «Вінницький універмаг» зможе легко використовувати CRM-систему «ПАРУС: Менеджмент і маркетинг» не лише для маркетингу, адже вона:

- є простим багатофункціональним коробковим CRM-рішенням та самостійним модулем у складі комплексної системи автоматизації малого й середнього бізнесу «Парус: Підприємство 7.40»;
- є продуктом, орієнтованим на компанії, які працюють у сфері надання послуг, торгівлі, виробництва та сервісного обслуговування;
- відрізняється простотою та гнучкістю налаштування інтерфейсу, що дає змогу застосовувати CRM-систему в різних галузях бізнесу;
- створює єдине інформаційне поле, в якому зосереджуються всі співробітники, а не тільки фахівці відділу продажів для спілкування між собою та обговорення проектів і завдань;
- робить робочий процес більш прозорим і наочним, завдяки чому керівництву стає простіше контролювати хід виконання проектів і ставити завдання.

Базова конфігурація значно полегшить роботу та дасть змогу ПрАТ «Вінницький універмаг» автоматизувати задачі, такі як ведення єдиної структурованої бази клієнтів, потенційних клієнтів, партнерів та інших контрагентів; ведення історії взаємин з контрагентами; облік договірних відносин; обслуговування й підтримка клієнтів; облік клубних і бонусних систем; облік заявок від клієнтів та їх поетапне виконання; врахування маркетингових заходів та акцій; облік завантаження персоналу; ведення проектів; реєстрація та адресний розподіл вхідних дзвінків та звернень; маркетингові дослідження й опитування; формування звітності та аналізу даних; взаємодія з бухгалтерськими системами, поштовими клієнтами, контакт-центрами, інтернет-сайтами, контрольно-пропускними системами офісу (зв'язок з журна-

лом обліку робочого часу співробітників), офісними АТС і Pocket PC [14].

Програма справді багатофункціональна, завдяки чому вона значно економить час та робить можливим створення великої кількості креативних ідей та інновацій.

Також програма виконує:

- аналіз зворотної реакції від використання того чи іншого рекламного носія, вжиття маркетингового заходу через фіксацію в картках вхідних звернень з боку потенційних клієнтів;
- оцінювання результативності проведення цінкових та іміджевих акцій (аналіз змін обсягів продажів товарів та послуг на періоди проведення акцій, визначення ефекту їхнього проведення);
- аналіз причин відмовлень від придбання товарів та послуг, причин розриву співробітництва;
- аналіз якості товарів та послуг (у розділі «Журнал обліку рекламацій» є можливість фіксувати рекламації (претензії) на якість виготовленої продукції, реалізованих товарів та наданих послуг).

Також у програмі є розділ «Маркетингові заходи», який призначений для ведення та перегляду записів про різні заходи, яких вживатиме ПрАТ «Вінницький універмаг».

В облік маркетингових заходів входять реєстр заходів (виставки, акції, презентації тощо), інформація про учасників (конкурентів підприємства), реєстр матеріалів, які були використані на виставці (поліграфія та інші роздаткові матеріали), реєстр витрат на участь та доходів від участі.

Розділ «Маркетингові дослідження» призначений для роботи з різними видами анкет та опитувальних листів. У розділі фіксуються відповіді на запитання й думки клієнтів.

Розділ «Журнал обліку рекламацій» дає змогу вести облік та аналіз рекламацій (претензій), що надходять від клієнтів. Крім того, там ведеться облік рекламацій за якістю товарів, послуг, обслуговування; облік матеріалів по ремонту гарантійних товарів та обладнання, обслуговуванню рекламацій, виявленню неякісного товару та сервісу, а також з'являється можливість друкувати квитанції та структуру рекламацій у розрізі співробітників та товарів.

Висновки з проведеного дослідження. Отже, перевагами CRM-системи «Менеджмент і маркетинг», завдяки яким ПрАТ «Вінницький універмаг» зможе автоматизувати свою діяльність, є розширені функції адміністрування системи; конкурентні ліцензії; гнучкість налаштування інтерфейсу; простота й ергономіка інтерфейсу; великий перелік функціональних розділів; сумісність з пакетами MS Office та Open Office; безшовна інтеграція з управлінським та бухгалтерським ПЗ; широкий спектр пакетів підтримки клієнтів; широка мережа представників в Україні з ліцензійного супроводу

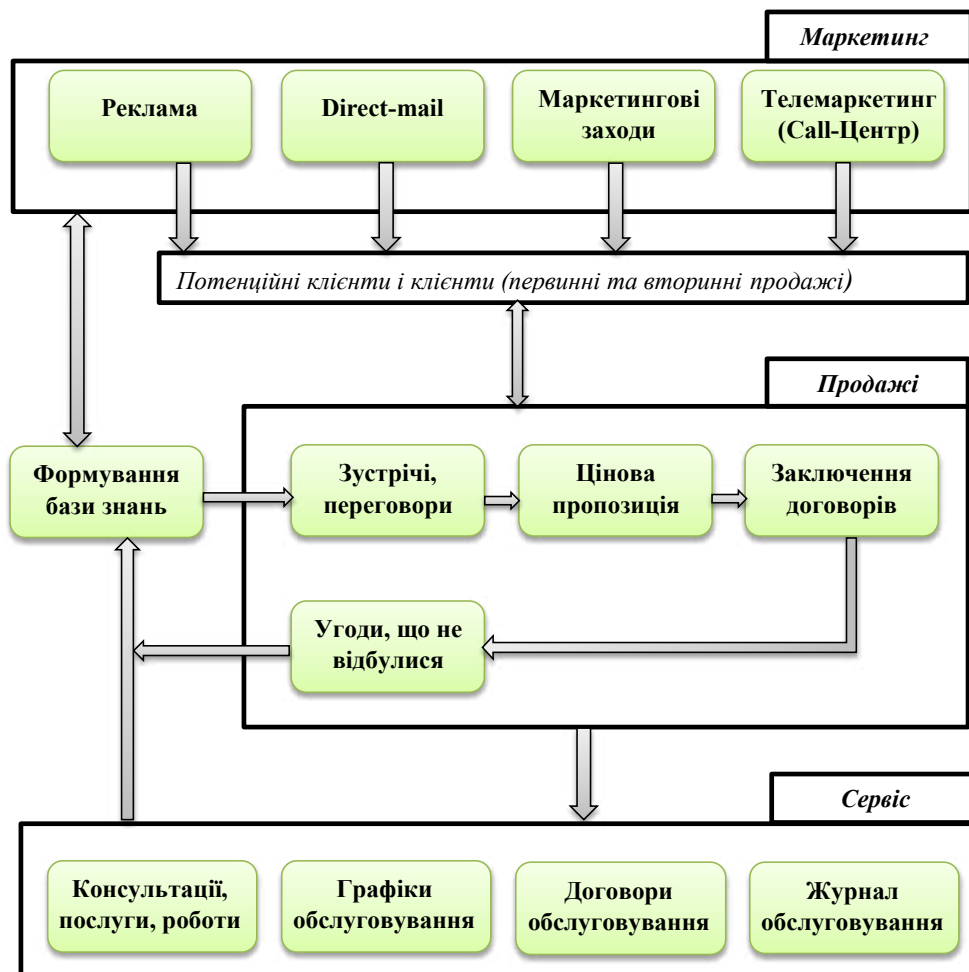


Рис. 1. Схема роботи CRM-системи «ПАРУС: Менеджмент і маркетинг» [7]

ПЗ; наявність центру навчання та сертифікації користувачів системи.

Звідси випливає результат, який отримає керівництво ПрАТ «Вінницький універмаг», застосовуючи систему:

- збільшення прибутковості підприємства за рахунок залучення нових клієнтів та значного зниження втрат наявних клієнтів;
- кількісний вимір ефективності роботи кожного співробітника та підрозділів загалом;
- ефективне використання персоналу компанії шляхом розподілу між співробітниками обсягів та видів робіт;
- аналіз ефективності просування конкретного товару чи послуги;
- виключення втрати інформації про клієнтів у результаті звільнення співробітників з компанії.

Скориставшись перевагами CRM-системи «Менеджмент і маркетинг», ПрАТ «Вінницький універмаг» зможе значно оптимізувати свою роботу та займатися більш креативними справами, передавши рутинну роботу CRM-системі, що прискорить збільшення прибутку та розвиток самого підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Клименко О. та ін. Информатика та комп'ютерна техніка / за заг. ред. О. Шарапова. Київ: КНЕУ, 2012.
2. Яковенко С. Реінженіринг бізнес-процесів шляхом інформатизації управління на підприємствах України. Актуальні проблеми економіки. 2014. № 9 (39). С. 118–130.
3. Яковенко С. Технополісна стратегія інноваційного розвитку промисловості столиці України. Промисловості міста: інноваційний шлях розвитку: тези доповідей учасників конференції. Київ: ТОВ «ДІА», 2013.
4. Виноградов О. Застосування інформаційних технологій у забезпеченні маркетингу інноваційної діяльності. Актуальні проблеми економіки. 2015. №10 (52). С. 45–52.
5. Бландел Г. Эффективные бизнес-коммуникации: принципы и практика в эпоху информатизации. Санкт-Петербург: Питер, 2010.
6. Арзуманян Ю., Мкртчян К. Выбор бизнес-решений при разработке и внедрении информационных систем на предприятиях оптово-сбытовой торговли. Проблемы современной экономики. 2008. № 3 (27). URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2103>.
7. Балабанова Л., Сардак О. Діагностика конкурентоспроможності бренду підприємства.

роботодавця. Економічний часопис – XXI. 2014. № 1–2 (1). С. 94–97.

8. Іляшенко А. Організаційні засади управління маркетинговою діяльністю підприємства. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2009. № 6. С. 110–113.

9. Кальницкая И. Управление организацией: модели информационных систем: монография. Москва: Университетская книга, 2009. 313 с.

10. Карпов Д. Проблемы внедрения ERP-систем. Вест. Нижегород. ун-т им. Н.И. Лобачевского. 2010. № 4 (1). С. 233–239.

11. Прохорова М. DOTCOM, или паутина, приносящая прибыль: ритейлеру об организации электронной торговли. Торговое дело. 2008. № 1/2. С. 28–31.

12. Ромашко И. Инструменты маркетингового управления: корпоративные обучающие системы. Маркетинг и реклама. 2009. № 1 (101). С. 38–44.

13. Автоматизация маркетинга // Википедия. URL: https://ru.wikipedia.org/wiki/Автоматизация_маркетинга.

14. Група компаній «Парус». URL: <http://parus.ua/ua/167>.

REFERENCES:

1. Информатика та комп'ютерна техніка / Клыменко О. та ін. За заг. ред. О. Шарاپова. – К.: KNEU, 2012.

2. Yakovenko S. Reinzhenirnyh biznes protsesiv shlyakhom informatyzatsiyi upravlinnya na pidpryyemstvakh Ukrayiny // Aktual'ni problemy ekonomiky. – 2014. – № 9 (39). – С. 118–130.

3. Yakovenko S. Tekhnopolisna stratehiya innovatsiynoho rozvytku promyslovosti stolytsi Ukrayiny // Tezy dopovidey uchasnykiv konferentsiyi "Promyslovosti

mista innovatsiynyy shlyakh rozvytku". – К.: TOV "DIA", 2013.

4. Vynohradov O. Zastosuvannya informatsiynykh tekhnolohiy u zabezpechenni marketynhu innovatsiynoyi diyal'nosti // Aktual'ni problemy ekonomiky. – 2015. – № 10 (52). – С. 45–52.

5. Blandel G. Effektivnyye biznes-kommunikatsii: printsipy i praktika v epokhu informatizatsii. – SPb.: Piter, 2010.

6. Arzumanjan Ju., Mkrтчjan K. Vybor biznes-reshenij pri razrobotke i vnedrenii informacionnyh sistem na predpriyatijah optovo-sbytovoj trgovli. Problemy sovremennoj jekonomiki. 2008. № 3 (27). URL: <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2103>.

7. Balabanova L., Sardak O. Diagnostyka konkurentospromozhnosti brendu pidpryyemstva-robotodavca. Ekonomichnyj chasopys – XXI. 2014. № 1–2 (1). С. 94–97.

8. Іляшенко А. Організаційні засади управління маркетинговою діяльністю підприємства. Держава та регіони. 2009. № 6. С. 110–113. Серія: Економіка та підприємництво.

9. Kal'nickaja I. Upravlenie organizaciej: modeli informacionnyh sistem : monografija. M.: Un-skaja kniga, 2009. 313 s.

10. Karpov D. Problemy vnedrenija ERP-sistem. Vest. Nizhegorod. un-ta im. N.I. Lobachevskogo. 2010. № 4 (1). С. 233–239.

11. Prohorova M. DOTCOM, ili pautina, prinosjashaja pribyl: ritejleru ob organizacii jelektronnoj trgovli. Torgovoe delo. 2008. № 1/2. С. 28–31.

12. Romashko I. Instrumenty marketingovogo upravlenija: korporativnye obuchajushhie sistemy. Marketing i reklama. 2009. № 1 (101). С. 38–44.

13. Avtomatyzatsyya marketynha // Vikipediya. [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: https://ru.wikipedia.org/wiki/Avtomatyzatsyya_marketynha.

14. Hrupa kompaniy "Parus". [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://parus.ua/ua/167>.

Kostyuk V.A.

Student

Donetsk National University named after Vasyl Stus

Yanchuk T.V.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Associate Professor of Marketing Department

Donetsk National University named after Vasyl Stus

AUTOMATIZATION OF MARKETING ACTIVITIES ON ENTERPRISE

Market conditions induce the subjects of trade to search and development of new, more accomplished forms of non-material assets, realizations and adaptations to specific circumstances of alternative methods, knowledges and skills of management of information-analytical activity, capable to deduce process of monitoring of marketing on cardinal new level. Today many enterprises have already automated their activity and use the latest hardware-software information-technological means for supplying of control of marketing activity. Automated marketing information system allows quickly and rationally to process data, to filter and to compress them, in due time to submit information in necessary volume to the persons who make decisions; to define clearly the sources of the information and rights of the users on each level of control. Marketing – one of the sectors of use of information technologies, develop the most intensively, as automation of information processes in this area in the conditions of active development of market attitudes is a strategic competition factor.

In the article automation of marketing activity on the enterprise by the example of closed corporation “Vinnitsa department store” is considered. To the enterprise it is offered to automate one’s activity with the aid of CRM-system “SAIL: Management and marketing”, as at present closed corporation “Vinnitsa department store” does not have a particular program which could optimize and to improve work of the enterprise in marketing area.

CRM-system it the tool of automation of the strategy which unites to integrated information space, business-processes of principal divisions of the company on work with customers are interconnected: sale; marketing; control and analysis; service and support of customers.

ONLINE-SERVIS ДЛЯ ЗДІЙСНЕННЯ КОНСАЛТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЧЕРЕЗ МЕРЕЖУ ІНТЕРНЕТ: РОЗРОБЛЕННЯ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ

ONLINE SERVICE FOR THE IMPLEMENTATION OF CONSULTING ACTIVITIES THROUGH THE INTERNET NETWORK: DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION

У статті розглянуто основні причини появи консалтингових послуг в Україні. Наведено фактори, які сприяють розвитку ринку консалтингових послуг, а також його сповільнюють. Окреслено проблеми його функціонування. Проаналізовано розмір українського ринку консалтингових послуг. Наведено структуру online-сервісу для організації проведення консалтингової діяльності через мережу Інтернет, пошуку інформації про консалтингові послуги на різних веб-сайтах.
Ключові слова: консалтингова діяльність, консалтингова фірма, консалтинг, онлайн-сервіс, консалтингові послуги, ринок консалтингових послуг.

В статье рассмотрены основные причины появления консалтинговых услуг в Украине. Приведены факторы, которые способствуют развитию рынка консалтинговых услуг, а также его замедляют. Обозначены проблемы его функционирования. Проанализирован размер украинского рынка консалтинговых услуг. Представлена

структура online-сервиса для организации и проведения консалтинговой деятельности через сеть Интернет, поиска информации о консалтинговых услугах на различных веб-сайтах.

Ключевые слова: консалтинговая деятельность, консалтинговая фирма, консалтинг, онлайн-сервис, консалтинговые услуги, рынок консалтинговых услуг.

The article discusses the main reasons for the emergence of consulting services in Ukraine. The factors that contribute to the development of the market for consulting services, as well as slow it. The problems of its functioning are indicated. Analyzed the size of the Ukrainian market of consulting services. The structure of the online service for organizing and conducting consulting activities through the Internet Network, searching for information about consulting services on various websites is presented.

Key words: consulting activity, consulting firm, consulting, online service, consulting services, market of consulting services.

УДК 004.9:334.021

Шевчук І.Б.

к.е.н., доцент кафедри економічної кібернетики

Львівський національний університет імені Івана Франка

Роїк С.О.

студент

Львівський національний університет імені Івана Франка

Постановка проблеми. У наш час попит на консалтингові послуги перманентно зростає, що зумовлено розвитком бізнесу, необхідністю підвищення ефективності його функціонування та адаптації до мінливості ринкового середовища. Консалтинг є саме тим видом діяльності, який виступає сполучною ланкою між теоретичним і практичним складниками економіки, оскільки спрямований на формування стратегічних, управлінських та тактичних рішень для бізнесу, які дозволяють запобігти різного роду втратам через помилки, допущені керівниками чи власниками під час планування, організації, ведення бізнесу, налагодження стосунків з партнерами тощо. В епоху глобальної інформатизації суспільства та стрімкого розвитку новітніх технологій виникає необхідність у застосуванні Інтернету та web-технологій для розширення консалтингової діяльності та просування консалтингових послуг до споживача. Адже це є одним із шляхів формування стійкого попиту на консалтингові послуги, підтримки в цілодобовому режимі відносин з клієнтами, використання сучасних підходів до організації бізнес-процесів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти здійснення консалтингової діяльності перебували в полі зору як зарубіжних (Д. Майстер, М. Кубр, Р. Джентл, М. Іванов, М. Фербер, Л. Зеко, Г. Верніков, Г. Васильєв, О. Дєєва та ін.), так і вітчизняних (В. Вєрба, В. Коростельов, Ю. Чернов, О. Трохинова, Ф. Хміль та ін.) учених. Проте залишається ще ціла низка питань, які потребують подальших

досліджень. Зокрема тих, що стосуються забезпечення технічної комунікації між консультантом та клієнтами, створення спеціалізованих консалтингових систем чи online-сервісів, здатних спрощувати процес надання і отримання консалтингових послуг споживачами тощо.

Формулювання цілей статті. Метою статті є розгляд причин появи і факторів розвитку консалтингу в ринкових умовах господарювання та конкурентної боротьби за клієнта, а також формулювання вимог до онлайн-сервісу, який включатиме в себе необхідні інструменти для організації пошуку потрібної інформації потенційними користувачами консалтингових послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. У широкому розумінні консалтинг – це сукупність практичних порад і надання допомоги у будь-якій формі. У вузькому – консультативна служба, що працює за контрактом і надає послуги організаціям за допомогою кваліфікованих фахівців, які допомагають організації-замовнику виявити управлінські проблеми, проаналізувати їх, дати рекомендації щодо їх вирішення і за необхідності сприяти виконанню цих рішень. До основних причин, які спонукають власників бізнесу звертатися до консалтингових послуг, належать: клієнти хочуть отримати допомогу чи пораду з питань менеджменту, в питаннях підвищення ефективності праці, скорочення витрат. Консалтингові послуги можуть стосуватися як загальних питань менеджменту (планування, звітність, підвищення ефективності контролю, оптимізація бізнес-про-

цесів), так і конкретних напрямів менеджменту (фінанси, маркетинг, управління людськими ресурсами, виробництво).

До основних причин активного розвитку консалтингу дослідники відносять:

- глобалізацію бізнесу, яка стимулює попит на консалтингові послуги між різними національними компаніями на ринку;

- можливість використання цікавих і ефективних ідей консалтингового менеджера для забезпечення переваги у конкурентній боротьбі;

- появу нових технологій, із впровадженням яких підвищується продуктивність праці [2].

На рівні окремих регіонів та держав у ролі таких чинників виступають:

- темпи і масштаби приросту економіки;

- галузевий поділ державної економіки та виробництва;

- особливості здійснення державного регулювання та управління;

- національні та культурні особливості управління в державі.

Слід звернути увагу на те, що питання, пов'язані з обслуговуванням бізнесу, набули широкого резонансу і викликають неабияку зацікавленість у представників бізнесу. Переорієнтація підприємств, фірм чи організацій на новий тип організації діяльності в ринкових умовах господарювання супроводжується виникненням цілої низки різного роду проблем. Керування бізнес-процесами та підвищення рівня конкурентоспроможності з використанням новітніх технологій стає необхідністю сьогодення. Швидка зміна умов функціонування українських підприємств разом із вищезазначеними умовами вимагає надання керівникам професійної, кваліфікованої допомоги в управлінні діяльністю.

В останнє десятиріччя можна спостерігати збільшення обсягу ринку консалтингових послуг, що зумовлено дією таких факторів, як [4]:

- застосування і просування нових інформаційних технологій, які підвищують продуктивність компанії;

- здатність втілювати в життя (реалізувати) ідеї консультанта в конкурентній боротьбі на ринку;

- активний розвиток бізнесу, який потребує консалтингових послуг. В основному це стосується молодих компаній, які намагаються заволодіти певною частиною ринку.

Зміна передумов для економічного зростання в Україні, що виражається через процеси роздержавлення та збільшення приватного сектору, дали новий поштовх для розвитку консалтингової діяльності. Вона виокремилася в окрему, особливу галузь із високим рівнем прибутковості. Нині основними суб'єктами, що надають консалтингові послуги в Україні, є [3]:

- філії великих зарубіжних компаній, які надають послуги з оподаткування, бюджетної стабілізації та поліпшення законодавчої і нормативно-правової бази державним установам та організаціям;

- представники міжнародних консалтингових компаній, які надають послуги представникам приватного бізнесу;

- міжнародні консалтингові компанії, які ведуть діяльність і надають технічну та консультативну допомогу в основних й пріоритетних напрямках господарської діяльності;

- українські компанії, що надають консалтингові послуги у сфері приватизації та протидії кризовим ситуаціям в управлінні підприємствами;

- консалтингові фірми, що надають послуги за окремими напрямами управлінського консультування (бізнес-планування, фінансова оцінка, маркетинг, податкове планування, митне регулювання та інше);

- інші компанії, які функціонують на ринку надання консалтингових послуг в Україні.

Нині на ринку консалтингових послуг України діють такі міжнародні консалтингові компанії, як McKinsey&Partners, Bain, Roland Berger&Partners, Dr. Wieselhuber &Partners, аудиторські компанії «великої четвірки» (Pricewaterhouse Coopers, Ernst & Young, Deloitte & Touche, KPMG, компанії BDO, Baker Tilly, Nielsen, великі українські консалтингові компанії, серед яких – «Укрбізнесконсалтинг», «Київська консалтингова група», «Континентконсалтинг» та ін.

Зазначимо, що проаналізувати масштаби ринку консалтингових послуг України та оцінити його вплив на національну економіку досить складно. Це зумовлено такими причинами, [4]:

- консалтинг не виділений та не регламентований як окремий вид діяльності українськими державними економічними класифікаторами;

- має місце відносна складність у структурному розподілі та визначенні основних шляхів кооперації українських компаній з консалтинговими компаніями, що зумовлює відсутність потрібних форм регламентації відповідних витрат у фінансовій звітності компанії;

- високий рівень тіньової економіки в Україні, через що у статистичних показниках та звітах прибутковості окремих організацій, галузей економіки та держави загалом виникають значні відхилення.

Попри це, експертами обсяг ринку консалтингових послуг України оцінено в таких розмірах: у 2007 р. – 500 млн доларів США, у 2008 р. – 423 млн доларів США, у 2009 р. – 340 млн доларів США, у 2010 р. – 300 млн доларів США, у 2011 р. – 337 млн доларів США, у 2012 р. – 390 млн доларів США, у 2013 р. – 445 млн доларів США, у 2014 р. – 416 млн доларів США, у 2015 р. – 395 млн доларів США [8, с. 16–21], у 2016 р. – 323 млн доларів США, у 2017 р. – 391 млн доларів США [9, с. 194–200].

Найбільшими споживачами консалтингових послуг є підприємства, організації та компанії металургійної та хімічної промисловості, телекомунікаційного, будівельного та фінансового секторів економіки (табл. 1).

Незважаючи на певну позитивну динаміку, у розвитку національного ринку консалтингових послуг є низка проблем, які стримують розвиток консалтингової діяльності в Україні. Зокрема, це [7; 10]:

- 1) відсутність узгоджених стандартів консалтингових послуг;
- 2) відсутність єдиної класифікації консалтингових послуг;
- 3) відставання рівня і якості консалтингових послуг, що надаються українськими компаніями, від консалтингу країн із розвинутою економікою;
- 4) недостатній рівень професіоналізму вітчизняних консультантів, їх досвіду та навичок роботи і, як наслідок, низька якість послуг, що надаються;
- 5) неготовність до нововведень;
- 6) неспроможність пошуку нових продуктів і ринків.

Беручи до уваги наведені причини виникнення проблем у розвитку консалтингової діяльності в

Україні, можна ще окреслити останні у розрізі її учасників: консалтингових компаній та їхніх клієнтів (фізичні та юридичні особи). Модель взаємодії між учасниками консалтингової діяльності наведено на рис. 1, а проблеми – на рис. 2.

Незважаючи на наявність певних проблем, консалтингова діяльність в Україні має всі шанси стати перспективною сферою діяльності. Для цього потрібно: по-перше, розробити чітку й узгоджену систему стандартів кон-сультування, яка дасть змогу спеціалістам-консультантам конкурувати між собою згідно з правилами та законами ринкової економіки; по-друге, розробити та запровадити єдину класифікацію консалтингових послуг в Україні, яка дасть змогу ідентифікувати діяльність окремої підприємницької структури як консалтингової компанії та з'ясувати її предметну спеціалізацію.

Крім того, задля покращення надання консалтингових послуг консалтинговим компаніям потрібно постійно розвиватися та оновлювати своє програмне забезпечення, розробляти і впроваджувати різноманітні сервіси надання послуг через мережу Інтернет та мобільні пристрої. Зокрема,

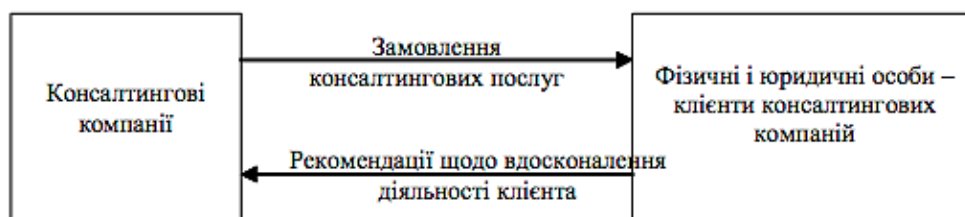


Рис. 1. Модель взаємодії надавачів та споживачів консалтингових послуг

Джерело: [10]

Таблиця 1

Концентрація послуг консалтингу за галузевою приналежністю компаній

Галузева приналежність компаній	Види послуг консалтингу				
	Стратегічний консалтинг	Фінансовий консалтинг	Операційний менеджмент	ІТ-консалтинг	Управління персоналом
Енергетична промисловість	+	++	+	+++	+
Металургійний комплекс	++	+++	+	+++	++
Телекомунікація	++	++	+++	+++	+++
Продовольча галузь	++	+++	+++	++	++
Будівництво	+	++	++	+++	++
Валютно грошова галузь	++	++	++	+++	++
Комерційна галузь	++	++	+	++	++
Паливна енергетика	+	++	+	+++	++
Машинобудівна галузь	+	+	+	+	+

Примітки:

+ – невелика кількість послуг, що надавалися у цій сфері;

++ – середня кількість послуг, що надавалися у цій сфері;

+++ – велика кількість послуг, що надавалися у цій сфері.

Джерело: [5]

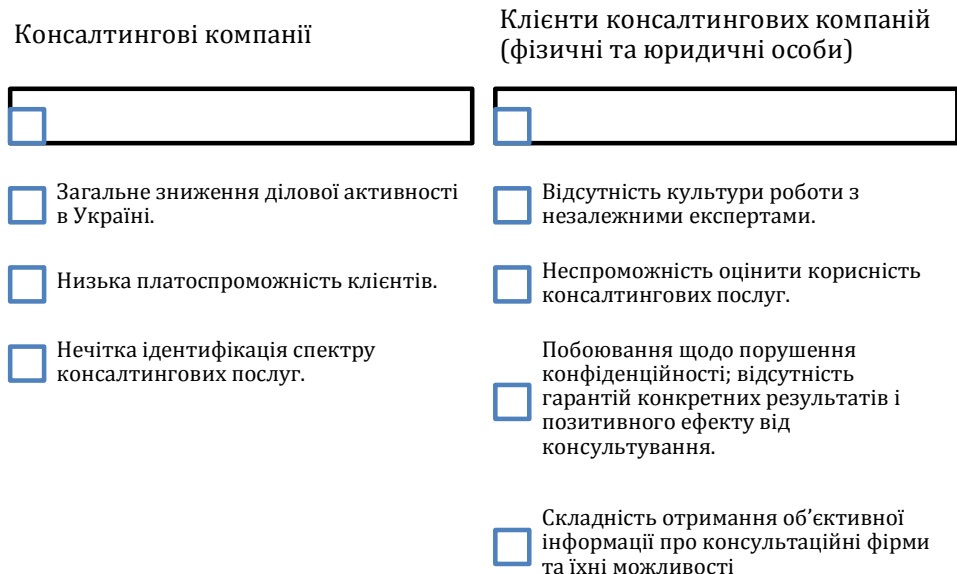


Рис. 2. Проблеми розвитку консалтингової діяльності в Україні у розрізі її учасників

Джерело: побудовано автором за [10]

ним може бути спеціальний online-сервіс, який здатний як значно пришвидшити та покращити роботу консультантів, так і забезпечити зручне користування й отримання потрібної інформації звичайним клієнтам, що хочуть отримати конкретну інформацію чи консультаційну послугу з якомога меншою втратою часу на їх пошук у мережі Інтернет.

Такий сервіс можна розробити за допомогою мови програмування Java Script (динамічна, об'єктно-орієнтована прототипна мова програмування. Реалізація стандарту ECMA Script. Найчастіше використовується для створення сценаріїв веб-сторінок, що дає можливість на стороні клієнта (пристрої кінцевого користувача) взаємодіяти з користувачем, керувати браузером, асинхронно обмінюватися даними з сервером, змінювати структуру та зовнішній вигляд веб-сторінки [1]).

Щодня велика кількість користувачів користуватиметься таким сервісом, тому він повинен відповідати критеріям доступності, зручності, зрозумілості та функціональності. Крім того, ще й мати чіткий функціонал без зайвого навантаження, щоб користувач швидко отримував потрібну йому інформацію.

До основних завдань сервісу варто віднести:

- здійснення пошуку інформації відповідно до запиту користувача;
- відображення основної інформації із запиту;
- відображення цього сервісу на карті (якщо під час аналізу даних він був вказаний на сайті);
- відповідно до інформації, відображеної на сайті, здійснення і вивід інформації, яка цікавить користувача.

У зв'язку із цим структура сайту формуватиметься із:

- пошукового агрегатора – програма, що є складовою частиною пошукової системи та призначена для обходу сторінок інтернету з метою занесення інформації про них (ключових слів) до бази даних [2];

- полів для виводу інформації, що була введена в агрегатор;

- карти, де відобразатиметься адреса.

Під час входу на сайт користувачу стає доступною головна сторінка з полем для вводу, куди він може ввести будь-який запит стосовно інформації чи послуг, які його цікавлять, і натиснути кнопку «Пошук». Після цього пошуковий агрегатор проаналізує цей запит і виведе на сторінку потрібну користувачу інформацію.

Слід відмітити, що цей сервіс дає змогу знайти потрібну інформацію швидко без затрат свого часу на відвідування веб-сайтів різних компаній і пошуку потрібної інформації на кожному з них окремо.

Дизайн сайту має бути витриманим в одному стилі, зручним і простим у користуванні.

Висновки з проведеного дослідження.

Розвиток консалтингової діяльності в Україні залежить від готовності підприємців до змін, які пропонують консалтингові фірми. Велика кількість клієнтів, що користуються консалтинговими послугами, не чекають від консультантів готових рішень власної проблеми. Вони цінують кожен хвилину спілкування з кваліфікованими фахівцями консалтингу, оскільки отримують можливість почути незалежну оцінку їхньої діяльності.

Мета консультанта – показати своєму клієнту проблемні зони і варіанти їх вирішення. Бувають випадки, коли консультанти є ретранслятором задумів керівництва і персоналу фірми, в якій не налагоджений процес комунікацій, та стають вирішальною інноваційною силою трансформаційних процесів. Багато в чому цей процес спростить спеціальний online-сервіс, який здатний забезпечувати користувачам належний доступ і аналіз пошукових запитів для знаходження інформації на різних веб-сайтах, налагоджувати комунікативні зв'язки між консультантом та клієнтом. Та найголовніше, усе це не обмежуватиметься часовими та просторовими рамками організації консалтингової діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. JavaScript. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/JavaScript>
2. Пошуковий робот URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D1%88%D1%83%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D0%B9_%D1%80%D0%BE%D0%B1%D0%BE%D1%82
3. Исследование услуг менеджмент консалтинга в Украине. URL: http://www.uamc.com.ua/MCS_ru.php3.
4. Дослідження ринку консалтингових послуг в Україні. URL: <http://expertra.com/index.php?temp=audit>.
5. Ковальська К.В. Особливості і тенденції розвитку ринку консалтингових послуг в Україні. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3156>
6. Аналіз конкурентного середовища консультантського ринку України та визначення стратегії розвитку окремих суб'єктів. URL: www.management.com.ua/cases/case007.html.
7. Віннікова І.І., Марчук С.В. Особливості розвитку ринку консалтингових послуг в Україні. «Молодий вчений». 2016. № 7 (34). С. 16-21. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/7/5.pdf>
8. Ковальська К.В., Пастушенко Р.М. Тенденції розвитку ринку консалтингових послуг у контексті посткризового періоду в Україні. Молодий вчений. 2018. № 8 (60). С. 194-200. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2018/8/45.pdf>
9. Коць О.О., Сокур І.І. Проблеми та перспективи розвитку консалтингової діяльності в Україні. URL: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/18229/1/166-Kots-290-292.pdf>

REFERENCES:

1. JavaScript. URL: <https://uk.wikipedia.org/wiki/JavaScript>
2. Poshukovyi robot URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D0%BE%D1%88%D1%83%D0%BA%D0%BE%D0%B2%D0%B8%D0%B9_%D1%80%D0%BE%D0%B1%D0%BE%D1%82
3. Issledovanie uslug menedzhment konsaltinga v Ukraine. [Research services management consulting in Ukraine.]. URL: http://www.uamc.com.ua/MCS_ru.php3.
4. Doslidzhennia rynku konsal'tynhovykh posluh v Ukraini. [Dosage market consulting services in Ukraine.] URL: <http://expertra.com/index.php?temp=audit>.
5. Koval'ska K.V. Osoblyvosti i tendentsii rozvytku rynku konsal'tynhovykh posluh v Ukraini. [Specifics and tendencies development of consulting services in Ukraine]. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3156>
6. Analiz konkurentnoho seredovyshcha konsultatsiinoho rynku Ukrainy ta vyznachennia stratehii rozvytku okremykh subiektiv. [An analysis of the competitive medium of the consulting market of Ukraine and the assignment of strategic development of regional assets.] URL: www.management.com.ua/cases/case007.html.
7. Vinnikova I.I., Marchuk S.V. Osoblyvosti rozvytku rynku konsal'tynhovykh posluh v Ukraini. «Molodyi vchenyi». 2016 № 7 (34). S. 16-21. [Features of development of consulting services in Ukraine.] URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2016/7/5.pdf>
8. Koval'ska K.V., Pastushenko R.M. Tendentsii rozvytku rynku konsal'tynhovykh posluh u konteksti postkryzovoho periodu v Ukraini. "Molodyi vchenyi" 2018. № 8 (60). S. 194-200. [Tendencies of development of consulting services at the context of the post-crisis period in Ukraine.] URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2018/8/45.pdf>
9. Kots O.O., Sokur I.I. Problemy ta perspektyvy rozvytku konsal'tynhovoї diialnosti v Ukraini. [Problems and perspectives of development of consulting consulting in Ukraine.] URL: <http://ena.lp.edu.ua/bitstream/ntb/18229/1/166-Kots-290-292.pdf>

Shevchuk I. B.Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor of the Department of Economic Cybernetics
Ivan Franko National University of Lviv**Roik S. O.**Student
Ivan Franko National University of Lviv**ONLINE SERVICE FOR THE IMPLEMENTATION OF CONSULTING ACTIVITIES
THROUGH THE INTERNET NETWORK: DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION**

Introduction. Consulting is precisely the kind of activity that serves as a connecting link between the theoretical and practical components of the economy, since it is aimed at the formation of strategic, managerial and tactical business solutions that prevent various kinds of losses due to errors committed by managers or owners in the planning, organization, conducting of business, and establishing relationships with partners.

Purpose. The purpose of this article is to consider the reasons for the emergence and development of consulting in the market conditions of management and competition for the client, as well as the formulation of requirements for an online service, which will include the necessary tools for organizing the search for the necessary information by potential users of consulting services.

Results. This article explores the reasons for the advent of consulting services and the sharp increase in demand for them around the world, and in particular in Ukraine. It also explores the strengths and benefits of this industry, and the challenges that need to be addressed. The use of consulting services in other spheres is analyzed.

Conclusions. The development of consulting activity in Ukraine depends on the willingness of entrepreneurs to make changes that are suggested by consulting firms. A large number of clients who use consulting services do not expect consultants to complete their own problems. They appreciate every minute of communication with qualified consulting specialists. The aim of the consultant is to show the client the problem areas and their solutions. There are cases when consultants are the re-transmitters of the plans of the management and personnel of the firm, wherein lies the unsolved process of communication, and become a decisive innovation force for transformation processes.

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Баришевська І.В., Веретюк В.В. СИСТЕМА МЕТОДІВ В НАУКОВИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ.....	3
--	---

РОЗДІЛ 2. СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Гричкоєдова М.В., Вдовенко А. В. МІЖНАРОДНИЙ ФРАНЧАЙЗИНГ: ДОСЛІДЖЕННЯ ТА НОВІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ.....	8
Венгерська Н.С., Удодова Я.В., Конченко Є.І. ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ МІЖНАРОДНИХ АВІАКОМПАНІЙ.....	13
Коляда Т.А., Олексієнко Т.М. ВПЛИВ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУЦІЙ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇН.....	19
Міракін В.В. РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ КООПЕРАЦІЇ ЗАРУБІЖНИХ КРАЇН.....	25
Пачес Г.Д., Ніколаєв Ю.О. ДЕМПІНГ ТА АНТИДЕМПІНГОВІ ПРОЦЕДУРИ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОГО КУРСУ УКРАЇНИ.....	33
Пугачевська К.Й., Пугачевська К.С. ЦИФРОВІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ КРАЇНИ.....	39
Сардак С.Е., Литвиненко І.І. ВПЛИВ КРИПТОВАЛЮТИ НА ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇН.....	46
Сардак С.Е., Ситнік А.І. ВПЛИВ ОФШОРНИХ ЗОН НА ЕКОНОМІКУ ДЕРЖАВИ (НА ПРИКЛАДІ УКРАЇНИ).....	52
Korinnyi S.O., Yarkov S.O. PROBLEMS AND PROSPECTS OF ECONOMIC INTEGRATION OF UKRAINE AND EUROPEAN UNION.....	58

РОЗДІЛ 3. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Березіна Л.М., Марєвська М.Ю. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ПІДХІД.....	62
Волкова Н.В., Кузнецова Ю.В. СОЦІАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	67
Герасименко О.В., Перун І.В. ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПОЛІТИКОЮ УКРАЇНИ.....	74
Гутовська Н.Г., Примак Т.Ю. АНАЛІЗ СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ ОДЕСЬКОГО ТУРИСТИЧНОГО РЕГІОНУ.....	81
Рудик О.Г., Данилів М.Б. МОДЕЛІ ВИРОБНИЧИХ ФУНКЦІЙ ДЛЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ.....	88
Довгань Л.І., Довгань Ю.В. РОЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ДОРАДНИЦТВА У ДОСЯГНЕННІ ЦІЛЕЙ ПОЛІТИКИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ.....	92
Дугієнко Н.О., Лева В.Е. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ.....	99
Іличок Б.І., Висоцький А.Л., Малиновський Ю.В. ЗАРОБІТНА ПЛАТА, ЇЇ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЗМІН В УКРАЇНІ.....	108
Андрющенко І.Є., Окунь А.О. ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПРОДУКТ ЯК ОДИН ІЗ РІЗНОВИДІВ ВПЛИВУ НА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА.....	117
Панченко Н.Г. ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОГО ІМІДЖУ ЗАЛІЗНИЧНОЇ КОМПАНІЇ У КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОЛІТИКИ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ.....	122
Пелех О.Б. СТРУКТУРНІ ЗМІНИ ВВП УКРАЇНИ З ПОЗИЦІЇ ЗАЙНЯТОСТІ ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	128

Петрищенко Н.А., Андріянов В.С., Ришова Г.Р. ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ НЕРУХОМОСТІ В УКРАЇНІ.....	135
Жованик О.В., Федотова Т.А. ЗМІНА СТРУКТУРИ ЗАЙНЯТОСТІ НА РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ.....	140
Яхно Т.П., Гусаковська Т.О. ГРОШОВО-КРЕДИТНА ТА ПОДАТКОВО-БЮДЖЕТНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ ЯК ЧИННИКИ РОЗВИТКУ СПОЖИВЧОГО РИНКУ.....	148
РОЗДІЛ 4. ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ	
Аванесова Н.Е., Середа К.Г., Киричок В.М. ІМПЕРАТИВИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА: СТРАТЕГІЧНИЙ ПІДХІД ТА АНТИКРИЗОВІ ЗАХОДИ.....	155
Антошкін В.К. ПЕРСПЕКТИВИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ АГРОБІЗНЕСУ НА ЗАСАДАХ ДІАГНОСТИКИ, КОГНІТИВНОГО МОДЕЛЮВАННЯ.....	165
Базалійська Н.П., Погорілий Б.О. ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛІНГУ ПЕРСОНАЛУ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ.....	170
Бохонко І.В. ТВОРЧИЙ ПІДХІД ДО ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	178
Бреус С.В., Кириленко І.В. ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	183
Бреус С.В., Семененко А.В. РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ІННОВАЦІЙ У СТРАТЕГІЧНОМУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	188
Васильченко М.І., Коломієць А.І., Краєва А.А. КОНТРОЛІНГ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА: УПРАВЛІНСЬКИЙ АСПЕКТ.....	193
Біловол Р.І., Волох Д.В. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ КЕРІВНИЦТВОМ МЕТОДІВ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ КОЛЕКТИВОМ ПРАТ «ДОМІНІК».....	200
Вороніна В.Л., Онищенко Т.І. ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВ: СУТНІСТЬ, ФАКТОРИ ВПЛИВУ ТА МЕТОДИ ЗАХИСТУ.....	207
Гаєвська Л.М. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	213
Галасюк С.С., Будніков О.В. СУТНІСТЬ ТА СПЕЦИФІЧНІ ОЗНАКИ КОНЦЕПЦІЇ «БУТІК-ГОТЕЛЬ».....	218
Гарматюк О.В. УПРАВЛІННЯ ТОВАРОПОТОКАМИ У ФАРМАЦЕВТИЧНОМУ ЛОГІСТИЧНОМУ ЛАНЦЮЗІ ПОСТАВОК.....	224
Гвоздь М.Я., Злидник Ю.О. AGILE – НОВА МЕТОДОЛОГІЯ МЕНЕДЖМЕНТУ: ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ.....	230
Гончарова А.В., Хрипко І.С., Ковальчук В.Г. УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ.....	236
Мальчикова О.О., Горобченко О.А. МОТИВАЦІЯ ЯК ЧИННИК ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	242
Гудзь О.Є., Маковій В.В. РОЗРОБЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ DIGITAL-ТРАНСФОРМАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ.....	248
Гуляс Я.Ю., Лизунова О.М. ПОШУК УПРАВЛІНСЬКИХ ТАЛАНТІВ – РЕАЛЬНА ПРОБЛЕМА СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ.....	255
Ізюмцева Н.В., Данильченко І.А. СИСТЕМА МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ БАНКУ.....	260
Данько Т.І., Яворська Н.П. ОСОБЛИВОСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	266

Дем'янчук М.А., Гуржий К.С. ТРАНСФОРМАЦІЯ СТРАХОВОГО РИНКУ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ЦИФРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ.....	272
Дивнич О.Д. ТЕНДЕНЦІЇ РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....	279
Дикань В.В., Дячек В.В., Єрьоміна Д.Ю. УПРАВЛІННЯ МОТИВАЦІЄЮ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ У СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	286
Зеленков А.В., Терентьєва В.А. ПОЄДНАННЯ ПРОЦЕСНОГО УПРАВЛІННЯ ТА ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	291
Зернюк О.В., Геращенко А.Є. ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	298
Ізюмцева Н.В., Неждодій В.В. ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	305
Ареф'єва О.В., Вовк О.М., Кириченко А.І. ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ НАРОЩУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕЗЕРВІВ РОЗВИТКУ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА.....	310
Ізюмцева Н.В., Кирко А.Ю. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КОМПАНІЇ СОСА-COLA BEVERAGES UKRAINE НА РИНКУ УКРАЇНИ.....	318
Кисільова І.Ю., Конєв В.В. ПРОБЛЕМИ ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ РИЗИКУ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ГІРНИЧОДОБУВНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ.....	324
Козьмук Н.І., Олеськів Х.А. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ТА КОРИСТУВАЧІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ІНФОРМАЦІЙНОГО ДЖЕРЕЛА ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ.....	330
Косарева В.М., Шарова С.В. АНАЛІЗ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ.....	334
Кушнір О.К., Чаплінський В.Р. ФОРМИ ТА МЕТОДИ ДОСЯГНЕННЯ КОМЕРЦІЙНОГО УСПІХУ.....	338
Ложачевська О.М., Леончук Ю.В. ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИХ ВИДІВ РЕКЛАМИ ЯК ЕЛЕМЕНТІВ СИСТЕМИ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ.....	344
Лозовський О.М., Важелюк Є.С. АКТУАЛЬНІСТЬ РОЗВИТКУ КОНСАЛТИНГОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ.....	349
Люта О.В., Галич О.О., Пігуль Є.І. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ КАПІТАЛУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	353
Міценко Н.Г., Кліпкова О.І. ОСОБЛИВОСТІ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІВНИКІВ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	358
Молчанова Т.В., Шелянська Ю.О., Барішевська І.В. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ.....	363
Москаленко В.А., Летошко К.А. УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВИМ КОМПЛЕКСОМ ПІДПРИЄМСТВА: ПОНЯТТЯ, ПРИНЦИПИ, МЕТОДИ.....	368
Панчук А.С., Шевреука С.С. АНАЛІЗ МОЖЛИВОСТЕЙ УДОСКОНАЛЕННЯ СКЛАДСЬКОЇ ЛОГІСТИКИ НА ЗАСАДАХ РЕІНЖІНІРИНГУ.....	374
Пашкова А.В., Сімак І.О. ПЕРЕВАГИ ТА РИЗИКИ НОВИХ КАДРОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ.....	380
Петченко М.В., Булка А.О. АНАЛІЗ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПАТ «УКРТАТНАФТА».....	385
Пінчук А.С., Атанасевич О.Є. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ГОТЕЛЬНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ.....	393
Пінчук А.С., Бойко А.В. РЕКЛАМА ЯК ОСНОВНИЙ ЗАСІБ ПРОСУВАННЯ КЕЙТЕРИНГОВИХ ПОСЛУГ.....	397

Пінчук А. С., Сушко А. В. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	402
Піскун Д.Н. ВЗАЄМОДІЯ СКЛАДНИКІВ СИСТЕМИ МАРКЕТИНГОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	407
Пономаренко І.В. АНАЛІЗ РИНКУ МІНЕРАЛЬНИХ ВОД В УКРАЇНІ.....	412
Рачинська Г.В. ПРОБЛЕМНІ ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ В БІЗНЕС-ПЛАНУВАННІ.....	419
Рудик О.Г., Максимов О.С., Танасова Н.В. ДОСЛІДЖЕННЯ НАЯВНИХ ІНСТРУМЕНТІВ МОДЕЛЮВАННЯ ТА АНАЛІЗУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА.....	426
Сазонова Т.О., Терно А.І., Ляшенко В.Ю. УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....	432
Сакун А.А., Шведа А.Р., Жуковская Л.Э. ФАКТОРИ ВЛИЯНИЯ БАЗОВЫХ КОМПОНЕНТ НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	437
Скрипник Ю.В., Колісник К.Ю. ОЦІНКА ПОТЕНЦІЙНОЇ ПРИБУТКОВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	442
Соколова Ю.О., Чеховська А.В. УДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ТЕЛЕКОМПАНІЇ ІНСТРУМЕНТАМИ МАРКЕТИНГОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ.....	448
Соколюк К.Ю., Кучер В.В. ПОЗИЦІОНУВАННЯ ТОВАРУ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ	455
Сомова Л.І., Багаєва Ю.О. ОБҐРУНТУВАННЯ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	460
Сомова Л.І., Письменна О.О., Волкова К.Б. ДО ПИТАННЯ ВДОСКОНАЛЕННЯ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ ТРУБНОЇ ПІДГАЛУЗІ	465
Стеблюк Н.Ф., Опаренко В.В. ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА З ВИКОРИСТАННЯМ МЕТОДУ «ДЕЛФ».....	470
Ткаченко Є.Ю., Фатюха В.В. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ БЮДЖЕТУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	478
Ткачук І.І., Іваненко І.В. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ПРИБУТКУ ТА УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ.....	483
Тюрин О.В., Максимов О.С., Шутенко В.О. УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ ІНФОРМАЦІЙНИМИ ПОТОКАМИ В БАГАТОКОНТУРНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМАХ ПІДПРИЄМСТВА.....	487
Фальченко О.О., Юр'єва І.А., Мардус Н.Ю. МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ У ЗАКЛАДАХ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА.....	493
Хаустова І.Є., Александрова В.О., Шовкопляс Т.С. ДЕЯКІ ОСОБЛИВОСТІ ГОСПОДАРСЬКИХ РИЗИКІВ У ГОТЕЛЬНОМУ БІЗНЕСІ.....	499
Шарова С.В., Тарасюк Н.Ю. КЛАСИЧНА МОДЕЛЬ ФІНАНСОВОЇ САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА ТА ПЕРЕВАГИ ДОСУДОВОЇ САНАЦІЇ.....	505
Шацкова Л.П., Журавель Т.О. АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОЇ ТА ЗОВНІШНЬОЇ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ ТА ОДЕСЬКОМУ РЕГІОНІ.....	512
Штангрет А.М., Чорненька О.Б., Красілич І.О. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	517
Шульженко І.В., Любарець С.В. СУЧАСНІ МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА.....	524
Якименко-Терещенко Н.В., Сташкевич М.О. ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ – ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА.....	530

Якімова Ю.М. ПРИНЯТИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ.....	536
---	------------

РОЗДІЛ 5. РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Андруссяк Н.О. УПРАВЛІННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЮ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ РЕГІОНУ.....	542
Лепкий М.І. ФАКТОРИ РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО ГОСПОДАРСТВА В РЕГІОНАХ УКРАЇНИ.....	549
Середницька Л.П., Чорноконь С.М. МЕРЧАНДАЙЗИНГ ЯК ЕФЕКТИВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ВПЛИВУ НА ПОВЕДІНКУ СПОЖИВАЧІВ.....	556
Тимчук С.В. ПІДПРИЄМНИЦТВО НА ТУРИСТИЧНОМУ РИНКУ ЦЕНТРАЛЬНОЇ УКРАЇНИ.....	562

РОЗДІЛ 6. ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Арестов С.В. ЕКОЛОГИЧЕСКИ-БЕЗОПАСНЫЙ ТУРИЗМ В УКРАИНЕ И ЕГО РАЗВИТИЕ.....	568
Гричкоєдова М.В., Пікун Н.В. ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ.....	574
Самусевич Я.В., Солодуха М.В., Теницька І.А. ПЕРСПЕКТИВИ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОЛОГІЧНОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ З УРАХУВАННЯМ ДОСВІДУ ЄС.....	579

РОЗДІЛ 7. ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Букацелі А.В. ЕТНОПОЛІТИКА ЯК ДВИГУН РОЗВИТКУ СЕРЕДОВИЩА ІСНУВАННЯ ТА ДІЯЛЬНОСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ МЕНШИН УКРАЇНИ.....	587
Єрмілов С.О. ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ЗАЙНЯТОСТІ.....	596
Кудлаєнко С.В. ОСНОВНІ КОНЦЕПТИ ДЕРЖАВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	605
Литвин О.Ю., Дорогань-Писаренко Л.О., Чіп Л.О. ОРЕНДА ЖИТЛА: ІСТОРИЧНИЙ ЕКСКУРС І СУЧАСНІСТЬ.....	610
Мантур-Чубата О.С., Возовик І.А., Мазур Т.А. ХАРАКТЕРИСТИКА МОДЕЛЕЙ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН У МІЖНАРОДНІЙ ПРАКТИЦІ ТА ЇХ ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ УКРАЇНИ.....	615
Приятельчук О.А. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ КРАЇН СКАНДИНАВСЬКОГО РЕГІОНУ ЯК РЕЗУЛЬТАТ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ МОДЕЛІ СОЦІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	619
Роман Т.М., Богатий О.В., Баришевська І.В. ДОЛАРИЗАЦІЯ В УКРАЇНІ: ПРИЧИНИ ТА НАСЛІДКИ.....	626
Ткачук В.О., Куліковська В.С., Марчук А.-М.Р. ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА ЯК КОМПЛЕКСНА ХАРАКТЕРИСТИКА СТАНУ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	632
Шевчук І.Б., Цоба А.В. СОЦІАЛЬНИЙ ВИМІР РИНКУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ.....	637

РОЗДІЛ 8. ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Антоненко В.М., Власов О.О. ПОДАТКОВЕ АДМІНІСТРУВАННЯ: СУТНІСТЬ, ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ.....	643
Головко О.Г., Антоненко І.Г. СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ БАНКУ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО СТАБІЛЬНОСТІ.....	650
Гупаловська М.Б. ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ У ГАЛУЗІ ОСВІТИ.....	656

Дем'янюк А.В. НАПРЯМИ ЗРОСТАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ В ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ УМОВАХ.....	661
Дехтяр Н.А., Янченко В.О. ФІНАНСУВАННЯ СИСТЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ.....	667
Карковська В.Я., Прокопишин-Рашкевич Л.М., Якимець М.М. ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ: РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ	673
Коваленко В.В., Ситник М.А. АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВ.....	681
Корват О.В., Бородін С.В. РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ В УПРАВЛІННІ КРЕДИТНИМ ПОРТФЕЛЕМ БАНКУ.....	689
Костюк В.А., Шафарчук Л.С. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КРЕДИТНИХ СПІЛОК В УКРАЇНІ.....	695
Левченко О.М., Левченко М.В. ФІНАНСОВИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ПЕРЕЛОМНИЙ ЕТАП НОВОГО РІВНЯ ЗНАНЬ.....	701
Лелюк С.В. МОНІТОРИНГ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ: ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	708
Мацук З.А., Шийко В.І. БІРЖОВА ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ: ПРАГМАТИКА ТА ПРОБЛЕМАТИКА.....	715
Солонинка З.Б., Метлушко О.В. ІНФЛЯЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В УКРАЇНІ В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ.....	724
Миколишин М.М., Була Н.Я. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РОЗРАХУНКІВ ІЗ ЗАСТОСУВАННЯМ КРИПТОВАЛЮТ В УКРАЇНІ.....	729
Онищенко Ю.І., Кожухар М.М. УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ БАНКУ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА.....	738
Остапенко А.С., Повод Т.М. ЛОГІСТИЧНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ БІЗНЕСУ.....	746
Рац О.М., Береговий В.О. УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНЮВАННЯ ДОСТАТНОСТІ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ БАНКУ.....	753
Рудь І.Ю., Позняк О.В. УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	759
Сидорчук А.А. ВІТЧИЗНЯНА ПРАКТИКА ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ КОШТІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ.....	765
Торяник Ж.І., Пелепецький В.І., Недождій В.В. СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ ЯК СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТУ БАНКІВ.....	771
Черкашина К.Ф., Корецька І.В. ІНСТРУМЕНТИ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ.....	776
Chuvardynskiy V. BLOCKCHAIN TECHNOLOGY USING FOR REAL ESTATE TRANSACTIONS IN UKRAINE.....	782
РОЗДІЛ 9. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ	
Винниченко Н. В., Кисельова О. О. ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ТА КОНТРОЛЮ РЕАЛІЗАЦІЇ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ.....	789
Гайдаєнко О.М. МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ.....	796
Довжик О.О., Гапонюк А.І. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	803
Гончар В.П., Чеховський В.Р. ЩОДО ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ: ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ.....	808
Гриценко О.І., Скорба О.А. КРЕАТИВНЕ МИСЛЕННЯ В ОБЛІКУ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЕФЕКТИВНОСТІ БІЗНЕСУ	813
Зінченко О.В., Крутих О.В. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ДЛЯ ПОТРЕБ ОБЛІКОВОЇ СИСТЕМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	819
Костюченко В.М., Степанюк М.В. ДОСВІД ЯПОНІЇ У КОНВЕРГЕНЦІЇ ОБЛІКУ ТА ЗВІТУВАННЯ.....	826

Кравченко О.В., Савченко А.С. МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ.....	834
Кравченко О.В., Леоненко К.О. ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ВИТРАТ ВИРОБНИЦТВА.....	841
Лобачева І.Ф., Беженар Ю.Є. АНАЛІЗ РИНКУ ШОКОЛАДНИХ ВИРОБІВ В УКРАЇНІ.....	847
Лукін В.О., Малахов В.А. ВИЗНАЧЕННЯ МЕТИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ ТА БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ УКРАЇНИ.....	853
Михайленко А.М., Гаркуша С.А. ОБЛІК ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА: ОСОБЛИВОСТІ ТА КЛЮЧОВІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ.....	861
Титенко Л.В., Богдан С.В., Муравський О.Ю. АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЛОГІСТИЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА.....	867
Хорунжак Н.М., Лукановська І.Р. ПРАГМАТИКА ТА ПРОБЛЕМАТИКА МЕТОДОЛОГІЇ ВИКОНАННЯ ОБЛІКОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ.....	873
Шепель І.В. ВИДИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ ТА РОЗМІРИ ШТРАФІВ ЗА ПОРУШЕННЯ ТРУДОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА: ЮРИДИЧНО-ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ.....	878
РОЗДІЛ 10. МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ	
Рудик О.Г., Белік А.В. ВИКОРИСТАННЯ АДАПТИВНИХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ МОДЕЛЮВАННЯ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	884
Голіцин А.М. ЕКОНОМЕТРИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИСТАВКОВО-ЯРМАРКОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	891
Горбачук В.М., Дунаєвський М.С., Сулейманов С.Б. ПОКВАРТАЛЬНЕ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ І СТРУКТУРИ ЕКСПОРТУ МИКОЛАЇВЩИНИ У 2017–2018 РР.....	897
Мицишин О.Я., Дідур П.С. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІТ-ГАЛУЗІ УКРАЇНИ: АНАЛІЗ ОСОБЛИВОСТЕЙ ЛЬВОВА ЯК ОДНОГО З ПРОВІДНИХ ЦЕНТРІВ ІТ-РОЗРОБЛЕННЯ В УКРАЇНІ ТА СХІДНІЙ ЄВРОПІ	910
Костюк В.О., Янчук Т.В. АВТОМАТИЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	916
Шевчук І.Б., Роїк С.О. ONLINE-СЕРВІС ДЛЯ ЗДІЙСНЕННЯ КОНСАЛТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЧЕРЕЗ МЕРЕЖУ ІНТЕРНЕТ: РОЗРОБЛЕННЯ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ.....	921

CONTENTS

SECTION 1. ECONOMIC THEORY AND HISTORY OF ECONOMIC THOUGHT

Baryshevs'ka I.V., Veretiuk V.V. THE SYSTEM OF METHODS IN SCIENTIFIC RESEARCH.....	3
--	----------

SECTION 2. WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Grichkoedova M.V., Vdovenko A.V. INTERNATIONAL FRANCHISING: RESEARCH AND NEW TRENDS IN DEVELOPMENT IN UKRAINE.....	8
---	----------

Venherska N.S., Udodova Ya.V., Konchenko Ye.I. INTERNATIONAL AIRLINES`S INNOVATION ACTIVITY.....	13
--	-----------

Koliada T.A., Oleksijenko T.N. INFLUENCE OF INTERNATIONAL FINANCIAL INSTITUTIONS ON ECONOMIC DEVELOPMENT OF COUNTRIES.....	19
---	-----------

Mirakin V.V. DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL CO-OPERATION OF FOREIGN COUNTRIES.....	25
---	-----------

Paches G.D., Nikolayev Yu.O. DUMPING AND ANTI-DUMPING PROCEDURES IN THE CONTEXT OF EURO-INTEGRATIONAL COURSE OF UKRAINE.....	33
---	-----------

Pugachevska K. Y., Pugachevska K. S. DIGITIZING OF THE ECONOMY AS A FACTOR OF INCREASING COMPETITIVENESS OF THE COUNTRY.....	39
---	-----------

Sardak S.E., Lytvynenko I. I. INFLUENCE OF CRYPTOCURRENCY ON ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COUNTRIES.....	46
---	-----------

Sardak S.E., Sitnik A.I. THE INFLUENCE OF THE OFFICE ZONES ON THE ECONOMY OF THE STATE (IN THE EXAMPLE OF UKRAINE).....	52
--	-----------

Korinnyi S.O., Yarkov S.O. PROBLEMS AND PROSPECTS OF ECONOMIC INTEGRATION OF UKRAINE AND EUROPEAN UNION.....	58
---	-----------

SECTION 3. ECONOMY AND OPERATION OF NATIONAL ECONOMY

Berezina L.M., Marievs'ka M.Yu. ENTERPRISE STRATEGIC MANAGEMENT: A THEORETICAL APPROACH.....	62
--	-----------

Volkova N.V., Kuznetsova J.V. SOCIAL PARTNERSHIP AS A FACTOR OF ECONOMIC STABILITY IN UKRAINE.....	67
--	-----------

Gerasymenko O.V., Perun I.V. FEATURES OF GOVERNANCE OF UKRAINE INVESTMENT POLICY	74
--	-----------

Hutovska N.G., Prymak T.Yu. ANALYSIS OF THE CONDITION AND PERSPECTIVE OF DEVELOPMENT OF THE ODESSA TOURIST REGION.....	81
---	-----------

Rudik O.G., Danyliv M.B. MODELS OF PRODUCTION FUNCTIONS FOR THE ECONOMY OF UKRAINE.....	88
---	-----------

Dovhan L.I., Dovhan Y.V. THE ROLE OF AGRICULTURAL EXTENSION FOR ACHIEVING GOALS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT POLICY.....	92
---	-----------

Dugienko N.O., Leva V.E. MODERN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL SECTOR OF UKRAINE.....	99
--	-----------

Ilychok B.I., Vysotskyi A.L., Malynovskyi U. V. WAGES, ITS STATE AND PROSPECTS FOR CHANGE IN UKRAINE.....	108
---	------------

Andryushchenko I.E., Okun A.O. INVESTMENT PRODUCT AS ONE OF THE DISTINCTIVE INFLUENCES ON THE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE.....	117
--	------------

Panchenko N.G. THE FORMATION OF THE CORPORATE IMAGE OF THE RAILWAY COMPANY IN THE CONTEXT OF THE IMPLEMENTATION OF THE POLICY SOCIAL RESPONSIBILITY.....	122
---	------------

Pelekh O.B. UKRAINIAN GDP STRUCTURAL CHANGES IN TERMS OF EMPLOYMENT UPON THE TYPES OF ECONOMIC ACTIVITY.....	128
Petryshchenko N.A., Andriianov V.S., Ryzhova G.R. RESEARCH ESTATE MARKET IN UKRAINE.....	135
Zhovanyk O.V., Fedotova T.A. CHANGES IN THE STRUCTURE OF EMPLOYMENT IN THE LABOR MARKET OF UKRAINE.....	140
Yahno T.P., Husakovska T.O. MONETARY AND FISCAL POLICY OF UKRAINE ARE AS FACTORS OF THE DEVELOPMENT OF CONSUMER MARKET.....	148

SECTION 4. ECONOMY AND ENTERPRISE MANAGEMENT

Avanesova N.E., Sereda K.G., Kirichok V.N. IMPORTS OF ECONOMIC SAFETY OF THE ENTERPRISE: STRATEGIC APPROACH AND ANTI-CRISIS MEASURES.....	155
Antoshkin V.K. PROSPECTS FOR IMPROVING THE MANAGEMENT OF SOCIO-ECONOMIC SECURITY OF AGRIBUSINESS SUBJECTS ON THE BASIS OF DIAGNOSTICS, COGNITIVE MODELING.....	165
Bazaliyska N.P., Pogoriliy B.O. FORMATION AND USING OF A PERSONAL CONTROL SYSTEM FOR INDUSTRIAL ENTERPRISE.....	170
Bokhonko I.V. CREATIVE APPROACH TO SOLVING PROBLEMS AT THE ENTERPRISE.....	178
Breus S.V., Kyrylenko I.V. MAIN DIRECTIONS OF IMPROVING THE EFFICIENCY OF THE ORGANIZATION PERSONNEL MANAGEMENT PROCESS.....	183
Breus S.V., Semenenko A.V. THE ROLE AND SIGNIFICANCE OF INNOVATIONS IN STRATEGIC DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE.....	188
Vasylchenko M.I., Kolomiets A.I., Kraieva A.A. LOGISTICS ACTIVITY CONTROLLING OF AN ENTERPRISE FUNCTIONING IN THE CONTEXT OF ENVIRONMENTAL UNCERTAINTY: MODERN MANAGEMENT ASPECTS.....	193
Bilovol R.I., Volokh D.V. FACTORS AFFECTING EFFICIENCY OF LABOR.....	200
Voronina V.L., Onishchenko T.I. ECONOMIC SAFETY OF ENTERPRISES: ESSENCE, FACTORS OF INFLUENCE AND PROTECTION METHODS.....	207
Gaevskaya L.M. INFORMATION SUPPORT ASSESSING THE ECONOMIC POTENTIAL OF INDUSTRIAL ENTERPRISES.....	213
Galasyuk S.S., Budnikov O.V. ESSENCE AND SPECIFIC SIGNS OF THE CONCEPT «BOUTIQUE-HOTEL».....	218
Garmatiuk O.V. GOODS FLOW MANAGEMENT IN THE PHARMACEUTICAL LOGISTICS SUPPLY CHAIN.....	224
Hvoz d M.Ya., Zlydnyk Yu.O. AGILE–A NEW METHODOLOGY OF MANAGEMENT: THEORETICAL ASPECTS.....	230
Honcharova A.V., Khrypko I.S., Kovalchuk V.G. IMPROVEMENT OF THE SYSTEM OF CRISIS MANAGEMENT PERSONNEL OF THE BANK.....	236
Horobchenko O.A., Malchykova O.O. MOTIVATION AS A FACTOR OF EFFECTIVE PERSONNEL MANAGEMENT.....	242
Gudz O.E., Makovii V.V. DEVELOPING STRATEGIES OF DIGITAL – TRANSFORMATION OF COMPANIES.....	248
Gulyas Y.Y., Lyzunova O.M. SEARCH FOR MANAGEMENT TALENT IS A REAL PROBLEM OF MODERN MANAGEMENT.....	255
Izyumtseva N., Danilchenko I. MOTIVATION OF LABOR PERSONNEL.....	260
Danko T.I., Yavorska N.P. FEATURES ENSURING THE COMPETITIVENESS OF TRADING COMPANIES.....	266
Demyanchuk M.A., Hurzhyi K.S. TRANSFORMATION OF THE INSURANCE MARKET IN THE CONDITIONS OF DEVELOPMENT OF DIGITAL TECHNOLOGIES.....	272

Dyvnych O.D. THE TENDENCIES OF RESOURCE PROVISION OF AGRICULTURAL ENTERPRISES OF UKRAINE.....	279
Dykan V.V., Diachek V.V., Yeromina D.Y. MANAGEMENT OF THE EMPLOYEES MOTIVATION ON MODERN ENTERPRISES.....	286
Zelenkov A.V., Terentieva V.A. ORGANIZ CONCENTRATION OF PROCESS MANAGEMENT AND A BALANCED SYSTEM OF INDICATORS FOR MANAGEMENT BY THE MODERN ENTERPRISEATIONAL MODELING IN THE BUSINESS STUDIO SYSTEM.....	291
Zerniuk O.V., Herashchenko A.Ye. INVESTIGATING THE STATE OF MANAGEMENT OF THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF A PRODUCTION ENTERPRISE.....	298
Iziumtseva N.V., Nedozhdii V.V. TIME MANAGEMENT AS A BASIS FOR THE EFFECTIVE FUNCTIONING OF A MODERN ENTERPRISE.....	305
Arefieva O.V., Vovk O.M., Kyrychenko A.I. FORMATION OF THE MECHANISM FOR INCREASING THE EFFICIENCY OF USING RESERVES TO DEVELOP THE ENTERPRISE'S POTENTIAL.....	310
Natalya Izyumtseva, Angelina Kirko THE COMPETITIVENESS OF THE COMPANY "COCA-COLA BEVERAGES UKRAINE" ON THE MARKET OF UKRAINE.....	318
Kisilova I.Yu., Konev V.V. PROBLEMS OF EVALUATION OF RISK LEVEL IN THE ACTIVITIES OF MINING INDUSTRY ENTERPRISES.....	324
Koz'muk N.I., Oles'kiv H.A. FINANCIAL-ECONOMIC CONTENT AND USE OF FINANCIAL STATEMENTS OF ENTERPRISES, AS A INFORMATIONAL SOURCE OF ADMINISTRATIVE MANAGEMENT DECISIONS.....	330
Kosareva V.M., Sharova S.V. ANALYSIS OF FORMATION OF FINANCIAL RESOURCES OF ENTERPRISES.....	334
Kushnir O.K., Chaplyns'kyi V.R. FORMS AND METHODS OF ACHIEVEMENT OF COMMERCIAL SUCCESS.....	338
Lozhachevs'ka O.M., Leonchuk Yu.V. THE USE OF MODERN TYPES OF ADVERTISING AS AN ELEMENT OF THE MARKETING COMMUNICATION SYSTEM.....	344
Lozovs'kyj A.N., Vazheliuk Ye.S. ACTUALITY OF CONSULTING SERVICES DEVELOPMENT IN UKRAINE.....	349
Liuta O.V., Ghalych O.O., Pihul' Ye.I. ANALYSIS OF EFFICIENCY OF FORMATION AND USE OF THE CAPITAL OF DOMESTIC ENTERPRISES.....	353
Mitsenko N.G., Klipkova O.I. FEATURES OF THE MOTIVATION OF SMALL BUSINESS WORKERS.....	358
Molchanova T.V., Selyanska Yu.O., Baryshevskaya I.V. STATE REGULATION OF INNOVATIVE ACTIVITY IN UKRAINE.....	363
Moskalenko V.A., Letoshko K.A. MANAGEMENT OF MARKETING COMPLEX OF ENTERPRISE: THE CONCEPT, PRINCIPLES, METHODS.....	368
Panchuk A.S., Shevrekuka S.S. ANALYSIS OF POSSIBILITIES FOR THE IMPROVEMENT OF WAREHOUSE LOGISTICS ON THE REENGINEERING PRINCIPLES.....	374
Pashkova A.V., Simak I. ADVANTAGES AND RISKS OF NEW SKILLED INSTRUMENTS.....	380
Petchenko M.V., Bulka A.O. THE ANALYSIS OF THE PJSC "UKRTATNAFTA" CAPITAL`S STRUCTURE	385
Pinchuk A.S., Atanasevich O.Y. WAYS OF LOWERING THE QUALITY OF HOTEL BUSINESS IN UKRAINE.....	393
Pinchuk A.S., Boyko A.V. ADVERTISING AS A MAIN ACTOR OFFERING CATERING SERVICES.....	397
Pinchuk A.S., Sushko A.V. FEATURES AND SIGNIFICANCE OF MANAGEMENT MANAGEMENT BY AGRICULTURAL ENTERPRISES OF PRODUCTION AND AGRICULTURAL ACTIVITIES.....	402

Piskun D.N. INTERACTION OF COMPONENTS OF ENTERPRISE MARKETING MANAGEMENT SYSTEM.....	407
Ponomarenko I.V. ANALYSIS OF BOTTLED WATER MARKET IN UKRAINE.....	412
Rachynska H.V. PROBLEMATIC FINANCIAL ASPECTS IN BUSINESS PLANNING.....	419
Rudyk O.G., Maksymov O.S., Tanasova N.V. RESEARCH OF EXISTING TOOLS OF MODELING AND ANALYSIS OF BUSINESS PROCESSES OF THE ENTERPRISE.....	426
Sazonova T.O., Terno A.I., Lyashenko V.Yu. CONFLICT MANAGEMENT AS FACTOR OF ENTERPRISES' COMPETITIVENESS.....	432
Sakun A., Shveda A., Zhukovskaya L. FACTORS OF EFFECT OF BASIC COMPONENTS ON ENSURING EFFICIENCY OF PERSONNEL MANAGEMENT.....	437
Skrypnyk Yu.V., Kolisnyk K.Yu. ASSESSMENT OF PROFIT POTENTIAL OF AN AGRICULTURAL ENTERPRISE.....	442
Sokolova Y.O., Chekhovska A.V. IMPROVING THE MARKETING STRATEGY OF A TELEVISION COMPANY WITH MARKETING MANAGEMENT TOOLS.....	448
Sokoliuk K. Yu., Kucher V. V. THE PRODUCT POSITIONING AS A FACTOR OF INCREASING COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE ON THE MARKET.....	455
Somova L.I., Bahaiieva Yu.O. JUSTIFICATION OF THE PRODUCT POLICY OF THE ENTERPRISE.....	460
Somova L.I., Pysmenna O.O., Volkova K.B. IMPROVEMENT OF THE ASSORTMENT POLICY OF PIPELINE ENTERPRISES.....	465
Stebliuk N.F., Oparenko V.V. DETERMINATION OF THE EFFICIENCY OF MANAGEMENT OF THE INVESTMENT ACTIVITY OF THE ENTERPRISE WITH USING THE DELPHI'S METHOD.....	470
Tkachenko Ye., Fatuha Victoria THEORETICAL FOUNDATIONS OF ENTERPRISE BUDGETING.....	478
Tkachuk I.I., Ivanenko I.V. ECONOMIC ESSENCE OF PROFIT AND PROFIT MANAGEMENT.....	483
Tyurin O.V., Maksymov O.S., Shutenko V.O. IMPROVEMENT OF INFORMATION FLOW MANAGEMENT PROCESSES IN MULTI-CIRCUIT INFORMATION SYSTEMS OF THE ENTERPRISE.....	487
Falchenko E., Yuryeva I., Mardus N. METHODS OF PERSONNEL MANAGEMENT IN ESTABLISHMENTS OF HOTEL-RESTAURANT ECONOMY.....	493
Khaustova I.E., Alexandrova V.O., Shovkoplyas T.S. SOME FEATURES OF ECONOMIC RISKS IN HOTEL BUSINESS.....	499
Sharova S.V., Tarasyuk N.Y. CLASSICAL MODEL OF FINANCIAL SANITATION OF THE ENTERPRISE AND THE BENEFITS OF A READY SATISFACTION.....	505
Shatskova L.P., Zhuravel T.O. ANALYZE OF DEVELOPMENT TRADES OF DOMESTIC AND FOREIGN WHOLESALE TRADE IN UKRAINE AND ODESA REGION.....	512
Shtangret A.M., Chornenka O.B., Krasilich I.O. THEORETICAL ASPECTS OF THE FORMATION OF THE SYSTEM OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT FOR THE MANAGEMENT OF ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE	517
Shulzhenko I.V., Liubarets S.V. MODERN METHODS OF ENTERPRISE PROFIT MANAGEMENT	524
Yakymenko-Tereshchenko N.V., Stashkevych M.O. HUMAN CAPITAL – THE BASIS FOR ENTERPRISE DEVELOPMENT.....	530
Yakimova Yu. MANAGERIAL DECISION MAKING UNDER THE CONDITION OF UNCERTAINTY	536

SECTION 5. DEVELOPMENT OF PRODUCTIVE POTENTIAL AND REGIONAL ECONOMY

Andrusyak N.O. MANAGEMENT OF ECOLOGICAL-ECONOMIC COMPETITIVENESS OF THE REGION.....	542
Lepkyj M.I. FACTORS OF THE DEVELOPMENT OF TOURIST INDUSTRY IN THE UKRAINIAN REGIONS.....	549
Serednytska L.P., Chornokon S.M. MERCHANDISING, AS EFFECTIVE INSTRUMENT OF INFLUENCE ON BEHAVIOR OF CONSUMERS.....	556
Tymchuk S.V. ENTERPRISE ON THE TOURIST MARKET OF CENTRAL UKRAINE.....	562

SECTION 6. ECONOMY OF NATURAL RESOURCES MANAGEMENT AND ENVIRONMENT PROTECTION

Arestov S.V. ENVIRONMENTALLY SAFE TOURISM IN UKRAINE AND ITS DEVELOPMENT.....	568
Hrychkoiedova M.V., Pikun N.V. PROBLEMS RESEARCH OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF UKRAINE.....	574
Samusevych Ya.V., Solodukha M.V., Tenyts`ka I.A. PROSPECTS FOR ECONOMIC TAXATION REFORM IN UKRAINE ACCORDING TO THE EU EXPERIENCE.....	579

SECTION 7. DEMOGRAPHY, LABOR ECONOMY, SOCIAL ECONOMY AND POLITICS

Bukatseli A.V. ETHNOPOLITICS AS THE ENGINEERING DEVELOPMENT AND ACTIVITY DEVELOPMENT NATIONAL MINORITIES OF UKRAINE.....	587
Yermilov S. GLOBAL AND NATIONAL SOCIAL AND ECONOMIC PROBLEMS OF EMPLOYMENT.....	596
Kudlaienko S.V. THE STATE SOCIAL POLICY KEY CONCEPTS IN TRANSFORMATIONAL ECONOMY.....	605
Lytvyn O.Yu., Dorohan`-Pysarenko L.O., Chip L.O. HOUSING RENT: HISTORICAL EXCURSUS AND MODERNITY.....	610
Mantur-Chubata O.S., Vozovyk I.A., Mazur T.A. CHARACTERISTICS OF MODELS OF SOCIAL-LABOR RELATIONS IN INTERNATIONAL PRACTICE AND THEIR VALUE FOR UKRAINE.....	615
Pryyatelchuk O.A. CURRENT TRENDS OF ECONOMIC GROWTH OF THE NORDIC REGION AS A RESULT OF THE IMPLEMENTATION OF THE REGIONAL SOCIAL ECONOMY MODEL.....	619
Roman T., Bogati A., Baryshevska I. DOLLARIZATION IN UKRAINE: CAUSES AND CONSEQUENCES.....	626
Tkachuk V. O., Kulikovskya V.S., Marchuk A.-M. R. ORGANIZATIONAL CULTURE AS COMPLEX DESCRIPTION OF LABOR STATE AT THE ENTERPRISE.....	632
Shevchuk I. B., Tsoba A.V. SOCIAL MEASUREMENT OF TOURIST SERVICES MARKET.....	637

SECTION 8. MONEY, FINANCES AND CREDIT

Antonenko V.M., Vlasov O.O. TAX ADMINISTRATION: SATISFACTION, DEVELOPMENT PERSPECTIVES AND EVALUATION OF EFFICIENCY.....	643
Golovko O., Antonenko I. STRATEGY OF MANAGEMENT OF THE BANK PROFITABILITY FOR ITS STABILITY.....	650
Gupalovska M.B. PECULIARITIES OF STATE FINANCIAL CONTROL IN THE SPERE OF EDUCATION.....	656
Demianiuk A.V. DIRECTIONS OF GROWTH OF REVENUES OF LOCAL BUDGETS OF UKRAINE UNDER TRANSFORMATION CONDITIONS.....	661
Dekhtiar N.A., Yanchenko V.O. FINANCING OF HIGHER EDUCATION SYSTEM IN UKRAINE.....	667

Karkovska V.Ya., Prokopyshyn-Raskevych L.M., Yakymets M.M. FINANCIAL SECURITY OF THE BANKING SYSTEM: REALITIES AND PROSPECTS.....	673
Kovalenko V.V., Sytnyk M.A. ANTI-CRISIS MANAGEMENT IN PROVIDING FINANCIAL STABILITY OF THE BANKING.....	681
Korvat O.V., Borodin S.V. RISK MANAGEMENT IN LOAN PORTFOLIO MANAGEMENT OF BANK.....	689
Kostiuk V.A., Shafarchuk L.S. TRENDS OF DEVELOPMENT OF CREDIT UNIONS IN UKRAINE.....	695
Levchenko O.M., Levchenko M.V. FINANCIAL MANAGEMENT: CRITICAL STAGE OF THE NEW LEVEL OF KNOWLEDGE.....	701
Leliuk S.V. FINANCIAL SAFETY MONITORING OF THE STATE: INFORMATION-COMMUNICATION SUPPORT.....	708
Matsuk Z.A., Shyiko V.I. STOCK INFRASTRUCTURE OF THE SECURITIES MARKET: PRAGMATICS AND PROBLEMS.....	715
Solonynka Z.B., Metlushko O.V. INFLATION PROCESSES IN UKRAINE IN AN UNSTABLE ECONOMY.....	724
Mykolyshyn M.M., Bula N.Ya. PERSPECTIVES FOR DEVELOPMENT OF SETTLEMENTS WITH THE CRYPTOCURRENCY APPLICATION IN UKRAINE.....	729
Onyshchenko Y., Kozhukhar M. THE BANK INVESTMENT ACTIVITY MANAGEMENT: THEORY AND PRACTICE.....	738
Ostapenko A.S., Povod T.M. LOGISTIC GOING IS NEAR MANAGEMENT OF BUSINESS FINANCIAL STREAMS.....	746
Rats O.M., Berehovi V.O. IMPROVEMENT OF THE METHODOLOGY FOR ASSESSING THE ADEQUACY OF THE BANK'S RESOURCE POTENTIAL.....	753
Pozniyak O.V., Rud I.O. MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE CURRENT ASSETS.....	759
Sydorchuk A.A. AN INTERNAL PRACTICE FOR ESTIMATING EFFICIENCY OF USE OF LOCAL BUDGETS.....	765
Toriany Z.I., Pelepetskiy V.I., Nedozhdi V.V. STRESS-TESTING AS A MODERN TOOL FOR RISK-MANAGEMENT OF BANKS.....	771
Cherkashyna K.F., Koretska I.V. INSTRUMENTS OF MONETARY POLICY OF NATIONAL BANK OF UKRAINE.....	776
Chuwardynskiy V. BLOCKCHAIN TECHNOLOGY USING FOR REAL ESTATE TRANSACTIONS IN UKRAINE.....	782
SECTION 9. ACCOUNTING, ANALYSIS AND AUDIT	
Vynnychenko N.V., Kyselova O.O. PROBLEMS OF ACCOUNTING AND CONTROL OF REALIZATION OF PHARMACEUTICAL PRODUCTS.....	789
Haidaienko O.M. MODELLING THE ECONOMIC EFFICIENCY OF PASSENGER TRANSPORTATION.....	796
Dovzhyk O.O., Gaponyuk A.I. FEATURES OF ACCOUNTING OF FIXED ASSETS IN MODERN CONDITIONS OF MANAGEMENT.....	803
Gonchar V.P., Chekhovsky V.R. ACCOUNTING OF FIXED ASSETS OF BUDGET INSTITUTIONS: THEORETICAL AND PRACTICAL ASPECTS.....	808
Hrytsenko O.I., Skorba O.A. CREATIVE ACCOUNTABILITY AS A PRIMARY EFFICIENCY OF BUSINESS.....	813
Zinchenko O.V., Krutykh O.V. ECONOMIC ESSENCE AND CLASSIFICATION OF RECEIVABLES TO THE NEEDS OF THE ACCOUNTING SYSTEM OF THE ENTERPRISE.....	819
Kostyuchenko V.M., Stepaniuk M.V. JAPANESE EXPERIENCE IN ACCOUNTING AND REPORTING CONVERGENCE.....	826
Kravchenko E.V., Savchenko A.S. METHODOLOGICAL ASPECTS OF ORGANIZATION OF ACCOUNTING OF MAIN PROPERTIES.....	834

Kravchenko O.V., Leonenko K.O. FEATURES OF CLASSIFICATION AND RECOGNITION OF INCOME OF BUDGET INSTITUTIONS UNDER INTERNATIONAL AND NATIONAL STANDARDS OF ACCOUNTING.....	841
Lobacheva I.F., Bezhenar Yu.Ye. ANALYSIS OF THE MARKET OF CHOCOLATE PRODUCTS IN UKRAINE.....	847
Lukin V.O., Malahov V.A. DETERMINING THE PURPOSE OF ACCOUNTING FOR ENTERPRISES AND BUDGETARY INSTITUTIONS OF UKRAINE.....	853
Mykhailenko A.M., Harkusha S.A. FINAL GOODS ACCOUNTING AT FOREST ENTERPRISES: FEATURES AND KEY ASPECTS OF THE ORGANIZATION.....	861
Tytenko L., Bohdan S., Muravskiy O. ANALYTICAL SUPPORT FOR EVALUATION OF EFFICIENCY OF LOGISTIC MANAGEMENT OF ENTERPRISE.....	867
Khorunzhak N.M., Lukanovska I.R. PRAGMATICS AND PROBLEMS OF THE METHODOLOGY IMPLEMENTATION OF ACCOUNTING RESEARCH.....	873
Shepel I.V. TYPES OF RESPONSIBILITY AND SIZE OF PENALTY FOR LABOUR VIOLATIONS: LEGAL AND ACCOUNTING ASPECTS.....	878
 SECTION 10. MATHEMATICAL METHODS, MODELS AND INFORMATION TECHNOLOGIES IN ECONOMY	
Rudik O.G., Belik A.V. APPLICATION OF ADAPTIVE MODELS FOR BANKING MODELING.....	884
Holitsyn A.M. ECONOMETRIC MODELING OF ESTIMATION OF EFFECTIVENESS EXHIBITION-FAIR ENTERPRISE ACTIVITY	891
Gorbachuk V.M., Dunaievskiy M.S., Suleimanov S.B. QUARTERLY ESTIMATION OF ECONOMIC EFFICIENCY AND EXPORT STRUCTURE FOR MYKOLAIVSHCHYNA IN 2017–2018.....	897
Myshchyshyn O.Y., Didur P.S. PROBLEMS AND PERSPECTIVES OF THE IT INDUSTRY IN UKRAINE ANALYSIS OF THE FEATURES OF LVIV AS ONE OF THE LEADING CENTERS OF IT DEVELOPMENT IN UKRAINE AND EASTERN EUROPE.....	910
Kostyuk V.A., Yanchuk T.V. AUTOMATIZATION OF MARKETING ACTIVITIES ON ENTERPRISE.....	916
Shevchuk I. B., Roik S. O. ONLINE SERVICE FOR THE IMPLEMENTATION OF CONSULTING ACTIVITIES THROUGH THE INTERNET NETWORK: DEVELOPMENT AND IMPLEMENTATION.....	921

Наукове видання

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ

Електронний науково-практичний журнал

Випуск 25

Коректура • *Н. Ігнатова*

Комп'ютерна верстка • *В. Удовиченко*

Засновник видання:

ПУ «Причорноморський науково-дослідний інститут економіки та інновацій»

Адреса редакції: вул. Сегедська 18, кабінет 432,

м. Одеса, Україна, 65009

Телефон: +38 (048) 709-38-69

Веб-сайт журналу: www.market-infr.od.ua

E-mail редакції: journal@market-infr.od.ua