



ISSN (ONLINE): 2518-1971

НАУКОВО-
ПРАКТИЧНИЙ
ЖУРНАЛ

СХІДНА ЄВРОПА: ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ



Belarus



Bulgaria



Hungary



Moldova



Poland



Romania



Lithuania



Slovakia



Ukraine



Czech Republic

20` 2019

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ДЕРЖАВНИЙ ВИЩИЙ НАВЧАЛЬНИЙ ЗАКЛАД
«ПРИДНІПРОВСЬКА ДЕРЖАВНА АКАДЕМІЯ
БУДІВНИЦТВА ТА АРХІТЕКТУРИ»

СХІДНА ЄВРОПА:

ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ

Електронне наукове фахове видання

Випуск 3 (20) 2019

Дніпро

2019

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Верхоглядова Наталя Ігорівна, доктор економічних наук, професор, проректор з науково-педагогічної та навчальної роботи Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Заступник головного редактора:

Фісуненко Павло Анатолійович, кандидат економічних наук, доцент, декан економічного факультету, доцент кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Відповідальний секретар:

Макарова Ганна Сергіївна, кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Члени редакційної колегії:

Білоконь Анатолій Іванович, доктор технічних наук, професор, декан будівельного факультету, професор кафедри технології будівельного виробництва Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Божанова Вікторія Юріївна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту, управління проектами та логістики Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Вечеров Валерій Тимофійович, доктор технічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту, управління проектами та логістики Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Євсєєва Галина Петрівна, доктор наук з державного управління, професор, завідувач кафедри українознавства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Іванов Сергій Володимирович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів і маркетингу Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Каховська Олена Володимирівна, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Левчинський Дмитро Львович, доктор економічних наук, доцент, в.о. завідувача кафедри обліку, економіки та управління персоналом підприємства Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Орловська Юлія Валеріївна, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Пашкевич Марина Сергіївна, доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки підприємства Державного вищого навчального закладу «Національний гірничий університет».

Поповиченко Ірина Валеріївна, доктор економічних наук, професор, професор кафедри менеджменту, управління проектами та логістики Державного вищого навчального закладу «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури».

Семенов Андрій Григорович, доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Класичного приватного університету.

Шапошников Костянтин Сергійович, доктор економічних наук, професор, директор Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

Andrzej Gwizdź, професор, завідувач кафедри економіки Вищої школи бізнесу Національного університету Луїса (м. Новий Сонч, Польща).

Stanislava Sokolowska, професор, доктор філософії, декан економічного факультету Опольського державного університету (м. Ополь, Польща).

Sébastien Menard, доцент, доктор філософії, Факультет права, економіки та управління, Університет міста Ле-Ман (м. Ле-Ман, Франція).

Ulian Galina, доктор економічних наук, професор, декан факультету економічних наук Молдавського державного університету (м. Кишинів, Молдова).

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 16 травня 2016 № 515 (Додаток 12).

Рекомендовано до поширення в мережі інтернет Вченою радою
ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»
(Протокол № 12 від 28 травня 2019 р.)

Сайт електронного видання: www.easterneurope-ebm.in.ua

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 33.0124

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ: НОВА ФОРМА КОНКУРЕНТНОГО ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ ТА ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ КАПІТАЛІСТИЧНОГО СУСПІЛЬСТВА

BUSINESS SOCIAL RESPONSIBILITY: A NEW FORM OF COMPETITIVE BUSINESS CONDUCT AND THE EFFICIENT FUNCTIONING OF A CAPITALIST SOCIETY

Мороз О.В.

доктор економічних наук, професор,
завідуючий кафедри менеджменту, маркетингу та економіки
факультету менеджменту та інформаційної безпеки,
Вінницький національний технічний університет

Філатова Л.С.

викладач кафедри менеджменту, маркетингу та економіки
факультету менеджменту та інформаційної безпеки,
Вінницький національний технічний університет

Подольничук К.В.

студентка факультету менеджменту та інформаційної безпеки,
Вінницький національний технічний університет

Moroz Oleg

Doctor of Economics, Professor with the Department of Management,
Marketing and Economics, Faculty of Management and Information Security,
Vinnytsia National Technical University

Filatova Lyubov

Lecturer with the Department of Management,
Marketing and Economics, Faculty of Management and Information Security,
Vinnytsia National Technical University

Podolianchuk Kateryna

Student, Faculty of Management and Information Security,
Vinnytsia National Technical University

У статті досліджено роль підприємства у формуванні глобального соціально відповідального ринку в конкурентному капіталістичному середовищі та різні прояви корпоративної соціальної безвідповідальності в процесі створення та ведення бізнесу. Розглянуто основні підходи до визначення корпоративної соціальної відповідальності та етичної поведінки бізнесу й ділової етики бізнесу, а також їх основні прояви. Досліджено соціально відповідальні підприємства України, які мають форму нової поведінки колективного формування ринку, та сформовано їх перелік, а також згруповано ці підприємства за напрямками соціальної відповідальності та за видом. Результатом роботи є підвищення ефективності формування конкурентної поведінки підприємства в умовах колективного формування ринку. Визначено ринок як головний складник побудови громадянського та відповідального суспільства.

Ключові слова: соціальна відповідальність, соціальна відповідальність бізнесу, конкуренція, капіталізм, конкурентна поведінка, ринок, етика бізнесу.

В статье исследованы роль предпринимательства в формировании глобального социально ответственного рынка в конкурентной капиталистической среде и различные проявления корпоративной социальной ответственности в процессе создания и ведения бизнеса. Рассмотрены основные подходы к определению корпоративной социальной ответственности, этического поведения бизнеса и деловой этики бизнеса, а также их основные проявления. Исследованы социально ответственные предприятия Украины, имеющие форму нового поведения коллективного формирования рынка, и сформирован их перечень, а также эти предприятия были сгруппированы по направлениям социальной ответственности и по виду. Результатом работы является повышение эффективности формирования конкурентного поведения предприятия в условиях коллективного формирования рынка. Рынок определен как главная составляющая построения гражданского и ответственного общества.

Ключевые слова: социальная ответственность, социальная ответственность бизнеса, конкуренция, капитализм, конкурентное поведение, рынок, этика бизнеса.

For today one of the most discussed issues in business ethics is the question of whether corporations, factories, firms and enterprises are morally and socially responsible actors on the market area. The article considers the question of whether market subjects have business obligations to society, such as providing employment, eliminating discrimination, preventing environmental pollution, etc. In the literature this problem was called the problem of business corporate social responsibility. The main purpose of this work is search of opportunities to increase the effectiveness of creating the competitive behavior of the enterprises in the conditions of market collective formation and studying the role of the enterprise to form the market. The object of the research is the process of formation and management of the competitive strategy at the enterprise. The article considers the application of the social responsibility theory of business from the point of view of two aspects: the first is the market and competition, when capitalism forces enterprises to operate in conditions of selfish rationality; the second is the style of leadership and corporate culture of the firm that leads to a departure from social responsibility. At the same time there is third most important plane is the integrative formation of general principles of business in relation to public values and damage to the planet. First two aspects are in different planes – first is a macro plane, the second is the micro plane. Third level is the highest and the most global. The paper studies a question of cooperation as integral part of capitalism. The main approaches to the definition of corporate social responsibility, ethical conduct of business and business ethics of business, as well as their main manifestations were considered during the research. The socially responsible enterprises of Ukraine, which have the form of a new behavior of the collective formation of the market were investigated and the list of these enterprises was formed in the paper. These enterprises were grouped in accordance with the directions of social responsibility and their types.

Key words: social responsibility, business social responsibility, competition, capitalism, competitive behavior, market, ethics of business.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сьогодні одним із найбільш обговорюваних питань в етиці бізнесу є питання про те, чи є корпорації морально та соціально відповідальними суб'єктами. Іншими словами, чи повинен бізнес прагнути до чого-небудь, окрім максимізації власного прибутку, чи є у бізнесу обов'язки перед суспільством, такі як забезпечення зайнятості, усунення дискримінації, недопущення забруднення навколишнього середовища тощо. У спеціальній літературі ця проблема була названа проблемою корпоративної соціальної відповідальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблемам етики бізнесу, конкурентної поведінки присвячено праці таких науковців, як Том Палмер [3], Ю.Ю. Петрунин [4], П. Розанвалон [5], Р. Райх [6], Р. Джордж [7] та ін.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою роботи є підвищення ефективності формування конкурентної поведінки підприємства в умовах колективного формування ринку. Об'єктом дослідження є процес

формування та управління конкурентною стратегією на підприємстві.

Дослідження проблеми було розпочато з таких передумов, які наведено авторами статті та стали основною проблематикою дослідження:

- бізнес повинен діяти в рамках визначених моральних зобов'язань і дотримуватися всіх вимог суспільства і груп, чий інтерес зачіпаються його діяльністю;

- поведінка великої комерційної організації повинна будуватися на основі принципів соціальної справедливості;

- чи мають підприємницькі організації моральні обов'язки щодо захисту та збереження навколишнього середовища й який їх зміст.

Основним завданням, яке ставилося під час дослідження, є вивчення ролі підприємства для формування ринку.

Наведені передумови – це не аксіоми, а відкриті питання не лише для бізнесу, а й для наукового дослідження. Якщо розглядати діяльність фірми в межах підходу раціональності, то очевидно, що підприємство здійснює лише те, що економічно є вигідним для неї. Але розглядаючи теорії фірми та постулати поведінкової

економіки та інституціоналізму, ми здійснюємо повний відхід від раціональності, і нам надається більше змоги описати та подивитися під новим кутом на економічний світ.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Базою функціонування капіталізму та основою ринку за аксіомами класичної теорії економічної думки є конкуренція. Ринок – один із найважливіших елементів громадянського суспільства. Підприємство, використовуючи ресурси, потенціал та можливості ринку, отримує при цьому прибуток та максимальні вигоди, але не здійснює ніяких заходів для розвитку ринку, галузі, суспільства та світового ринку. Це є прикладом «економічної людини» А. Сміта, але при цьому неочевидний розвиток суспільства та ринку у цілому, лише раціональна поведінка підприємств, метою яких є тільки отримання прибутку. Така поведінка підприємств є деструктивною, тому що призводить у подальшому до ринкових дисфункцій. Якщо використовувати біологічний підхід до моделювання конкуренції, це те ж саме, коли виду потрібно вижити і він не згруповується, використовуючи симбіоз, а кожен використовує свою стратегію виживання, що призведе до вимирання всього виду. Якщо ринок ототожнювати з організацією, а відділи – з фірмами, то об'єднуючим чинником для всіх підрозділів є стратегія розвитку, при цьому якщо кожен підрозділ буде використовувати свою стратегію розвитку лише для підрозділу, ця організація не досягне успіху, оскільки всі тактики підрозділів мають бути спрямовані на єдину стратегію розвитку.

Між незалежними корпораціями, що діють в одній і тій же сфері бізнесу, неминуха конкуренція, у процесі якої виникають різноманітні моральні проблеми. Однією з найбільш серйозних є моральна проблема вибору засобів, для того щоб здобути перемогу над конкурентом, у тому числі таких, здавалося б, безпечних, на перший погляд, для моралі, як зниження ціни продукції нижче її собівартості або зниження заробітної плати для зниження собівартості. Але водночас саме конкуренція може змушувати до соціально безвідповідальної поведінки бізнесу, орієнтованого тільки на максимізацію прибутку. Саме конкурентна ситуація встановлює стимули так, що ті, хто приймає рішення, часто змушені не робити бажаних інвестицій, інакше вони зазнають збитків у конкурентній боротьбі [1].

Інвестор-мільярдер Джордж Сорос зазначає, що занадто високий рівень конкуренції за занадто низького рівня співпраці може обернутися неприйнятною нерівністю і нестабільністю. Із 919 найбільших керівників бізнесу, які брали участь в опитуванні, проведеному виданням International Management у 1982 р., 53% вказали як мінімум один випадок за останні п'ять років розбіжності між тим, що треба було зробити в

інтересах компанії, і тим, що вони самі вважали правильним в етичному або моральному плані. Однак у кінцевому підсумку чесність і глобальна справедливість потребують не тільки наявності чесних бізнесменів, а й створення справедливих базових інститутів, які дадуть змогу всім вести конкуренцію на рівних умовах й які забезпечать захист тим, кому система міжнародного бізнесу не приносить вигоди.

Рівне ігрове поле з однаковими правилами гри для всіх – це питання не лише етики, а й ефективності. Основою успіхів економіки є не матеріальна база або природні ресурси, а людська свідомість, ідеї та системи цінностей. Прихильники свободи і вільного ринку, як правило, не використовують вираз «виживає найсильніший». Це поняття характеризує процес біологічної еволюції й означає, що виживають види, найбільш пристосовані до навколишнього середовища. Його можна віднести також до конкуренції підприємств на ринку, але це жодним чином не означає, що за капіталізму виживають лише найсильніші індивіди. У 1996 р. Баррі Нейлбафф та Адам Бранденбургер із Гарвардської школи бізнесу висунули теорію співробітництва конкурентів, яка зв'язала конкуренцію і співробітництво.

Ринок побудований на співробітництві і для співробітництва. Інша невидима і недосліджена суть капіталізму, крім конкуренції, – це співробітництво людей заради створення цінностей не тільки для себе, а й для інших. І це породжує різноманітність плідної діяльності, оскільки потреби і бажання людей досить різноманітні. Мета капіталізму, мета співробітництва в умовах ринку – задоволення цих потреб і бажань. Розквіт людини – це кінцева мета капіталізму і результат його існування. Причини такої необхідності в тому, що «конкурентна» модель перестає бути ефективною в умовах вичерпання ресурсів, відсутності «нових земель», а також практично повсюдної орієнтації на інновації та креативність [2; 3].

Співпраця – це саме те, що дасть змогу не витрачати марно непоправні ресурси. Якість і швидкість інноваційних процесів також безпосередньо залежать від ступеню співробітництва на всіх рівнях. Окрім глобальних причин необхідності переходу на принципи взаємодії вказує і цілком конкретні можливі вигоди від спільного застосування сил: розширення ринків збуту, використання взаємозамінних деталей, узгодження стандартів, робота із загальними поставальниками, поліпшення процесів виробництва і послуг. Зрозуміло, що конкуренцію для компанії, що працюють на одному або суміжних ринках, ніхто не відміняв, кожен бореться за свою частку ринку, але рівень співпраці при цьому впливає як на величину ринку, так і на його привабливість для клієнтів.

Капіталізм – аж ніяк не усунута від моралі арена зіткнення інтересів. Взаємодія дуже

багато в чому визначається етичними нормами і правилами. Том Палмер стверджує [3], що капіталістичне суспільство засноване на визнанні й захисті прав особистості. У такому суспільстві люди можуть вільно здійснювати свої цілі за власним розумінням. Але єдине соціальне обмеження, що накладається капіталізмом, полягає у тому, що кожний, хто прагне одержати від інших будь-які послуги, повинен запропонувати замість щось вартісне. Ніхто не має права використовувати державні механізми для експропріації того, що створили інші. Просто дати змогу людям вільно здійснювати торгівлю, керуючись міркуваннями прибутків і видатків, звичайно, необхідно для економічного прогресу, але для творення сучасного світу цього недостатньо.

Особливість бізнесу часто полягає у байдужості до нанесення шкоди іншим людям. Продукція, яка виготовлена та реалізована в умовах ринкової економіки, часто виявляється просто небезпечною для життя і здоров'я людей. Фахівець з економічної історії Джаел Макір [4] казав, що економічні зміни в будь-яку епоху залежать від мислення людей куди більше, ніж вважає більшість економістів. Будь-який керівник часто стикається з необхідністю приймати такі рішення, які ставлять перед ним складні етичні проблеми, він змушений приймати рішення, у результаті виконання яких неминуче постраждають люди; йому доводиться йти на угоди, в яких потрібно вибирати між необхідними матеріальними цінностями і дотриманням усталених моральних принципів; керівник опиняється в такому становищі, що інтереси його організації і цілі роботи входять у протиріччя з особистими потребами конкретних працівників або споживачів.

Бізнес повинен мати більш високу мету, ніж одержання прибутку. У кожної фірми має бути своя вища мета, адже у кожній професії є мета, не обмежена вузькими рамками прибутковості. Кожний процес має мету крім максимізації прибутку, і ті, хто ним займаються, керуються цією метою. Прибуток створює капітал, необхідний нашому світу для інновацій та розвитку.

Ділова етика (етика бізнесу) – це сукупність моральних вимог, які базуються на чесності, відкритості, здатності ефективного функціонувати на ринку відповідно до чинного законодавства, встановлених правил та традицій. Виконання цих вимог, порядність, повага до партнера не тільки є схвальними, а й вигідними, оскільки це укріплює репутацію суб'єкта бізнесу і значно розширює можливості його діяльності. Адже підприємництво – це не лише економічна діяльність, орієнтири та особистісні якості (ініціативність, мобільність, розрахунок, готовність до ризику і т. д.), а й має місце соціальна творчість, де потрібними є одні й ті самі цінності для всіх підприємств на ринку [5].

Ділова етика – це не відокремлена етика, яка обмежує поведінку бізнесу таким чином, яким

інші види індивідуальної та суспільної діяльності не обмежені. Вона створює загальну складову частину загальної концепції моральності, і тільки в рамках цієї більш широкої дисципліни її можна правильно зрозуміти. Суть етики бізнесу зовсім не полягає у тому, щоб змінити чиїсь моральні переконання, а в тому, щоб на них покладатися. Рух за етику бізнесу являє собою суспільний феномен, який має наукові, ділові, соціальні та правові аспекти [6].

Приклади документів, які регулюють етичну поведінку бізнесу [5–10]:

1. Принципово важливим і масштабним кроком у міжнародному узгодженні етичних орієнтирів у сфері бізнесу став прийнятий у грудні 1980 р. Генеральною Асамблеєю ООН «Комплекс узгоджених на багатосторонній основі справедливих принципів і правил для контролю над обмеженою діловою практикою». Це були універсально узгоджені принципи із забезпечення рівності й справедливості в торгівлі, свободи конкуренції, контролю над концентрацією капіталу і/або економічних потужностей. У вказаному документі визначено недопустимі дії, зокрема практика погодження про розподіл ринків і покупців, участь у торгах за таємною змовою, змова про відмову вести справи, а також застосування цін нижчих за собівартість для усування конкурентів або ж установлення дискримінаційних (тобто диференційованих) цін і умов поставки або покупки товарів і послуг і т. ін. Документ перераховує протидіючі міри, визнає пріоритет національного і регіонального законодавства.

2. У 1964 р. у швейцарському місті Ко лідери бізнесу Західної Європи, США і Японії була прийнята резолюція «Принципи ведення бізнесу круглого столу Ко», що висловлювала систему етичних стандартів, яку розділяла більшість підприємців світового рівня, і швидко отримала широке визнання.

Розглянемо застосування теорії соціальної відповідальності бізнесу з погляду двох аспектів: перший – ринок та конкуренція, капіталізм примушує підприємства діяти в умовах егоїстичної раціональності; другий – стиль керівництва та корпоративна культура фірми призводять до відходу від соціальної відповідальності. Але надамо у цій праці детальнішого акценту на першому аспекті. При цьому є й третя найважливіша площина – інтегративна – це формування загальних засад бізнесу по відношенню до суспільних цінностей та шкода планеті при цьому. Ці два аспекти знаходяться в різних площинах перший – це макроплощина, другий – мікро, найвищим та найглобальнішим є третій рівень.

Оскільки економічна діяльність – це діяльність людей, її можна розцінювати з позиції моралі точно так само, як і будь-який інший вид діяльності людини. Зв'язок бізнесу і моральності навіть більш глибокий. Бізнес, подібно до

Таблиця 1

Перелік підприємств із новою формою конкурентної поведінки колективного формування ринку

№ п/п	Назва підприємства	Результат отриманий від соціальної відповідальності	Заходи, які проводяться соціально відповідальним підприємством	Напрямок соціальної відповідальності*	Вид поведінки соціальної поведінки**
1	2	3	4	5	6
1	«Dapop» Молочні продукти, вода, дитяче харчування та медичне харчування	- високоякісний продукт; - захист навколишнього середовища: зменшення впливу від виробничого процесу на навколишнє середовище; - проведення просвітніх заходів у результаті яких підвищується екологічна свідомість працівників підприємства; - організація різноманітних ініціатив, наприклад, прибирання територій	Підприємство дотримується національних законодавчих норм у сфері захисту навколишнього середовища. Відбувається вдосконалення системи екологічного менеджменту. Проводиться модернізація виробництва, щоб зменшувати екологічний слід від виробничої діяльності. Проводиться робота над мінімізацією споживання природних ресурсів. Проводиться відстеження карбонового сліду виробництва молочних продуктів за допомогою інструмента Dapop Daprint. Проводиться відстеження карбонового сліду постачальників молока за допомогою інструмента Cool Farm. Організація внутрішнього екологічного аудиту із залученням міжнародних експертів ERM і Veolia. Залучення співробітників до екологічних ініціатив: створення «зеленого офісу», проведення акцій із прибирання парків та висаджування дерев. Реалізація проекту «Сімейна ферма». Реалізація проекту «УПРАВЛІННЯ МОЛОЧНИМ БІЗНЕСОМ», метою якого є підвищення кваліфікації працівників молочних ферм та господарств України.	підходи – ринковий та з позиції зацікавленої особи	Перспективний (позитивний) аспект Моральна та громадська відповідальність
2.	«КПМГ Україна» Аудиторська компанія	- реалізація соціальних, освітніх та благодійних проектів; - зменшення впливу від виробничого процесу на навколишнє середовище	Співробітники компанії активно долучаються до різних соціальних проектів, регулярно роблячи свій внесок у благополуччя дітей з особливими потребами. КРМГ в Україні на регулярній основі реалізовує освітні проекти для студентів і молодих фахівців. Також у компанії розробляються проекти, спрямовані на скорочення негативного впливу на довкілля. Підтримується концепція «зеленого офісу».	підходи – ринковий та з позиції зацікавленої особи	Ретроспективний аспект Моральна, громадська відповідальність

Продовження табл. 1

1	2	3	4	5	6
3.	ЕУ в Україні Аудиторська компанія	– реалізація соціальних, освітніх та благодійних проектів, зокрема підтримка неприбуткових організацій	Організація послідовно втілює проекти, спрямовані на те, щоб молодь мала якомога ширший доступ до якісної освіти та вищі шанси на цкаву роботу. Благодійність. ЕУ продовжує надавати довгострокову систематичну підтримку вразливим членам суспільства: дітям-сиротам, дітям із важкими захворюваннями, а також людям з особливими потребами, партнерські стосунки з низкою благодійних організацій.	підхід – із позиції зацікавленої особи	Ретроспективний аспект Моральна, громадська відповідальність
4.	«Концерн «ХЛІБПРОМ» Виробник хлібної, кондитерської продукції та напівфабрикатів	– високоякісний продукт; – працівники підприємства мають можливість працювати в належних умовах та розвивати свій потенціал; – кооперація за рахунок чесного та добросовісного партнерство на відкритих засадах з іншими компаніями та корпораціями; – зменшення впливу від виробничого процесу на навколишнє середовище	Відповідальність перед споживачами за якість продукції. Відповідальність перед працівниками за створення оптимальних умов для роботи, розвитку та реалізації власного потенціалу. Відповідальність перед партнерами. Відповідальність перед суспільством за вплив на навколишнє середовище.	підхід – з позиції «корпоративної совісті»	Проспективний (позитивний) аспект Моральна та корпоративна відповідальність
5.	Авторські іграшки ручної роботи Наталії Держипільської Виробництво текстильних виробів. Продаж у спеціалізованих магазинах	Співпраця та підтримка благодійних організацій та інститутів громадянського суспільства	Підтримка закладів/організацій для вразливих груп населення	підхід – з позиції зацікавленої особи	Моральна, громадська відповідальність

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5	6
6.	Адвокатське бюро «Сергєєв та Партнери»	– працевлаштування соціально вразливих груп населення; – підтримка та співпраця з ветеранськими організаціями; – здійснення правової допомоги для юридичних і фізичних осіб	Працевлаштування соціально вразливих груп населення. Освіта в напрямі ведення самостійної юридичної діяльності (пошуку клієнтів, розрахунку витрат, реклами, інше). Частину прибутку Бюро витрачає на підтримку проектів ветеранських організацій (учасників АТО). Працівники Бюро залучаються до громадських ініціатив у питаннях правового аналізу, захисту і складання законопроектів з важливих соціальних питань. Бюро надає правову допомогу для юридичних і фізичних осіб.	підхід – з позиції зацікавленої особи	Моральна, громадська відповідальність
9.	Приватне підприємство «Селиська сироварня»	– підтримка сільського населення, що утримує ВРХ, та виготовлення екологічно чистої продукції; – поліпшення здоров'я нації через вживання екопродукції; – створення нових робочих місць; – просвіта в напрямі правильного догляду за великою рогатою худобою (ВРХ); – зменшення впливу від виробничого процесу на навколишнє середовище; – підтримка проведення регіональних культурних та спортивних заходів	Реалізація проекту «Селиська сироварня» – це соціально-економічний проект, який першочергово був створений для підтримки сільського населення, що утримує ВРХ, та виготовлення екологічно чистої продукції. Створення нових робочих місць у сільській місцевості, також є працевлаштовані інваліди. Проведення навчальних тренінгів для місцевого населення щодо правильного догляду за великою рогатою худобою (ВРХ). До водопроводу питної води сироварні підключено усі соціальні очисні споруди для очищення води після виробництва. Підтримка проведення регіональних культурних та спортивних заходів, допомога ветеранам АТО. Проведення загальноосвітньої діяльності у темі «молоко-сир-еко»	підходи – ринковий та з позиції зацікавленої особи	Проспективний (позитивний) аспект Моральна, громадська відповідальність
10.	Проект «Зелений Птах»	Просвіта в напрямі підвищення екологічної свідомості громадян	Поширенні інформації щодо розвитку переробки одноразового посуду	підхід з позиції «корпоративної совісті»	Ретроспективний аспект Моральна, громадська відповідальність

* класифікації підходів до корпоративної соціальної відповідальності;

** класифікації ретроспективного та проспективного (позитивного) аспектів

Джерело: складено авторами на основі:

більшості інших видів громадської діяльності, першочергово передбачає моральну основу і був би без такої основи неможливим.

До основних проявів соціально відповідальної поведінки належать: благодійність; розвиток корпораціями соціальних програм, спрямованих на користь місцевої спільноти; додаткове інформування зацікавлених осіб про продукцію компанії; добровільне зняття своєї продукції в разі її можливої небезпеки для споживача та ін.

У табл. 1 згруповано підприємства, які, на думку авторів, є сучасними представниками соціально орієнтованої поведінки бізнесу. У графі 3 наводяться результати, які отримані від соціально орієнтованої поведінки, у графі 4 наведено приклади заходів, які були проведені на підприємстві.

Авторами було згруповано підприємства за напрямками соціальної відповідальності та видом, які наведено в табл. 1.

Американський історик Е. Лейтон [4] відносить зародження концепції соціальної відповідальності бізнесу до кінця XIX – початку XX ст. У 20-х роках в американських ділових колах широке поширення отримала концепція «служіння», згідно з якою фірми повинні мати й інші цілі, крім «робити гроші». Діяльність заради цих цілей, що не мають відношення до прибутку, була об'єднана одним поняттям – «служіння».

Існує чотири основні підходи до корпоративної соціальної відповідальності:

- 1) ринковий підхід;
- 2) підхід із позиції державного регулювання;
- 3) підхід із позиції «корпоративної совісті»;
- 4) підхід із позиції зацікавленої особи.

Соціальна відповідальність розглядається у двох аспектах, залежно від того, якою є поведінка особи – соціально корисною чи соціально шкідливою. Адже у суспільстві існує стільки різновидів соціальної відповідальності, скільки в ньому діє різновидів соціальних норм [8–10]:

Проспективний (позитивний) аспект. Соціальна відповідальність тут характеризує позитивне ставлення особи до своїх учинків. Це розуміння їх важливості для суспільства, бажання зробити їх якомога краще. Саме ця відповідальність мається на увазі, коли говорять про почуття відповідальності, про те, що людина бере відповідальність на себе. Це відповідальність за майбутню поведінку.

Ретроспективний аспект. Ретроспективна відповідальність – це відповідальність за раніше

вчинене. Вона передбачає зовнішній вплив із боку суспільства, держави, інших осіб. Вона може бути:

- правовою (юридичною);
- поза правовою;
- моральною/етичною;
- громадською/політичною/партійною;
- виробничою/корпоративною;
- сімейно-побутовою;
- релігійною тощо.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У ринковій економіці ефективність розуміється досить вузько –прибутковість, укорінення в певній ніші певного ринку з метою в подальшому збільшення тієї ж прибутковості виробництва. Вчені досить широко трактують необхідність конкуренції. Так, конкурентною політикою держави пропонується вважати таку політику, яка сприяє ефективному функціонуванню економіки та підвищенню добробуту громадян. Конкуренція – основний елемент ринкової економіки. Прихильники ринку часто підкреслюють переваги, які несе із собою конкуренція. Конкуренція дає змогу постійно використовувати різні підходи, експериментувати й адаптуватися до мінливого середовища. Конкуренція змушує бізнес постійно робити все можливе, щоб якомога краще захопити споживачів. Як на аналітичному, так і на емпіричному рівні ми бачимо, що у систем, побудованих на конкуренції, результати краще, ніж у централізованих або монополістичних структур. Прихильники вільного ринку підкреслюють значення конкуренції і виступають проти її обмеження.

Співробітництво – настільки ж важливий елемент системи, як і конкуренція. Воно є настільки необхідним для добробуту людей, що необхідно створювати соціальні інститути, які забезпечують таке співробітництво. Саме цьому покликані слугувати права власності, обмеження повноважень держави й верховенства закону. У рамках ринкової системи індивіди у фірми конкурують, щоб удосконалювати співробітництво. Співробітництво – така ж невід'ємна частина капіталізму, як і конкуренція. Обидва ці процеси є найважливішими елементами простої системи, побудованої на природній свободі, і більшість із нас куди частіше співпрацює з партнерами, колегами, постачальниками, клієнтами, ніж конкурує із суперниками.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гессен Д.О., Еріксен Т.Г. Біг на місці: парадокс конкуренції / пер. з норвезьк. І. Сабор. Київ : Ніка-Центр, 2014. 208 с.
2. Чан Кім В., Моборн Р. Стратегія голубого океану. Як створити безхмарний ринковий простір і позбутися конкуренції / пер. з англ. І. Андрущенко. Київ : Клуб сімейного дозвілля. 288 с.
3. Палмер Т.Дж. Моральність капіталізму. Те, що ви не почуєте від викладачів / пер. з англ Т. Ананченко. Київ : Основи, 2014. 128 с.

4. Петрунин Ю.Ю. Этика бизнеса : учебное пособие ; 3-е изд., перераб. и доп. Москва : Дело, 2004. 400 с.
5. Розанвалон П. Утопічний капіталізм. Історія ідеї ринку / пер. з франц. Є. Марічева. Київ : Києво-Могилянська академія, 2006. 246 с.
6. Райх Р. Врятувати капіталізм. Як змусити вільний ринок працювати на людей / пер з англ. Р. Корнута. Київ : Наш формат, 2018. 288 с.
7. Джордж Р.Т. Деловая этика. Санкт-Петербург : Экономическая школа, 2001. Т. 1. 1056 с.
8. Теория государства и права : учебник для вузов / под ред. проф. В.М. Корельского, В.Д. Перевалова ; 2-е изд., изм. и доп. Москва : Норма, 2002. 379 с.
9. Хачатуров Р.Л., Ягутян Р.Г. Юридическая ответственность. Тольятти : Международная академия бизнеса и банковского дела, 1995. 200 с.
10. Зайчук О.В., Оніщенко Н.М. Теорія держави і права. Академічний курс : підручник. Київ : Юрінком Інтер, 2006. 688 с.

ФОРМУВАННЯ ПОСТНЕКЛАСИЧНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ТУРИСТИЧНОГО ЗНАННЯ: КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ПІДХОДІВ¹

FORMATION OF POST-NON-CLASSICAL ECONOMIC TOURISM KNOWLEDGE: CONCEPTUALIZATION OF APPROACHES

Скляр Г.П.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри туристичного та готельного бізнесу,
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»

Карпенко Ю.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри туристичного та готельного бізнесу,
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»

Skliar Heorhii

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of the Department of Tourism and Hotel Business,
Poltava University of Economics and Trade

Karpenko Yurii

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor Department of the Department
of Tourism and Hotel Business,
Poltava University of Economics and Trade

Мета статті полягає в осмисленні методологічних підходів до формування постнекласичного економічного туристичного знання. Зокрема, актуальним є дослідження онтологічних засад свідомо-творчої діяльності людини-туриста. Вирішення поставлених у статті завдань здійснено за допомогою загально-наукових методів: аналізу, синтезу, систематизації і узагальнення. Авторами під час дослідження використані: концепція сумісно-розділених відносин, концепція соціального партнерства, особистісна методологія людиномірної постнекласичної економічної науки. Особливу увагу приділено розкриттю проблем генезису теоретичної туристичної науки в Україні. Окреслено проблему синтезу теоретичної та прикладної туристичної науки. Сформульовано концепти «сучасна онтологія туризму» і «механізм партнерства у туризмі».

Ключові слова: туризм, турист, туризмознавство, туризмологія, постнекласика, онтологія, особистість, господарствотворення туризму, партнерство.

Цель статьи заключается в осмыслении методологических подходов к формированию постнеклассического экономического туристического знания. В частности, актуальным является исследование онтологических основ сознательно-творческой деятельности человека-туриста. Решение поставленных в статье задач осуществлено с помощью общенаучных методов: анализа, синтеза, систематизации и обобщения. Авторами при исследовании использованы: концепция совместно-разделенных отношений, концепция социального партнёрства, личностная методология человекомерной постнеклассической экономической науки. Особое внимание уделено раскрытию проблем генезиса теоретической туристической науки в Украине. Очерчена проблема синтеза теоретической и прикладной туристической науки. Сформулированы концепты «современная онтология туризма» и «механизм партнерства в туризме».

Ключевые слова: туризм, турист, туризмоведение, туризмология, постнеклассика, онтология, личность, хозяйственное творчество в туризме, партнерство.

¹ Стаття підготовлена в межах виконання науково-дослідної теми «Проблеми функціонування та розвитку сфери туризму в умовах модернізації економіки» (держ. реєстр. номер 0117U004715).

The purpose of the study is to understand methodological approaches to the formation of post-non-classical economic tourism knowledge. In particular, it is relevant to study ontological foundations of consciously-creative activity of human-tourist. It is substantiated that tourism is the discovery of deep fundamental and defining qualities of a person with a spiritual bio-social character. Economic science at the post-non-classical stage of its development is characterized by erasing the boundaries between scientific disciplines, increasing their interaction. There formed connections along with inter-disciplinary and transdisciplinary, which allow to reveal deep laws and deduce a scientific opinion on a qualitatively new level. In this regard, we have conceptually explored the multidimensional, interdisciplinary, personality-transdisciplinary and cultural-genetic approaches in the process of formation of post-non-classical economic tourism knowledge. The obligatory characterization of the harmonious development for spiritual, social and biological (physical) components of a young tourist personality is determined, as well as need for the transfer of acquired theoretical knowledge for future generations. Solving the tasks set in the article is carried out with the help of general scientific methods: analysis, synthesis, systematization and generalization. The authors used in the study: concept of compatible-separated relations, concept of social partnership, personal methodology of human post-classical economic science. Also, special attention is paid to the disclosure of the problems of the genesis of theoretical tourism science in Ukraine. There is outlined the problem of synthesis of theoretical and applied tourism science. There are formulated the concepts of "modern ontology of tourism" and "mechanism of partnership in tourism". The further directions of methodological researches are connected with the human-minded comprehension of the jointly-separated relations of the institutes of tourism in the conditions of modernization of the economy.

Key words: tourism, tourist, tourismology, post-non-classics, ontology, personality, tourism economy, partnership.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Проблема формування постнекласичного економічного туристичного знання є багатогранною і потребує проведення широкого спектра теоретичних наукових досліджень. У рамках цієї статті автори зосередилися на таких її компонентах, як: людинорічність; міждисциплінарний і особистісно-трансдисциплінарний характер досліджень; синтез духовно-творчого надбання науковців, що має локально зумовлений полтавський вимір.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідження генезису постнекласичного прикладного туристичного знання має декілька аспектів, важливим серед яких є осмислення доробку філософів, економістів, істориків, географів, культурологів, соціологів, психологів, педагогів тощо. Зокрема, міждисциплінарний характер постнекласичного знання знаходить відображення у роботах В.П. Бабица, Г.В. Задорожного, С.А. Заветного, О.Г. Задорожної, Б.Г. Юдіна та ін. Філософське і праксеологічне осмислення господарського феномену туризму репрезентовано у працях М.М. Кисельова, В. Павловського, В.С. Пазенка, В.К. Федорченка та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на велику кількість наукових праць із досліджуваної проблематики, слід відзначити, що практично відсутні дослідження, присвячені проблемам формування методологічного інструментарію дослідження туризму як господарського феномену з погляду постнекласичної економічної науки, об'єктом якого є людинорічні комплекси.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає в осмисленні методологічних підходів до формування

постнекласичного економічного туристичного знання.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У європейській науковій традиції закріпився поділ туристичних досліджень на дві основні гілки, про що повідомляє німецький фахівець Х. Шподе. Одну можна назвати «класичною» економіко-орієнтованою прикладною наукою, виникнення якої датується приблизно 1900 р. З іншого боку, дослідник виділяє більш молодшу соціально-культурну гілку, яка є більш «чистою» наукою, що супроводжується роботою соціологів, антропологів та істориків. По суті, це соціально-культурні дослідження, що стосуються туризму і добре підходять для звичного поняття «туризм» (туризм і рекреація). Ця галузь бере початок у післявоєнний період, коли вчені почали визнавати туризм центральним аспектом «масової культури». Тобто починаючи з 1960-х років існує чітка різниця між цими двома гілками досліджень туризму [1, с. 45–50].

Проблеми «чистої» туристичної науки в Україні досліджує, насамперед, колектив авторів ґрунтовної монографії «Туризмолія: концептуальні засади теорії туризму» [2]. Провідний вітчизняний туристолог В.С. Пазенок приділяє велику увагу теоретико-методологічному осмисленню туризму, формулює необхідність розуміння глибинної його сутності, якою є людина, що подорожує з метою задоволення своїх потреб. Особистість туриста точно відображає визначення, яке запропонував французький філософ Г. Марсель, – homo viator (людина-мандрівник, скиталець). Далі В.С. Пазенок наголошує на принциповому характері визнання туриста центральним об'єктом туризмолії. «Турист є визначальним об'єктом, а теоретично узагальнені знання про особистість туриста – предметом туризмолії як науки. Суб'єктом туризмолії є науковець, здатний теоретично, фахово

осмислити об'єкт свого знання, тобто туризм, туризмознавець. Це осмислення відбувається в контексті розуміння туризму як суспільного простору буття людини-мандрівника, в якому здійснюється її самореалізація» [2, с. 23–24]. Разом із тим така методологічно обґрунтована характеристика об'єкта, предмета і суб'єкта туризмології надалі не знаходить, на наш погляд, відображення у змісті окремих розділів монографії, підготовлених іншими авторами (наприклад, розділ «Економіка туризму»), які слід віднести, за класифікацією Х. Шпode, до результатів досліджень «класичної» економіко-орієнтованої прикладної науки.

У зв'язку із цим важливим є подальший розвиток туристичної науки, що має бути адекватною викликам ХХІ ст., яке «повинно стати століттям духовно-інтелектуального пробудження людини та її морально-етичного сходження до висот всезагального розуму і чесноти». На думку науковців В.П. Бабица, Г.В. Задорожного і С.А. Завєтного, першочерговим завданням провідних учених і педагогів-гуманітаріїв є ефективне використання всесвітнього розуму для пробудження суспільної свідомості до розуміння необхідності формування сучасного цивілізованого, ноосферо-онтологічного світопорядку, адекватного суворим вимогам історії і довкілля [3, с. 6]. Указані автори вважають за потрібне створення всезагальної універсальної методології повномасштабного світогляду і світорозуміння. Цю творчу історичну місію дослідники покладають на «Сучасну онтологію» як нову галузь науково-прикладних соціально-гуманітарних знань щодо сутності, сенсу і цілей земного буття людини та її розумній взаємодії з навколишньою природою [3, с. 4]. Особливістю «Сучасної онтології» є поєднання протилежних ідеалістичної та діалектико-матеріалістичної систем світогляду, формування наукової концепції духовно-матеріалістичного пізнання світу. Виникнення у зв'язку із цим потреби в конструктивному вирішенні проблеми методологічного характеру щодо взаємодії, а не конфронтації духу і матерії вимагає певної методологічної культури.

Тому, нашу думку, актуальним є подальше поглиблення дослідження зазначеної теми в контексті проблемного поля «чистої» туристичної науки. Теоретичний аналіз вітчизняних наукових джерел, які мають методологічний характер і, відповідно, містять проблематику онтології туризму, його онтологічного статусу, дав змогу дійти певних висновків. По-перше, низка сучасних спеціальних літературних джерел містить матеріали щодо першості науковців із м. Чернівці у формуванні власне української школи теоретичного осмислення туризму. Так, В.С. Пазенок фіксує цей факт в одній зі своїх робіт так: «Власна школа туризмознавства і туризмології утворилася і в Україні. У 1980 р. М.П. Крачило (м. Чернівці) видав книгу «Основи туризмознавства» [4]. У ній він відзначив, що

значення туризму «не можна обмежувати лише економічними вигодами». Написана більше тридцяти років тому робота Н. Крачило передбачила деякі характерні тенденції розвитку туризму, що знайшли прояв у наш час» [5, с. 66].

По-друге, саме д.ф.н., професор В. Павловський із Чернівецького торговельно-економічного інституту КНТЕУ опублікував статтю [6], на яку як основне джерело з дослідження онтологічних аспектів філософії туризму посиляється один із провідних учених у галузі туризмології і філософії туризму В.С. Пазенок [2, с. 53; 5, с. 104–105]. У цій статті вже репрезентований нами автор В. Павловський дає таке визначення онтології туризму: «Онтологія філософії туризму є першим вихідним розділом, який розглядає фундаментальні природні та суспільні основи буття туризму, найбільш загальні сутності, категорії, ідеалізовані об'єкти та моделі, а також закономірності розвитку цієї сфери» [6, с. 100]. Коментуючи це визначення і зміст статті, В.С. Пазенок використовує поняття «соціальна онтологія туризму» і робить висновок, що соціальна онтологія є методологічним фундаментом формування «туристської» теоретичної свідомості, уможливорює вироблення світоглядних орієнтацій цієї свідомості та відповідне спрямування діяльності суб'єктів туристської практики [2, с. 53]. Автор, розглядаючи проблеми адаптації туризму до обставин «суспільства ризику» та особливості сучасного понятійного дискурсу, наводить також поняття «нова соціальна онтологія» і «нова онтологія». Він зазначає, що автори концепції «суспільства ризику» У. Бек, Е. Гідденс, Н. Луман «спробували обґрунтувати особливості становлення «суспільного ризику» як неодмінні, об'єктивні і тому неминучі умови переходу від індивідуального до постмодерного способу буття людства (нова соціальна онтологія)» [7, с. 13].

Таке активне збагачення понятійного апарату теоретичної туристичної науки актуалізує визначення нами поняття «сучасна онтологія туризму». На нашу думку, «сучасна онтологія туризму» є галуззю науково-прикладних соціо-гуманітарних знань щодо сутності, сенсу і цілей земного буття людини-туриста й особливостей її розумної взаємодії з навколишньою природою. Наведене визначення майже дослівно аналогічне позиції В.П. Бабица, Г.В. Задорожного, С.А. Завєтного [3, с. 4] і містить уточнення щодо особливостей об'єкта: «людина-турист».

Імперативом людиномірної економічної науки є екологічно-ціннісна раціональність. Як підкреслює М.М. Кисельов, протиставлення людини природі є продуктом класичної науки. На рівні постнекласики людина постає як органічний фрагмент природи. Більше того, у новітніх соціоприродних напрямках (екологія, біоестетика, біолінгвістика, екологічна етика, біологічна етика тощо) людина з її культурою тлумачиться як дещо більше, ніж пересічний фрагмент при-

роди. У класичний період розвитку науки майже не брався до уваги (нехтувався) «духовний світ» людини, який фактично розглядався як містичний додаток до матеріальної, фізичної реальності – єдиного предмета дослідження природознавства.

Важливими компонентом усвідомлення сучасного стану «світу людини» є аналіз еволюції уявлень про фундаментальну опозицію «природа – культура», яка є наскрізною в історико-філософському контексті. Розширення предметного поля сучасної екології до таких її гуманітарних напрямів, як «екологія культури», «екологія духу», «інтелектуальна екологія» тощо, на цьому не закінчується. Нині набуває поширення термін «екологічний туризм», який позначає реальне явище соціуму, здатне стимулювати поєднання цінностей природи й культури [8, с. 99–102]. Наведена науковцем остання думка підтверджується всебічним утіленням концепції сталого розвитку в контексті якості та безпеки життя і свідчить про вагоме місце екологічного туризму у формуванні постнекласичного економічного туристичного знання.

У продовження викладеного вище Б.Г. Юдін зазначає, що актуальність осмислення міждисциплінарного потенціалу біоетичного дискурсу в постнекласичній науці також зумовлена властивістю йому інноваційністю та парадоксальністю, новими «етичними стандартами» типу «репродуктивний туризм», акумулює в собі справжню міждисциплінарність, стрімко проникаючи не тільки в різні науки, а й у сучасну філософію людини, у філософську антропологію. Познавши медичні можливості зміни тілесної природи, сучасна біоетика ставить нові ракурси дослідження людини, розширює межі філософської рефлексії, ініціює подальший критичний погляд на інваріантність тілесно-природної сутності людини. У такому ракурсі філософія людини, збагачена біоетичними відкритими проблемами, набуває практичного характеру, забезпечуючи актуалізацію фундаментальних філософських уявлень про сутність людини, пізнавальні здібності сучасної науки в дослідженні людини, обґрунтування прогностичних альтернатив футурологічного існування людини і людства в їх спрямованості до реального життя [9].

Слід наголосити, що важливим є сприйняття туризму як соціально-культурного феномену. Нами зайнята певна методологічна позиція щодо використання духовної спадщини, творчого надбання авторів, чий життєвий шлях та духовно-творча діяльність починалися та перетиналися у певному локальному просторі. До цього вибору нас спонукають, по-перше, визначений науковцями локальний вектор туристичних подорожей, які пов'язані з певними локаціями, туристичними центрами, дестинаціями; по-друге, наявність прикладів успішної наукової діяльності вітчизняних мислителів, які культурно-генетичним корінням пов'язані зі своєю

малою батьківщиною; по-третє, існування соціокультурного феномену історичної Полтавщини, яка подарувала світу понад 800 пасіонарних особистостей у духовно-творчій сфері науки, техніки, літератури, мистецтва, громадської діяльності, державотворення, релігії тощо. У цьому контексті актуальним для сучасної науки є звернення до методологічної спадщини економіста зі світовим ім'ям М.І. Туган-Барановського, мати якого, Анна Станіславівна (уроджена Шабельська), походить родом із поміщиків Полтавської губернії [10, с. 31], а сам він певний період творчого життя пов'язаний з м. Лохвицею на Полтавщині. Для нашого дослідження важливим є використання методологічного інструментарію видатного економіста, у тому числі подвійного синтезу. Дослідник творчого спадку, відомий сучасний економіст В.М. Тарасевич, зазначає, що М.І. Туган-Барановський «послідовно дотримувався цивілізаційно-національного тренду вітчизняної науки та збагачував її з огляду на критичне та творче сприйняття економічних реалій та досягнень світової економічної думки. У його теоріях, з одного боку, активно розвивається доробок вітчизняної економічної науки, а з іншого – здійснюється сміливий синтез її традицій та авторських інновацій, які, своєю чергою, є синергією системних авторських досліджень провідних на той час теорій». В.М. Тарасевич підкреслює, що «зазначений подвійний синтез був би неможливим, якби не живився зі світоглядних і філософських національних джерел, які наповнювали національні економічні пошуки багатим універсумним змістом». На думку дослідника, «погляд М.І. Туган-Барановського спрямований не на homo oeconomicus-а неокласичного «зразка», а на людину-особистість, її багатовимірну економічну діяльність» [11, с. 62–63].

Тому, на нашу думку, важливою проблемою у формуванні постнекласичного економічного туристичного знання є його синтез з урахуванням феномену філософсько-економічної традиції, яка має полтавський вимір. Власне філософську традицію започатковує найбільш відомий мандрівний український філософ-богослов Г.С. Сковорода, який народився в с. Чорнухи (нині районний центр Полтавської області). У Полтавській губернії також народився й отримав освіту в Полтавській семінарії найвизначніший український філософ ХІХ ст. П.Д. Юркевич. Дослідники вказують на його вплив на формування світогляду знаного філософа В.С. Соловйова, який, до речі, вважав П.Д. Юркевича своїм учителем [12, с. 3]. Сам В.С. Соловйов походив по матері з української шляхетної родини Романових, а двоюрідним прадідом його по цій лінії був Г.С. Сковорода [13, с. 3].

Оригінальним внеском в економічну науку є філософія господарства С.М. Булгакова, який у київський період свого життя і творчості (1901–1906 рр.) виступив із циклом лекцій

публічного характеру. Серед них – лекція «Про філософські погляди Володимира Соловйова», яка була прочитана у 1903 р. в Києві, Полтаві і Кишиніві [14, с. 571; 15, с. 6]. На основі переробленої лекції ним підготовлений і опублікований у 1903 р. нарис «Що дає сучасній свідомості філософія Володимира Соловйова?» [14, с. 571–637]. Таким чином, нелінійний характер впливу ідей Г.С. Сковороди сприяв укоріненню філософії господарства у хронології Полтавщини і відтворювальному її розвитку в сучасних умовах. Особливо слід звернути увагу на творчий доробок Г.В. Задорожного, уродженця Полтавської області (сміт Опішне Зінківського р-ну Полтавської обл.). Обґрунтована Г.В. Задорожним особистісна методологія господарствознавства [16] дає нам змогу сформулювати наукову проблему генезису прикладного туристичного господарствознавства з метою поглиблення сучасного постнекласичного економічного туристичного знання.

У цьому контексті актуальним є визнання важливості духовно-творчої компоненти у туристичній діяльності людини. На нашу думку, глибина пізнання навколишнього світу особистістю – людиною-туристом адекватна її довершеній духовно-біо-соціальній природі, яка творчо виходить за межі індивідуума – людини фізичної. Творчість, на нашу думку, рефлексує духовну компоненту особистості. Розкриття творчої іпостасі у мінливо-постійному синергетично спрямованому розвитку цілісної особистості у безмежному ціннісно-смысловому універсумі буття відбувається у цілісному процесі господарствотворення людини. Тому актуальною у теоретичному і прикладному аспектах є методологічна проблема синтезу двох гілок туристичної науки. Праксеологічне осмислення векторів розвитку «класичної» економіко-орієнтованої прикладної туристичної науки дає змогу стверджувати, що найбільш розповсюдженою у дослідженнях є модель людини економічної, а бізнес-модель туризму і рекреації цілеорієнтована на отримання прибутку. Розповсюдженням є погляд, що туризм і рекреація здебільшого пов'язані з формуванням змістовної компоненти і наповненням вільного часу людини, її дозволами. Дійсно, у туризмі людина компенсує не тільки фізичні навантаження, а скоріше і здебільшого професійне вигорання, морально-емоційний дискомфорт на роботі й у родині. Компенсаторний потенціал особистості реалізується завдяки поверненню до іманентно властивих кожній віковій категорії форм прояву духовної, фізичної і соціальної активності. Туристи залюбки, як показує практика, сприймають можливість бути власне людьми, а не роботизованими, обмеженими існуючими на виробництві нормами, виконавцями певних соціально-економічних ролей на щаблях складної суспільної ієрархії. Це дає змогу турлідеру (керівнику групи туристів) організувати відносини партнерства

в групі в процесі подорожі на засадах довіри і відповідальності, на взаємній повазі до особистості туриста й особистості турлідера, перевізників, працівників готельно-ресторанного бізнесу і всієї сфери туризму. Слід зазначити, що людиномірний підхід у дослідженні економічних умов розвитку відносин партнерства у туризмі в останні роки набуває поширення [17]. Механізм партнерства у туризмі визначається нами як сукупність заходів для задоволення на засадах етики духовних, соціальних і біологічних потреб особистості туристів у туристичному продукті, що проявляється у формуванні сфери господарських зв'язків на ринку туристичних послуг і товарів. У процесі дослідження нами виокремлено такі форми партнерства: глобальне, міжцивілізаційне, міждержавне, міжрегіональне, партнерство в межах євро регіонів, соціальне, державно-приватне, публічно-приватне, внутрішньо-корпоративне, партнерство туроператорів некомерційного і комерційного характеру, партнерство суб'єктів туристичної діяльності у формі створення громадських об'єднань, відповідальне внутрішньокорпоративне партнерство в туристичних мережах тощо. Прискорення процесів розвитку туризму в регіонах розширює сферу застосування державно-приватного (публічно-приватного) партнерства з метою розвитку окремих видів туризму, адекватних туристичному потенціалу дестинацій. Як показує практика, домінуючим у туризмі є публічно-приватне партнерство, що має стійкий характер і виникло внаслідок поділу праці та розвитку відносин приватної власності з метою координації взаємодії між суб'єктами відносин із розмежуванням їхньої відповідальності та розв'язання суперечностей для спільного досягнення загальних цілей або задоволення потреб.

Важливим, на нашу думку, є трансфер сформованого теоретичного знання для наступних поколінь. Необхідність розвитку особистості молоді є суспільно необхідним і природним вектором розвитку соціуму. Дослідження нами практики організації шкільного і молодіжного (студентського) туризму дало змогу сформулювати висновок щодо необхідності розвитку не тільки духовної і соціальної, а й біологічної (фізичної) компоненти особистості молоді людини – туриста. Тобто структура сприйняття блага туризму і рекреації зумовлена інтегральною духовно-біо-соціальною природою особистості.

Сучасне інформатизоване суспільство поряд із беззаперечними досягненнями в різноманітних сферах життя людини характеризується, на жаль, наявністю довготривалої тенденції до погіршення фізичної активності в усіх вікових групах населення, що стало однією з глобальних проблем сьогодення. Позитивним, однак, є певний світовий досвід поширення знань щодо рекомендованих навантажень із фізичної активності, що розповсюджуються Всесвітньою організацією з охорони здоров'я. У деяких прошар-

ках суспільства здоровий спосіб життя, заняття туризмом, спортом і фізичною культурою є звичайним явищем або модною тенденцією. З'являються нові форми фізичної активності, навіть пов'язані певним чином із розвитком інформаційних технологій, що ззовні виглядає дещо суперечливо. У цих умовах важливими, на нашу думку, є дослідження сучасного стану і форм активності різних груп населення, виокремлення чинників, що формують мотивацію до занять фізичною культурою, розроблення й упровадження інноваційних продуктів (форм фізичної активності) та інноваційних педагогічних технологій.

Фізична культура, будучи складовим елементом культури особистості, потужною передумовою здорового способу життя, значно впливає не тільки на підвищення фізичної підготовленості, поліпшення здоров'я, а й на поведінку людини в побуті та в процесі навчання. Збереження і зміцнення здоров'я студентської молоді – одне з пріоритетних завдань, що стоїть сьогодні перед університетами. Студенти займають вагомий частину в соціальній структурі молоді в Україні. Характерною їх властивістю є здатність до опанування новітніх знань, тенденцій, технологій, наслідування їх позитивних і негативних форм, що підкреслює необхідність пошуку гармонії фізичного і духовного в діяльності студентів. Дослідження форм фізичної активності студентів і молоді в зарубіжних країнах дає змогу виявити природні тенденції, тренди, властиві сучасній молоді розвинених країн, які можуть стати з часом звичними для українських студентів, а на разі певним чином виступають як інновації.

Заняття студентів із фізичного виховання під час підготовки до туристичних подорожей можливо віднести, на нашу думку, до однієї з основних форм педагогічної реабілітації. На думку сучасних дослідників Р.Д. Таубера та Л.В. Тарасової, які аналізують загальне поняття термінів «реабілітація» і «рекреація», педагогічна реабілітація спрямована на організацію фізкультурно-спортивних заходів і підвищення рухової активності молоді, що вчиться, завдяки позаурочним формам занять, організації відпочинку, підвищенню емоційного і мотиваційного інтересу у сфері фізичної культури, спорту, туризму, адаптивної фізичної культури. Ці заходи тісно пов'язані з культурою, вихованням, фізичною і духовною гігієною, піклуванням про здоров'я

[18, с. 11]. Ми також притримуємося останньої тези й вважаємо за необхідне в організації занять студентів із підготовки до туристичних подорожей додержуватися гармонії тілесного і духовного здоров'я.

Вивчення наукових праць сучасних учених дає змогу зробити висновки, що для молоді важливим є набуття навичок фізичного самовдосконалення, здорового способу життя, виховання у них витривалості, використання в самостійній роботі вправ з атлетичної гімнастики, з підготовки до туристичних походів. Так, у публікаціях польських дослідників значна увага приділяється наявності, умовам і формам використання вільного часу студентів та студенток, у тому числі фізичній активності молоді, що навчається в університетах Польщі, Великої Британії, Сполучених Штатів, Данії та України [19; 20], а також фізичній активності представників хіп-хоп-руху [21]. Цікавими є факти появи нових, популярних серед студентів форм фізичної активності – паркур (parkour), стрітмувмент (streetmovement), скейтбордінг (skateboarding), а також форм, пов'язаних із розвитком комп'ютерних технологій – данс-данс-революшн (dance dance revolution) або ейр-софт (air soft). Окрім того, серед представників молодіжного хіп-хоп-руху значне розповсюдження отримав брейк-данс (breakdance). Залучення сучасних форм фізичної активності студентів має поєднуватися зі збереженням і передачею молоді вітчизняного духовно-творчого спадку попередніх поколінь, що є важливою проблемою економічної туристичної науки і практики.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Туризм є виявленням глибинних фундаментально-визначальних якостей людської особистості, чия природа має духовно-біо-соціальний характер. Нами концептуально досліджено людиномірний, міждисциплінарний, особистісно-трансдисциплінарний і культурно-генетичний підходи до формування постнекласичного економічного туристичного знання. Визначено обов'язковість гармонійного розвитку духовної, соціальної і біологічної (фізичної) компоненти особистості молоді людини-туриста, а також необхідність трансферу набутого теоретичного знання для наступних поколінь. Подальші наукові дослідження пов'язані з людиномірністю сумісно-розділених відносин інститутів туризму в умовах модернізації економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Spode H. Genesis and structure of tourism science: An Introduction (Генеза та структура туризмознавства: вступ). *Туризм і гостинність: вчора, сьогодні, завтра* : матер. III Міжнародної наук.-практ. конф., м. Черкаси, 12–13 жовтня 2016 р. Черкаси : О.М. Третяков, 2016. С. 45–50.
2. Туризмологія: концептуальні засади теорії туризму : монографія / В.К. Федорченко та ін. Київ : Академія, 2013. 368 с.
3. Бабич В.П., Задорожний Г.В., Заветный С.А. Манифест. (Всемирное научное ноосферно-онтологическое общество им. В.И. Вернадского ВННОО). Харьков : Точка. 2016. 8 с.

4. Крачило Н.П. Основы туризмоведения. Киев : Высшая школа, 1980. 118 с.
5. Пазенок В.С. Туризмология. Теоретический образ туризма. Киев : Альтерпрес, 2012. 277 с.
6. Павловський В. Становлення філософії туризму: онтологічний аспект. *Вісник КНТЕУ*. 2006. № 5. С. 99–106.
7. Пазенок В.С. Проблема адаптації туризму до обставин сучасного соціуму. *Наукові записки КУТЕП*. 2014. Вип. 18. С. 9–18.
8. Кисельов М.М. Природне та культурне у феномені людини. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія «Гуманітарні студії»*. 2014. Вип. 203 (2). С. 90–104.
9. Юдин Б.Г. Чтоб сказку сделать былью? (Конструирование человека). Биозтика и гуманитарная экспертиза: проблемы геномики, психологии и виртуалистики. Москва : ИФ РАН, 2008. 63 с.
10. Давидов О.І., Куделко С.М., Проценко М.В. Роль Харківщини та Харківського університету у формуванні світогляду М.І. Туган-Барановського. *М.І. Туган-Барановський: творча спадщина та сучасна економічна наука* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції до 150-річчя зі дня народження М.І. Туган-Барановського, м. Харків, 15–16 жовтня 2015 р. Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. С. 30–34.
11. Тарасевич В.М. Синтез М. Туган-Барановського та загальна теорія цінності. *М.І. Туган-Барановський: творча спадщина та сучасна економічна наука* : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції до 150-річчя зі дня народження М.І. Туган-Барановського, м. Харків, 15–16 жовтня 2015 р. Харків : ХНУ імені В.Н. Каразіна, 2015. С. 62–69.
12. Юркевич П.Д. Философские произведения. Москва : Правда, 1990. 672 с.
13. Соловьев В.С. Философское начало цельного знания. Минск : Харвест, 1999. 912 с.
14. Булгаков С.Н. От марксизма к идеализму. Статьи и рецензии. 1895–1903 ; сост., вст. статья и комментарии В.В. Сапова. Москва : Астрель, 2006. 1008 с.
15. Булгаков С.Н. История экономических и социальных учений ; вступ. статья, сост. и примеч. В.В. Сапова. Москва : Астрель, 2007. 988 с.
16. Задорожный Г.В., Задорожная О.Г. Человекомерная экономическая наука: проблемы методологии. Харьков : ВННОО имени В.И. Вернадского, 2015. 416 с.
17. Модернізація туризмознавства: теорія і практика партнерства : колективна монографія / за заг. ред. Г.П. Скліяра. Полтава : ПУЕТ, 2015. 372 с.
18. Tauber R.D., Tarasowa L.W. Praktyka masowej rehabilitacji i rekreacji: Porecznik dla studentów szkół wyższych. Poznań. 2003. 122 s.
19. Molewski M., Wieczorek A., Wieczorek J. et al. Free time budget and its relation to the physical activity undertaken by female students in selected countries. Contemporary trends in the hotel industry and international tourism. Poznań: Scientific Publishing of the Academy of Hotel Management and Catering Industry, 2013. P. 299–308.
20. Molewski M., Wieczorek A., Wieczorek J. et al. The variety of forms of activities undertaken by male and female students in selected countries. Społeczno – Kulturowe studia z Turystyki, Rekreacji hotelarstwa i żywienia. Poznań: Wydawnictwo Naukowe Wyższej Szkoły Hotelarstwa i Gastronomii, 2012. P. 67–79.
21. Dabrowski A., Grochowski J., Dabrowski B. Forms of activity undertaken during free time by youth Hip – Hop culture participants. Hotelarstwo, rekreacja, turystyka kierunki przemian w świecie postindustrialnym. Poznań: Wydawnictwo Wyższa Szkoła Hotelarstwa i Gastronomii w Poznaniu, 2005. P. 319–322.

УДК 338.378:331.1

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ЗВО

CONCEPTUAL CONDITIONS OF ECONOMIC SECURITY MANAGEMENT OF UNIVERSITIES

Цимбаленко Н.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки,
Київський національний університет технологій та дизайну

Tsymbalenko Nataliia

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate professor of the Department
of Finance and Financial and Economic Security,
Kyiv National University of Technologies and Design

Скорочення контингенту студентів, посилення конкурентної боротьби на ринку освітніх послуг, ускладнення умов отримання бюджетного фінансування – це лише деякі загрози, яким мають протистояти українські ЗВО в сучасних умовах. Саме необхідність забезпечення економічної безпеки закладів вищої освіти обумовлює актуальність питання формування відповідних концептуальних положень. У статті сформуовано висновок про сучасний стан розвитку вищої освіти в Україні. Узагальнено підходи науковців до управління економічною безпекою на мікроекономічному рівні. Запропоновано концептуальні положення управління економічною безпекою ЗВО, а саме сформульовано концепцію управління економічною безпекою ЗВО; виявлено основні проблеми та передумови забезпечення економічної безпеки ЗВО в Україні; визначено цільові орієнтири управління економічною безпекою ЗВО; окреслено підходи до вибору стратегії, формування системи та механізму управління економічною безпекою ЗВО.

Ключові слова: економічна безпека, концепція, концептуальні положення, ЗВО.

Сокращение контингента студентов, усиление конкурентной борьбы на рынке образовательных услуг, усложнение условий получения бюджетного финансирования – это лишь некоторые угрозы, которым должны противостоять украинские ЗВО в современных условиях. Именно необходимость обеспечения экономической безопасности заведений высшего образования обуславливает актуальность формирования соответствующих концептуальных положений. В статье сформулирован вывод о современном состоянии развития высшего образования в Украине. Обобщены подходы ученых к управлению экономической безопасностью на микроэкономическом уровне. Предложены концептуальные положения управления экономической безопасностью ЗВО, а именно сформулирована концепция управления экономической безопасностью ЗВО; выявлены основные проблемы и предпосылки обеспечения экономической безопасности ЗВО в Украине; определены целевые ориентиры управления экономической безопасностью ЗВО; очерчены подходы к выбору стратегии, формированию системы и механизма управления экономической безопасностью ЗВО.

Ключевые слова: экономическая безопасность, концепция, концептуальные положения, ЗВО.

The problem of forming the conceptual provisions for managing the economic security of Ukrainian universities is relevant, because the current conditions for their functioning are characterized by the need to counteract a significant number of threats from the external environment. Reducing the contingent of students, increasing competition in the market for educational services, and complicating the conditions for obtaining budget funding are just some of the threats that Ukrainian universities must face in today's environment. The need to ensure the economic security of universities determines the urgency of the problem of the formation of conceptual provisions for the management of the economic security of universities. In view of the above, the purpose of this study is to formulate conceptual provisions of the University's economic security management based on the generalization of the approaches of scientists to the management of economic security, the identification of the main tendencies of the development of the higher education system, and the definition of the priority directions of the development of higher education in Ukraine. In the article, the conclusion about the current state of higher education in Ukraine was formed. Scientists' approaches to economic security management of economic entities have been generalized. The conceptual provi-

sions of the university's economic security management were proposed, such as: the concept of university economic security management was formulated; the main problems and prerequisites for ensuring the economic security of universities in Ukraine were identified; the target guidelines for managing the economic security of universities were identified; approaches to the choice of strategy, the formation of a system and mechanism for managing the economic security of universities were outlined. The practical value of the results obtained is conditioned by the current conditions of functioning of universities, in which state support (for state universities) and efficiency of activities are insufficient conditions for ensuring economic security.

Key words: economic security, concept, conceptual provisions, university.

Постановка проблеми. Забезпечення належного рівня економічної безпеки є одним з основних завдань вітчизняних ЗВО, актуальність якого обумовлюється необхідністю ефективної адаптації закладів вищої освіти до умов зовнішнього середовища та протидії численним загрозам. Основними з них визначено посилення конкуренції на ринку освітніх послуг, скорочення контингенту українських студентів, ускладнення умов отримання бюджетного фінансування. Зазначені загрози є відносно новими для української системи вищої освіти, відповідно, механізми протидії їм з боку вітчизняних ЗВО є недостатньо дослідженими, що вимагає формулювання концептуальних положень управління економічною безпекою вітчизняних закладів вищої освіти з урахуванням досягнень зарубіжних та вітчизняних науковців у сфері забезпечення економічної безпеки суб'єктів економіки, специфіки діяльності ЗВО та особливостей розвитку системи вищої освіти й соціально-економічної системи України загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати вивчення літературних джерел та аналітичних матеріалів дали змогу сформулювати висновок про сучасний стан розвитку вищої освіти в Україні. Зокрема, виявлено, що однією з основних проблем вітчизняних ЗВО є формування контингенту студентів. Значною мірою скорочення кількості студентів у вітчизняних ЗВО пояснюється негативними рівнями природного приросту населення й сальдо міжнародної академічної та трудової міграції, причинами яких є такі наслідки тривалої економічної та соціально-політичної кризи, як зниження рівня життя населення та соціальних гарантій, складність працевлаштування та невисокий рівень оплати праці. Крім того, скорочення контингенту студентів відбувається в умовах значного посилення конкурентної боротьби на ринку освітніх послуг.

Питанню управління економічною безпекою організації присвячено праці [1–8]. Найчастіше в науковій літературі це питання пропонується вирішувати з позицій системного підходу [1–4]. У праці [5, с. 64–68] управління економічною безпекою на мікроекономічному рівні запропоновано здійснювати на основі функціонально-цільового підходу. Цікавим є підхід, відповідно до якого запропоновано комплексне використання системного, процесного та ситуаційного

підходів, а саме системного безперервного вдосконалення щодо системи економічної безпеки підприємства [6, с. 22]. У праці [6] запропоновано не просто комбінування зазначених підходів, але й можливість використання окремого підходу як домінантного за певних обставин.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас питання формування концептуальних положень управління економічною безпекою ЗВО залишається недостатньо дослідженим. Його вирішення передбачається здійснювати на основі аналізу доробку науковців щодо управління економічною безпекою на мікроекономічному рівні з урахуванням результатів аналізу сучасного стану розвитку вищої освіти в Україні.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є узагальнення підходів науковців до управління економічною безпекою економічних суб'єктів; формулювання концепції управління економічною безпекою ЗВО; виявлення основних проблем та передумов забезпечення економічної безпеки ЗВО; визначення цільових орієнтирів управління економічною безпекою ЗВО; окреслення підходів до вибору стратегії, формування системи й механізму управління економічною безпекою ЗВО.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під концепцією прийнято розуміти систему поглядів на певні явища, спосіб їх тлумачення, розуміння теорії. До основних передумов формування концептуальних положень управління економічною безпекою на мікроекономічному рівні належать необхідність протидії негативному впливу зміни чинників навколишнього середовища; доцільність дослідження економічного суб'єкта як соціально-економічної системи; чіткість та цілеспрямованість організації процесу протидії загрозам; необхідність адаптації до нових умов ринкового середовища [2, с. 39–40]. Під концепцією економічної безпеки підприємства розуміється «комплекс пріоритетів для прийняття рішень, які сприяють досягненню цільових орієнтирів економічної безпеки, тобто це система поглядів, ідей, цільових установок, що мають на меті визначення проблем і розроблення шляхів їх вирішення» [7, с. 89]. Концепція економічної безпеки є системою поглядів на проблему безпеки певного суб'єкта на різних рівнях та етапах діяльності, що включає також принципи й заходи досягнення економічної безпеки [8, с. 42].

Враховуючи зазначене та результати дослідження сутності економічної безпеки ЗВО, ми сформуваємо таке визначення концепції управління економічною безпекою ЗВО: основоположна модель процесу забезпечення ефективної протидії загрозам, формування та раціонального використання економічного потенціалу, високого рівня конкурентоспроможності ЗВО. Концепція економічної безпеки ЗВО включає стратегію, цілі, завдання та інструментарій, що забезпечує їх реалізацію.

Під час формування концепції економічної безпеки суб'єкта економіки необхідно врахувати, що система безпеки має бути комплексною, унікальною, самостійною та відособленою; стратегія й тактика забезпечення безпеки повинні формуватися відповідно до концепції [2, с. 42–43].

Запропоновані автором концептуальні положення управління економічною безпекою ЗВО України включають такі основні розділи.

1) Аналіз передумов забезпечення економічної безпеки ЗВО України. Цей розділ присвячено визначенню ролі системи вищої освіти в забезпеченні конкурентоспроможності та економічної безпеки України, зокрема як середовища розвитку людського капіталу нації. Водночас з огляду на те, що управління економічною безпекою суб'єкта економіки спрямовано на протидію загрозам, необхідним є аналіз усіх умов та чинників зовнішнього середовища, які прямо чи опосередковано впливають на рівень економічної безпеки вітчизняних ЗВО та системи вищої освіти загалом.

Так, більшість проблем, з якими стикаються вітчизняні ЗВО, є системними та потребують комплексного вирішення. До таких проблем належать, зокрема:

- прагнення значної кількості населення України отримати роботу і, відповідно, освіту за кордоном через складні економічні умови, що значно ускладнює механізми забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних ЗВО;

- неузгодженість системи вищої освіти з потребами економіки, що приводить до ускладнення працевлаштування для випускників ЗВО, відповідно, спричиняє зниження рівня престижності отримання вищої освіти в Україні;

- надмірна кількість закладів вищої освіти й «дублювання» освітніх програм, що є причинами поширення цінової конкуренції між ЗВО, що перешкоджає зміцненню позицій перспективних ЗВО, які потенційно могли б конкурувати з європейськими університетами;

- незавершеність процесу трансформації системи вищої освіти, «імітація змін», повільне та безсистемне оновлення змісту освіти, що обумовлюють зниження якості освітніх послуг;

- недостатня налагодженість механізмів фінансування ЗВО, що приводить до дефіциту коштів, необхідних для забезпечення їх діяльності;

- низький рівень заробітної плати та зниження соціального статусу працівників освіти, що спричиняють зниження рівня професіоналізму та компетенції педагогічних кадрів;

- неспроможність значної кількості вітчизняних ЗВО до участі в неціновій конкуренції, що обумовлює зростання нерівності щодо доступу до якісної вищої освіти;

- корупція та надмірна комерціалізація освітніх послуг, що спричиняють зниження рівня підготовки випускників ЗВО.

Водночас у системі вищої освіти наявні передумови, які дають змогу зробити висновок про можливість забезпечення її економічної безпеки та економічної безпеки окремих ЗВО. Це, зокрема, такі:

- кадровий потенціал, що характеризується наявністю значної кількості компетентних висококваліфікованих викладачів та наукових співробітників;

- наявність матеріально-технічної бази, яка за умови її збереження та модернізації, може бути основою для підготовки фахівців;

- поширеність передових інформаційних технологій, що забезпечує можливість розвитку дистанційної освіти, доступність навчально-методичних матеріалів для студентів та підвищення ефективності комунікацій між студентами та викладачами.

2) Визначення цільових орієнтирів управління економічною безпекою вітчизняних ЗВО. Визначення цільових орієнтирів розвитку ЗВО здійснено на основі аналізу цілей реформування системи вищої освіти, сучасних умов діяльності ЗВО та тенденцій розвитку соціально-економічної системи України. Так, реформування системи освіти в Україні розпочато в кінці 2013 року. Указом Президента України від 25 червня № 344/2013 було схвалено Національну стратегію розвитку освіти в Україні на період до 2021 року [9], спрямовану на підвищення доступності якісної, конкурентоспроможної освіти, а також забезпечення особистісного розвитку людини протягом життя. Реалізація цієї Стратегії передбачає реформування системи освіти, центральними принципами якої будуть пріоритетність людини; оновлення нормативної бази; модернізація структури, змісту та організації освіти на засадах компетентнісного підходу; створення системи національного виховання, розвитку та соціалізації дітей та молоді; забезпечення доступності та безперервності освіти упродовж життя; екологізація освіти; підвищення якості освіти; інформатизація освіти; забезпечення проведення національного моніторингу системи освіти; підвищення соціального статусу педагогічних та науково-педагогічних працівників; створення сучасної матеріально-технічної бази системи освіти.

12 листопада 2014 року було представлено на обговорення Стратегію реформування вищої освіти України 2020, яку було розроблено робо-

чою групою при Міністерстві освіти і науки [10]. Відповідно до цієї Стратегії метою реформування освіти визначено інтеграцію вищої освіти України у Європейський простір вищої освіти та Європейський дослідницький простір на основі забезпечення її привабливості та конкурентоспроможності. Основними напрямками досягнення визначеної мети є забезпечення рівного доступу до якісної вищої освіти та реалізація прав громадян на безоплатну вищу освіту на конкурсній основі; реорганізація системи управління щодо її дебіюрократизації, децентралізації, забезпечення автономії та відповідальності ЗВО; трансформація ЗВО у центри незалежної думки, що готують професіоналів та генерують ідеї для прискореної модернізації країни; забезпечення високої якості освіти на основі сприяння справедливій конкуренції між ЗВО; створення належного зв'язку між ринком праці та системою вищої освіти.

Також у 2014 році Стратегічною дорадчою групою «Освіта» було розроблено Проект Концепції розвитку освіти України на 2015–2025 роки [11], цілями якої визначено узгодження структури освіти з потребами економіки України, Євроінтеграцію України, оновлення змісту освіти відповідно до потреб сучасного суспільства на шляху до економіки знань, забезпечення рівного доступу до якісної освіти, забезпечення високих рівнів підготовки та перепідготовки кадрів, високих соціальних стандартів для працівників освіти, реорганізацію системи управління, фінансування та менеджменту освіти щодо децентралізації, підвищення рівня автономії та відповідальності навчальних закладів.

Крім того, 28 грудня 2014 року прийнято Закон України «Про вищу освіту», в якому знайшли відображення й були законодавчо закріплені основні цілі та завдання (у сфері вищої освіти) розглянутих вище документів.

Аналіз показав, що всі зазначені документи спрямовані на досягнення спільних цілей, що дало змогу визначити такі цільові орієнтири управління економічною безпекою ЗВО:

- забезпечення конституційних прав усіх громадян щодо рівного доступу (на конкурсній основі) до якісної освіти як основи зниження соціально-економічної диференціації в суспільстві;

- забезпечення збалансованості розвитку системи освіти з потребами суспільства у фахівцях необхідних кваліфікацій, спеціальностей та набору компетентностей, розвиток безперервної освіти;

- забезпечення автономії та відповідальності ЗВО за якість освітніх послуг, дебіюрократизація та децентралізація управління системою вищої освіти;

- забезпечення високої якості освіти на основі сприяння справедливій конкуренції між ЗВО;

- сприяння економічній, соціально-політичній та культурній адаптації випускників ЗВО;

- розвиток та ефективне використання науково-технічного потенціалу, активізація інноваційної діяльності;

- інтеграція системи вищої освіти України в європейський освітній та науковий простір.

3) Стратегія економічної безпеки ЗВО. Стратегія економічної безпеки має бути інтегрована в загальну стратегію управління, оскільки «забезпечення економічної безпеки підприємства в контексті забезпечення реалізації підприємством стратегічних інтересів стає необхідною складовою стратегії управління підприємством» [12, с. 76]. Стратегія економічної безпеки ЗВО спрямовується на досягнення цільових орієнтирів управління їх економічною безпекою, визначених на основі узагальнення інформації про конституційні права громадян щодо рівного доступу та якості вищої освіти, вимог Закону України «Про вищу освіту», потреб суспільства та економічної системи держави, необхідності освітньої та наукової євроінтеграції з урахуванням науково-організаційних та соціальних принципів управління економічною безпекою ЗВО.

Формування набору стратегічних альтернатив вимагає здійснення детального аналізу чинників впливу задля виявлення загроз економічній безпеці ЗВО, сили та ймовірності їх впливу, а також оцінювання рівня економічної безпеки окремого ЗВО. Так, Л.О. Волощук відзначає превентивність характеру попередження загроз та індикативність характеру контролю стану економічної безпеки суб'єкта економіки в процесі управління [1, с. 58].

Крім того, дослідження чинників економічної безпеки ЗВО дає змогу виявити можливості зовнішнього середовища, які потенційно можуть бути використані задля підвищення рівня економічної безпеки. В праці [12, с. 75] відзначено, що забезпечення економічної безпеки на основі використання можливостей, що надаються суб'єкту економіки з боку зовнішнього середовища, є найбільш значущим під час прийняття стратегічних рішень, спрямованих на забезпечення стійкого функціонування та розвитку. Результати оцінювання рівня економічної безпеки ЗВО забезпечують адекватну спрямованість заходів щодо уникнення (мінімізації) загроз та використання можливостей, оскільки дають змогу виявити слабкі та сильні сторони ЗВО в контексті забезпечення його економічної безпеки.

4) Система управління економічною безпекою ЗВО. Реалізація вибраної стратегії управління економічною безпекою ЗВО є неможливою без створення системи економічної безпеки, яка є «сукупністю об'єктів управління, характер взаємозв'язків яких визначається характером самої системи економічної безпеки» [13, с. 70]. Властивостями цієї системи [13, с. 70–71] є цілісність, незалежність управління та економічна незалежність, здатність до саморозвитку й прогресу в мінливих умовах.

Так, пропонується систему економічної безпеки ЗВО визначати як сукупність елементів (об'єктів, суб'єктів, функціональних елементів, методів, інструментарію) управління економічною безпекою ЗВО, ефективна взаємодія яких забезпечує досягнення її основної мети, що полягає в реалізації стратегії економічної безпеки ЗВО.

Управління економічною безпекою ЗВО пропонується розглядати як цілеспрямовану систематичну діяльність ЗВО щодо прогнозування, виявлення та аналізування загроз, мінімізації втрат від їх дії, раціонального використання та розвитку економічного потенціалу, забезпечення конкурентоспроможності на основі гармонізації інтересів ЗВО з інтересами зацікавлених осіб.

Вектором функціонування системи управління економічною безпекою ЗВО, що визначає пріоритетні напрями діяльності ЗВО задля забезпечення економічної безпеки в довгостроковій перспективі, є стратегія економічної безпеки. Вибір стратегії економічної безпеки ЗВО має здійснюватися на основі критичного порівняння наявних стратегічних альтернатив, які формуються за результатами аналізу та прогнозування чинників зовнішнього середовища й оцінювання рівня економічної безпеки ЗВО. З огляду на це особливої уваги потребує вибір відповідних методик та показників оцінювання.

5) Механізм забезпечення економічної безпеки ЗВО. За результатами опрацювання джерел [1; 7; 14] зроблено висновок, що забезпечення економічної безпеки має здійснюватися на всіх рівнях управління. Завдання забезпечення економічної безпеки суб'єктів економіки найчастіше не властиве основному виду їх діяльності й може самостійно вирішуватися лише організаціями, що мають достатні ресурси для створення власної служби економічної безпеки [14, с. 35]. Комплексне забезпечення економічної безпеки ЗВО має спрямовуватись на максимально ефективне використання доступних ресурсів, розроблення та вжиття економіко-правових і організаційних заходів для попередження (усунення) наслідків впливу дестабілізуючих чинників, а також досягнення цільових орієнтирів діяльності.

У «Тлумачному словнику економіста» термін «механізм» визначено як «сукупність процесів, прийомів, методів, підходів, здійснення певних дій для досягнення мети» [15, с. 185]. Таким чином, механізм забезпечення економічної безпеки закладу вищої освіти можна визначити як сукупність процесів, прийомів, методів, підходів і заходів, спрямованих на забезпечення економічної безпеки ЗВО.

В контексті дослідження з урахуванням специфіки діяльності ЗВО в сучасних умовах на особливу увагу заслуговує розуміння економічної безпеки суб'єкта економіки як ступеня гармонізації його інтересів з інтересами взаємодіючих з ним суб'єктів зовнішнього середовища (стейкхолдерами) [3, с. 107; 4, с. 88]. Це означає,

що механізм економічної безпеки ЗВО повинен ґрунтуватися на системі пріоритетних інтересів ЗВО та стейкхолдерів, а також форм та способів їх узгодженості й ефективної взаємодії.

Розроблення механізму формування партнерських відносин з різними суб'єктами зовнішнього середовища, а також управління цими відносинами забезпечує підвищення ефективності діяльності організації [12, с. 78]. Економічні суб'єкти можуть на основі оптимізації та координації зусиль створювати конкурентні переваги [16, с. 291]. З огляду на це формування партнерських відносин із зацікавленими особами пропонується розглядати як один з основних елементів механізму забезпечення економічної безпеки ЗВО.

Слід зазначити, що науковці, досліджуючи питання управління економічною безпекою та формування механізму її забезпечення в сучасних умовах, досить часто відзначають важливість розвитку партнерських зв'язків та налагодження співпраці, усунення суперечностей. Так, у праці [13] зазначено, що зростання результативності системи економічної безпеки підприємства зумовлюється безперервним розвитком соціально-економічних відносин, а не розвитком та вдосконаленням інструментарію нейтралізації загроз та реалізації інтересів [13, с. 71].

Організація стратегічної взаємодії вітчизняних ЗВО має здійснюватися з врахуванням сучасних умов діяльності закладів вищої освіти. Зокрема, вибір партнерів має ґрунтуватися на результатах аналізу наявних та потенційних небезпек і загроз з урахуванням ризиків, що обумовлює доцільність налагодження співробітництва перш за все з бізнес-структурами та іншими закладами освіти (школами, технікумами, коледжами).

Таким чином, задля формування механізму забезпечення економічної безпеки ЗВО пропонується використати підхід, за якого рівень економічної безпеки ЗВО визначається ступенем гармонізації його інтересів з інтересами стейкхолдерів (персоналу, студентів, абітурієнтів, громадських організацій, бізнес-структур, суспільства загалом (держави)).

Висновки. Основою для дослідження стали теоретичне узагальнення праць науковців щодо управління економічною безпекою, аналіз нормативно-правової бази функціонування та реформування системи вищої освіти в Україні. Запропоновані концептуальні положення містять аналіз проблем та передумов забезпечення економічної безпеки ЗВО, визначення цільових орієнтирів, а також підходи до вибору стратегії, формування системи та механізму управління економічною безпекою ЗВО, спрямовані на забезпечення ефективності протидії загрозам, формування й раціональне використання економічного потенціалу ЗВО, а також забезпечення достатнього рівня конкурентоспроможності, тобто забезпечення економічної безпеки ЗВО загалом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Волощук Л.О. Інноваційний розвиток та економічна безпека промислових підприємств : монографія. Одеса : Бондаренко М.О., 2015. 396 с.
2. Живко З.Б. Економічна безпека підприємства: сутність, механізм забезпечення та управління : монографія. Львів : ЛьвДУВС, 2012. 260 с.
3. Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : монографія. Київ : Лібра, 2003. 280 с.
4. Корчевська Л.О. Методологія синергетичного управління економічною безпекою підприємства : монографія. Херсон : ПП Вишемирський В.С., 2016. 468 с.
5. Коврегін В.В. Формування ефективної системи державного регулювання економічної безпеки вищих навчальних закладів України : монографія. Харків : ФОП Панов А.М., 2016. 320 с.
6. Ляшенко О.М та ін. Система економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : монографія : в 3 т. Т. 1 / за заг. ред. Г.В. Козаченко. Луганськ : Елтон-2, 2010. 282 с.
7. Лаптев С.М. та ін. Комплексне забезпечення економічної безпеки підприємств : монографія / за ред. М.І. Копитко. Київ : Університет економіки та права «КРОК», 2017. 508 с.
8. Шлыков В.В. Комплексное обеспечение экономической безопасности. Санкт-Петербург : Алетея, 1999. 120 с.
9. Про національну стратегію розвитку освіти в Україні на період до 2021 року : Указ Президента України від 25 червня 2013 року № 344/2013. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/344/2013/page#n10> (дата звернення: 06.01.2019).
10. Стратегія реформування вищої освіти України 2020 (проект) / Міністерство освіти і науки України. URL: <https://www.tempus.org.ua/uk/events/1217-strategija-reformuvanna-vishhoji-osviti-ukrajini-2020.html> (дата звернення: 06.01.2019).
11. Концепція розвитку освіти України на період 2015–2025 років (проект). URL: <http://osvita.ua/news/43501/> (дата звернення: 06.01.2019).
12. Шемаєва Л.Г. Забезпечення економічної безпеки підприємства на основі управління стратегічною взаємодією з суб'єктами зовнішнього середовища : монографія. Київ : НІПМБ, 2009. 357 с.
13. Овчаренко Є.І. Система економічної безпеки підприємства: формування та цілепокладання : монографія. Лисичанськ : ПромЕнерго, 2015. 483 с.
14. Кавун С.В. Економічна безпека підприємства: інформаційний аспект : монографія. Харків : Щедра садиба плюс, 2014. 312 с.
15. Тлумачний словник економіста / за ред. С.М. Гончарова. Київ : Центр учбової літератури, 2009. 264 с.
16. Шевченко Л.С. Конкурентное управление. Харьков : Эспада, 2004. 520 с.
17. Пономаренко В.С., Лапин А.Н. Стратегическое управление современной организацией. *Управление персоналом*. 2006. № 2. С. 62–71.

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 339.13.017 (656)

ЕКОЛОГІЧНИЙ ТРАНСПОРТ: СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

ENVIRONMENTAL TRANSPORT: THE ESSENCE OF THE TERM AND FEATURES OF DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

Глуценко Я.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Грома Я.В.

бакалавр,
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Hlushchenko Ya.I.

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of International Economics,
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

Hroma Ya.V.

Bachelor,
National Technical University of Ukraine
"Igor Sikorsky Kyiv Polytechnic Institute"

У статті проведено критичний аналіз наявних трактувань термінів «екологічно чистий транспорт» та «екотранспорт». Спільною рисою досліджуваних понять відзначено акцент на безпечності екологічного транспорту для навколишнього середовища порівняно з іншими видами транспорту. Використовуючи результати критичного аналізу й наявні підходи до трактування термінів «транспорт» і «екологія», надано власне визначення поняття «екологічний транспорт», у якому зроблено наголос на впливі не тільки транспортних засобів, а й транспортних шляхів, інструментів і механізмів, що обслуговують процес перевезень. Досліджено вплив глобалізації на розвиток екологічного транспорту у світі. Серед основних чинників впливу глобалізації визначено та охарактеризовано: екологічні проблеми, коливання цін на енергоносії, патентування електромобілів, поширення технологічних інновацій, цифровізація суспільства.

Ключові слова: транспорт, екологія, екологічний транспорт, навколишнє середовище, глобалізація, світова економіка.

В статье проведен критический анализ терминов «экологически чистый транспорт» и «экотранспорт». В качестве общей черты исследуемых понятий выделена безопасность экологического транспорта для окружающей среды по сравнению с другими видами транспорта. Используя результаты критического анализа и существующие подходы к трактовке терминов «транспорт» и «экология», сформулировано собственное определение понятия «экологический транспорт», в котором сделан акцент на воздействии не только транспортных средств, но и транспортных путей, инструментов и механизмов, обслуживающих процесс перевозок. Исследовано влияние глобализации на развитие эко-

гического транспорта в мире. Среди основных факторов влияния глобализации определены и охарактеризованы: экологические проблемы, колебания цен на энергоносители, патентование электромобилей, распространение технологических инноваций, цифровизация общества.

Ключевые слова: транспорт, экология, экологический транспорт, окружающая среда, глобализация, мировая экономика.

Every year for Ukraine, as well as for other countries of the world, the problem of environmental pollution is becoming more and more relevant. Transport industry is one of the largest sources of pollutant emissions in the environment. Increasingly, both academics and state officials pay attention to environmentally friendly transport. The article is devoted to the study of the essence of the concept of "environmental transport" and the main factors of globalization on the development of environmental transport. Based on the critical analysis of terms "ecological friendly transport" and "ecotransport" their general feature is defined: the safety of environmental transport for the environment in comparison with other types of transport. On the basis of a generalization of the studied terms and the terms of "transport" and "ecology" own definition of "environmental transport" is formulated. In contrast to the existing interpretations, in the formulated concept, the emphasis is placed on the fact that when determining the environmental impact, it is necessary to consider not only the impact of vehicles, but also the impact of transport routes, technical devices and mechanisms that serve the transportation process. The criteria for impact on the environment in formulated terms are determined by the integrity of ecosystems, environmentally acceptable sources of energy and the quality of health of the population. The influence of globalization on the development of ecological transport in the world has been studied. When determining the factors, the main emphasis is on such types of environmental transport as electric vehicles. The main factors of globalization that influence the development of ecological transport are identified and characterized: environmental problems, fluctuations in energy prices, the patenting of electric vehicles and the spread of technological innovations, digitalization of society. For each of these factors, the impact and results are detailed. It was emphasized that the results of the research can be used by state and local authorities in developing programs for the development of environmentally and energy efficient transport in Ukraine.

Key words: transport, ecology, environmental transport, atmosphere, globalization, world economy.

Постановка проблеми. Процеси глобалізації і регіоналізації у світовій економіці не оминають таку важливу галузь, як транспорт. Без наявності ефективної транспортної мережі неможливо організувати взаємодію виробників і споживачів. Але розвиток транспортної галузі, крім позитивного впливу на світову економіку, має і негативні наслідки для навколишнього середовища. І все частіше у світі піднімаються питання розвитку екологічного транспорту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми та перспективи розвитку екологічно чистого транспорту привертають увагу все більшого числа науковців і практиків як в Україні, так і у світі. Серед публікацій, присвячених зазначеній проблематиці, слід відзначити наукові праці Щ.В. Аргун, А.В. Гнатова, О.Є. Кондратьєва, В.П. Кужеля, О.В. Харчука, С.В. Шелмакова, О.А. Ульянець та ін. [1; 5; 6; 14]. Науковці розглядають як технічні, так і економічні аспекти розвитку транспорту, який не завдавав би шкоди навколишньому середовищу. Водночас не вирішеними залишаються питання стосовно визначення терміна «екологічний транспорт» і особливостей його розвитку в умовах глобалізації.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – дослідити сутність поняття «екологічний транспорт» і визначити основні чинники впливу глобалізації на розвиток екологічного транспорту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «екологічний транспорт» досить новий. У науковій літературі поряд із зазначеним тер-

міном використовують поняття «екологічно чистий транспорт» і «екотранспорт».

Так, у навчальному посібнику С.В. Шелмакова поняття «екотранспорт» визначено «як елемент екорозвитку людського суспільства; як систему, що задовольняє розумні потреби в ефективному і безпечному переміщенні людей і вантажів» [14, с. 35]. Основними рисами еко-транспорту автор називає: здатність транспорту не призводити до посилення негативних глобальних феноменів; здатність забезпечувати дотримання загальноприйнятих критеріїв якості здоров'я населення і навколишнього середовища; використання матеріальних ресурсів у межах господарської моделі «замкнутах циклів речовини» та екологічно прийнятих джерел енергії; не порушення цілісності екосистем і їхнього біорозмаїття; ефективність використання території; забезпечення соціальної, між-регіональної справедливості і справедливості між поколіннями під час задоволення транспортних потреб [14, с. 35].

У науковій праці О.Є. Кондратьєва визначення терміна «екологічно чистий транспорт» наведено з посиланням на Каліфорнійський комітет охорони повітряних ресурсів, а саме: «транспортний засіб із нульовою токсичністю (Zero-emissions vehicle, ZEV), який не робить викидів у навколишнє середовище в результаті роботи силової установки» [5, с. 344].

У вітчизняному законодавстві визначення «екологічно чистий транспорт» наведено у Протоколі «Про сталий транспорт до Рамкової конвенції про охорону та сталий розвиток

Карпат», де зазначено, що це «транспорт, який обмежує рівень викидів та відходів, беручи до уваги здатність планети їх поглинати, використовує відновлювані ресурси на рівні або нижче швидкості їх вироблення, обмежує інші впливи на ландшафти та екосистеми, включаючи фрагментацію середовища існування, і використовує невідновлювані ресурси на рівні або нижче швидкості розроблення відновлюваних замінників, водночас зменшуючи вплив на використання землі та відтворення шуму» [11].

Критичний огляд наведених трактувань дає змогу дійти висновку, що їхньою спільною рисою є акцент на безпечності екологічного транспорту для навколишнього середовища порівняно з іншими видами транспорту.

Для надання власного визначення екологічного транспорту розглянемо трактування двох складників цього поняття: «транспорт» і «екологія».

У вітчизняній і зарубіжній літературі наведено велику кількість визначень терміна «транспорт». Його трактують із галузевого погляду, з погляду значення для суспільного виробництва, в нашому разі більш доцільно застосувати визначення транспорту як сукупності різних видів «засобів перевезення, шляхів сполучення, засобів управління, різних технічних пристроїв, механізмів та споруд, що забезпечують їхню роботу» [8, с. 5]. Використання наведеного визначення дає змогу врахувати не тільки транспортні засоби, а й ті компоненти, без яких неможливо ефективно організувати процес перевезень: шляхи сполучення, засоби управління, технічні пристрої, механізм і споруди, що обслуговують роботу транспорту.

Щодо визначення «екологія», то, з огляду на акцент нашого дослідження на впливі транспорту на навколишнє середовище, доцільно звернутися до його трактування з позицій транспортної екології. У навчальному посібнику «Транспортна екологія» під редакцією С.В. Бойченка предметом вивчення сучасної екології зазначено «взаємозв'язок між суспільством і довкіллям з метою збереження природи і створення сприятливих умов існування людини» [13, с. 15].

З огляду на результати критичного аналізу, наведеного вище, пропонуємо під терміном «екологічний транспорт» розуміти сукупність засобів перевезення, шляхів сполучення, забезпечувальних технічних пристроїв, механізмів і споруд, які в процесі експлуатації не порушують цілісності екосистеми, використовують екологічно прийнятні джерела енергії і дають змогу дотримуватися загальноприйнятих критеріїв якості здоров'я населення і навколишнього середовища.

Далі розглянемо основні чинники впливу глобалізації на розвиток екологічного транспорту (табл. 1). Основний акцент буде зроблено на розвитку найбільш поширеного виду екологічного транспорту – електромобілях.

Одним із перших чинників є наявність екологічних проблем. Зміна клімату, погіршення екології та забруднення довкілля – це неминучі проблеми, які вимагають активного та оперативного вирішення. Згідно з Паризькою кліматичною угодою, яка офіційно набула чинності 4 листопада 2016 року, передбачено обмеження глобального потепління в межах 2 градусів Цельсія (щодо показника доіндустріальної епохи) [10]. Таким чином, економісти, соціологи і кліматологи шукають шляхи зменшення глобального потепління, оптимізації викидів шкідливих речовин у повітря та очищення вод. І всі вони згодні з тим, що електромобіль пропонує стійке рішення в боротьбі зі зміною клімату, а також сприяє поліпшенню якості повітря в міських умовах. Розвиток ринку електромобілів гармонійно узгоджується з вирішенням завдань, що стоять перед людством у XXI ст. у сфері боротьби зі зміною клімату та поліпшення екологічної ситуації. У 2011 р. розвитком напряму електромобілів займалися тільки 4 бренди (Renault, Nissan, Tesla, Mitsubishi), а сьогодні у цей процес уже залучено понад 20 гравців, включаючи непрофільні компанії, такі як Google і Apple, які представили свої останні розробки у вигляді безпілотних електромобілів [9]. У 18-му щорічному Звіті про сталий розвиток компанія Ford опублікувала плани щодо електрифікації модельного ряду і переходу на альтернативні види палива. Вже за три роки 40% моделей Ford матимуть електричні версії, а в модельному ряді з'явиться компактний електричний кросовер із запасом ходу на одному заряді акумуляторів 480 км. Починаючи з 2030 року планується перехід усього виробництва на електричний привід і двигуни на альтернативних видах палива [2].

Другий чинник – це коливання цін на традиційні енергоносії. У зв'язку з тенденціями зростання цін на нафтові види палива й екологічною обстановкою у великих містах нині зростає актуальність застосування альтернативних джерел енергії на автомобільному транспорті. Це впливає в основному на споживачів – у зв'язку з подорожчанням пального для автомобілів та забрудненням навколишнього природного середовища споживачі хочуть купувати більш економічні автомобілі. Свою роль у цьому відіграють і уряди, встановлюючи все більш жорсткі екологічні норми на викиди шкідливих речовин автомобілями. Особливо це актуально для країн, які залежать від імпорту енергоносіїв. Потрібно врахувати, що ціна палива – дуже суттєвий складник у кінцевій ціні всіх продуктів. Підвищення цін на паливо – одна з основних причин підвищення цін на продукти, що лягає важким тягарем на плечі населення. До того ж використання автомобіля вимагає заміни масел, фільтрів кожні 15 тисяч кілометрів. Через неякісне пальне на українських АЗС автолюбители платять додатково за

Таблиця 1

Вплив чинників глобалізації на розвиток екологічного транспорту

Чинник	Вплив	Результат
Наявність екологічних проблем	Прийняття міжнародних угод, що зобов'язують країни світу зменшити обсяг шкідливих викидів в атмосферу.	Як наслідок, все більше країн світу заявляє про наміри повністю перейти на електромобілі. Зокрема, Велика Британія має намір заборонити продаж машин із бензиновими, дизельними та гібридними моторами з 2040 року; Норвегія прагне повністю перейти на вільні від емісій шкідливих речовин автомобілі з 2025 року, а влада Індії заявила, що з 2030 року у країні будуть допускатися до експлуатації тільки електромобілі, а до 2032 року вона взагалі відмовиться від автомобілів із ДВЗ.
Коливання цін на традиційні енергоносії	Необхідність пошуку альтернативних джерел палива, особливо для імпортозалежних країн.	Поява транспорту з електричним, водневим двигуном, електромобілів із сонячними батареями, біодизельним паливом тощо.
Відкриття патентів на електромобілі	Активізація ринку виробників автомобільного транспорту у сегменті електромобілів.	Не лише уряди країн, але і автовиробники заявляють про свої наміри щодо переходу на електромобілі, зокрема Ford Motor Company, Toyota, BMW, Renault та інші.
Поширення технологічних інновацій	Автовиробники для підтримки власної конкурентоспроможності необхідно застосовувати інновації, які стосуються екологічного транспорту зокрема.	Розвиток екологічного транспорту стає тісно пов'язаним із технологічними інноваціями, зокрема виробництвом сучасних літій-іонних батарей, програмним забезпеченням для самокерованості електромобіля тощо. Саме тому електромобілі називають транспортом майбутнього.
Доступ до інтернету та цифровізація суспільства	Необхідність використання цифрових технологій для їх користування у процесі експлуатації екологічних видів транспорту	Інтеграція цифрових технологій та екологічного транспорту: можливість контролю за електромобілем через смартфон, наявність камер та цифрових панелей в електромобілях тощо.

Джерело: складено автором за [3; 4; 7; 9; 10; 12; 15]

дороге обслуговування двигуна і паливної системи; міняють свічки запалювання, ремені в системі газорозподілу, клапани. Використання електромобіля здешевлює всю галузь, у якій він задіяний, незалежно від того, чи це послуга, чи товар, який виробляється із використанням роботи електромобіля. Зникає паливний складник, який у калькуляції багатьох продуктів становить понад 30%. Таке здешевлення логічно приведе до збільшення попиту на такі товари та послуги [3].

Наступний чинник – відкриття патентів на електромобілі. У червні 2014 року було вирішено відкрити доступ до патентів «Тесла», щоби прискорити перехід на електромобілі. Президент компанії Ілон Маск зазначив, що програми виробництва електромобілів провідних автовиробників занадто мізерні або взагалі відсутні і становлять у середньому менше одного відсотка від загальних продажів автомобілів; з огляду на те, що щороку виробляється майже сто мільйонів нових авто, а у світі – приблизно 2 мільярди машин, Tesla не в змозі виробляти електромобілі достить швидко, щоб запобігти екологічній катастрофі. Таким чином, відкриття патентів компанії Tesla сприяє розвитку здорової конкуренції на цьому ринку, а також його активізацію загалом [12].

Четвертий чинник – поширення технологічних інновацій. Важливою особливістю світового автомобільного ринку є те, що в останні роки на його розвиток зростає вплив технологічних інновацій у розробленні силових агрегатів автомобілів. Розробляються автомобілі винятково на електричній енергії, водневих паливних елементах. Варто зазначити, що у Японії почалися продажі першого в світі серійного автомобіля з водневим двигуном – седана Mirai («Майбутнє») виробництва компанії Toyota Motor Corp. Значне збільшення виробництва авто на водні (до 50 тис. на рік) буде досягнуто у 2020 році, коли в Токіо пройдуть літні Олімпійські ігри. А в 2030 році вже кожен десятий проданий у Японії автомобіль буде на водневих паливних елементах, що, за прогнозом консалтингової компанії Deloitte Tohmatsu Consulting Co., забезпечить японській економіці додаткові 36,9 млрд. дол. прибутку. Підвищений попит на екологічно безпечні автомобілі з електричними й гібридними двигунами спостерігається в Китаї, для якого актуальна проблема забрудненого навколишнього середовища. Також актуальні екологічно безпечні автомобілі для густонаселеної Індії [4]. Розглядається також можливість використання як джерел струму не акумуляторів, а іоністорів (суперконденсаторів), що мають дуже малий

час зарядки, високу енергоефективність (понад 95%) і набагато більший ресурс циклів «зарядка-розрядка» (до кількох сотень тисяч). Розробляються електричні автобуси на повітряно-цинкових (Zinc-air) акумуляторах [7].

І останній чинник, п'ятий, – доступ до інтернету та цифровізація суспільства. У межах 5-ї Центрально-Європейської конференції з біомаси, що відбулася 18 січня 2017 року у м. Грац (Австрія), біомасові асоціації вирішили об'єднатись і підписали «Грацьку Декларацію», що слугуватиме орієнтиром для розвитку біоенергетики в Європі до 2030 року. Було заявлено, що головними орієнтирами є цифровізація, послідовне інвестування в розвиток інфраструктури громадського транспорту, більш екологічно чиста вантажна логістика, мобільний менеджмент, доступні мобільні послуги, а також соціально справедлива мобільність та аспекти безпеки транспорту, які мають поєднатися для створення повністю інтегрованої транспортної системи [15]. У компанії Ford Motor Company зазначають, що у компанії є можливість зробити внесок у збе-

реження навколишнього середовища завдяки тому, що світ переходить на новий етап – це світ інтелектуальних автомобілів і інтелектуального середовища, мультимодального пересування, маршрутних таксі з викликом через додаток тощо.

Висновки. Наукова новизна дослідження полягає у подальшому розвитку понятійно-категоріального апарату теорії сталого розвитку шляхом уточнення сутності поняття «екологічний транспорт», у якому, на відміну від наявних, акцентовано увагу на визначенні впливу на навколишнє середовище не тільки транспортних засобів, а й транспортних шляхів, інструментів та механізмів, що обслуговують процес транспортування. Проведене дослідження дає змогу стверджувати, що під час розроблення програм розвитку екологічного транспорту необхідно враховувати вплив глобалізаційних процесів, а саме таких чинників, як наявність екологічних проблем, коливання цін на традиційні енергоносії, відкриття патентів на електромобілі, поширення технологічних інновацій, доступ до інтернету та цифровізація суспільства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аргун Щ.В., Гнатов А.В., Ульянець О.А. Екологічний та енергоефективний електромобільний транспорт та його інфраструктура. *Вісник ЖДТУ*. 2016. № 2(77). С. 18–26.
2. Без гуркоту та диму. Бізнес. URL: <https://business.ua/biznes/item/2858-bez-gurkotu-ta-dimu> (дата звернення 05.05.2019).
3. Відоменко О.І. Перспективи розвитку електромобільного транспорту в Україні. Наукова думка: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, 19 червня 2017р. Одеса. 2017. Т. 4. С. 50–54. URL: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/25691> (дата звернення 28.04.2019).
4. Ковалевський Л.Г., Коровайченко Н.Ю. Світовий автомобільний ринок: сучасний стан, особливості та перспективи розвитку. *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2015. № 5–6 (82-83). С. 60–67.
5. Кондратьев А.В. Роль екологически чистого транспорта в поддержке устойчивого развития городов. *Теория и практика общественного развития*. 2012. № 4. С. 342–345.
6. Кужель В.П., Харчук О.В. Проблеми та перспективи експлуатації електромобілів на території України. *Збірник наукових праць науково-технічної конференції Вінницького національного технічного університету, факультету машинобудування та транспорту, 10–11 березня 2016 р. Вінницький національний технічний університет*. 2016. URL: <http://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fmt/all-fmt-2016/paper/view/1213>.
7. Мормуль М.Ф., Базікова Е.Д., Ільченко І.В. Сучасний стан та перспективи розвитку електромобілів. *Новини науки та прикладні наукові розробки*. 2018. Т. 2. С. 69–72.
8. Новицький О.В. Основи теорії транспортних процесів і систем: конспект лекцій. Дніпропетровськ: ДВНЗ «Національний гірничий університет», 2014. 103 с.
9. Особливості запуску електромобілів на українському ринку. Досвід Renault. URL: <http://avtoz.net/osoblivosti-zapusku-elektromobiliv/> (дата звернення 28.04.2019).
10. Паризька угода від 12.12. 2015 року /ООН. Київ: Офіційний вісник України, 2016. № 61. С. 23–65.
11. Протокол про сталий транспорт до Рамкової конвенції про охорону та сталий розвиток Карпат / Верховна Рада України. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/998_576 (дата звернення 05.05.2019).
12. Редзюк А.М., Агеєв В.Б., Устименко В.С., Клименко О.А., Закревський О.І. Про стан і перспективи використання електромобілів. URL: <http://www.insat.org.ua/files/menu/tk/info/energo/PerspEV.pdf> (дата звернення 28.04.2019).
13. Транспортна екологія: навчальний посібник/ О. І. Запорожець та ін.; за заг. редакцією С.В. Бойченка. Київ : «Центр учбової літератури», 2017. 508 с.
14. Шелмаков С.В. Экотранспорт: учеб. Пособие. Москва: МАДИ, 2018. 160 с.
15. Declaration of Graz, January 2017: The role of bioenergy in Europe after COP 21 Paris. URL: <http://www.aebiom.org/wp-content/uploads/2017/01/Declaration-of-Graz-2017.pdf> (дата звернення 05.05.2019).

ВИКЛИКИ ТА ПЕРЕВАГИ ІНТЕГРУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ЕКСПЕДИТОРІВ У ГЛОБАЛЬНИЙ РИНОК

CHALLENGES AND ADVANTAGES OF DOMESTIC FORWARDERS' INTEGRATION INTO THE GLOBAL MARKET

Литвиненко С.Л.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки,
Національний авіаційний університет

Банар К.В.

студент,
Національний авіаційний університет

Габрієлова Т.Ю.

кандидат економічних наук, доцент, інструктор,
Український авіаційний сервісний центр

Lytvynenko Serhiy

PhD (Econ.), Associate Professor,
Associate Professor of the International Economics Department,
National Aviation University

Banar Kateryna

Student of the International Economics Department,
National Aviation University

Gabrielova Tetyana

PhD (Econ.), Associate Professor, Instructor,
Ukrainian Aviation Service Center

У статті визначено передумови інтегрування вітчизняних експедиторів до ринку глобального експедирування, що є надзвичайно актуальним завданням в існуючих реаліях розвитку. У результаті критичного аналізу існуючих наукових досліджень виявлено, що більшість учасників характеризує ринок транспортно-логістичних послуг як такий, що стагне, із тенденціями до становлення та стабільного розвитку, з активним розвитком інтелектуалізації експедиторів та логістичних провайдерів. Акцентовано увагу на тому, що спеціалізація на розробленні логістичних рішень для окремих галузей має стати ключовим фактором диференціації логістичного ринку. Під час залучення національних експедиторських та логістичних компаній у глобальні ланцюги постачань зросли вимоги до якості логістичних послуг, гарантій надійності доставки, схоронності і прозорості бізнес-процесів. Визначено умови, які сприяють інтегруванню вітчизняних експедиторів у глобальний ринок, та напрями забезпечення такого інтегрування.

Ключові слова: інтегрування, експедитор, глобальний ринок, логістична діяльність, трансформація.

В статье определены предпосылки интеграции отечественных экспедиторов в рынок глобального экспедирувания, что является чрезвычайно актуальной задачей в существующих реалиях развития. В результате критического анализа существующих научных исследований выявлено, что большинство участников характеризует рынок транспортно-логистических услуг как стагнирующий, с тенденциями к становлению и стабильному развитию, с активным развитием интеллектуализации экспедиторов и логистических провайдеров. Акцентировано внимание на том, что специализация на разработке логистических решений для отдельных отраслей должна стать ключевым фактором дифференциации логистического рынка. При вовлечении национальных экспедиторских и логистических компаний в глобальные цепи поставок возросли требования к качеству логистических услуг, гарантиям надежности доставки, сохранности и прозрачности бизнес-процессов. Определены условия, способствующие интегрированию отечественных экспедиторов в глобальный рынок, и направления обеспечения такого интегрирования.

Ключевые слова: интеграция, экспедитор, глобальный рынок, логистическая деятельность, трансформация.

In the article preconditions for the integration of domestic forwarders into the global forwarding market as an extremely relevant task in the existing development realities were identified. As a result of the critical analysis of existing scientific researches, it was determined that most participants characterize the market of transport and logistics services as stagnant, but with trends for formation and stable development. There are tendencies for intellectualization of forwarders and logistics providers engaged in purposeful coordination of other participants of the transport and logistics market. It was found that a significant volatility as a result of a number of factors was lately the dominant trend of the global forwarding market, but it should also be noted that there is an upward trend in the overall market size, which is projected to exceed \$166 billion in 2020. It is noted that there is a high probability of strengthening in negotiating on own bilateral or multilateral free trade agreements, with limited availability of the actually existing global free trade agreement. It was emphasized that specialization in the development of logistics solutions for individual industries should become a key factor in the differentiation of the logistics market. It was revealed that in consequence of the active involvement of national logistics companies in global supply chains, requirements for the quality of logistics services are increasing, also the clientele demands guarantees of reliability of goods delivery, cargo security and transparency of business processes. The provision of transparency of the transport and forwarding services market, the active transition to completely transparent work schemes, the improvement of the personnel training quality, the intensification of integration of various transport modes in the global supply chains, and the public-private partnership development were determined as key aspects by the authors. Conditions facilitating the integration of domestic forwarders into the global market and directions for such integration were identified, in particular, the conditions promoting domestic forwarders' integration into the global market were detailed and directions for ensuring the integration of domestic forwarders into the global market according to the weight ratio were determined. Further it is necessary to evaluate the marketing effect from the integration of domestic forwarders into the global market regarding integration conditions and directions.

Key words: integration, forwarder, global market, logistic activity, transformation.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Для забезпечення інтегрування вітчизняних експедиторів у глобальний ринок мають бути вирішені комплексні проблеми його недостатньої прозорості, слабкої навченості персоналу, нечесної конкуренції та ін. З іншого боку, вітчизняні експедитори повинні бути готові до того, що в умовах посилення конкурентної боротьби на світових ринках та інтегрування національного ринку логістики та експедитування у світовий відбудеться його переструктурування та можливе витіснення з нього. Для запобігання останньому національні експедитори мають забезпечити підвищення власної конкурентоспроможності шляхом збільшення прозорості ведення бізнесу, побудови якісних логістичних ланцюгів доставки та підвищити власну корпоративну культуру та навички власного персоналу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Проблема розвитку вітчизняного ринку експедитування займалися, зокрема, М.Н. Бідняк, А.І. Воркут, І.В. Василенко, М.Ю. Григорак, Л.Г. Зайончик, А.Г. Кальченко, С.Л. Литвиненко, Т.В. Ревуцька, К.І. Плужніков та ін. Вони зробили вагомий внесок у вирішення цілої низки наукових проблем, пов'язаних із функціонуванням транспортно-експедиторських та логістичних компаній.

Як відзначає М.Ю. Григорак [10, с. 66], трансформація сутності транспортно-логістичної діяльності означає, що будь-яка логістична компанія (експедитор) перетворюється на інтелектуального економічного агента, основною ознакою якого є здатність координувати ціле-

спрямовану діяльність інших агентів, а також планувати рух і розміщення товарів і/або людей як єдиного цілого, адаптуючись до швидкозмінних умов зовнішнього середовища та вимог клієнтури, вирішуючи конфлікти між учасниками ланцюгів поставок, наскрізно оптимізуючи логістичні потоки і процеси в режимі реального часу.

У результаті проведеного М.Ю. Григорак дослідження зроблено висновок, що інтелектуалізація логістичної діяльності вимагає створення інтелектуалізованих логістичних систем, які забезпечать більш активне використання сучасних інтелектуальних, геоінформаційних, телекомунікаційних, корпоративних інтегрованих систем і технологій, а також підвищення якості підготовки логістичного персоналу і стимулювання розвитку інтелектуального капіталу логістичних провайдерів [11].

Отже, цілком очевидним є те, що необхідно встановити всі ті можливості, які відкриваються перед національними експедиторами в сучасному глобальному світі, та загрози, яким вони піддаються.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – визначення перспектив інтегрування національних транспортно-експедиторських компаній до ринку глобального експедитування як ключового складника національного пріоритету.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На світовому ринку експедитування останнім часом спостерігається значна нестабільність, що виникає внаслідок дії низки чинників, включаючи повільне економічне зростання, диспропорцію попиту-пропозиції, коливання цін на нафту, найвигідніші маршрути

поставок, модальні зрушення та тиск на швидкість. Проте, за даними Transport Intelligence (TI), перспектива розвитку ринку експедирування є досить оптимістичною та їхні прогнози до 2020 р. справджуються. Ставка складного річного росту (CAGR) становить 4,1%, у результаті чого загальний розмір ринку становитиме понад 166 мільярдів доларів США в 2020 р. [1].

Незважаючи на багатотисячну кількість постачальників послуг, майже 60% світового ринку глобального експедирування знаходиться під контролем 20 провідних операторів, що дає змогу говорити про утруднення доступності на ринок малих та середніх експедиторів. Основними регіонами є Європа, Азіатсько-Тихоокеанський регіон та Північна Америка, що домінують у географічній частці та становлять разом 86% світового ринку [1].

У щорічній доповіді Світової організації торгівлі від 2017 р. її Генеральний директор Р. Азеведо застерігав: «...Це складні часи для глобальної торгівлі. Економічне зростання низьке; зростання торгівлі є низьким; загроза протекціонізму не може бути проігнорована, і ми маємо боротися з постійними проблемами бідності, нерівності та недостатнього розвитку...» [1].

В умовах відсутності реально діючої глобальної угоди про вільну торгівлю (ЗВТ), яку довго лобювала СОТ, окремі економіки ведуть переговори щодо власних двосторонніх або багатосторонніх угод про вільну торгівлю з більш ніж 400 різними ЗВТ. Вплив на міжнародну торгівлю та пов'язані з ними потоки вантажів – це те, що компанії частіше перебудовують свої ланцюги поставок, щоб скористатися переважним портфелем привілеїв ЗВТ. Щоб забезпечити найнижчі збори та податки, «тарифно-інжинірингові» компанії рухають свої експортно-імпорتنі товари до найбільш вигідних рамок ЗВТ [1].

Зростання робочої сили в Китаї та інших країнах Азії поступово знижує переваги собівартості виробничої продукції над розвиненими ринками. Все більше і більше компаній у США та Європі розглядають можливість переміщення деякої своєї виробничої площі ближче до ринку збуту або доведення продукції до внутрішнього ринку (ресорсинг або інкорпорування). Незалежно від термінології, це передбачає переміщення виробничої діяльності з віддалених місць, таких як Китай, до географічних регіонів значно ближче до кінцевого споживчого ринку. Підприємства використовують дешеві виробничі місця поблизу ринків кінцевого споживання, наприклад Мексика для Північної Америки та такі країни, як Польща та Угорщина, щоб обслуговувати Західну Європу. Північна Африка зараз також знаходиться на порядку денному як виробнича база, яка може бути актуальною для європейських ринків [1].

Розвинені економіки пропонують легкий та економічний доступ до ефективної автоматизації. Завдяки наявності робочої сили, яка прагне

отримати вигідну зайнятість, а також стимулюванню місцевого самоврядування та субсидій на створення робочих місць багато багатонаціональних компаній вивчають варіанти реорганізації, усвідомлюючи зростаючі виклики та витрати на управління складними глобальними екосистемами постачання [1–4].

Сьогодні найбільші компанії, що працюють на світових ринках логістичних послуг, пропонують базовий набір послуг, а саме: перевезення (різними видами транспорту), у тому числі збірні відправки, відправки з частковим або повним завантаженням транспорту, контейнерні; зберігання товарів на складах і ведення складської діяльності; митно-брокерські операції. Проте спеціалізація на розробленні логістичних рішень для окремих галузей – найважливіший чинник диференціації логістичного ринку. Найбільші підприємства активно рекламують свою діяльність серед компаній п'яти-семи галузей. При цьому абсолютним лідером є автомобілебудування, в якому рекламують свої послуги практично всі логістичні компанії. Далі в порядку зниження йдуть такі галузі, як виробництво товарів народного споживання (ТНС), високотехнологічні товари, електроніка, промислове виробництво, фармацевтика і медичні товари, продукти харчування та нафтохімічна промисловість [5].

Рейтинг 20 найбільших логістичних компаній на світовому ринку логістичних послуг наведено в табл. 1. Лідерами світового експедиторського ринку є DHL Supply Chain & Global Forwarding, Kuehne + Nagel, а також DB Schenker. За даними міжнародної статистики, сьогодні найбільша кількість вантажів перевозиться морським транспортом – до 70% обсягу всіх перевезень, далі слідує автомобільний – 20% перевезень, решта – інші види транспорту [5].

У нещодавній доповіді лондонського аналітичного центру Transport Intelligence (TI) «Глобальне експедирування вантажів 2018 року» стверджується, що сектор «стоїть на роздоріжжі», а експедитори великих та малих підприємств стикаються з великими викликами та загрозами на ринку [5–8].

Усі експедитори суттєво вразливі до ризику, якщо вони інвестують у технологічне рішення, яке не відповідає їхнім операціям або потребам їхніх клієнтів. Експедитори використовують нові рішення для відстеження, велика кількість оперативних даних доступні клієнтам за допомогою інструментів звітування та інформаційних панелей, що значно підвищує рівень видимості та надає товаровиробникам набагато більший контроль [5–8].

Активне залучення українських підприємств до глобальних ланцюгів поставок змусило топ-менеджмент промислових, сільськогосподарських, торгових і сервісних підприємств звернути увагу на логістику свого бізнесу, на організацію логістичних процесів, а також на

Таблиця 1

**Рейтинг 20 найбільших логістичних компаній
на світовому ринку логістичних послуг у 2017 р. (за даними www.logisticsmgmt.com)**

Номер	Експедитор	Валовий дохід	TEU's (двадцяти-футовий еквівалент)	Метричні тони – авіап перевезення (Air Metric Tons)
1.	DHL Supply Chain & Global Forwarding	27,598	3,259,000	2,248,000
2.	Kuehne + Nagel	22,574	4,355,000	1,570,000
3.	DB Schenker	18,560	2,169,000	1,300,000
4.	Sinotrans	9,530	3,360,300	533,300
5.	DSV	11,374	1,389,611	635,655
6.	Expeditors	6,921	1,070,424	985,549
7.	Panalpina	5,621	1,520,500	995,900
8.	Nippon Express	16,720	600,000	835,755
9.	UPS Supply Chain Solutions	7,981	600,000	935,300
10.	Bolloré Logistics	5,012	864,000	640,700
11.	CEVA Logistics	6,994	729,000	480,000
12.	Hellmann Worldwide Logistics	3,305	897,379	654,104
13.	GEODIS	6,255	690,000	330,000
14.	Kintetsu World Express	4,752	663,915	580,228
15.	Yusen Logistics	3,914	774,822	368,198
16.	Kerry Logistics	3,951	1,053,485	313,800
17.	DACHSER	6,911	522,300	335,500
18.	C.H. Robinson	14,869	698,000	175,000
19.	Agility	3,500	740,000	415,000
20.	Hitachi Transport System	5,935	500,000	280,000

можливість зменшення своїх логістичних витрат за рахунок ефективного співробітництва (партнерства) з логістичними операторами. Наслідком такої зміни стало зростання вимог до якості логістичних послуг, гарантії надійності доставки товарів, схоронності вантажів і прозорості бізнес-процесів. Відбувається суттєве підвищення рівня організованості, суттєве зростання застосування інформаційних технологій, комплексності надання логістичних послуг [9].

У Національній транспортній стратегії України на період до 2030 р. [12] відзначено, що «...необхідним є збільшення ефективності та конкурентоспроможності транспортної галузі, вдосконалення правового механізму державно-приватного партнерства ... проведення необхідних реформ... Одними з причин критичного рівня розвитку транспортної галузі також стали системне недофінансування, недостатнє технічне обслуговування інфраструктури та транспорту, а також технічна відсталість, що загрожує вже ... національній безпеці...».

Нова Національна транспортна стратегія, за визначенням її авторів, «...визначає основні напрями покращення якості надання транспортних послуг, передбачає наближення рівня їх надання та розвитку інфраструктури до європейських стандартів, підвищення рівня безпеки та зменшення негативного впливу на

навколишнє природне середовище, реагує на необхідність поліпшення системи управління ... запровадження антикорупційної політики, корпоративного управління у державному секторі економіки...» [12].

На нашу думку, всі перераховані у роботі заходи можуть бути актуальними лише за умови забезпечення прозорості ринку транспортно-експедиторських послуг, переходу до абсолютно прозорих схем роботи, підвищення якості навчання персоналу, подальшого інтегрування різних видів транспорту в глобальні ланцюги постачань, а також наявності ефективного державно-приватного партнерства. Останнє має бути реалізовано шляхом побудови ефективного механізму допомоги інвесторам із боку держави в розбудові інфраструктури та транспортно-логістичних зв'язків.

Участь держави має полягати у визначенні місць розташування об'єктів транспортної інфраструктури, фінансуванні їх створення та реалізації комплексу заходів із забезпечення приходу у ці місця інвестицій. Після чого інвестори у координаційній співпраці з місцевою владою мають забезпечити розбудову транспортно-логістичного кластеру та його інтегрування до глобальної системи. Успішність саме такої моделі доведена роками успішної світової практики.

Таблиця 2

Передумови інтегрування вітчизняних експедиторів у глобальний ринок

Умови, які сприяють інтегруванню вітчизняних експедиторів у глобальний ринок	Напрями забезпечення інтегрування вітчизняних експедиторів у глобальний ринок (ваговий коефіцієнт)
Відповідність найкращим світовим практикам надійності ланцюга постачання	Досягнення високого рівня дохідності експедитора
Досягнення світового визнання експедитором	Створення унікального продукту для клієнтів
Гарний імідж експедитора серед цільової клієнтури	Реалізація світових практик надійності ланцюга постачання у власну діяльність
Створення логістичних кластерів на території України та на території країн, де забезпечуються основні ланцюги постачань експедитором	Використання передових методів навчання персоналу експедитора
Наявність розгалуженої системи зв'язків для побудови якісних глобальних ланцюгів постачання	Створення та імплементація заходів щодо заохочення постійних клієнтів

Транспортно-логістичний потенціал України дуже значний, а успішність його реалізації залежить саме від того, наскільки країна зможе скористатися тими можливостями, які виникають, залучивши іноземні інвестиції та надавши можливість інвесторам створювати нові робочі місця, нові ринки збуту, включаючи Україну як повноправного гравця до глобальних ланцюгів постачання. Водночас зацікавленість вітчизняних учасників логістичного ринку повинна полягати в успішному застосуванні досвіду іноземних компаній.

У табл. 2 нами визначено умови, які сприяють інтегруванню вітчизняних експедиторів у глобальний ринок, та напрями забезпечення такого інтегрування.

Відповідно, необхідно провести оцінку маркетингового ефекту від інтегрування вітчизняних експедиторів у глобальний ринок щодо умов та напрямів інтегрування.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, проведений короткий аналіз гло-

бального ринку експедирування дав змогу неупереджено оцінити структуру, тренди та виклики, які на ньому виникають, та стверджувати, що нині простежується тенденція до скорочення відстаней доставок, посилення контролю якості продукції та орієнтування на клієнта. Здійснений аналіз провідних експедиторів світу на глобальному ринку експедирування довів, що можливості входження на глобальний ринок контрактної логістики існують, оскільки лідерам ринку, які володіють значними перевагами, важко охопити всі його сегменти та географію, вони здебільшого зосереджені на цільових сегментах та швидкозростаючих ринках. Пріоритетність розвитку прозорого вітчизняного ринку транспортно-експедиційних послуг є ключовим складником успішної транспортної стратегії України та базовою галуззю економіки загалом. У результаті визначено передумови інтегрування вітчизняних експедиторів у глобальний ринок, які необхідно в подальшому оцінити за рівнем маркетингового ефекту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Global Forwarding. URL: <http://focusedcargonetw.com/download/ Focused-Whitepaper-Global-Freight-Forwarding.pdf> (дата звернення: 04.04.2019).
2. Global Freight Forwarding Market Report 2015-2019 – Research and Markets. URL: <https://www.prnewswire.co.uk/news-releases/global-freight-forwarding-market-report-2015-2019---research-and-markets-590569231.html> (дата звернення: 05.04.2019).
3. Freight forwarding Market by Service (Packaging, Documentation, Transportation & warehousing and VAS (Value-added services) – Global Opportunity Analysis and Industry Forecast 2017–2023. URL: <https://www.alliedmarketresearch.com/freight-forwarding-market> (дата звернення: 07.04.2019).
4. Global Forwarding Market Overvie. URL: <https://globaltradespecialist.com/global-forwarding-market-overview/> (дата звернення: 09.04.2019).
5. Top 25 Freight Forwarders: Strong Growth, Abundant Opportunity Overvie. URL: https://www.logisticsmgmt.com/article/top_25_freight_forwarders_strong_growth_abundant_opportunity (дата звернення: 12.04.2019).
6. Freight forwarding and logistics: what the high performers know. URL: <https://www.accenture.com/us-en/insight-outlook-freight-forwarding-and-logistics-what-high-performers-know> (дата звернення: 10.04.2019).
7. Maersk's Transformation Embraces Digital Forwarding. URL: <https://logisticstrendsandinsights.com/maersk-transformation-embraces-digital-forwarding/> (дата звернення: 04.04.2019).
8. Global freight forwarding growth only half as strong as last year. URL: <https://www.bifa.org/news/articles/2018/nov/global-freight-forwarding-growth-only-half-as-strong-as-last-year> (дата звернення: 05.04.2019).

-
9. Логистика в Украине: парадоксы рынка и пути раскрытия потенциала. URL: <https://logist.fm/publications/logistika-v-ukraine-paradoksy-rynka-i-puti-raskrytiya-potenciala> (дата звернення: 12.04.2019).
10. Григорак М.Ю. Теоретичні положення інтелектуально зорієнтованої логістики. *Бізнес Інформ*. 2015. № 2. С. 20–29.
11. Григорак М.Ю. Інтелектуалізація ринку логістичних послуг: концепція, методологія, компетентність : монографія. Київ : Сік Груп Україна, 2017. 513 с.
12. Про схвалення Національної транспортної стратегії України на період до 2030 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 30 травня 2018 р. № 430-р. *Офіційний Вісник України*. 2018. № 52. С. 533.

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ВИКОРИСТАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ КРАЇНАМИ ЄВРОПИ

ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF ALTERNATIVE ENERGY SOURCES USE BY EUROPEAN COUNTRIES

Цалан М.І.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
Ужгородський національний університет

Ількович С.Я.

бакалавр факультету міжнародних економічних відносин,
Ужгородський національний університет

Tsalan Myroslava

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, Department of International Economic Relations,
State Higher Institution "Uzhhorod National University"

Ilkovych Svitlana

Bachelor, Faculty of International Economic Relations,
State Higher Institution "Uzhhorod National University"

У статті розглянуто сутність зеленої енергетики та поняття енергетичної безпеки країни. Проаналізовано сучасний стан та динаміку використання альтернативних джерел енергії європейськими країнами. Акцент зроблено на використанні політики паливного заміщення, тому що зараз вона лежить в основі національної енергетичної безпеки розвинутих країн світу, які запроваджують спеціальні механізми скорочення використання традиційних вичерпних видів палива. Визначено переваги та недоліки використання альтернативних джерел енергії країнами Європи. Акцентовано увагу на ролі відновлюваних джерел енергії в економічному розвитку європейських країн. Розглянуто динаміку обсягу інвестицій у такий вид енергетичних джерел. Окрему увагу звернено на створення робочих місць у сфері альтернативної енергетики в країнах Європи.

Ключові слова: альтернативні джерела енергії, відновлювані джерела енергії, зелена енергетика, зелена генерація, економічний розвиток, інвестиції, робочі місця.

В статье рассмотрены сущность зеленой энергетики и понятие энергетической безопасности страны. Проанализированы современное состояние и динамика использования альтернативных источников энергии европейскими странами. Акцент сделан на использовании политики топливного замещения, потому что сейчас она лежит в основе национальной энергетической безопасности развитых стран мира, которые внедряют специальные механизмы сокращения использования традиционных исчерпываемых видов топлива. Определены преимущества и недостатки использования альтернативных источников энергии странами Европы. Акцентировано внимание на роли возобновляемых источников энергии в экономическом развитии европейских стран. Рассмотрена динамика объема инвестиций в этот вид энергетических источников. Отдельное внимание обращено на создание рабочих мест в сфере альтернативной энергетики в странах Европы.

Ключевые слова: альтернативные источники энергии, возобновляемые источники энергии, зеленая энергетика, зеленая генерация, экономическое развитие, инвестиции, рабочие места.

The essence of green energy and the concept of the state energy security have been considered in the article. The significance of green energy will grow in the medium and long term periods. The current state and the dynamics of the alternative energy sources use by the European countries have been analyzed. The emphasis has been made on the using of a fuel replacement policy, because nowadays it is in the center of the national energy security of the developed countries that introduce special mechanisms to reduce the use of the traditional exhaustible kinds

of fuels. Highly developed countries are the main producers of alternative energy resources, along with Asian countries, which show high rates of development. The advantages and disadvantages of the alternative energy sources use in Europe have been determined. The emphasis is done on the role of renewable energy sources in the economic development of European countries. The pace of the market for renewable energy sources development was influenced by a large number of factors. Among them, one of the factors that kept the pace is the global financial crisis. The dynamics of investment volumes in this type of energy sources has been considered. Environmental investments include the process of investing in environmental projects. In turn, it activates a policy of sustainable development that combines economic, environmental and social components. Particular attention has been paid to the creation of jobs in the field of alternative energy in Europe. It is important to note that Europe is the world's leader in job creation in the field of renewable energy. Germany occupies the leading place in the world. In order to increase the share of the use of renewable energy sources in the energy sector of Europe, it is necessary to develop appropriate mechanisms that will operate in market conditions. The issues of alternative energy and their solutions are promising and important in Europe. It has been evidenced by the funds put into the new EU budget for 2021–2027. A wide network of financial incentives aimed at the development of renewable energy sources has been developed.

Key words: alternative energy sources, renewable energy sources, green energy, green generation, economic development, investments, jobs.

Постановка проблеми. Альтернативні джерела енергії в сучасних умовах розвиваються під впливом сукупності глобалізаційних, інноваційних та інших факторів, що значною мірою визначають позиції, інтереси та поведінку окремих країн на міжнародній арені. Задля забезпечення своєї енергетичної безпеки кожна країна намагається якнайкраще пристосуватися до тих умов та тенденцій, що склалися у світі у сфері розвитку альтернативних джерел енергії, та виробити оптимальну частку відновлюваної енергії, яка би повністю задовольняла її загальнонаціональні енергетичні інтереси. Саме тому сьогодні все більшої актуальності набуває поняття енергетичної безпеки країни.

В економічній науці існує чимало тлумачень цього терміна в широкому та вузькому значеннях. Найбільш вдалим, на нашу думку, є визначення В.В. Микитенка, який енергетичну безпеку країни розглядає як поєднання потенціалів, а саме економічного, політичного, техніко-технологічного, ресурсного й власне енергетичного, а також дії таких факторів, як науковий, географічний, організаційний, управлінський [1]. Дійсно, енергетична безпека – це комплексне поняття, яке є відмінним від поняття забезпеченості енергетичними ресурсами. Енергетична безпека є тією сферою діяльності держави, за допомогою якої вона спроможна якнайкраще виокремити коло пріоритетних енергетичних цілей та інтересів, використовуючи певний набір економічних інструментів та принципів, здійснюючи значний вплив на подальший перспективний розвиток, параметри та особливості функціонування сучасної системи розвитку альтернативних джерел енергії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням економічного впливу на альтернативні джерела енергії присвячені роботи таких закордонних авторів, як Д. Тіммонс, Дж.М. Харріс, Б. Роуч. Увагу використанню та регулюванню альтернативних джерел енергії у своїх працях приділили такі вітчизняні вчені-економісти,

як П.Д. Лежнюк, В.В. Козирський, В.А. Попов, В.В. Кулик, О.В. Нікіторович.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість праць у сфері використання альтернативних джерел енергії, все ще залишаються питання, які потребують постійного моніторингу.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є аналіз сучасних тенденцій та особливостей вироблення й реалізації альтернативних джерел енергії у рамках сучасного економічного розвитку Європи, окреслення їх переваг та недоліків, що може бути використано як досвід іншими країнами, зокрема Україною.

Виклад основного матеріалу дослідження. Енергетику з відновлювальних (альтернативних) джерел прийнято називати зеленою енергетикою. У науковій літературі зустрічаються також такі споріднені поняття, як «зелена генерація», «відновлювана енергетика» та «альтернативна енергетика». Це поняття регулюється також законодавством країн. Так, згідно із Законом України «Про альтернативні джерела енергії» від 20 лютого 2003 р. № 555-IV, енергія, що вироблена з альтернативних джерел, – це електрична, теплова та механічна енергія, яка виробляється на об'єктах альтернативної енергетики й може виступати товарною продукцією, призначеною для купівлі-продажу [2].

У середньо- та довгостроковій перспективі розвиток зеленої економіки вважається одним з найбільш перспективних та стрімко зростаючих напрямів розвитку з огляду на гостру необхідність системного переходу від використання вичерпних до використання відновлювальних джерел енергії. Згідно з розрахунками вчених за умови збереження сучасних темпів споживання вичерпних ресурсів та забруднення навколишнього середовища викидами CO₂, частка яких в сумарних обсягах викидів парникових газів за останні 20 років становить близько 50%, 2027 р. стане «точкою неповернення» [3]. Отже, світова спільнота та окремі країни розпочали

розроблення та запровадження відповідних політик розбудови зелених економік з окремим акцентом на сфері відновлювальної енергетики. Згідно з даними Міжнародного енергетичного агентства альтернативні джерела енергії матимуть найшвидше зростання в секторі електроенергетики, забезпечуючи майже 30% попиту на електроенергію у 2023 р. порівняно з 24% у 2017 р. [4].

Сьогодні скорочення та заміщення використання традиційного палива альтернативними джерелами енергії (політика паливного заміщення) є нагальним питанням енергетичної безпеки всіх країн світу, оскільки національна енергетична безпека безпосередньо залежить від скорочення споживання традиційних енергетичних ресурсів, особливо газу. Лідерами у її проведенні є розвинуті країни, зокрема США та країни Європи, які впроваджують ефективні механізми скорочення та заміщення споживання традиційних енергоресурсів вже протягом тривалого часу.

Враховуючи вплив та ефективність запровадження країнами альтернативних джерел енергії, можемо виокремити такі їх переваги:

- забезпечення екологічної безпеки країни;
- відсутність потреби вітрових та сонячних електростанцій у покритті витрат на паливо та вуглець, їх дешевша експлуатація та підтримка, зниження вартості електроенергії з цих джерел;
- створення нових можливостей для працевлаштування;
- збільшення припливу інвестицій;
- прискорення економічного розвитку країни.

Сьогодні відновлювані джерела енергії є загальноновизнаними технологіями як у світі загалом, так і в Європі зокрема. У 2015 р. вони становили 16,7% від кінцевого енергоспоживання в ЄС. Зараз серед усіх країн ОЕСР країни Європи

мають найбільшу частку у виробітку енергії з відновлювальних джерел. Цей показник становив 14,3% у 2017 р. (рис. 1).

Важливо зауважити, що головними виробниками альтернативних енергоресурсів є високо розвинуті країни та країни Азії, які швидко розвиваються; основна їх частка сконцентрована у невеликій групі країн, які розвиваються або мають перехідну економіку. Такі великі виробники, як США, Європа, Китай, концентрують як економічні, так й енергетичні ресурси на експансії на ринках, чим вкрай загострюють конкуренцію.

На рис. 2 показано динаміку зміни частки відновлюваної енергії у загальному виробництві електроенергії країн Європи у 2011 та 2017 рр.

Завдяки вдосконаленим технологіям вітрова та водна енергія останнім часом стали домінуючими серед відновлювальних джерел енергії, але слід відзначити, що в такі технологічно складні проекти, як вітроелектростанції, було залучено приватне фінансування за ринковими ставками.

Проблема впливу альтернативних джерел енергії на розвиток економіки країн є актуальною сьогодні, оскільки установка електростанцій та підтримка їх функціонування є досить дорогими, а перехід на зелену енергетику є першочерговим чинником, що визначає конкурентоспроможність країни на сучасному ринку електроенергетики. Зростання частки поновлюваних джерел енергії з огляду на їх високу ціну не сповільнило економічне зростання в Європі. У період між 2006 і 2015 роками європейська економіка зросла на 0,7%, тоді як частка відновлюваних джерел енергії в кінцевому споживанні зросла на 7,7% (рис. 3). Уповільнене економічне зростання стримувалося за рахунок світової фінансової кризи

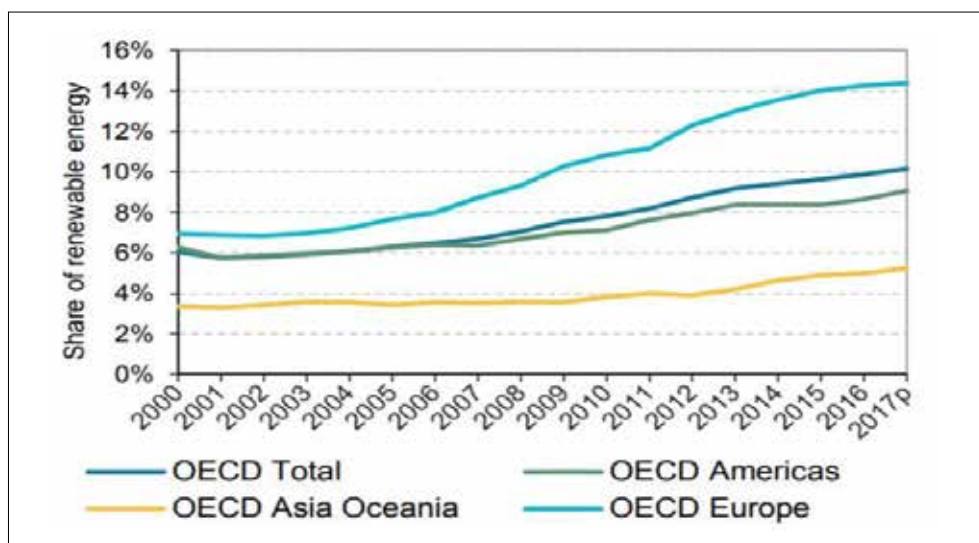


Рис. 1. Частка країн ОЕСР у загальному виробітку альтернативної енергії у 2000–2017 рр., % [5]

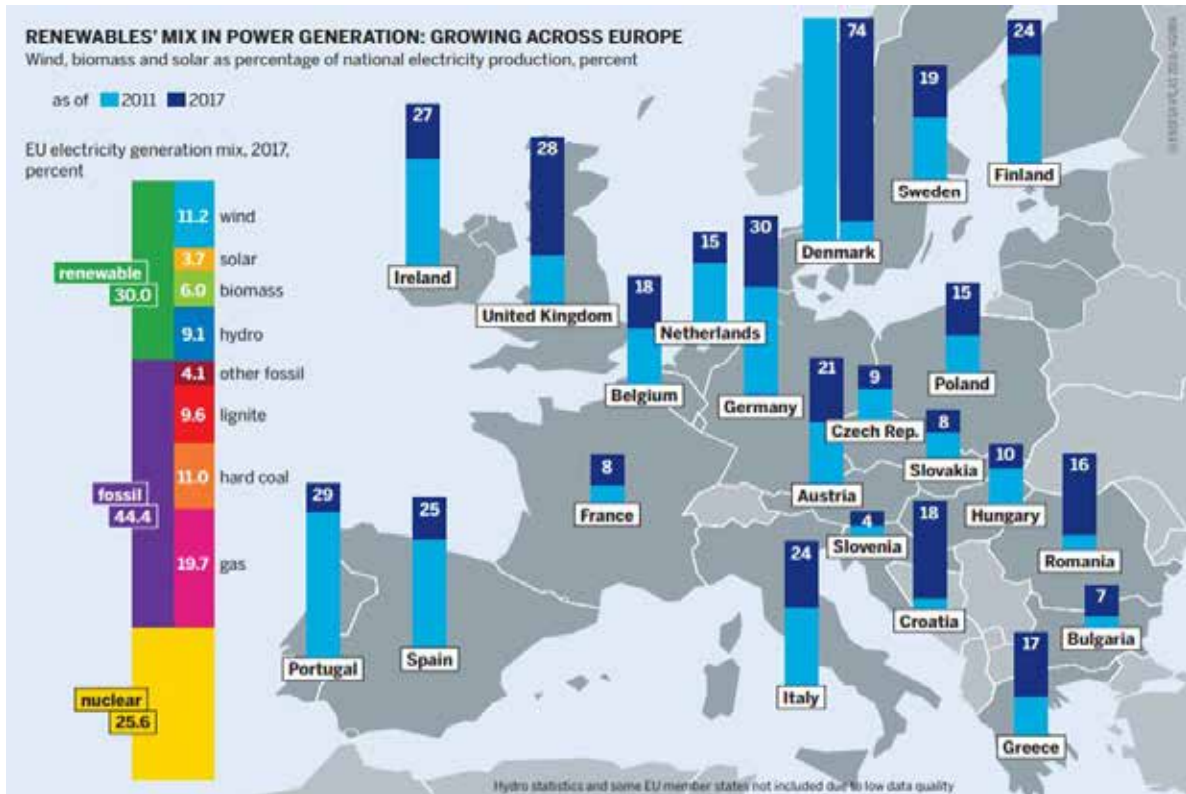


Рис. 2. Частка відновлюваних джерел енергії у загальному виробництві електроенергії країнами Європи у 2011 та 2017 рр. [6; 7]

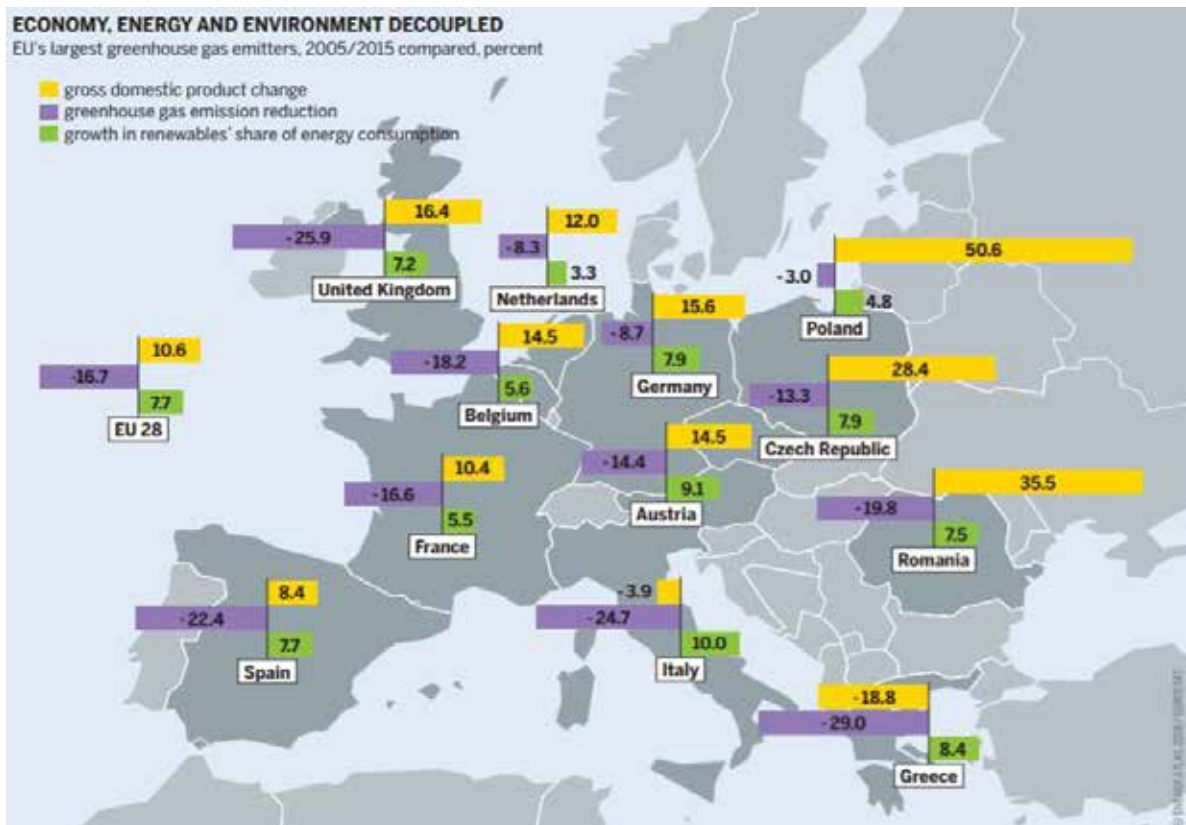


Рис. 3. Динаміка економічного розвитку, частки альтернативних джерел енергії та викидів парникових газів у країнах Європи у 2005 р. та 2015 р. [8; 9; 10]

2008–2010 років, а не через зростання частки відновлюваної енергії.

На основі даних рис. 3 можна стверджувати, що порівняно з 2005 р. викиди парникових газів в Європі знизились на 10%. Зелена енергетика позитивно вплинула на розвиток економіки країн Європи, зокрема через створення великої кількості робочих місць. Сьогодні у секторі відновлюваної енергетики створено чимало робочих місць. У 2017 р. у світі загалом 10,3 млн. робочих місць були пов'язані з відновлюваними джерелами енергії. Нині в середньому 0,3% робочої сили зайнято у секторі відновлюваної енергетики, що є досить значним показником з огляду на новизну цього напрямку [11].

Європа займає лідируючі позиції у світовому рейтингу зі створення робочих місць у сфері відновлюваної енергетики. Їх регіональний розподіл та розподіл у розрахунку на особу за регіоном світу зображено на рис. 4.

З рис. 4 видно, що Бразилія, Китай та ЄС становлять трійку лідерів за часткою робочих місць у секторі відновлюваної енергетики у загальній кількості робочих місць у 2017 р. Частка Сполучених Штатів Америки є меншою, і вони посідають четверте місце. У межах ЄС перше місце серед роботодавців на душу населення (0,77% від загальної кількості робочої сили, що працюють у секторі відновлюваних джерел енергії) посідає Німеччина. У ЄС найбільша кількість робочих місць зосереджена у вітровій та сонячній енергетиці. Кількість робочих місць з відновлюваних джерел енергії в ЄС дещо збільшилась

у 2017 р. порівняно з попереднім роком. Втрати робочих місць у сонячних фотоелектричних установках та виробництві модулів компенсувалися збільшенням зайнятості в геотермальній (отримання енергії з гарячих джерел, термальних підземних вод) та вітровій енергетиці [12].

Додатковою перевагою впровадження альтернативних джерел енергії для розвитку економіки країн Європи є збільшення припливу інвестицій. Екологічні (зелені) інвестиції передбачають процес вкладання коштів в екологічні проекти, що дають змогу рухатися в напрямі сталого розвитку. До причин, які сприяли прискоренню як державних, так і приватних інвестицій країн Європи у відновлювальні джерела енергії, належать:

- зростання попиту на енергоносії, як наслідок, зростання вимог до економічного розвитку;
- вичерпність традиційних видів палива, що негативно впливає на клімат, забруднюючи повітря;
- критичність екологічних та кліматичних умов, що зумовлює необхідність переходу енергетичних технологій до більш різноманітних, екологічно стабільних джерел постачання;
- потреба забезпечення майбутньої енергетичної безпеки;
- швидка урбанізація, економічне зростання, сучасні демографічні тенденції та суворі умови зміни клімату, що переважно характерні для країн Європи, що розвиваються.

Протягом 2005–2012 рр. Європа (зокрема, СНД) займала провідні позиції в глобальному

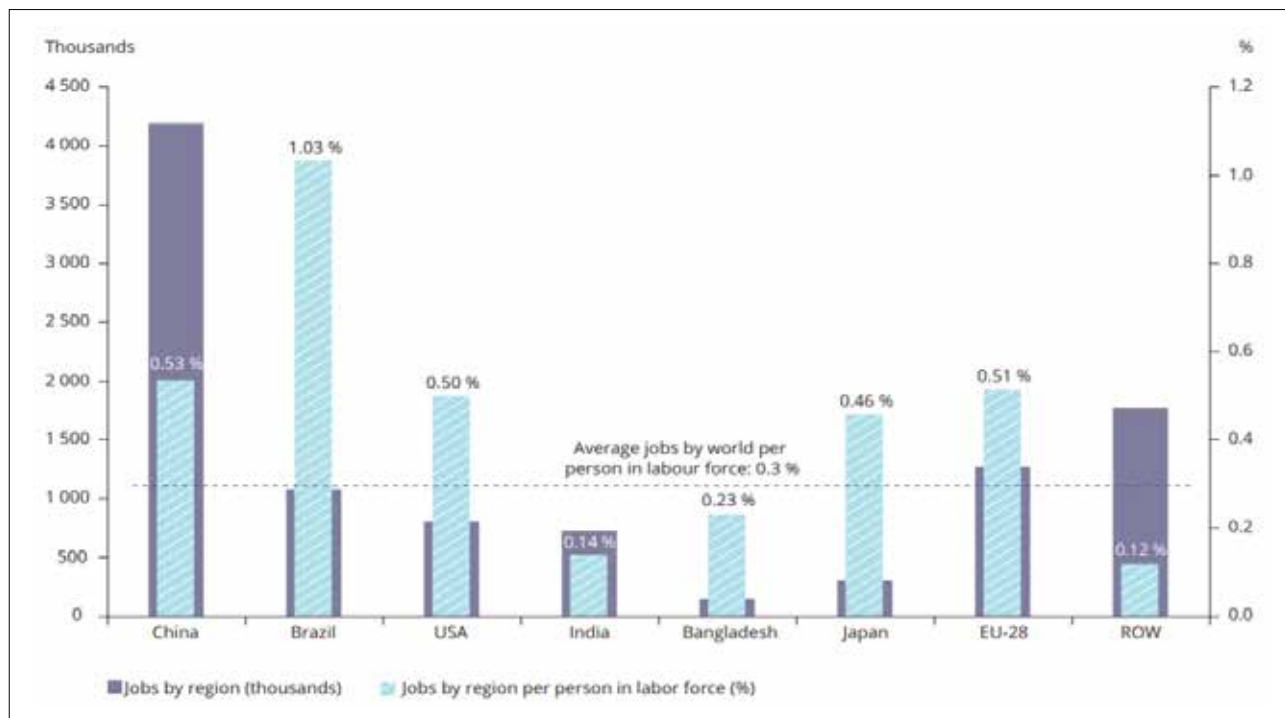


Рис. 4. Частка кількості робочих місць у сфері альтернативної енергетики у 2017 р. (% , тис. осіб) [11]

інвестуванні у відновлювану енергетику (рис. 5). У 2017 р. частка інвестицій Європи у відновлювану енергетику знизилася до 14,6% з 23,4% у 2016 р.

З рис. 5 видно, що з 2005 р. інвестування у відновлювані джерела енергії країнами Європи мало позитивну динаміку, найбільша кількість зелених інвестицій була зафіксована у 2015 р.

Попри стрімкий розвиток ринку відновлюваної енергетики, все ж таки існує низка проблем та перешкод у цій сфері, зокрема:

1) мінливість певних факторів, а саме залежності сонячної енергії від географічного розташування та тривалості дня, а вітрової енергії – від рельєфу, що все ще створює перешкоди для високого рівня частки відновлюваної енергетики на ринку електроенергії;

2) висока вартість технологій та виробництва (керівники електроенергетичних мереж можуть легко покривати невеликі змінні витрати, але, зрештою, зберігання, надлишок енергетичної потужності та реконструкція основних мереж будуть необхідними для балансування витрат, оскільки найбільша частка електроенергії надходить з неконтрольованих джерел [14]);

3) наявність таких стримуючих чинників, як планування енергетичної інфраструктури, віддаленість від мереж, можливі законодавчі бар'єри на місцевому рівні;

4) значний термін окупності.

Отже, повна енергетична трансформація в Європі можлива лише за умови запровадження необхідних ринкових механізмів, що

дасть можливість використати більшу частку відновлюваних джерел енергії в енергетичному комплексі. Оскільки традиційні види палива минулими роками отримували довгострокові субсидії, дуже важливо, щоб уряди підтримували розвиток відновлюваних джерел енергії у формі фінансових стимулів, які можуть створити рівні умови гри. Європа прагне стати світовим лідером у дослідженнях та інноваціях цієї галузі. Зокрема, вона розробила програму «Горизонт 2020», що є найбільшою за весь час дослідницько-інноваційною рамковою програмою ЄС з бюджетом в 77 млрд. євро, виділених на період 7 років. Більша частина цього фінансування виділяється на конкурсній основі. Ця програма передбачає 31,7 млрд. євро на соціальні виклики, серед яких 6 млрд. євро спрямовуються на відновлювану енергію на період до 2020 р. [15].

2 травня 2018 р. Європейська Комісія опублікувала свою пропозицію наступного довгострокового бюджету ЄС «Багаторічний бюджет ЄС» на 2021–2027 рр. Незважаючи на певні скорочення в окремих програмах, у новому бюджеті закладені більш щедрі відрахування на програми досліджень та інновацій, зокрема велику увагу зосереджено на секторі відновлюваної енергії. Так, нова програма щодо досліджень та інновацій буде називатися «Горизонт – Європа», запланований бюджет якої складе 97,9 млрд. євро. Збільшення фінансової підтримки, зокрема, вплине на країни Східного сусідства, особливо на Вірменію, Грузію, Респуб-

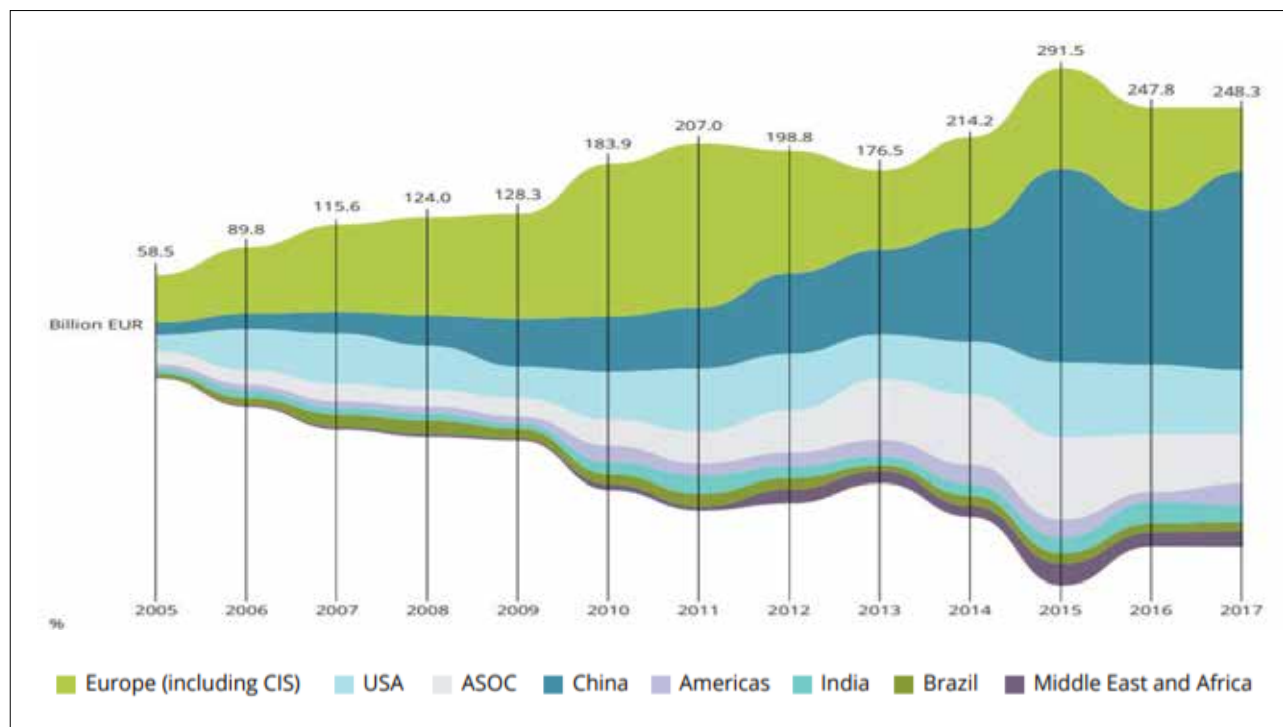


Рис. 5. Динаміка обсягу інвестицій у відновлювані джерела енергії за регіонами світу у 2005–2017 рр. (млрд. євро) [13]

бліку Молдова та Україну, які нині мають статус асоційованих країн-членів програми «Горизонт 2020» і повний доступ до фінансування в рамках цієї Програми [16].

Висновки. Нині країни Європи є одними з головних гравців на сучасному ринку альтернативних джерел енергії та посідають провідні місця у світі за обсягами інвестицій у відновлювані джерела енергії. Незважаючи на високі обсяги інвестицій, відновлювані джерела є досить дорогими, а окремі фактори все ще створюють перешкоди для високого рівня частки відновлюваної енергетики на ринку електро-

енергії. З іншого боку, використання альтернативної енергії в перспективі збільшить приплив інвестицій та прискорить економічний розвиток країн Європи. Особливістю альтернативної енергетики є збільшення кількості робочих місць у країнах Європи, зокрема на вітрових та сонячних електростанціях. Сонячна та вітрова енергія є абсолютним пріоритетом в альтернативній енергії Європи, обсяги виробітку енергії зростають щорічно, меншим стає виробіток традиційних джерел енергії, що пояснюється політикою паливного заміщення, яку проводять країни Європи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Микитенко В.В. На чому базується енергетична безпека держави. *Вісник Національної академії наук України*. 2005. № 3. С. 41–47.
2. Про альтернативні джерела енергії : Закон України від 20 лютого 2003 р. № 555-IV/03-ВР / Верховна Рада України. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 24. Ст. 155. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/555-15> (дата звернення: 25.04.2019).
3. Global European View Outlook. *International Energy Agency*. 2018. URL: <https://www.iea.org/gevo2018> (дата звернення: 21.04.2019).
4. Міжнародне енергетичне агентство : веб-сайт. URL: <https://www.iea.org> (дата звернення: 12.03.2019).
5. *International Energy Agency. Renewables Information 2018 : IEA*. URL: https://webstore.iea.org/download/direct/2260?fileName=Renewables_Information_2018_Overview.pdf (дата звернення: 15.01.2019).
6. EU imports of energy products – recent developments. *Eurostat*. 2017. October. URL: <http://bit.ly/2p8oLwB> (дата звернення: 27.04.2019).
7. Renewables global status report. *International Energy Agency*. 2017. URL: <http://bit.ly/2ghNrIA> (дата звернення: 15.04.2019).
8. Real GDP growth 2005–2015. *Eurostat*. 2015. URL: <http://bit.ly/2p6Zqml> (дата звернення: 27.03.2019).
9. Greenhouse gas emission statistics. *Eurostat*. 2015. URL: <http://bit.ly/2FL5XO4> (дата звернення: 20.02.2019).
10. of energy from renewable sources. *Eurostat*. 2015. URL: <http://bit.ly/1JW2ALu> (дата звернення: 25.04.2019).
11. Renewable energy and jobs. Annual review. *IRENA*. 2018. URL: <http://irena.org/publications/2018/May/Renewable-Energy-and-Jobs-Annual-Review-2018> (дата звернення: 24.04.2019).
12. Global status report renewables. *International energy agency*. 2018. URL: http://www.ren21.net/wp-content/uploads/2018/06/17-8652_GSR2018_FullReport_web_final_.pdf (дата звернення: 20.04.2019).
13. Renewable energy in Europe. *Global trends in renewable energy investment*. 2018. URL: file:///C:/Users/hp/Documents/Downloads/20_Renewable%20Energy%20in%20Europe%202018.pdf (дата звернення: 27.01.2019).
14. Renewable Capacity Statistics. *International Renewable Energy Agency (IRENA)*. 2018. URL: https://www.irena.org/media/Files/IRENA/Agency/Publication/2018/Mar/IRENA_RE_Capacity_Statistics_2018.pdf (дата звернення: 26.04.2019).
15. Work Programme 2014–2015. Horizon 2020. *European Commission*. URL: http://ec.europa.eu/research/participants/data/ref/h2020/wp/2014_2015/annexes/h2020-wp1415-annex-ga_en.pdf (дата звернення: 29.01.2019).
16. Eurostat : веб-сайт. URL: <https://ec.europa.eu/eurostat/home> (дата звернення: 25.04.2019).

ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЙ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КИТАЮ В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ВІДНОСИН

ASSESSMENT OF THE CURRENT STATUS AND TRENDS OF CHINA'S ECONOMIC DEVELOPMENT IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION OF WORLD ECONOMIC RELATIONS

Чернова О.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки,
Університет державної фіскальної служби України

Валігура А.Т.

студентка,
Університет державної фіскальної служби України

Chernova Olga

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor, Department of International Economics,
University of the State Fiscal Service of Ukraine

Valihura Anastasiya

Student,
University of the State Fiscal Service of Ukraine

У статті здійснене комплексне оцінювання сучасного етапу розвитку національної економіки Китаю. Проаналізовано динаміку зростання високотехнологічного сектору економіки. Розкрито особливості зовнішньоторговельних зв'язків країни в контексті реалізації проекту «Один пояс, один шлях», окреслено напрями подальшого співробітництва в галузі прямого іноземного інвестування. Визначено роль Китаю в системі глобального господарства. Здійснено аналіз ключових економічних індикаторів, а також висвітлено вектори їх розвитку. Охарактеризовано процес переходу Китайської Народної Республіки до нового економічного циклу, доведено його взаємозв'язок із запропонованою китайським урядом новою моделлю глобалізації. З'ясовано передумови подальшого економічного лідерства Китайської Народної Республіки в глобальній господарській системі.

Ключові слова: політика Китайської Народної Республіки, «Один пояс, один шлях», соціально-економічний розвиток, новий економічний цикл Китаю, економіка Китайської Народної Республіки, нова модель глобалізації, високотехнологічний сектор, зовнішня торгівля, якісні міжнародні активи, економічна інтеграція, прями іноземні інвестиції.

В статье осуществлено комплексное оценивание современного этапа развития национальной экономики Китая. Проанализирована динамика роста высокотехнологического сектора экономики. Раскрыты особенности внешнеэкономических связей страны в контексте реализации проекта «Один пояс, один путь», обозначены направления дальнейшего сотрудничества в области прямого международного инвестирования. Определена роль Китая в системе глобального хозяйства. Осуществлен анализ ключевых экономических индикаторов, а также освещены векторы их развития. Охарактеризован процесс перехода Китайской Народной Республики к новому экономическому циклу, доказана его взаимосвязь с предложенной китайским правительством новой моделью глобализации. Выявлены предпосылки дальнейшего экономического лидерства Китайской Народной Республики в глобальной хозяйственной системе.

Ключевые слова: политика Китайской Народной Республики, «Один пояс, один путь», социально-экономическое развитие, новый экономический цикл Китая, экономика Китайской Народной Республики, новая модель глобализации, высокотехнологичный сектор, внешняя торговля, качественные международные активы, экономическая интеграция, прямые иностранные инвестиции.

The unique achievements of the people's Republic of China over the past forty years have become indicative for all countries of the world economy. China is gradually becoming not only the world's largest producer of goods and services, a leading exporter and importer of international investment, but also a source of global economic growth. The phenomenon of economic "breakthrough" of this country attracts more and more attention of experts and researchers from all over the world and determines the relevance of the chosen research topic. The article provides a comprehensive assessment of the current stage of development of the national economic system of the People's Republic of China. The dynamics of growth of the high-tech sector of the Chinese economy is analyzed. At the same time, attention is drawn to the fact that to achieve its goal, China uses the strengthening of trade relations with all countries of the world, primarily through the introduction of free trade zones (FTA) and an increase in investment, which is clearly manifested both in its Eurasian policy and in the implementation of the Concept of "One belt, one road". The features and prospects of foreign trade relations of the country in the context of the project "One belt, one road" are revealed, the directions of further international cooperation in the field of foreign direct investment are outlined; the assessment of the state investment policy of the Government of China is given. The authors analyzed the key socio-economic indicators and reflected the vectors of their further development. The directions of further integration of the Chinese economy into the world economic system are determined. The place and role of the People's Republic of China in the system of global economy is defined. The main provisions and objectives of the new model of globalization are outlined; the comparative analysis of traditional and new models of globalization is carried out. The process of transition of the People's Republic of China to a new economic cycle is characterized and its close relationship with the new model of globalization proposed by the Chinese government is proved. The prerequisites for further economic leadership of the people's Republic of China in the global economic system are clarified.

Key words: policy of the People's Republic of China, "One belt, one road", socio-economic development, new economic cycle of China, economy of the People's Republic of China, new model of globalization, high-tech sector, foreign trade, high-quality international assets, economic integration, foreign direct investment.

Постановка проблеми. Минулий 2018 р. ознаменував сорокову річницю політики «реформ і відкритості» Китаю, політики, яка змінила долю країни, яка дала змогу відновити історичну славу й впевненість великої держави. Чотири десятиліття реформ перетворили Китай з найбіднішої країни на другу економіку світу, на частку якої припадає одна третина глобального зростання. Понад 800 мільйонів людей змогли подолати бідність, а країна досягла високого рівня соціально-економічного розвитку [3].

Після подолання фінансової кризи 2008 р. економіка Китаю сьогодні демонструє ознаки відновлення, ключові економічні індикатори вказують на початок формування нового економічного циклу. Водночас Китай запропонував світу нову модель глобалізації, побудовану на основі так званої ініціативи «Один пояс, один шлях» [4]. Новий економічний цикл Китаю та нова модель глобалізації тісно пов'язані. З одного боку, представлена модель буде реалізовуватися з початком нового економічного циклу Китаю, який передбачає стабільність торговельних та інвестиційних потоків. З іншого боку, досягнення прогресу в реалізації нової моделі глобалізації створить більш сприятливий міжнародний клімат для економіки «Піднебесної», яка буде неухильно розвиватися в новому економічному циклі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку китайської економічної системи присвячені роботи українських та зарубіжних науковців. Щодо досліджень факторів економічного зростання слід відзначити праці сучасних вітчизняних та китайських вчених, таких як О.Т. Богохолов, В.Т. Іванов, В.І. Кушлін, В.Л. Макаров, О.М. Щорічник, Лінь Іфу, Ван

Менку, Цяо Юаньчжен, Пен Ліхун, Сунь Аньцін, Ци Цзяньго, Ху Аньган. Аспекти розвитку зовнішньоекономічних зв'язків відображені в працях Л.В. Новосолова, А.І. Саліцького, М.А. Потапова. Питання міжнародного інвестиційного співробітництва Китаю висвітлені в роботах В.В. Карлусова, С.Г. Лузаніна, М.Л. Титаренко та інших вчених.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте залишаються недостатньо дослідженими причини феномену китайського економічного дива та можливості адаптації досвіду країни у вітчизняних реаліях.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є комплексна оцінка сучасного стану та з'ясування перспектив розвитку економіки Китайської Народної Республіки, а також визначення місця та ролі країни в системі сучасного глобального господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стрімкий розвиток Китаю в останні десятиліття зробив країну одним з провідних суб'єктів світової економіки, зокрема у сферах торгівлі та інвестицій. З 1978 по 2016 рр. середньорічне зростання Китаю становило 9,7%, що більше, ніж в будь-якій іншій країні за аналогічний період [1].

З початку глобальної фінансової кризи 2008 р. темпи економічного зростання Китаю неухильно сповільнювались (рис. 1), хоча заходи державного стимулювання тимчасово підвищили зростання до двозначних цифр у 2010 р. Темпи зростання економіки Китаю знижувалися майже шість років, посилюючи стурбованість перспективами китайської економіки як всередині країни, так і за кордоном. Однак у 2016 р. ВВП Китаю показав невелике зрос-

тання. Ця тенденція продовжилась у 2017 р., що привело до збільшення щорічних темпів зростання до 6,9%. Це значно перевищило офіційну мету уряду, яка полягала в досягненні приблизно 6,5%.

Міжнародні експерти обережно заявляють про відновлення економіки Китаю. Із середини 2017 р. поліпшення за низкою економічних показників викликали дискусію про те, чи входить економіка Китаю в новий економічний цикл. Ґрунтуючись на аналізі зростання ВВП та індексу споживчих цін, економісти визначили шість таких циклів (циклів зростання) з початку проведення політики «реформ і відкритості»: 1978–1981 рр., 1982–1986 рр., 1987–1990 рр., 1991–1999 рр., 2000–2009 рр., з 2010 р. по сьогодні. Останній економічний цикл характеризувався стійким уповільненням темпів зростання, однак позитивні показники економічних індикаторів за 2017 р. свідчать про те, що економічний спад в Китаї може бути подоланий, оскільки

існують передумови для наступного, сьомого, циклу зростання [5].

Загалом економічна ситуація Китаю залишається стабільною. Основні ключові річні індикатори економіки Китаю та їх прогноз до 2023 р. представлені в табл. 1.

Як видно з табл. 1, в КНР спостерігається щорічне зростання номінального ВВП. За останні шість років цей показник збільшився на 24,7%. У наступному п'ятирічному періоді, згідно з прогнозами експертів, ця тенденція посилиться. Згідно з даними табл. 1 спостерігається зворотна динаміка темпів зростання реального ВВП, яка збережеться в майбутньому. Безробіття в Китаї стабільно перебуває на рівні 5%. Ця тенденція прогнозується в найближчій перспективі. Індекс споживчих цін, навпаки, у 2013–2017 рр. скорочувався, а в перспективі буде зростати.

Основні економічні показники змінюються в одному напрямі з кожним роком, причому гострі

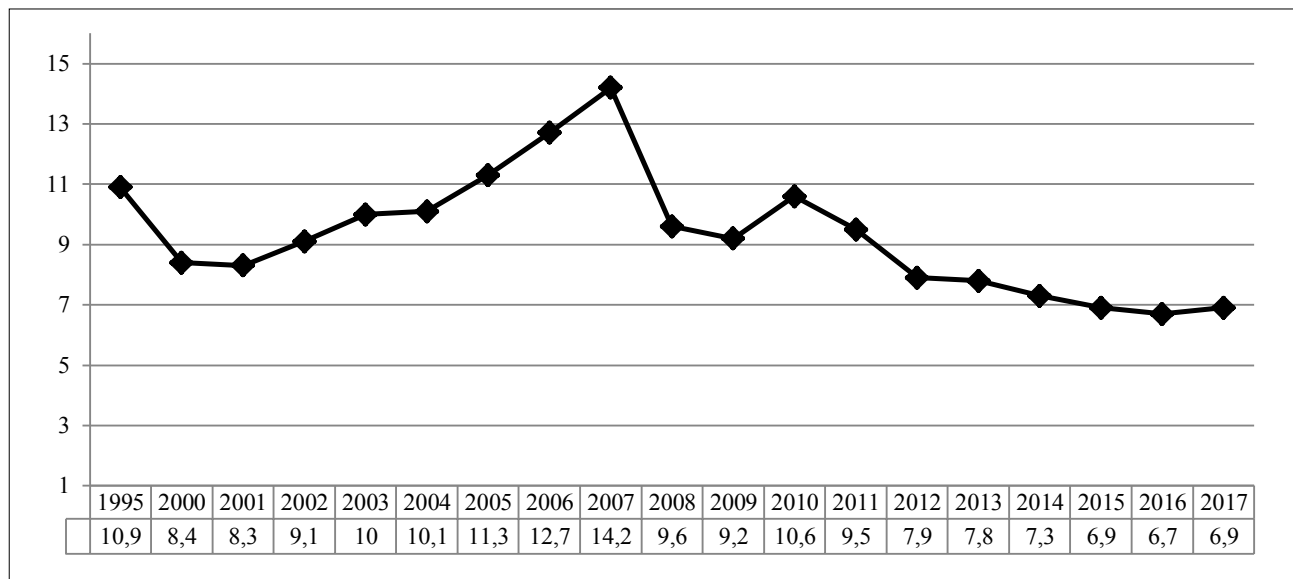


Рис. 1. Динаміка темпів росту ВВП Китаю (%) за 1995–2017 рр.

Джерело: складено авторами на основі джерела [6]

Таблиця 1

Динаміка ключових індикаторів економіки Китаю за 2013–2023 рр.

Показники	Роки										
	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Номінальний ВВП, млрд. дол. США	9,64	10,54	11,23	11,22	12,02	13,91	15,22	16,61	18,04	19,54	21,12
Темп росту реального ВВП, %	7,8	7,3	6,9	6,7	6,9	6,6	6,4	6,3	6,0	5,7	5,5
Рівень безробіття, %	5,0	5,1	5,1	5,0	5,1	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0	5,0
Індекс споживчих цін, %	2,6	2,0	1,4	2,0	1,6	2,3	2,5	2,7	2,8	2,9	3,0

Джерело: складено авторами на основі джерела [8]

кризові ситуації в Китаї не спостерігаються й не очікуються. Китайські дослідники висувають тезу про вихід КНР на новий покращений економічний рівень розвитку, який буде відрізнятися поглибленою диверсифікацією виробництва та вдосконаленням технологічним рівнем. При цьому сектор послуг та високотехнологічний сектор промисловості стануть основними чинниками зростання в рамках нового економічного циклу Китаю [2]. Структура ВВП Китаю представлена на рис. 2.

Як видно з рис. 2, найбільшу частку ВВП Китаю складає третинний сектор (сектор послуг), який формує більше половини загального показника. Так, якщо у 1995 р. сектор послуг становив близько 30% ВВП, то вже у 2001 р. він досяг 50% загального показника. У 2008 р. третинний сектор складав 42,7%, вторинний сектор – 48,8%, а первинний сектор – 8,8% ВВП. З 2016 р. спостерігалось збільшення частки сектору послуг, який становив майже 60% ВВП. Третинний сектор (сектор послуг) нині став ключовим стимулом розвитку економіки Китаю, причому його внесок у зростання ВВП перевищив 50% вперше з початку реформ у 2015 р, а у 2016 р. вже досяг 58%.

З 2012 р. темпи зростання доданої вартості високотехнологічного сектору випереджають темпи зростання виробничого сектору (рис. 3).

У січні 2017 р. голова КНР Сі Цзіньпін виступив з доповіддю на відкритті пленарного засідання Всесвітнього економічного форуму в Давосі, запропонувавши «китайське рішення» щодо нівелювання зростаючих економічних диспропорцій у усьому світі [3]. Нова модель глоба-

лізації, висунута китайським урядом, дає змогу надати імпульс світовій економіці та закласти основу для відродження глобальних інвестицій і торгівлі. Вона спрямована на те, щоби дати змогу більшій кількості країн брати участь в міжнародному поділі праці та отримувати значні переваги від глобалізації (табл. 2). Поява нового економічного циклу Китаю та триваючих економічних перетворень країни ще більше прискорить цей процес.

У 2013 р. голова КНР Сі Цзіньпін вперше оприлюднив ініціативу «Один пояс, один шлях», зацентрувавши увагу на тому, що необхідно перетворити світові можливості на китайські можливості, а китайські можливості перетворити на світові [1]. Реалізація ініціативи «Один пояс, один шлях» є важливим кроком китайського уряду щодо просування нової моделі глобалізації та виступає одним з найважливіших пріоритетів його роботи. Ініціатива «Один пояс, один шлях» є проектом економічної інтеграції Китаю з Азією, Європою та Африкою. Країни, включені в цей проект, мають населення в 4,4 млрд. осіб, або 62,55% населення світу, і складають майже 30% світового ВВП [13].

Ініціатива розглядається як інструмент сприяння національному економічному розвитку шляхом активізації експорту, розширення доступу до природних ресурсів та надання підтримки важливим вітчизняним галузям. Очікується, що реалізація цієї ініціативи дасть можливість розвивати великі західні райони Китаю, що може допомогти в подоланні дисбалансу в соціально-економічному розвитку між східними, західними та центральними провінціями.

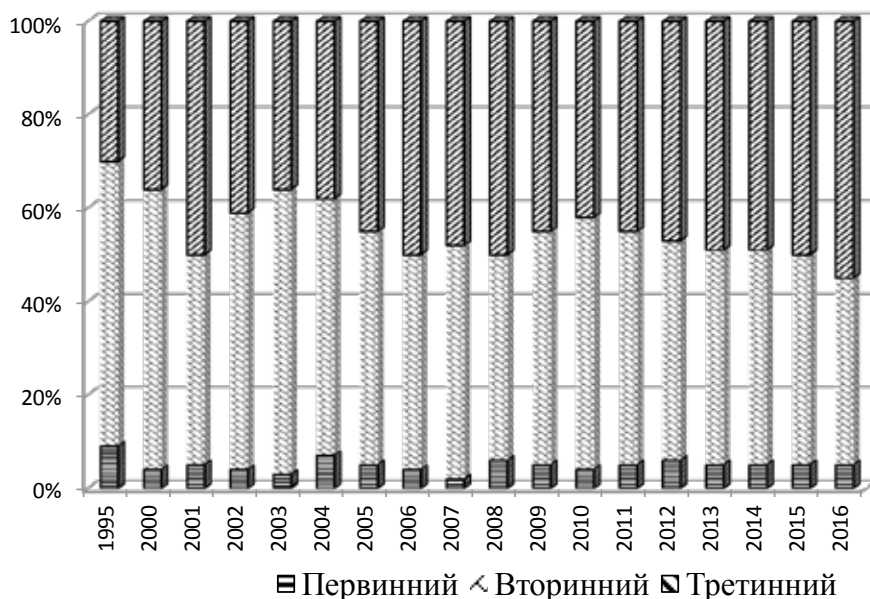


Рис. 2. Структура ВВП Китаю за секторами економіки (%)

Джерело: складено авторами на основі джерела [6]

«Один пояс, один шлях» охоплює широкі області економічного співробітництва. Серед них виділяють три пріоритетних галузі, а саме інфраструктурне, виробниче та фінансове співробітництво. З огляду на низький рівень розвитку інфраструктури в більшості країн, що лежать уздовж «Шовкового шляху», імплементація цієї ініціативи стане найважливішою передумовою регіональної економічної інтеграції та розвитку [2].

Створення інфраструктури в рамках поясу включає будівництво залізничних та автомобільних мереж, портових споруд, трубопроводів, аеропортів, інфраструктури енергетики та зв'язку [2].

Виробниче співробітництво є другою ключовою галуззю. Масові інвестиції в інфраструктурні проекти в країнах, що беруть участь в реалізації ініціативи, підвищують попит на будівельні

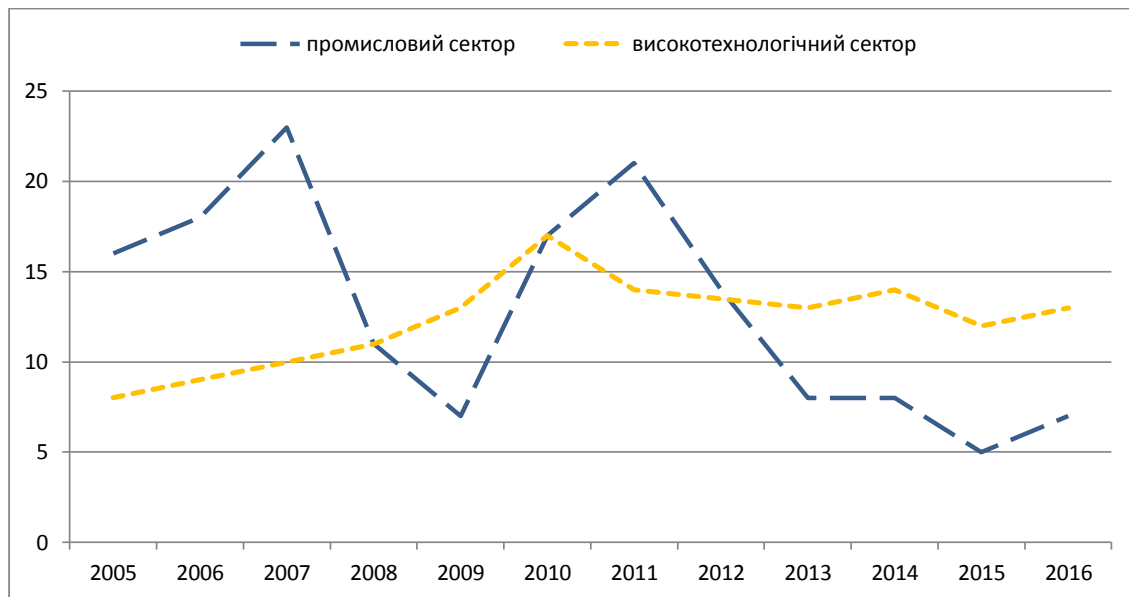


Рис. 3. Темпи зростання доданої вартості в промисловому та високотехнологічному секторах в Китаї у 2005–2016 рр.

Джерело: складено авторами на основі джерела [6]

Таблиця 2

Порівняльна характеристика традиційної та нової моделі глобалізації

Критерій порівняння	Традиційна модель	Нова модель
Учасники процесу глобалізації	Розвинені країни, деякі країни з ринком, що формується.	Розвинені країни, країни з ринком, що формується, країни, що розвиваються.
Торгівля	Глобальна торгівля не збалансована, при цьому дефіцити та надлишки зосереджені в декількох країнах.	Глобальна торгівля більш збалансована, має відносно рівномірний розподіл надлишків та дефіцитів між країнами.
Транскордонні потоки інвестицій	Інвестиційні потоки направляються переважно з розвинених країн до країн з ринком, що формується, а також між розвиненими країнами.	Потік інвестицій збалансований та поширюється серед більшого числа учасників. Потоки інвестицій йдуть між розвиненими країнами; між країнами з ринком, що формується; від розвинених країн до країн з ринком, що формується; від країн з ринком, що формується, в розвинені країни.
Країни, які отримують вигоди від глобалізації	Глобалізація не є всеосяжною, її вигоди розподіляються нерівномірно.	Глобалізація є більш всеосяжною, її переваги використовуються великою кількістю країн.

Джерело: складено авторами на основі джерела [5]

матеріали та обладнання для транспорту, енергетики та телекомунікацій. У деяких з цих сфер КНР володіє порівняльними перевагами [2]. Це допоможе поглинути надлишкові потужності Китаю та згладити перехід економіки до нової моделі зростання.

Фінансове співробітництво є третьою важливою галуззю проекту. Додатково до створення Фонду «Шовковий шлях» та Азійського інвестиційного банку Китай прагне розширити двосторонні розрахунки, створювати систему валютної стабільності в рамках поясу, що допоможе зміцнити статус юаня як глобальної валюти [2].

Сучасне становище Китаю характеризується активним розвитком зовнішньої торгівлі, яка має низку специфічних особливостей. Характерною

рисою сучасної економіки Китаю є її залежність від зовнішнього ринку. КНР посідає перше місце у світі за обсягом експорту, що визначає 80% валютних доходів держави. У Китаї близько 20 млн. людей зайняті в експортних галузях [3].

Китай підтримує торговельно-економічні зв'язки зі 182 країнами. Причому головними торговельними партнерами КНР є швидкозростаючі країни Азії, а на розвинуті капіталістичні країни припадає трохи більше 30% зовнішньоторговельного товарообігу (табл. 3).

Сьогодні товарна номенклатура експорту налічує близько 50 тисяч найменувань товарів, серед яких велику частку мають товари високої переробки. Електроніка, телекомунікації та звукове обладнання мають більше 25% (рис. 4). Всі

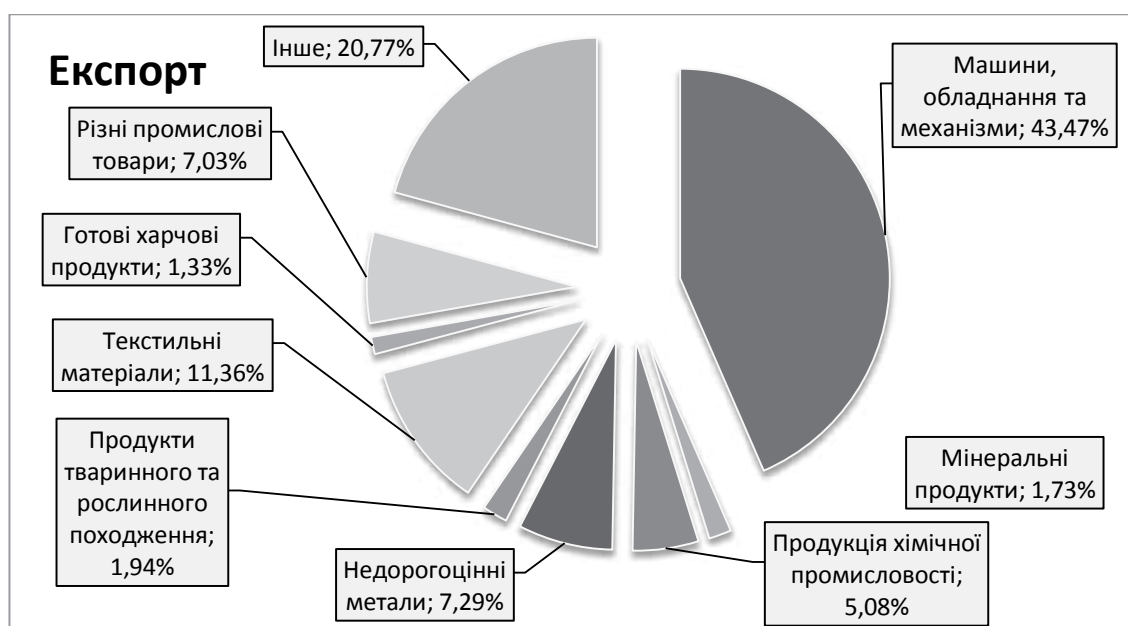


Рис. 4. Товарна структура зовнішньої торгівлі Китаю у 2017 р. (%)

Джерело: складено авторами на основі джерел [9; 12]

Таблиця 3

Динаміка показників зовнішньої торгівлі Китаю у 2014–2017 рр., млн. дол. США

Експорт					Імпорт				
Країни-партнери	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	Країни-партнери	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.
США	397,1	410,0	385,7	431,7	Південна Корея	190,1	174,5	159,0	177,5
Гонконг	363,1	330,5	287,3	281,0	Японія	162,9	142,9	145,7	165,5
Японія	149,4	135,6	129,3	137,4	США	160,1	148,7	135,1	154,8
Південна Корея	100,3	101,3	93,7	102,8	Тайвань	152,0	143,2	138,8	154,8
В'єтнам	63,7	66,0	61,1	72,1	Німеччина	105,0	87,6	86,1	96,9
Німеччина	72,7	69,2	65,2	71,2	Австралія	97,6	73,6	71,0	94,6
Індія	54,2	58,2	58,4	67,9	Бразилія	51,7	44,1	45,9	58,5
Нідерланди	64,9	59,4	57,5	67,3	Малайзія	55,7	53,1	49,3	54,0
Великобританія	57,1	59,6	55,7	57,0	В'єтнам	19,39	29,8	37,2	50,4
Сінгапур	48,9	51,9	44,5	45,7	Тайланд	38,3	37,2	38,5	41,8
Всього	2 342,3	2 273,5	2 097,6	2 271,8	Всього	1 959,2	1 679,6	1 587,9	1 841,0

Джерело: складено авторами на основі джерел [9; 10]

ці категорії товарів істотно додавали у зростанні питомої ваги з 2000 р.

З діаграми видно, що в структурі експорту домінують готові вироби. Серед них машини, обладнання та механізми складають 43,47%, текстильні матеріали – 11,36%. Основними товарами імпорту також є готові вироби, мінеральні продукти складають 20,75%.

Економіка будь-якої країни взаємодіє зі світовим господарством через різні види зв'язків. Щодо перспектив світогосподарського розвитку підтягування менш розвинених регіонів до «ядра» світового господарства переважно здійснюється за допомогою довгострокових іноземних інвестицій. Як правило, вони здійснюються великими компаніями, які стають головними учасниками глобалізації та сприяють інтернаціоналізації економік національних держав. Стрімке економічне зростання Китаю було б неможливим без його активної інтеграції в процеси міжнародного руху капіталу, перш за все прямих іноземних інвестицій (ПІІ) [4].

Китай сьогодні є одним з важливих об'єктів для ПІІ. У 2017 р. Китай посів друге місце за обсягом залучених ПІІ, поступившись першістю США (рис. 5).

Після незначного падіння у 2016 р. (1,4%) потоки іноземних інвестицій в Китай у 2017 р. відновилися (рис. 6).

Уповільнення економіки Китаю за останні кілька років, стійкий спад у традиційних галузях промисловості та скорочення цінових переваг Китаю за факторами виробництва сприяли зниженню обсягів прямих інвестицій. За ступенем

переходу Китаю до нового економічного циклу потоки інвестицій будуть зростати, при цьому процес економічної трансформації Китаю збільшить попит на високоякісні інвестиції.

З 2016 р. ПІІ Китаю досягли 196,1 млрд. дол. США, вперше зробивши його чистим експортером капіталу. Перевершивши Японію, Китай став другим за величиною іноземним інвестором у світі після США. Потоки ПІІ Китаю, США та Японії представлені на рис. 7.

Прямі іноземні інвестиції Китаю стали помітно зростати з початку 1990-х рр. в рамках офіційної китайської політики «відкритості», а з прийняттям у 2006 р. стратегії «виходу за кордон» темпи зростання китайських прямих іноземних інвестицій стрімко пришвидшилися. Однак у 2017 р. потік прямих іноземних інвестицій скоротився на 36,5%, а саме до 124,6 млрд. дол. США.

Нині все більшого значення для найбільшої економіки світу – економіки Китаю – набуває експорт інвестицій за кордон. Китай поступово стає не тільки найбільшим світовим виробником, але й найбільшим експортером капіталу, розширюючи свою присутність в усіх сферах міжнародної економічної діяльності.

Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій з Китаю представлений на рис. 8.

Зниження ПІІ стало результатом політики, що проводиться за скороченням прямих іноземних інвестицій у відповідь на значний відтік капіталу протягом 2015–2016 рр. Наприкінці 2016 р. уряд Китаю взяв під свій контроль закордонні інвестиції та угоди щодо злиття й поглинання в деяких

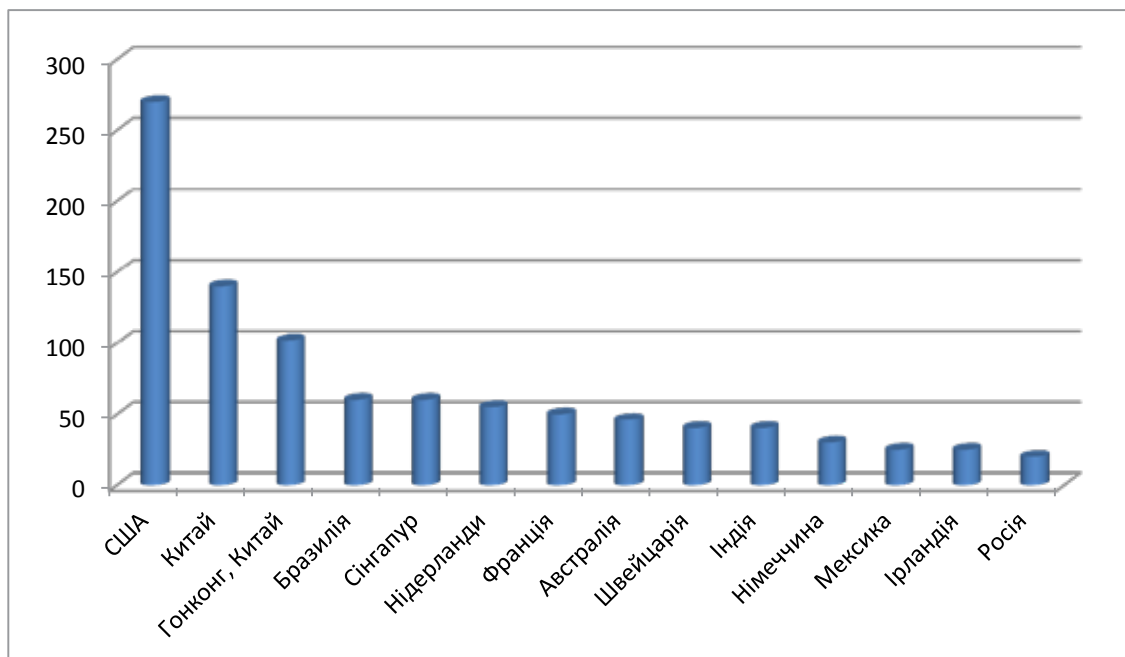


Рис. 5. Країни-лідери щодо ввезення прямих іноземних інвестицій у 2017 р., млрд. дол. США

Джерело: складено авторами на основі джерел [7; 10]

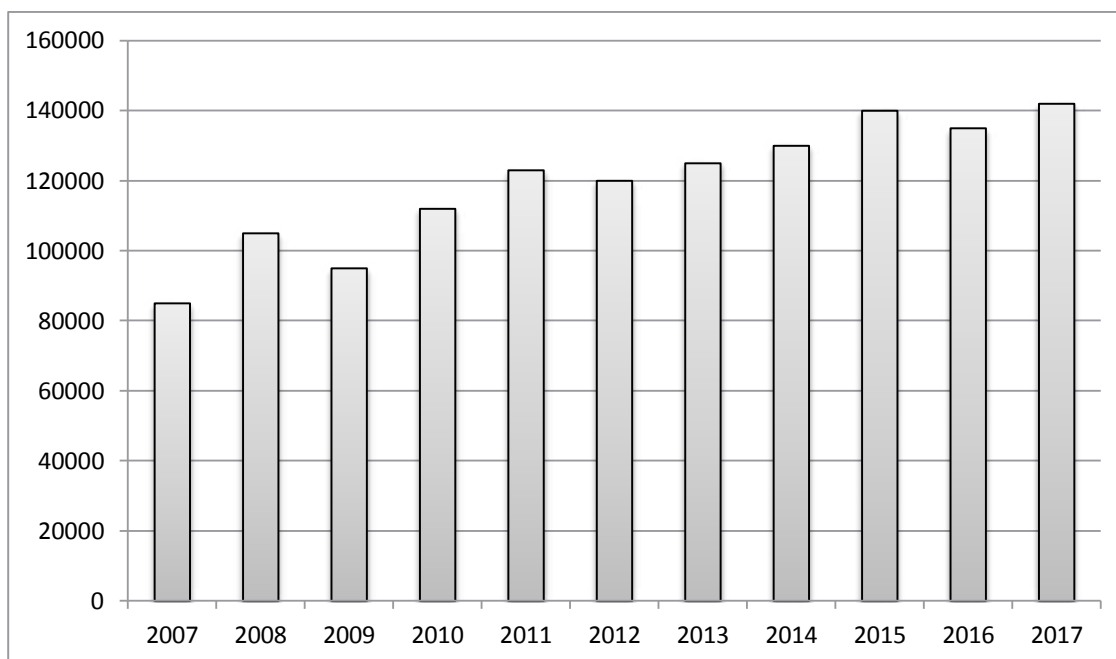


Рис. 6. Об'єми ПІІ в Китаї, млрд. дол. США

Джерело: складено авторами на основі джерел [11; 12]

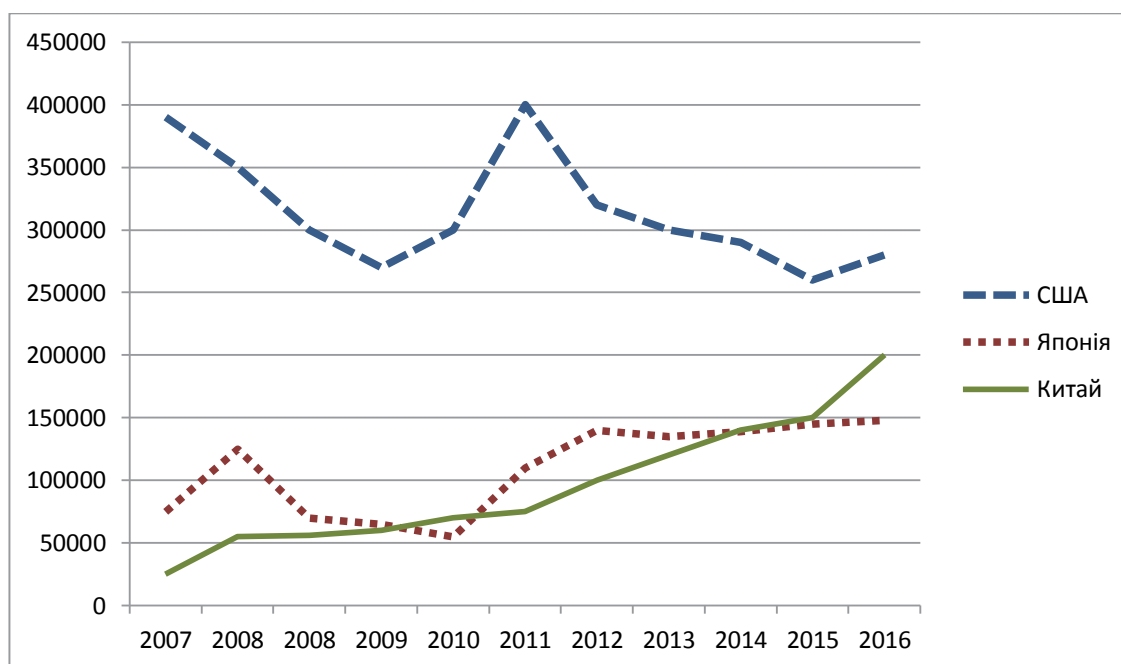


Рис. 7. Потіки ПІІ Китаю, США та Японії, млн. дол. США за 2007–2016 рр.

Джерело: складено авторами на основі джерел [11; 12]

галузях. Після фінансової кризи 2008 р. китайські компанії та приватні особи почали інвестувати в активи, які могли б забезпечити більш високий прибуток, ніж на внутрішньому ринку, що привело до зростання зарубіжних інвестицій у сфері нерухомості, а також спортивному та розважальному секторах. У відповідь на цю

тенденцію китайський уряд почав посилювати нагляд за вихідними прямими інвестиціями в зарубіжну нерухомість, спортивні та розважальні активи з кінця 2016 р.

Отже, згідно з даними офіційної статистики, за перші сім місяців 2017 р. закордонні інвестиції Китаю в нерухомість знизились на 81,2%,

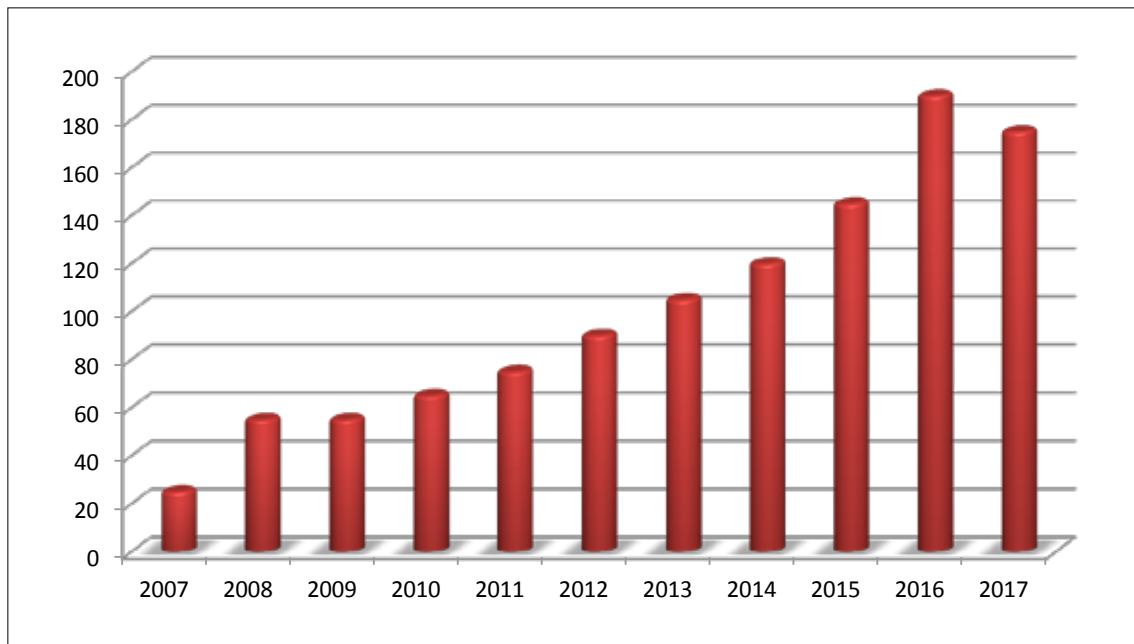


Рис. 8. Об'єми ПІІ з Китаю у 2007–2017 рр., млрд. дол. США

Джерело: складено авторами на основі джерел [11; 12]

склавши 2% від загального обсягу нефінансових ПІІ, зарубіжні інвестиції в спортивні та розважальні активи впали на 79,1%.

Китайським компаніям було запропоновано зміцнити своє інвестиційне співробітництво із зарубіжними високотехнологічними та передовими виробничими компаніями, а також розширити інвестиції у сфері послуг, пов'язані з торгівлею та логістикою. Як наслідок, важливим завданням китайських компаній стало придбання якісних міжнародних активів. Ці зміни мали значний вплив на основні сектори, в які китайські компанії здійснюють ПІІ. Протягом значного часу представники видобувної галузі були найбільшими одержувачами китайських прямих інвестицій, оскільки компанії переважно були зосереджені на придбанні енергетичних та мінеральних ресурсів для підтримки вітчизняного виробництва, проте ця тенденція останніми роками змінилась. Інвестиції в розроблення родовищ корисних копалин почали знижуватися з 2013 р. та зростати в таких секторах, як виробництво, наукові дослідження, технічні послуги, геологорозвідка, передача інформації, комп'ютерні послуги та програмне забезпечення, лізингові та бізнес-послуги [1].

Влада заохочує ПІІ в таких галузях, як передові технології виробництва та високотехнологічні дослідження, міжнародне співробітництво в галузі сільського господарства [2]. Досвід ключових довгострокових напрямів економічної політики Китаю може бути корисним для України, економіка якої поки що перебуває на «нижньому старті».

Висновки. Таким чином, за ступенем того, як економіка Китаю вступає в новий цикл зростання, формується нова модель глобалізації, вихідні та вхідні інвестиційні потоки докорінно перетворюються, оскільки подальший розвиток і трансформація економіки КНР вимагатимуть якісних інвестицій.

Китай, незважаючи на складні проблеми всередині країни та посилення глобальної невизначеності, зумів утримати стійке економічне зростання й продовжити проведення великомасштабних економічних перетворень. Економіка Китаю демонструє позитивні зміни у сфері структурних реформ та здатність контролювати як зовнішні, так і внутрішні ризики, що допомагає країні залишатися однією з провідних економік світу та визначати процеси подальшої глобалізації світового господарства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Березняк Н.В., Кваша Т.К., Божко Т.П. Деякі аспекти теорії всесвітньої економічної модернізації та китайської економічної модернізації. *Науково-технічна інформація*. 2017. № 1. С. 19–27.
2. Каменнов П.Б. Китай на новом этапе экономической реформы / под ред. А.В. Островского. Москва, 2016. 304 с.
3. Лузянин С.Г. Китайская Народная Республика: политика, экономика, культура. 2017–2018. Москва : Форум, 2018. 436 с.

4. Шаповал Ю.І. Зміна економічної моделі Китаю: висновки для України. *Новітня історія суспільних трансформацій*. 2017. № 49. С. 206–220.
5. China Outlook 2018. 2018. URL: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/cn/pdf/en/2018/03/china-outlook-2018.pdf> (дата звернення: 16.03.2019).
6. China Statistical Yearbook 2017. 2017. URL: <http://stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2017/indexeh.htm> (дата звернення: 19.03.2019).
7. Human Development Reports. 2018. URL: <http://hdr.undp.org/en/composite/HDI> (дата звернення: 19.03.2019).
8. People's Republic of China: 2018 Article IV Consultation-Press Release. *International Monetary Fund. Asia and Pacific Dept.* 2018. URL: <https://www.imf.org/en/Publications/CR/Issues/2018/07/25/Peoples-Republic-of-China-2018-Article-IV-Consultation-Press-Release-Staff-Report-Staff-46121> (дата звернення: 20.03.2019).
9. International Trade Statistics. 2017. URL: https://www.trademap.org/tradestat/Country_SelProductCountry_TS.aspx?nvpm=1|156|||TOT (дата звернення: 14.03.2019).
10. World Economic Outlook Update. 2018. URL: <http://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2018/01/11/world-economic-outlook-updatejanuary-2018> (дата звернення: 22.03.2019).
11. World Investment Report 2013. 2013. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf (дата звернення: 25.03.2019).
12. World Investment Report 2018. 2018. URL: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf (дата звернення: 15.03.2019).
13. Zhai F.F. China's belt and road initiative: a preliminary quantitative assessment. *Journal of Asian Economics*. 2018. № 55. P. 84–92.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.242.4

ІЄРАРХІЯ СУБ'ЄКТІВ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩЕМ: ДЕРЖАВА – БІЗНЕС-АСОЦІАЦІЇ – ПІДПРИЄМСТВА

HIERARCHY OF SUBJECTS OF BUSINESS-ENVIRONMENT MANAGEMENT: THE STATE – BUSINESS-ASSOCIATIONS – ENTERPRISES

Біла І.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії,
Національний педагогічний університет імені М.П. Драгоманова

Насікан Н.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і маркетингу,
Київський національний лінгвістичний університет

Bila Irina

Ph.D. in Economical Science, Associate Professor,
Department of Education Economics,
National Pedagogical Dragomanov University

Nasikan Nina

Ph.D. in Economical Science, Associate Professor,
Department of Management and Marketing,
Kyiv National Linguistic University

Розвинене бізнес-середовище є передумовою використання потенціалу бізнесу, підвищення ефективності і стабільності економічної системи, посилення позицій країни на міжнародному рівні. Сучасне ринкове бізнес-середовище характеризується складністю через наявність великої кількості чинників, які перебувають у різних комбінаціях; взаємозв'язком і взаємозумовленістю чинників його формування та розвитку; невизначеністю в умовах неповноти інформації про зовнішнє середовище; багатоваріантністю розвитку середовища через складність прогнозу дії його чинників у стратегічному періоді; динамізмом та мінливістю. Останнє зумовлює необхідність його управління, ефективність якого визначається адекватністю дій суб'єктів управління. Ця стаття присвячена ієрархії основних суб'єктів управління бізнес-середовищем – державі, бізнес-асоціаціям та підприємствам. Автори доходять висновку, що держава у цьому ланцюзі відносин має найбільші можливості впливу на умови функціонування бізнесу, бізнес-асоціації є «сполучним елементом» – захисником та лобістом бізнесового сектору перед державою, тоді як випробувачем сформованого бізнес-середовища виступають суб'єкти господарювання – підприємства, головною функцією яких є створення імпульсу для змін у ньому.

Ключові слова: бізнес-середовище, управління бізнес-середовищем, держава, бізнес-асоціації, підприємство, бізнес, бізнесовий сектор.

Развитая бизнес-среда является предпосылкой использования потенциала бизнеса, повышения эффективности и стабильности экономической системы, усиления позиций страны на международном уровне. Современная рыночная бизнес-среда характеризуется сложностью из-за наличия большого количества факторов, которые находятся в разных комбинациях; взаимосвязью и взаимообусловленностью факторов ее формирования и развития; неопределенностью в условиях неполноты информации о внешней среде; многовариантностью развития среды из-за сложности спрогнозировать действие его факто-

ров в стратегическом периоде; динамизмом и изменчивостью. Последнее вызывает необходимость его управления, эффективность которого определяется адекватностью действий субъектов управления. Статья посвящена иерархии основных субъектов управления бизнес-средой – государству, бизнес-ассоциациям и предприятиям. Авторы приходят к выводу, что государство в этой цепи взаимоотношений имеет наибольшие возможности влияния на условия функционирования бизнеса, бизнес-ассоциации являются «связующим элементом» – защитником и лоббистом бизнес-сектора перед государством, тогда как испытателем сформированной бизнес-среды выступают субъекты хозяйствования – предприятия, главной функцией которых является создание импульса для изменений в нем.

Ключевые слова: бизнес-среда, управление бизнес-средой, государство, бизнес-ассоциации, предприятие, бизнес, деловой сектор.

The business-environment is a set of all external factors of the enterprise, which significantly affect its functioning. The business-environment consists of a set of institutional and regulatory conditions in which the business operates. The developed business-environment is a prerequisite for using business potential, increasing the efficiency and stability of the economic system, and strengthening the position of the country on the international level. The current market business-environment is characterized by complexity due to the presence of a large number of factors that are in different combinations; the interconnection and interdependence of the factors of its formation and development; uncertainty in the conditions of incomplete information about the external environment; multivariate environmental development due to the complexity of predicting the effect of its factors in the strategic period; dynamism and variability. The latter determines the need for its management. Under the management of the business-environment, the authors understand the process of targeted direct or indirect influence on the external factors of business functioning with a view to addressing the problems of socio-economic development. The effectiveness of management of the business-environment is determined by the adequacy of the actions of management entities. This article is devoted to the hierarchy of the main subjects of business-environment management – the state, business-associations and enterprises, whose effective interaction in the market conditions is a guarantee of business success, a factor of the adequacy of the business-environment. Each of these entities is able to influence the external factors of business functioning, with a set of tools, goals and objectives. Consensus the authors conclude that the state in this chain of relationships has the greatest possible influence on the conditions of business, the business-association is a «connecting element» – a defender and lobbyist of the business sector to the state, while the subject of the business is the test of the established business-environment – enterprises whose main function is to create an impulse for changes in it.

Key words: business-environment, business-environment management, state, business-association, enterprises, business, business sector.

Постановка проблеми. У сучасних умовах розвитку ринкової економіки одним із шляхів забезпечення сталого економічного розвитку є мобілізація функцій бізнесу. Стимулювання розвитку останнього є чинником диверсифікації виробництва, побудови інноваційної економіки, здатної протистояти викликам глобалізованого світу. Розвинене бізнес-середовище є передумовою використання потенціалу бізнесу, підвищення ефективності і стабільності економічної системи, посилення позицій країни на міжнародному рівні. Управління бізнес-середовищем є складним процесом цілеспрямованого впливу на бізнесову діяльність з метою її спрямування на вирішення проблем соціально-економічного розвитку. Чіткість у визначенні функцій суб'єктів управління бізнес-середовищем здатна забезпечити якість означеної взаємодії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем бізнесу, процесів його становлення і розвитку в Україні, практичних аспектів його взаємодії з державою є актуальною проблемою економічної науки і практики. Серед вітчизняних учених, які присвятили свої роботи названій проблематиці, варто відзначити О. Беляєва, В. Бодрова, З. Варналія, Л. Воро-

тіну, АЛ. Дідківську, М. Долішного, С. Дригу, Б. Кваснюка, М. Козоріза, В. Кредісова, І. Кузнєцову, Н. Мазій, В. Мандибуру, В. Сизоненка, М. Узунова, А. Шегду та ін. Ученими проаналізовані фундаментальні основи розвитку бізнесу, підприємницького менеджменту і підприємницької поведінки, виявлена необхідність розвитку бізнесу як однієї із важливих компонент ринкової економіки, розглянуті процеси його формування в Україні, висвітлені деякі аспекти його регулювання державою з боку держави. Формування ділового середовища в контексті розвитку інформаційного середовища вивчали О. Фінагіна, О. Рибій, ділове середовище розглядали через призму культурно-ментальних зрушень А. Градов, М. Туган-Барановський, Дж. Стігліц.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на численні публікації та їхню наукову цінність, дослідження ієрархії суб'єктів управління бізнес-середовищем потребує подальших досліджень.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – проаналізувати процес управління бізнес-середовищем через визначення відносин субординації її суб'єктів як необхідної умови підвищення ефективності бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економічній літературі під бізнес-середовищем прийнято розуміти сукупність усіх зовнішніх факторів діяльності підприємства, які суттєво впливають на його функціонування. Серед таких основних факторів називають споживачів продукції, постачальників, конкурентів, державне регулювання, а також соціальні, політичні, технологічні, правові та екологічні умови [1, с. 26].

Дослідження бізнес-середовище в Україні дало змогу констатувати, що вітчизняне бізнес-середовище характеризується, з одного боку, значним проникненням у господарські питання держави та суб'єктів влади, а з іншого боку – слабкою їх зацікавленістю в існуванні цивілізованого, ефективного та дієвого середовища господарської діяльності. Крім того, позаринкові форми взаємодії держави і бізнесу стали «нормою» для сучасної практики господарювання, а їх викорінення із суспільної свідомості вбачається довготривалим процесом [2]. Сучасне ринкове бізнес-середовище характеризується такими особливостями:

- складністю через наявність великої кількості чинників, які перебувають у різних комбінаціях;
- взаємозв'язком і взаємозумовленістю чинників – зміна одних із них приводить до значних змін в інших;
- невизначеністю – стратегічні рішення приймають в умовах неповноти інформації про зовнішнє середовище;
- багатоваріантністю розвитку середовища через складність спрогнозувати дію його чинників у стратегічному періоді;
- динамізмом і мінливістю – зміни в зовнішньому середовищі відбуваються досить динамічно, з наростаючою швидкістю [3].

Останнє зумовлює необхідність пошуку резервів підвищення його ефективності, одним із шляхів якого є управління бізнес-середовищем.

Управління бізнес-середовищем, на нашу думку, являє собою процес цілеспрямованого прямого чи опосередкованого впливу на зовнішні фактори функціонування бізнесу з метою його спрямування на вирішення проблем соціально-економічного розвитку. Цей вплив має просторову ознаку, тобто відбувається в процесі формування, функціонування та розвитку бізнес-середовища. Ефективність управління бізнес-середовищем визначається адекватністю дій суб'єктів управління. На наше переконання, основними суб'єктами управління бізнес-середовищем є держава, бізнес-асоціації та підприємства. Кожен із названих суб'єктів здатний здійснювати вплив на зовнішні фактори функціонування бізнесу, маючи набір інструментів, цілі та задачі.

Загальновідомо, що ефективне функціонування бізнесу залежить від форм і методів взаємодії з державою. На сучасному етапі розвитку

ринкових відносин без активної участі держави, спрямованої на узгодження інтересів усіх спільнот заради досягнення спільних цілей в економічній сфері, не може існувати жодне сучасне суспільство.

За визначенням Світового банку, бізнес-середовище складається із набору інституціональних, нормативно-правових та регуляторних умов, за яких працює бізнес [4, с. 62]. Інституціональні умови формуються під впливом розгалуженої системи регулювання і підтримки бізнесу, нормативно-правові створюються законодавчою базою як полем взаємодії суб'єктів бізнесової діяльності, тоді як регуляторні умови характеризують прозорість та послідовність державної політики у сфері регулювання бізнесу та пов'язані із процесами ліцензування, реєстрації, сертифікації підприємницької діяльності.

Серед названих суб'єктів управління бізнес-середовищем держава має найбільші можливості впливу на його складники. Основними цільовими орієнтирами держави в процесі управління бізнес-середовищем є:

- досягнення глобальних цілей шляхом консолідації зусиль та потенціалу економічних суб'єктів;
- розширення суспільних функцій підприємництва, використання потенціалу бізнес-сектору для зростання ефективності діяльності;
- інтегрування потенціалу приватного сектору в розроблення та реалізацію стратегій соціально-економічного розвитку [5, с. 51];
- залучення бізнесу до розбудови інфраструктури економіки;
- розширення партнерства в сфері реалізації інноваційних проектів тощо.

Цільовими орієнтирами бізнесу у взаємодії із державою є:

- створення безпечного в економічній, політичній та соціальній площині середовища для розвитку бізнесу на правовій основі;
- збереження позитивної динаміки ринкових перетворень, захист інтересів національного бізнесу, зростання купівельної спроможності населення, а отже і прибутків підприємств;
- розширення можливостей для ведення бізнесу за рахунок використання потенціалу мезоекономіки та впливу на вибір пріоритетів розвитку [5, с. 51];
- наявність «незахоплених» корупцією державних структур, відсутність ситуації, за якої інтереси держави підміняються інтересами окремого її представника, що має на меті отримання «ренти» від свого службового положення;
- прозорість різних форм взаємодії держави із бізнесом, які би функціонували на паритетній основі;
- можливість отримання фінансової допомоги на реалізацію суспільно-корисних завдань тощо.

Поєднання цільових орієнтирів держави і бізнесу є складним завданням практики гос-

подарування, від вирішення якого залежить ефективність їхньої взаємодії. Остання визначається ступенем розвитку соціальної відповідальності держави, яка базується на визначенні та конкретизації обов'язків держави і її інститутів щодо встановлення «правил гри», тобто прийняття, а найголовніше, виконання законів, нормативних та правових документів, які спрямовані та забезпечують збереження, ефективне використання всіх ресурсів, додержання і реалізацію у повному обсязі державних соціальних гарантій та державних соціальних стандартів, створення умов і можливостей формування та накопичення людського і соціального капіталу тощо. Соціальну відповідальність членів соціуму правомірно розглядати як чинник набуття конкурентних переваг та забезпечення стійкої соціальної динаміки [6, с. 117].

Соціальна відповідальність держави означає, на нашу думку:

- розроблення та реалізацію внутрішньої та зовнішньої політики, яка б враховувала інтереси всіх соціально-економічних груп суспільства;
- створення соціально-орієнтованої структури економіки;
- досягнення пріоритетних національних інтересів і стратегічних цілей розвитку держави;
- виконання міжнародних домовленостей, обов'язків та договорів;
- надання пріоритетності у державній політиці необхідності досягнення соціальних цілей: утвердження соціальної справедливості, формування гідних умов життя та всебічних можливостей розвитку людини, соціальної захищеності, рівних можливостей для самореалізації особистості, фінансування різноманітних соціальних програм;
- сприяння забезпеченню громадянського миру і злагоди в суспільстві тощо.

Вплив держави на бізнес-середовище на практиці реалізується через певний інструментарій, який становить механізм державного впливу на бізнес. Останній являє собою певний спосіб організації відносин між державою та бізнесовим сектором, який формується за допомогою сукупності засобів державного впливу на економічну активність господарюючих суб'єктів. Водночас означений механізм доцільно розуміти як спосіб досягнення поставлених державою цілей, що мають поєднуватися в єдину систему і становити ієрархічну структуру, і до того ж відповідати стратегічній довгостроковій меті розвитку бізнесу.

Визначення міри участі держави є складною соціально-економічною проблемою, оскільки державне регулювання може бути скероване в бік підтримки або ж не підтримки, тобто прямого втручання в діяльність суб'єктів економіки та коригування засобів досягнення їхніх цілей. Реакція бізнесу на неправомірне втручання держави в сферу економічної діяльності, як правило, є негативною, наслідком якого стає змен-

шення ділової активності, поширення тіньової економіки, вивіз капіталу за кордон тощо.

Так, Г. Чижиков відносини влади і бізнесу пропонує представляти у вигляді таких моделей:

- «примус», який передбачає адміністративний тиск на бізнес з боку влади для реалізації соціальних програм і проектів;
- «патронаж», який передбачає компенсацію витрат бізнесу з боку влади на здійснення соціальних програм і проектів через доступ до ресурсів, що належать державі;
- «невтручання», яке характеризується повною ізоляцією бізнесу від участі у соціальному розвитку країни, регіону, міста;
- «захоплення», що характеризується участю виключно великого капіталу у прийнятті стратегічних рішень подальшого розвитку;
- «партнерство», який передбачається консенсус між владою і бізнесом у прийнятті рішень на основі взаємної вигоди [7, с. 40].

Зрозуміло, що найбільш прийнятною на сучасному етапі розвитку економіки є модель партнерства, яка характеризує вищий рівень узгодженості інтересів економічних суб'єктів, однак потребує складних механізмів реалізації. Стає зрозумілим, що в сучасній ринковій економіці партнерство влади і бізнесу є не тільки «вигідним заходом», який прагне скопіювати інтереси влади і бізнесу, а є звичайною необхідністю, яка пов'язана з продовженням існування капіталістичної економічної системи та її соціалізацією.

У науковій літературі розвиток взаємодії між владою і бізнесом розглядається через трьох-зону модель, що включає відносно відокремлені напрями їхньої взаємодії у вигляді «білої», «чорної» та «сірої» зон. Так, «біла зона» ґрунтується на створенні єдиних правил гри для бізнесу і їх примусу державою до виконання правил у разі допущених порушень. Ця зона охоплює формальні практики, такі як: регулювання законодавством податкових відносин, адміністративного та економічного регулювання бізнесу (реєстрації, ліцензування, контролю і примусу до виконання встановлених норм тощо), курси з розподілу державних замовлень.

«Чорна зона» заснована на індивідуальних корисливих інтересах окремих представників органів державної влади та таких засобів досягнення інтересів підприємця, як хабар, залучення в бізнес чиновника тощо. Фактично ця зона охоплює неформальні кримінальні практики, насамперед корупцію. «Сіра зона» охоплює відносини між владою і бізнесом, які засновані на взаємній зацікавленості сторін із використанням таких інструментів досягнення інтересів підприємця, як добровільний або добровільно-примусовий внесок. Ця зона заснована на неформальних практиках поборів із підприємців, безпосередньо не пов'язана з корупцією та практика його неформального торгу з владою щодо умов функціонування конкретного бізнесу [8]. Пере-

важання тієї чи іншої «зони» у взаємодії влади і бізнесу залежить від рівня розвитку економіки країни, її соціального спрямування та сформованої системи спільного врахування інтересів всіх суб'єктів.

Технологія взаємодії держави і бізнесу визначається наявністю різних інституційних суб'єктів у частині побудови механізму управління такою взаємодією. Світовий досвід засвідчує про наявність таких найбільш поширених концептуальних моделей співробітництва: інституційної та посередницької моделей [9, с. 66].

Інституційна модель передбачає активну участь різних асоціацій та об'єднань бізнесу у взаємодії з владними структурами. Зрозуміло, що розвиток бізнесового сектору, здатного до самовідтворення та забезпечення розширеного відтворення, вимагає спільних зусиль суб'єктів бізнесу з метою захисту своїх інтересів, вирішення проблем свого функціонування та розвитку, реалізації запланованих цілей і завдань діяльності. Виконання поставлених завдань лежить у полі діяльності утворень особливого типу – бізнес-асоціацій.

Бізнес-асоціація – це структурно і функціонально організована система, що є незалежною від державних та інших структур, діє в правовому полі, захищає інтереси і задовольняє потреби своїх членів, що входять в асоціацію на підставі добровільності та рівноправності [7]. У розвинених країнах бізнес-асоціації відіграють важливу роль у забезпеченні соціально-економічного розвитку, є фактором підвищення ефективності функціонування економічного, політичного і соціального середовища. Крім того, вони є дієвою формою самоорганізації бізнесового співтовариства і виступають посередниками у налагодженні діалогу між бізнесом і владою. Можливості активної участі у прийнятті рішень у сфері бізнесу як відповідають потребам самих членів асоціації і всього бізнесу, так і реалізують демократичні принципи громадянського суспільства та самої держави в економіці сучасного ринкового типу.

Саме бізнес-асоціації здатні бути «сполучним елементом» у взаємодії держави та бізнесового сектору, оскільки, з одного боку, здатні бути захисником інтересів бізнесу, а з іншого боку, здатні лобювати інтереси бізнесу перед державою. На наше переконання, така взаємодія між державою, бізнес-асоціаціями та бізнесовим сектором нагадує тріалектику – таку форму взаємодії, за якої крім двох протилежностей – держави і бізнесового сектору з їхніми різними інтересами – присутній третій сполучний елемент – бізнес-асоціації, через які є можливості вирішити протиріччя та організувати спільний взаємовигідний діалог. Для державної влади бізнес-асоціації виконують роль посередників у стосунках із бізнесовим сектором та експертів у сферах практичної реалізації проектів, планів та ініціатив.

У цьому розумінні взаємодія держави із бізнес-асоціаціями, на думку В. Лобизенко, може бути представлена у вигляді таких основних трьох моделей: з'єднання, співіснування та сприяння. Так, у моделі з'єднання виникає враження, що громадська організація існує всередині органа управління. Така модель реалізується у вигляді діяльності різноманітних комісій, нарад, зборів, у яких активну участь беруть представники бізнесу, де органи влади делегують частину своїх повноважень суспільному об'єднанню. На відміну від зазначеної моделі, у разі співіснування фактично відсутня будь-яка взаємодія держави та суспільних об'єднань, кожен працює в межах своїх повноважень та прав. І, нарешті, у третій моделі – моделі сприяння – виникає необхідність спільних дій держави та бізнесу, хоча така взаємодія і може мати епізодичний характер [10, с. 70]. Отже, не викликає сумніву, що розвиток бізнес-асоціювання здатний налагодити конструктивний діалог між владою і бізнесом та забезпечити реалізацію їхніх інтересів.

Серед переваг інституційної моделі співробітництва держави і бізнесу варто назвати: зменшення рівня зрощення влади із бізнесом; забезпечення інституціоналізації і формалізації контактів представників державного і комерційного секторів. Недоліками такої технології взаємодії є: висока бюрократизація системи представництва інтересів через спілки та асоціації; неможливість повного представництва інтересів бізнесу через асоціації, які являють собою диверсифіковані структури, пов'язані з декількома галузями економіки; неможливість реалізації розмаїття форм і каналів зв'язку з держструктурами.

Інша модель – посередницька – характеризується появою конкурентної ланки незалежних посередників, що розвиваються в напрямі професіоналізації, спеціалізації, диференціації та розширення спектру послуг. Така форма взаємодії держави і бізнесу має такі незаперечні переваги, як: використання позитивів вільної конкуренції для вибору найбільш життєздатних форм співпраці; висока гнучкість та мобільність у процесі взаємодії; розвиток ринків посередництва і послуг для забезпечення представництва інтересів. Серед основних недоліків такої моделі називають: високу загрозу зіткнення інтересів в умовах значного числа суб'єктів взаємодії та потенційне звуження інформаційного простору для отримання конкурентних переваг [9, с. 66].

Зазначена модель співробітництва держави та бізнесу фактично уособлює в собі вплив останнього із досліджуваних суб'єктів управління бізнес-середовищем – підприємства.

Загальновідомо, що внутрішнє середовище підприємства – це елементи та фактори, що визначають його внутрішній стан, сильні та слабкі сторони і значною мірою ефективність його діяльності. Такими факторами є: виробничий потенціал; кадровоуправлінський потен-

ціал; конкурентоспроможність продукції та конкурентний потенціал; організація маркетингу та збуту; фінансовий стан; ефективність виробництва; стратегія, місія й цілі; організаційна структура і культура; організація виробництва і праці; мотиваційні механізми; екологічність виробництва; соціальна ефективність; імідж підприємства тощо.

Результатом внутрішнього середовища підприємства є ділова активність суб'єктів бізнесу, тобто процес використання потенціалу суб'єкта бізнесу для досягнення поставлених цілей, яка знаходить вияв як форми прояву конкурентної боротьби суб'єктів у бізнес-середовищі [3]. Саме ділова активність суб'єктів бізнесу є певною мірою об'єктом впливу держави, тоді як саме підприємство є безпосереднім «випробувачем» створеного бізнес-середовища. Особливістю підприємства як суб'єкта управління бізнес-середовищем є те, що він, діючи в бізнес-середовищі, визначає його якість, тобто оцінює його. Позитивні результати ділової активності підприємства, тобто позитивні зміни в ефективності використання оборотних коштів підприємств, у

використанні власного та залученого капіталу, в ефективності кредитних відносин підприємства з комерційними банками тощо, дають змогу дійти висновку про адекватність та ефективність створеного бізнес-середовища. У разі наявності негативних результатів ділової активності підприємства здатні подати імпульс іншим суб'єктам управління – бізнес-асоціаціям та державі – щодо необхідності певних змін у сформованому бізнес-середовищі.

Висновки. Отже, процес управління бізнес-середовищем є складним процесом визначення субординації її суб'єктів – держави, бізнес-асоціацій та підприємств, ефективна взаємодія яких у ринкових умовах є запорукою успішності бізнесу, фактором адекватності бізнес-середовища. Держава у цьому ланцюзі відносин має найбільші можливості впливу на умови функціонування бізнесу, бізнес-асоціації є «сполучним елементом» – захисником та лобістом бізнесового сектору перед державою, тоді як випробувачем сформованого бізнес-середовища виступають суб'єкти господарювання – підприємства, головною функцією яких є створення імпульсу для змін у ньому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Буряк Г. Інститути розвитку відносин власності у класифікації бізнес-середовища. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2012. Випуск 105 (Частина II). С. 26–28.
2. Біла І.С., Насікан Н.І. Бізнес-середовище в Україні. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 17. С. 127–131.
3. Труніна І.М. Аналіз середовища підприємницької діяльності в Україні. *Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського*. 2015. Вип. 4. С. 116-122. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vkdpu_2015_4_19 (дата звернення: 07.05.2019).
4. Страшний С. Бізнес-середовище як об'єкт державного регулювання. *Актуальні проблеми державного управління*. 2010. Вип. 2. С. 61-64. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdyo_2010_2_20 (дата звернення: 07.05.2019).
5. Митник А.А. Цільові орієнтири та принципи взаємодії держави та бізнесу на регіональному рівні. *Теорія та практика державного управління*. 2015. Вип. 4 (51). С. 49–55.
6. Панькова А.Д. Взаємодія суб'єктів соціальної відповідальності: концептуальні підходи та напрями забезпечення. *Вісник економічної науки України*. 2014. № 2. С. 115-118. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Venu_2014_2_25 (дата звернення: 12.05.2019).
7. Чижигов Г. Концептуальные основы создания бизнес-ассоциаций. *Економист*. 2003. № 9. С. 40-41.
8. Музиченко А.С., Бержанір А.Л. Моделі взаємодії влади та бізнесу в умовах ринкової економіки. *Сталій розвиток економіки*. 2013. № 4. С. 24–28. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2013_4_6 (дата звернення: 12.05.2019).
9. Митник А.А. Теоретико-концептуальні моделі взаємодії держави та бізнесу. *Актуальні проблеми державного управління*. 2015. № 2. С. 62–69. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apdy_2015_2_11 (дата звернення: 11.05.2019).
10. Лозыбенко В.О. Модели региональных ассоциаций женщин-предпринимателей в сфере малого бизнеса. *Власть*. 2009. № 1. с. 69–71.

ВЕНЧУРНІ ІНВЕСТИЦІЙНІ ФОНДИ НА РИНКУ НЕРУХОМОСТІ

VENTURE CAPITAL INVESTMENT FUNDS IN THE REAL ESTATE MARKET

Васильєв О.В.

доктор економічних наук, професор,
професор Навчально-наукового інституту
«Каразінська школа бізнесу»,
Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна

Vasyliiev Oleksii

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Professor Karazin Business School,
V.N. Karazin Kharkiv National University

У статті розглядаються механізми інвестування на ринку нерухомості із залученням інститутів спільного інвестування (венчурних інвестиційних фондів) та використанням інструментів фондового ринку (іпотечних, пайових та похідних цінних паперів) під час формування ефективної інвестиційної політики на ринку нерухомості. Застосування сучасних фінансових інструментів дає змогу проводити спеціальні економічні операції, включаючи особливий підхід до оподаткування операцій із нерухомістю, залучення інвесторів на первинному та вторинному ринках цінних паперів; визначати особливі побажання забудовників та інвесторів. Сучасна нормативно-законодавча база дає змогу застосовувати окремі види цінних паперів для вирішення питань економічної діяльності у сфері нерухомості. Так, окрім іпотечних цінних паперів, у назві яких уже запропоновані відносини з нерухомим майном, на ринку нерухомих активів зараз використовуються і, наприклад, похідні цінні папери, які дають змогу прогнозувати прибутки забудовників та використовувати оригінальні методики залучення коштів покупок.

Ключові слова: венчурні інвестиційні фонди, нерухомість, іпотечні цінні папери, пайові цінні папери, похідні фінансові інструменти.

В статье рассматриваются механизмы инвестирования на рынке недвижимости с привлечением институтов совместного инвестирования (венчурных инвестиционных фондов) и использованием инструментов фондового рынка (ипотечных, паевых и производных ценных бумаг) при формировании эффективной инвестиционной политики на рынке недвижимости. Применение современных финансовых инструментов позволяет проводить специальные экономические операции, включая особый подход к налогообложению операций с недвижимостью, привлечение инвесторов на первичном и вторичном рынках ценных бумаг; определять особые пожелания застройщиков и инвесторов. Современная нормативно-законодательная база позволяет применять отдельные виды ценных бумаг для решения вопросов экономической деятельности в сфере недвижимости. Так, кроме ипотечных ценных бумаг, в названии которых уже заложены отношения с недвижимым имуществом, на рынке недвижимых активов сейчас используются и, например, производные ценные бумаги, которые позволяют прогнозировать прибыли застройщиков и использовать оригинальные методики привлечения средств покупателей.

Ключевые слова: венчурные инвестиционные фонды, недвижимость, ипотечные ценные бумаги, паевые ценные бумаги, производные финансовые инструменты.

The article deals with the mechanisms of investing in the real estate market with the involvement of joint investment institutions (venture investment funds) and the use of stock market instruments (mortgage, equity and derivative securities) in shaping an effective investment policy in the real estate market. The use of modern financial instruments allows for special economic transactions, including a special approach to the taxation of real estate transactions, the involvement of investors in the primary and secondary securities markets, to identify the special wishes of developers and investors. The current regulatory and legislative framework allows for the use of certain types of securities to deal with issues of economic activity in the real estate sector. So, in addition to mortgage securities, in the title of which already offered relations with real estate, in the market of fixed assets are now used and, for example, derivative securities, which allows you to predict the profits of developers and use the original methods of attracting money to buyers. Also, after making changes to the legislation of Ukraine, such a security as a certificate of the Fund for Real Estate Operations (VON) began to refer to unit securities, which made this group of securities very

attractive for use in the real estate market. Venture capital investment funds with a fairly liberal system of taxation and remittance, with the involvement of certain types of securities, can significantly improve the efficiency of the real estate market. Of course, there are certain difficulties in the management of investment resources through venture funds. For example, investment funds are prohibited from working with securities of other funds and companies. Some types of securities are not intended for investment, but provide for servicing or settlement functions. Also, the activities of specialized venture funds may be directed to work exclusively on the stock market and not provide for work with real estate. Nevertheless, it is the field of venture financing that allows attracting significant financial resources to capital-intensive projects, in which the construction industry specializes.

Key words: venture capital investment funds, real estate, mortgage securities, equity securities, derivative financial instruments.

Постановка проблеми. Венчурні інвестиційні фонди дають змогу залучати кошти інвесторів для формування конкретних прибуткових проектів із високим ступенем ризику. Вони, як правило, мають мінімальну звітність, особливі нормативи інвестування та активи, що не оподатковуються. Саме такі інститути спільного інвестування затребувані на ринку нерухомості і дають змогу акумулювати значні кошти для фінансування великих проектів, розрахованих на тривалу перспективу. Актуальним питанням формування ефективної інвестиційної політики на ринку нерухомості є механізми залучення інвестиційних фондів для фінансування придбання та будівництва об'єктів нерухомості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика венчурного інвестування на ринку нерухомих активів та формування особливих механізмів фінансування інвестиційних проектів досліджена у працях Н.М. Ваніна, О.В. Грищенко, С.Я. Вавженчука, М.А. Гапонюк, А.Є. Буряченко, Н.В. Дегтярьова, Д.А. Леонова, М.І. Зверькова, В.К. Кублікова, Д.М. Тевелєва та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Це аналіз діяльності венчурних інвестиційних фондів під час фінансування об'єктів нерухомості із застосуванням інструментів фондового ринку.

Основні результати дослідження. У Законі України «Про інститути спільного інвестування» під венчурним інвестиційним фондом розуміється недиверсифікований інститут спільного інвестування закритого типу, який здійснює винятково приватне розміщення цінних паперів інституту спільного інвестування серед юридичних та фізичних осіб.

До складу активів такого фонду можуть входити боргові зобов'язання. Такі зобов'язання можуть бути оформлені векселями, заставними, договорами відступлення прав вимоги, позики та в інший спосіб, не заборонений законодавством.

Венчурний інвестиційний фонд також має право надавати кошти у позику. Позики за рахунок коштів венчурного фонду можуть надаватися тільки юридичним особам за умови, що не менш як 10 відсотків статутного капіталу відповідної юридичної особи належить такому фонду.

Активи венчурного фонду можуть повністю складатися з коштів, нерухомості, корпоративних прав, прав вимоги та цінних паперів, що не допущені до торгів на фондовій біржі.

Фізична особа має право стати учасником венчурного фонду за умови придбання цінних паперів такого фонду у кількості не менш ніж 1500 мінімальних заробітних плат у місячному розмірі, встановленому відповідним законом станом на 1 січня 2014 р.

Венчурним інвестиційним фондам заборонено здобувати цінні папери, які випущені обслуговуючими фонд організаціями (компанією з управління активами, депозитарною установою тощо) та іншими інвестиційними фондами.

Під час операцій із нерухомістю венчурним фондам заборонено брати участь у Фондах фінансування будівництва (ФФБ).

Венчурний інвестиційний фонд під час роботи з нерухомістю може здійснювати такі операції:

1. Пряма купівля об'єктів нерухомості з метою подальшого перепродажу, оренди, управління, застави.

2. Випуск (придбання, продаж, обслуговування) фінансових інструментів, що забезпечують операції з нерухомістю.

Під час проведення операцій із нерухомістю, як правило, можуть використовуватися різні групи цінних паперів і фінансових інструментів, що забезпечують участь у нерухомих активах (рис. 1).

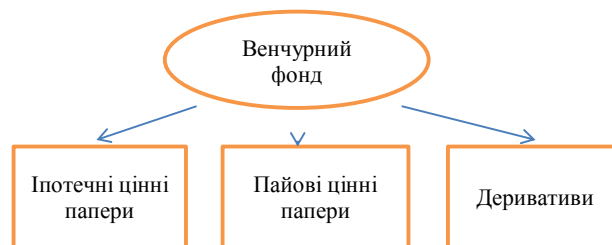


Рис. 1. Основні групи цінних паперів під час проведення операцій із нерухомістю

У кожній групі цінних паперів є фінансові інструменти, які забезпечують пряму (безпосередню) і непряму (опосередковану) участь в операціях із нерухомістю. Є й інструменти, використання яких венчурними фондами заборонено.

1. Іпотечні цінні папери

Відповідно до Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок» до іпотечних відносяться цінні папери, випуск яких забезпечено іпотечним покриттям та які засвідчують право власників на отримання від емітента належних їм коштів.

До іпотечних цінних паперів відносять: іпотечні облігації; іпотечні сертифікати і заставні.

Природа іпотечних цінних паперів полягає в тому, що під час отримання позичальником кредиту у фінансовій установі він надає в заставу нерухоме майно, а під ці зобов'язання випускаються іпотечні цінні папери. Тобто фактично іпотечні цінні папери виконують функцію рефінансування довгострокових іпотечних кредитів.

Іпотечні облігації – це облігації, виконання зобов'язань емітента за якими забезпечене іпотечним покриттям. Іпотечна облігація засвідчує внесення грошових коштів її власником і підтверджує зобов'язання емітента відшкодувати йому номінальну вартість цієї облігації та грошового доходу в порядку, встановленому законом і проспектом емісії, а в разі невиконання емітентом зобов'язань за іпотечними облігаціями надає її власнику право задовольнити свою вимогу за рахунок іпотечного покриття.

Іпотечний сертифікат – це іпотечний цінний папір, забезпечений іпотечними активами або іпотеками. Є два види іпотечних сертифікатів: сертифікати з фіксованою дохідністю та сертифікати участі.

Заставна – це борговий цінний папір, який засвідчує безумовне право його власника на

отримання від боржника виконання за основним зобов'язанням за умови, що воно підлягає виконанню в грошовій формі, а в разі невиконання основного зобов'язання – право звернути стягнення на предмет іпотеки. Застава оформляється, якщо її випуск передбачений іпотечним договором.

Сутність цих фінансових інструментів прямо пов'язана з нерухомістю, але залежно від характеру операцій і угод, ролі учасників і системи обслуговування, тільки один вид – Заставна – належить до інструментів прямого впливу на нерухомість. Іпотечні облігації та іпотечні сертифікати через специфіку випуску та обігу мають непряме, другорядне значення для ринку нерухомості, тому як інструменти венчурного фінансування зазвичай не розглядаються (рис. 2)

Заставна складається в документарній формі і може передаватися будь-якій особі шляхом індосаменту. Завдяки заставній кредитна установа має можливість продавати борги за кредитами. Наступний власник заставної має такі ж права, що і попередній. Заставна дає змогу звернути стягнення на предмет іпотеки й отримати відшкодування за рахунок реалізації нерухомого майна.

2. Пайові цінні папери

Відповідно до Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок», до пайових цінних паперів відносять ті, які засвідчують участь власника таких цінних паперів (інвестора) у статутному капіталі та / або активах емітента (в

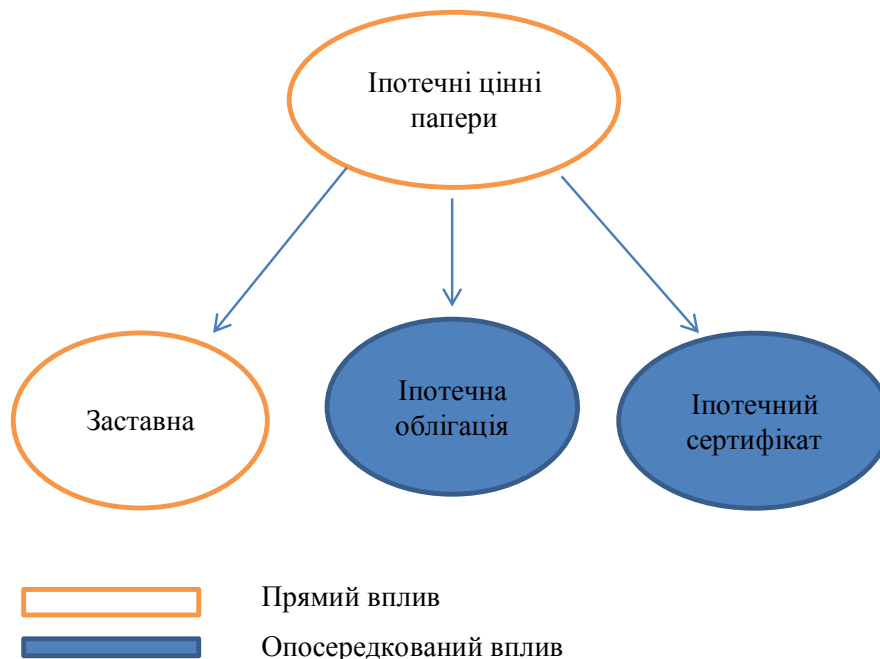


Рис. 2. Іпотечні цінні папери
(прямий та опосередкований впливи на ринок нерухомості)

тому числі активах, які знаходяться в управлінні емітента) і дають власнику зазначених цінних паперів (інвестору) право на отримання частини прибутку (доходу), в тому числі у вигляді дивідендів, та інші права, встановлені законодавством, а також проспектом цінних паперів або рішенням про емісію цінних паперів.

До них відносяться: акції; інвестиційні сертифікати; сертифікати фондів операцій із нерухомістю (ФОН); акції корпоративного інвестиційного фонду (КІФ) (рис. 3).

Акція – іменний цінний папір, який посвідчує майнові права його власника (акціонера), що стосуються акціонерного товариства, включаючи право на отримання частини прибутку акціонерного товариства у вигляді дивідендів та право на отримання частини майна акціонерного товариства у разі його ліквідації, право на управління акціонерним товариством, а також немайнові права, передбачені Цивільним кодексом України та законом, що регулює питання створення, діяльності та припинення акціонерних товариств.

Акція корпоративного інвестиційного фонду – цінний папір, емітентом якого є корпоративний інвестиційний фонд, що засвідчує майнові права його власника (учасника корпоративного інвестиційного фонду), включаючи право на отримання дивідендів (для закритого корпоративного інвестиційного фонду), частини майна корпоративного інвестиційного фонду в разі його ліквідації, право на управління корпоративним інвестиційним фондом, а також немайнові права, передбачені законодавством про інститути спільного інвестування.

Інвестиційний сертифікат – цінний папір, який розміщується інвестиційним фондом, інвестиційною компанією, компанією з управління активами пайового інвестиційного фонду

та засвідчує право власності інвестора на частку в інвестиційному фонді, взаємному фонді інвестиційної компанії та пайовому інвестиційному фонді.

Сертифікат ФОН – це цінний папір, що засвідчує право її власника на отримання доходу від інвестування в операції з нерухомістю. Сертифікат ФОН засвідчує право власника на отримання частини чистих активів Фонду в грошовій формі після закінчення терміну, на який був створений відповідний ФОН, і право вимагати дотримання обмежень прав довірчої власності керуючим.

Проведення операцій із цінними паперами інших фондів (а саме до них відносять акції КІФ та інвестиційні сертифікати ПІФ) венчурним інвестиційним фондам заборонено.

Придбання акцій АТ під час проведення операцій із нерухомістю має опосередкований (непрямий) характер, тому що володіння акціями не припускає прямих дій з активами підприємства. Як правило, володіння акціями передбачає отримання доходу від господарської діяльності товариства, операції з нерухомістю не несуть прямого комерційного навантаження.

На відміну від акцій, придбання сертифікатів ФОН безпосередньо пов'язано з управлінням нерухомими активами.

Власником сертифікатів ФОН може бути будь-яка юридична або фізична особа. Керуючий Фонду інвестує кошти, залучені від продажу сертифікатів ФОН, в операції з нерухомістю, отримує дохід від цих операцій та розподіляє отриманий дохід між власниками сертифікатів ФОН на умовах, передбачених Правилами ФОН.

ФОН діє до моменту виконання усіх зобов'язань перед власниками сертифікатів. ФОН створюється на строк, встановлений проспектом



Рис. 3. Вплив пайових цінних паперів на роботу інвестиційного фонду

емісії, і до його закінчення емітент сертифікатів цього ФОН не бере на себе зобов'язань щодо викупу таких сертифікатів. Після закінчення терміну, на який був створений ФОН, він припиняє свою діяльність.

Кількість випусків сертифікатів ФОН одного емітента, що одночасно знаходяться в обігу, не обмежується. Оплата сертифікатів ФОН під час їх розміщення здійснюється тільки грошовими коштами. Розміщення сертифікатів ФОН здійснюються за цінами, встановленими на певну дату, виходячи з правил ФОН.

Юридичні та фізичні особи мають право купувати і продавати сертифікати ФОН за ринковою ціною і здійснювати з ними інші угоди, які не суперечать умовам випуску.

Сертифікати ФОН за своїм цільовим призначенням нагадують інвестиційні сертифікати пайових інвестиційних фондів, але мають і свої специфічні особливості:

- керуючий Фонду зобов'язаний викупити не менше 1% від суми емісії кожного випуску сертифікатів ФОН, функції управителя якого він виконує;

- загальна номінальна вартість сертифікатів ФОН, випущених емітентом, не може перевищувати 50-кратного розміру власного капіталу емітента;

- обсяг здійснюваного в межах емісії випуску сертифікатів ФОН повинен бути в сумі, еквівалентній не менше 100 тис. євро за курсом НБУ на день прийняття рішення про емісію сертифікатів ФОН;

- оплата сертифікатів ФОН під час їх розміщення здійснюється тільки грошовими коштами;

- сертифікати ФОН випускаються іменними або на пред'явника, але тільки в документарній формі.

3. Похідні фінансові інструменти (деривативи)

Відповідно до Закону України «Про цінні папери та фондовий ринок», похідні цінні папери – цінні папери, механізм випуску та обігу яких пов'язаний із правом на придбання чи продаж протягом строку, встановленого договором, цінних паперів, інших фінансових та/або товарних ресурсів.

Згідно з п. 14.1.45 Податкового кодексу України, дериватив – стандартний документ, що засвідчує право та/або зобов'язання придбати або продати в майбутньому цінні папери, матеріальні або нематеріальні активи, а також кошти на визначених ним умовах.

Аналогічне визначення поняття «дериватив» є і в п. 1 Постанови КМУ від 19 квітня 1999 р. № 632.

До деривативів належать (у тому числі): форвардний контракт; ф'ючерсний контракт; своп; опціон.

Своп – цивільно-правова угода про здійснення обміну потоками платежів (готівки або безготівкових) чи іншими активами, розрахованими на підставі ціни (котирування) базового активу в межах суми, визначеної договором на конкретну дату платежів (дату проведення розрахунків) протягом дії контракту;

Опціон – цивільно-правовий договір, згідно з яким одна сторона контракту одержує право на придбання (продаж) базового активу, а інша сторона бере на себе безумовне зобов'язання продати (придбати) базовий актив у майбутньому протягом строку дії опціону або на встановлену дату (дату виконання) за певною під час укладення такого контракту ціною базового активу. За умовами опціону покупець виплачує продавцю премію опціону;

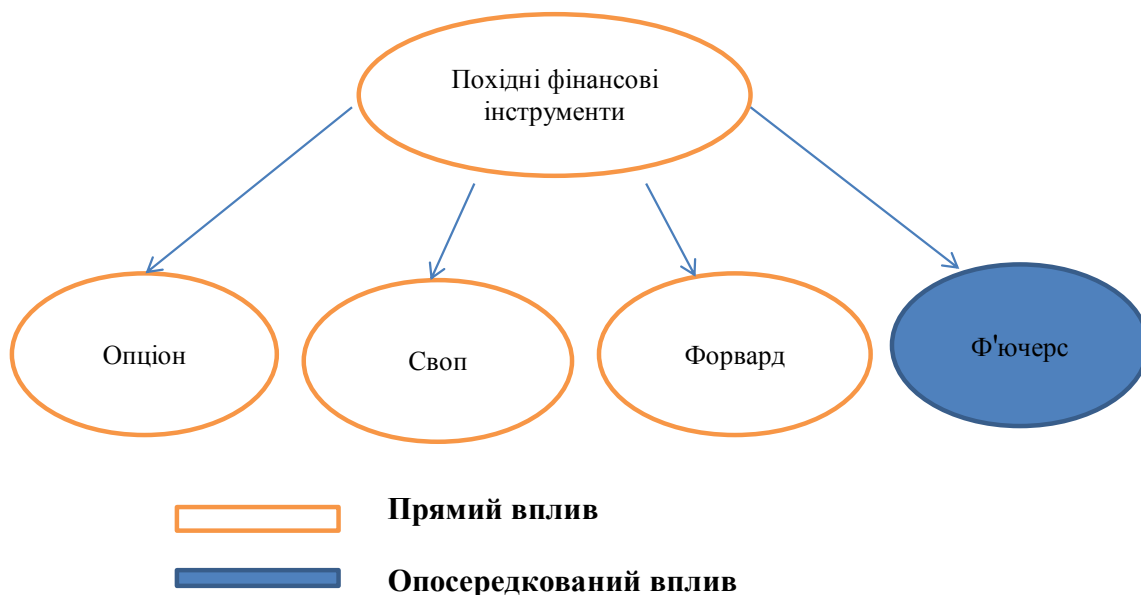


Рис. 4. Похідні фінансові інструменти

Форвардний контракт – стандартизований цивільно-правовий договір, за яким продавець зобов'язується у майбутньому в установленний строк передати базовий актив у власність покупця на визначених умовах, а покупець зобов'язується прийняти в установленний строк базовий актив і сплатити за нього ціну, визначену таким договором. Всі умови форварда визначаються сторонами контракту під час його укладання.

Укладання форвардів та їхній обіг здійснюються поза організатором торгівлі стандартизованими строковими контрактами.

Ф'ючерсний контракт (ф'ючерс) – стандартизований строковий контракт, за яким продавець зобов'язується у майбутньому в установленний строк (дата виконання зобов'язань за ф'ючерсним контрактом) передати базовий актив у власність покупця на визначених специфікацією умовах, а покупець зобов'язується прийняти базовий актив і сплатити за нього ціну, визначену сторонами контракту на дату його укладання.

Випуск та обіг похідних фінансових інструментів, де нерухомість виступає базовим активом, відіграє велику роль як на первинному, так і на вторинному ринках нерухомості.

Прикладами використання таких контрактів від імені венчурного інвестиційного фонду можуть бути:

- опціон – договір оренди нерухомості з правом викупу;
- форвардний контракт – договір купівлі-продажу нерухомості з відстрочкою платежу;
- своп – договір зворотного викупу нерухомості.

Велика різноманітність варіантів договорів із використанням інструментарію деривативів дає змогу знаходити унікальні рішення для інвестиційної, оптимізаційної, заставної та інших видів діяльності на ринку нерухомості залежно від конкретних завдань і умов. При цьому операції венчурних фондів, пов'язані з нерухомістю, не виключають і використання інших цивільно-правових договорів – прямої купівлі-продажу, відступлення права вимоги, застави, інвестиційних контрактів та ін. Але, на відміну від деривативів, такі договори не володіють важливою інвестиційною властивістю – можливістю вільної і ліквідної реалізації на сформованому ринку.

Деривативи як фінансові інструменти, що володіють підвищеною ліквідністю, можуть формувати й окремі сегменти ринку нерухомості, і власні ринки похідних, що дає змогу підвищити рівень надійності та прибутковості обслуговуваних активів.

Висновки. Під час роботи венчурних інвестиційних фондів на ринку нерухомості можуть використовуватися різні фінансові інструменти, оптимальний вибір яких залежить від:

- інвестиційних цілей (К-П, оренда, заставу, управління, обслуговування);
- необхідності оптимізації оподаткування;
- роботи на первинному або вторинному ринках;
- нормативно-законодавчої бази;
- побажань замовника.

Такі сучасні фінансові інструменти дають змогу проводити інвестиційну політику на ринку нерухомості із залученням значних фінансових ресурсів та мінімальними витратами на організацію процесу інвестування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України Про інститути спільного інвестування (Відомості Верховної Ради (ВВР), 2013, № 29, ст. 337).
2. Закон України Про цінні папери та фондовий ринок (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2006, № 31, ст. 268).
3. Закон України Про іпотечні облігації (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2006, № 16, ст. 134).
4. Закон України Про іпотеку (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 38, ст. 313).
5. Закон України Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2004, № 1, ст. 1).

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ СТАЛОГО РОЗВИТКУ МІСЬКОЇ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ НА ЗАСАДАХ КОНЦЕПЦІЇ «РОЗУМНОГО» МІСТА

FORMING THE MECHANISM OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF CITY TRANSPORTATION SYSTEM ON THE BASIS OF THE CONCEPT OF "SMART" CITY

Галапуп Л.О.

кандидат економічних наук,
молодший науковий співробітник,
Тернопільський національний економічний університет

Halapup Liliia

Candidate of Science (Economics),
Junior Researcher,
Ternopil National Economic University

Проаналізовано особливості розвитку та основні проблеми міської транспортної системи. Запропоновано трактування поняття «розумне місто». Досліджено пріоритетні цілі, завдання та спільні риси «розумного міста». Визначено основні нововведення у сфері транспорту за методикою «розумного міста» в Україні. Звернено увагу на партиципаторне бюджетування як один із механізмів залучення коштів для побудови «розумного» міста, зокрема «розумного» транспорту. Вказано на необхідність створення спеціальних фондів громад (наприклад, фонду розвитку транспортної системи міста «Комфортний рух») із метою формування механізму сталого розвитку міської транспортної системи. Запропоновано шляхи вирішення проблеми щодо надмірного скупчення автотранспорту на перехрестях та відсутності мережі автомобільних стоянок у центральній частині міста. Виокремлено джерела залучення коштів для побудови «розумного» міста.

Ключові слова: транспортна система міста, сталий розвиток, концепція «розумне місто», «розумний» транспорт, транспортна інфраструктура, партиципаторне бюджетування.

Проанализированы особенности развития и основные проблемы городской транспортной системы. Предложено определение понятия «умный город». Исследованы приоритетные цели, задачи и общие черты «умного города». Определены основные нововведения в сфере транспорта по методике «умного» города в Украине. Обращено внимание на партиципаторное бюджетирования как один из механизмов привлечения средств для построения «умного» города, в частности «умного» транспорта. Указано на необходимость создания специальных фондов общин (например, фонда развития транспортной системы города «Комфортное движение») с целью формирования механизма устойчивого развития городской транспортной системы. Предложены пути решения проблемы чрезмерного скопления автотранспорта на перекрестках и отсутствия сети автомобильных стоянок в центральной части города. Выделены источники привлечения средств для построения «умного» города.

Ключевые слова: транспортная система города, устойчивое развитие, концепция «умный город», «умный» транспорт, транспортная инфраструктура, партиципаторное бюджетирование.

The current level of transformation processes requires significant changes in the area of the national transport management system and its adaptation to the requirements of European standards for the formation of urban transport policy. The vast majority of passenger traffic in today's present conditions is unprofitable, the quality of transport services of the population does not meet European requirements, the negative impact of public transport on the environment and human health is increasing. In such circumstances, a particular feature of the functioning of urban public transport is that the traditional forms of municipal and municipal services have virtually exhausted themselves, as they do not meet modern requirements regarding logistics, security and ecology. The attempt to solve the whole complex of these problems was the creation of the concept of "smart city". Implementation of the concept of "smart" city in the present is extremely relevant, since overloading of urban transport systems several times reduces the level of comfort of its inhabitants and significantly impairs the ecological situation of the city. Thus, it is necessary to

study the peculiarities of the city's transport system development on the basis of the concept of "smart" city and the development of ecological logistics of Ukrainian cities in general and the city of Ternopil in particular. For Ukraine, the urgent issue of implementing the concept of a "smart" city is the development of transport infrastructure, since most Ukrainian cities are rebuilt after the Second World War with old Soviet technologies and are not designed for such a significant amount of transport. The overload of Ukrainian cities by transport and the massive use of private transport for access to work or leisure create a rather serious environmental problem – excessive accumulation of exhaust gases, even in residential areas of cities. There is also a need to address the problem of excessive accumulation of vehicles at the intersections of major transport arteries, the lack of a network of automobile parking in the central part of the city, sources of funding for the rapid implementation of the concept of "smart" city and "smart" transport.

Key words: transport system of the city, sustainable development, concept "smart city", "smart" transport, transport infrastructure, participative budgeting.

Постановка проблеми. Сьогодні традиційні форми управління міськими та комунальними службами себе практично вичерпали, оскільки не відповідають сучасним вимогам щодо логістики, безпеки та екології. У недалекому майбутньому, коли відсоток міського населення збільшиться, нас може очікувати тотальний колапс інфраструктури та комунальних служб. Спробою вирішити весь комплекс цих проблем стало створення концепції "smart city" («розумне місто»). Визначення розумного міста трактується експертами неоднозначно. І все ж їхні формулювання сходяться в одному: «розумне місто» – це концепція, в основі якої лежить місто, що використовує різноманітні інформаційні технології задля більш ефективного функціонування та відповідності потребам його жителів.

З огляду на планування розвитку більшості українських міст за старими радянськими підходами, впровадження концепції «розумного міста» нині є актуальним, зважаючи на переваження міських транспортних систем у декілька разів, що знижує рівень комфорту його мешканців та значно погіршує екологічну ситуацію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці розвитку концепції «розумного міста» присвятили свою увагу такі вітчизняні і зарубіжні вчені, як А. Гронлунд, Н. Кунанець, Т. Мужанова, Г. Охріменко, Л. Побоченко, І. Суша та ін.

Виділення не вирішених раніше частин проблеми. Більшість учених сьогодні досліджують загальні елементи реалізації концепції «розумного міста», обминаючи таку актуальну для українських міст проблематику, як побудова «розумної» транспортної системи та екології, яким присвячується означена стаття.

Постановка завдання. Мета статті полягає у дослідженні особливостей розвитку транспортної системи міста на засадах концепції «розумного міста» та розвитку екології українських міст загалом і міста Тернополя зокрема.

Виклад основного матеріалу дослідження. Концепція «розумного міста» почала активно розвиватися в середині 90-х років XX століття у містах Сполучених Штатів Америки, Європи та Азії, як правило, у межах столиць, і стосува-

лася впровадження електронного врядування та електронного управління окремими комунальними ділянками. Однак згодом ця концепція охопила такі напрями, як: «розумні» будівлі, «розумне» управління, «розумна» транспортно-логістична інфраструктура, «розумне» виробництво та сільське господарство, «розумна» медична система, «розумна» освітня система, «розумне» споживання ресурсів, «розумна» система захисту навколишнього середовища, «розумна» безпека тощо.

Основу концепції «розумне місто» становлять технології Big Data, які дають змогу зосередити управління всіма елементами міської інфраструктури в одному місці, а також синхронізувати діяльність таких елементів між собою.

У різних містах ставляться різні пріоритетні цілі і завдання, але всі «розумні міста» мають три спільні риси:

1. Наявність інфраструктури інформаційно-комунікаційних технологій. Захищена інфраструктура інформаційно-комунікаційних технологій наступних поколінь має першорядне значення для успішного надання нових послуг у «розумних» містах і для забезпечення готовності до майбутнього попиту на нові послуги.

2. У місті повинна бути створена чітко вибудована й інтегрована система управління. Численні системи «розумного» міста будуть діяти злагоджено тільки на основі суворого дотримання єдиних стандартів.

3. У «розумному» місті повинні бути «розумні» користувачі. Інформаційно-комунікаційні технології – це ресурси, що забезпечують функціонування «розумного» міста, але вони не приносять користі за відсутності компетентних користувачів, які вміють взаємодіяти з «розумними» послугами [1, с. 19; 2, с. 120].

Тому створенню послуг «розумного» міста повинна передувати широка інформаційна кампанія щодо роз'яснення ефективності «розумних» послуг для життєдіяльності міста і користності цих послуг для його мешканців. Окрім цього, повинні бути організовані навчальні матеріали у вигляді невеличких відеороликів, які пояснюватимуть технології користування тими чи іншими електронними додатками.

Як уже зазначалося вище, для України актуальним питанням упровадження концеп-

ції «розумного міста» є розвиток транспортної інфраструктури, адже більшість українських міст відбудовані після Другої світової війни за старими радянськими технологіями і не розраховані на таку велику кількість транспорту. Ба більше, зважаючи на складну економічну ситуацію в країні, українські міста не можуть собі дозволити будівництво нових транспортних розв'язок, мостів чи тунелів з метою кращої організації транспортної логістики. Перевантаженість українських міст транспортом і масове використання власного транспорту для під'їзду до місця роботи чи відпочинку породжує досить серйозну екологічну проблему – надмірне скупчення вихлопних газів навіть у спальних районах міст.

Тому реалізація концепції «розумного» транспорту сьогодні є на часі в будь-якому українському місті з населенням більш ніж 30 тис. осіб, де розвинутий рух маршрутних таксі, тролейбусів, трамваїв і метрополітену.

Так, транспорт «розумного» міста ґрунтується на інтелектуальній транспортній системі. Це означає інтеграцію оперативного управління всіма видами транспорту і можливість реакції на події в режимі реального часу. Важливо, що транспортна система є складовою частиною всієї системи «розумне місто», тому повинна мати у своєму розпорядженні дружній до користувача інтерфейс. Головна інновація «розумного» міста у сфері транспорту – це створення міста, орієнтованого на пішохода, і прагнення звести використання приватного транспорту до мінімуму. Тому серйозна увага у транспортній системі приділяється громадському транспорту.

Критичні для успішного функціонування системи вузли – це насамперед транспортно-пересадочні вузли, куди також входять перехоплювальні паркінги. Для того щоб забезпечити їхнє функціонування, необхідна інтеграція інформаційних і навігаційних систем у межах єдиної платформи «розумного» міста.

Велике значення в інтелектуальній транспортній системі має наявність єдиного транспортного інтерфейсу, орієнтованого на потреби жителів «розумного» міста і гостей, всередині якого можна знайти і використовувати безліч сервісів – від підказки, на яку автомобільну стоянку вести машину, до оповіщення про термін прибуття громадського транспорту.

Інтелектуальна транспортна система використовує інноваційні розробки в моделюванні транспортних систем і регулюванні транспортних потоків, що дає кінцевим споживачам більшу інформативність і безпеку, а також якісно підвищує рівень взаємодії учасників руху порівняно зі звичайними транспортними системами. Інтеграція сучасних інформаційних і комунікаційних технологій і засобів автоматизації із транспортною інфраструктурою, транспортними засобами і користувачами орієнтована на підвищення безпеки та ефективності транспортного процесу.

Серед нововведень у сфері транспорту за методикою «розумного» міста в Україні варто відмітити такі:

- побудова «розумних» зупинок. Прикладами таких систем можуть бути «розумні» зупинки, реалізовані в таких містах, як Луцьк, Львів та Тернопіль. Здебільшого система є конструкцією, встановленою на місцях зупинки автобусів, що здатна надавати інформацію про розклад руху громадського транспорту. «Розумні» зупинки реалізують у вигляді електронних табло, що містять дані про прогнозований час очікування 39 транспортних засобів на зупинці, напрямок слідування по маршруту, час прибуття згідно з розкладом, а також бігучу стрічку, рекламу, відеореєстратори;

- обладнання одиниць громадського транспорту автоматизованими системами обліку пасажиропотоків;

- встановлення GPS-трекерів у транспортних засобах;

- реалізація системи «електронного квитка», що дає змогу відмовитися від готівкового розрахунку в транспорті. Розроблення цієї системи є надзвичайно актуальним сьогодні для України, адже вже з'явилася нормативно-правова база, що регламентує її функціонування у міському громадському транспорті [3, с. 58; 4, с. 54].

Одним із нововведень за технологією «розумне місто» є технологія відстеження автобусів на онлайн-карті міста, що було вперше реалізовано в Україні в місті Тернополі у 2013 році.

Однак варто зауважити, що вказані вище нововведення є лише початковими елементами переходу до концепції «розумне місто» та «розумний транспорт» в Україні, адже у великих містах світу концепція «розумний транспорт» передбачає синхронізацію управління всіма транспортними потоками міста, а не тільки громадським транспортом, у реальному часі. Сюди входить і організація руху пішоходів і велосипедистів.

Аналізуючи транспортну систему міста Тернополя, можна виокремити такі проблеми, які можуть бути вирішені завдяки концепції «розумний транспорт»:

- надмірне скупчення автотранспорту в години пік та протягом усього світлового дня на таких ділянках транспортної системи міста, як перехрестя вулиць 15 квітня – проспект Злуки, вулиця Збаразька, вулиця Живова, перехрестя вулиць Руська – Замкова, перехрестя вулиць Живова – Микулинецька – Острозького та ін.;

- відсутність синхронізації руху громадського транспорту і прибуття приміських поїздів, зокрема на зупинках Євпаторинок та Центр;

- відсутність мережі автомобільних стоянок у центральній частині міста, зокрема підземних паркінгів;

- відсутність «розумних» світлофорів, які коректують рух автотранспорту залежно від величини трафіку.

Вирішення проблеми надмірного скупчення автотранспорту на перехрестях найбільших транспортних артерій міста можна вирішити без побудови нових об'їзних доріг шляхом упровадження автоматичного онлайн-регулювання трафіку через корегування роботи світлофорів у реальному часі залежно від скупчення автомобілів на тій чи іншій ділянці дороги. Окрім цього, важливим є встановлення електронних табло, які показуватимуть ситуацію на дорозі в реальному часі, зокрема відображатимуть завантаженість тієї чи іншої вулиці міста, ремонтні роботи чи ДТП і ймовірні шляхи об'їзду перешкод. Такі електронні табло дадуть водіям змогу вибрати альтернативний варіант руху.

Синхронізація руху громадського транспорту та прибуття приміських поїздів дасть змогу знизити надмірне навантаження пасажирів на одну одиницю громадського транспорту і таким чином підвищить рівень комфорту проїзду в громадському транспорті.

Відсутність мережі автомобільних стоянок у центральній частині міста, на наш погляд, може бути вирішена трьома шляхами:

1) будівництво підземних паркінгів, яке потребує значних капіталовкладень і часу;

2) підвищення розміру збору за паркування транспорту в центральній частині міста і штрафів за несплату такого збору;

3) встановлення електронних табло на основних автомобільних дорогах і вулицях міста, які, окрім інформації про затори на дорогах і шляхи їх об'їзду, надаватимуть інформацію про наявність місць для паркування автомобіля в тій чи іншій частині міста і, враховуючи ментальність, нагадуватимуть про штраф за паркування автомобіля в неналежному місці.

З огляду на досвід іноземних «розумних» міст, реалізація концепції «розумного» транспорту неможлива без встановлення у місті великої кількості камер відеоспостереження практично всіх ділянок автодоріг, переходів, світлофорів тощо. Автоматична відеофіксація руху транспорту в місті дає змогу виявляти порушення правил дорожнього руху та швидше оформляти ДТП без необхідності складання протоколів та постанов вручну, відеоспостереження дозволятиме в реальному часі регулювати дорожній рух та аналізувати проблеми транспортної системи міста.

Відеофіксація всього трафіку автотранспорту в місті і руху пішоходів дасть змогу знизити кількість порушень правил дорожнього руху, а також збільшить фіксацію порушень і, відповідно, стягнення штрафів, кошти від яких можуть бути використані на розвиток «розумного» міста. Однак у цьому контексті необхідно внести зміни до законодавства, що розподіл коштів від штрафів за порушення правил дорожнього руху в межах міста повинен здійснюватися пропорційно: 50% до державного бюджету і 50% до бюджету міста. У такому разі міська влада

отримає необхідний ресурс для удосконалення транспортної системи міста.

Іншим механізмом залучення коштів для побудови «розумного» міста, зокрема «розумного» транспорту, може стати партиципаторне бюджетування як відкритий процес дискусії та прийняття рішень, у якому кожен мешканець населеного пункту має можливість подати власну пропозицію та шляхом голосування вирішити, у який спосіб витратити частину місцевого бюджету [5; 6, с. 180]. Тобто партиципаторне бюджетування передбачає виділення частини коштів із міського бюджету для фінансування і реалізації громадських проектів [8], що успішно реалізується в місті Тернопіль. Однак жодного проекту, який стосується «розумного» транспорту, за 3 роки партиципаторного бюджетування не було подано, а отже, й реалізовано. Проекти зі встановлення камер спостереження і «розумних» світлофорів дали би змогу за два-три роки упорядкувати трафік автотранспорту і, таким чином, знизити кількість заторів в місті, а також розвантажити ділянки скупчення автомобілів і знизити рівень викидів вихлопних газів.

Шляхом партиципаторного бюджетування можна розвивати й мережу «розумних» табло на вулицях і автомобільних дорогах міста. Такі табло не тільки сприятимуть упорядкуванню руху автотранспорту в місті, але й приваблюватимуть туристів і гостей міста і можуть стати його візитною картою.

Одним із методів фінансування розвитку елементів концепції «розумного» міста в рамках партиципаторного бюджетування може стати створення спеціальних фондів громад (наприклад, фонду розвитку транспортної системи міста «Комфортний рух»). Кошти для такого роду фондів громад можуть залучатися від міжнародних організацій у вигляді грантів на розвиток міської інфраструктури. Однак найбільш дієвим заходом може бути наповнення фондів громад шляхом краудфандингу (громадське фінансування, від англ. crowdfunding, crowd – «громада, гурт, юрба», funding – «фінансування»). Краудфандинг в основному реалізується через Інтернет на зразок українського проекту «Велика ідея» або «Спільнокошт» (фінансування колективних проектів) [8]. Проте для розширення можливостей наповнення фондів громад можна реалізувати такі ініціативи, як автоматичне зарахування здачі в супермаркетах у межах до 50 копійок на рахунок того чи іншого фонду за вибором покупця. Не складно порахувати, що якщо кількість покупок на день становитиме 50 тис. грн., то до фонду громади може надійти від 5 до 25 тис. грн. на день, або від 150 до 750 тис. грн. на місяць. З метою купівлі чи розроблення відповідного обладнання та технологічних рішень можна створити відповідний громадський проект у межах партиципаторного бюджетування.

Ще одним механізмом для фінансування швидкого впровадження концепції «розумного» міста і «розумного» транспорту може бути залучення банківських кредитів, однак лише для реалізації тих проектів, які передбачатимуть отримання доходу міським бюджетом, для забезпечення погашення банківських позик у майбутньому.

Підсумовуючи вищесказане, можна дійти **висновку**, що побудова «розумного» міста та «розумного» транспорту сприятиме підвищенню рівня комфорту для мешканців і гостей

міста, знизить рівень викидів вихлопних газів в атмосферу, а збільшення швидкості руху громадського транспорту і вчасне його прибуття на ту чи іншу зупинку дасть змогу знизити необхідність використання власного автомобіля. Безумовно, основною проблемою реалізації концепції «розумне місто» є відсутність необхідних фінансових ресурсів, однак для її вирішення можна використовувати елементи партиципаторного бюджетування, краудфандингу та банківського кредитування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кунанець Н., Пасычник В., Химич Г. Досвід реалізації проектів класу «Розумне місто» на основі інформаційних і телекомунікаційних технологій. *Вісник Львівського державного університету безпеки життєдіяльності*. 2016. № 14. С. 17–37.
2. Мужанова Т.М. «Розумне місто» як інноваційна модель управління. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2017. № 2. С. 116–122.
3. Борейко О.Ю. Інформаційна технологія опрацювання параметрів пасажиропотоків громадського транспорту : дис. канд. техн. наук : 05.13.06. Львів. 2018. 168 с.
4. Федонюк А., Федонюк Ю. Безпекові аспекти системного інформаційно-технологічного проекту «Розумне місто Луцьк». *Соціологічні студії*. 2018. № 1. С. 52–56.
5. *Participatory budgeting project*. URL: <https://www.participatorybudgeting.org/what-is-pb/> (дата звернення: 29.05.2019).
6. Глущенко Ю.А. Партиципаторний бюджет як інноваційний інструмент управління на місцевому рівні. *Вісник НАДУ при Президентові України* : зб. наук. праць. Київ, 2017. Вип. 4. С. 178–184.
7. Охріменко Г.В. Технології електронної участі громадян у розвитку громад на прикладі Асоціації відкритих міст та проекту «Розумне місто». *Гілея: науковий вісник*. 2018. Вип. 139 (3). С. 101–105.
8. *Велика ідея*. URL: <https://biggggidea.com> (дата звернення: 16.04.2019).

МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ КЛАСТЕРНОЇ ПОЛІТИКИ У ТУРИСТИЧНОМУ БІЗНЕСІ УКРАЇНИ

MECHANISMS OF STATE REGULATION OF CLUSTER POLICY IN UKRAINE'S TOURISM BUSINESS

Давиденко І.В.

кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу,
Одеський національний економічний університет

Михайлюк О.Л.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри туристичного та готельно-ресторанного бізнесу,
Одеський національний економічний університет

Davydenko Iryna

Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Head of the Department of Tourism, Hotel and Restaurant Business,
Odessa National Economic University

Mykhayliuk Olena

Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor, Department of Tourism, Hotel and Restaurant Business,
Odessa National Economic University

У статті розглядається сутність кластерної форми організації діяльності, трансформація трактувань терміна «кластер», наведено сучасні підходи до класифікації кластерів. Зазначається специфіка туристичних кластерів. Підкреслюється, що ефективність функціонування туристичного бізнесу може бути пов'язана з координацією дії всіх підприємств, що беруть участь у створенні туристичних послуг. Така координація може бути досягнена в межах туристичного кластера. Охарактеризовано сутність та види державної кластерної політики, досліджено та узагальнено зарубіжний досвід кластерної політики. Підкреслюється важливість державного регулювання для ефективного розвитку кластерів, визначаються економічні інструменти, що можуть бути використані для підтримки кластерних ініціатив. Запропоновано алгоритм впливу на розвиток туристичних кластерів на регіональному рівні, визначено перспективи використання кластерної форми організації туристичного бізнесу.

Ключові слова: кластер, туристичний кластер, кластерна політика, туристичний бізнес, державне регулювання, конкурентоспроможність, конкурентні переваги.

В статье рассматривается сущность кластерной формы организации деятельности, трансформация трактовок термина «кластер», приведены современные подходы к классификации кластеров. Отмечается специфика туристических кластеров. Подчеркивается, что эффективность функционирования туристического бизнеса может быть связана с координацией действий всех предприятий, участвующих в создании туристических услуг. Такая координация может быть достигнута в рамках туристического кластера. Охарактеризованы сущность и виды государственной кластерной политики, исследован и обобщен зарубежный опыт кластерной политики. Подчеркивается важность государственного регулирования для эффективного развития кластеров, определяются экономические инструменты, которые могут быть использованы для поддержки кластерных инициатив. Предложен алгоритм влияния на развитие туристических кластеров на региональном уровне, определены перспективы использования кластерной формы организации туристического бизнеса.

Ключевые слова: кластер, туристический кластер, кластерная политика, туристический бизнес, государственное регулирование, конкурентоспособность, конкурентные преимущества.

The article considers the essence of the cluster form of organization, the interpretation of the term "cluster", presents modern approaches to the classification of clusters. Specifics of tourist clusters are noted. It is emphasized that the effectiveness of the tourism business can be related to the coordination of activities of all enterprises involved

in the creation of tourist services. Such coordination can be achieved within the tourist cluster. The essence and types of state cluster policy are characterized; foreign experience of cluster policy is researched. Investigating the practice of functioning of the tourist business in Ukraine shows that the optimal model of regulation has not yet been found. The intensive development of tourism in Ukraine requires the search for new innovative forms of regulation in this sphere, directions of coordination between authorities, territorial communities and economic entities. It is such a modern direction of the development of tourism is the creation of tourist clusters. The question about the state intervention in the process of clustering is still open to discussion. It is important that the state cluster policy should avoid direct intervention and operate mostly indirect instruments. The article emphasizes the importance of state regulation for the efficient development of clusters, identifies economic instruments that can be used to support cluster initiatives. The algorithm of influence on the development of tourist clusters at the regional level is proposed, prospects of using cluster form of organization of tourism business are defined. The directions and forms of state support can be varied. This is a direct financial support for specific projects; and lowering the taxes; and investment in regional infrastructure, education, training and marketing; and providing networking with universities, administrations, and firms. In the context of the globalization of the tourist market clusters can become a consolidating force that directs enterprises to achieve maximum efficiency and obtain significant competitive advantages. The presented analysis of the directions the state cluster policy can be used by the authorities of different levels for clustering various spheres of activity, enhancing regional development and creating the necessary regulatory framework in this direction.

Key words: cluster, tourist cluster, cluster policy, tourist business, state regulation, competitiveness, competitive advantages.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Багато країн світу обрали для себе шлях інтенсивного інноваційного розвитку і кластерну модель організації економіки. В умовах глобалізації кластери стали консолідуючою силою, яка допомагає підприємствам досягати максимальної ефективності виробництва й отримувати значні конкурентні переваги, що, в свою чергу, приводить до підвищення конкурентоспроможності країни.

Кластери зарекомендували себе як ефективна форма співпраці суб'єктів господарювання на визначеній території. Така співпраця допомагає підприємствам досягати очікуваних фінансових результатів, успішно впроваджувати власні інноваційні розробки, результативно інвестувати фінансовий капітал, а державі та регіонам отримати низку конкурентних переваг. Туристичний кластер слід розглядати як специфічний економічний механізм взаємодії підприємств матеріального і нематеріального виробництва, соціальної та туристичної сфери, що одержують прибуток від надання туристичних послуг. Головною причиною успіху кластерної моделі у туристичному бізнесі є створення критичної маси для конкурентних переваг. Туристичні кластери – це форми територіальної організації, що стимулюють економічне зростання не тільки у сфері туризму, але й усього регіону.

Важливою є роль державного регулювання у формуванні ефективної діяльності кластерів. Однак питання про ступінь втручання держави в процес кластеризації залишається дискусійним протягом декількох десятиліть.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Дослідженням сутності та особливостей кластерної форми організації займалися багато зарубіжних та вітчизняних дослідників, таких як І.О. Дегтярьова, Л.А. Исто-

міна, О.С. Куценко, О.Л. Ковінчук, М. Портер, С.І. Соколенко, Ю.Ю. Швець [1–7]. У більшості публікацій з цієї проблематики розвиваються теоретичні засади формування кластерів, досліджуються передумови їх ефективного функціонування, основні напрями кластерної політики держави. Проблемами створення кластерів у туристичній сфері присвячені роботи М.П. Войнаренко, Л.М. Кирилюк, Ю.О. Ніколаєва, В.Ф. Семенова, Н.О. Щербакової [8–12]. За останні роки в Україні мали місце спроби щодо створення законодавчої бази у сфері процесу кластеризації [13–14], перспективи кластеризації туристичного бізнесу визначаються у Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року [15]. Незважаючи на все це, питання щодо визначення поняття «кластер», види кластерів, порядку створення та державної реєстрації кластерів залишаються в українському законодавстві неврегульованими.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Аналіз наукового доробку в цій сфері свідчить, що кластерний підхід як інструмент державного регулювання і регіонального розвитку лише формується, і механізми регулювання кластерної політики в Україні поки що чітко не визначені. Тому дослідження цього питання є актуальним у науковому і практичному аспектах.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження та узагальнення зарубіжного досвіду кластерної політики, визначення кластерного підходу як інструменту реалізації державної політики розвитку туризму, визначення механізмів державного регулювання туристичних кластерів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

Поняття «кластер» трансформувалося, і зараз є безліч його визначень (табл. 1).

Таблиця 1

Варіанти трактування визначення «кластер»

Визначення	Джерело
Кластер – географічна концентрація подібних, суміжних або додаткових підприємств із активними каналами для бізнес-транзакцій, комунікацій та діалогу, що включають спеціалізовану інфраструктуру, робочі ринки та послуги і мають спільні можливості або загрози.	16
Кластер – галузеве, територіальне та добровільне об'єднання підприємницьких структур, які тісно співпрацюють із науковими (освітніми) установами, громадськими організаціями та органами місцевої влади з метою підвищення конкурентноздатності власної продукції і сприяння економічному розвитку регіону.	16
Кластер – мережа постачальників, виробників, споживачів, елементів промислової інфраструктури, дослідницьких інститутів, взаємозалежних у процесі створення додаткової вартості.	16
Кластер – група розташованих на території поселення або поблизу нього взаємозалежних підприємств та організацій, які взаємодоповнюють і посилюють конкурентні переваги одне одного.	16
Кластер являє собою групу локалізованих взаємозалежних компаній, постачальників устаткування, комплектуючих, спеціалізованих послуг, інфраструктури, науково-дослідних інститутів, ВНЗ та інших організацій, які взаємодоповнюють і посилюють конкурентні переваги одне одного.	16
Кластер – це економічна діяльність юридичних і фізичних осіб у різних галузях, які об'єдналися з метою спільної реалізації конкурентних переваг певної адміністративно-територіальної одиниці.	17
Кластери – це функціонально-виробничі структури, які утворені юридично і є структурно незалежними партнерами. В основі системи управління лежить процес спільної координації діяльності у часників кластерного утворення.	7

Джерело: складено авторами

Спрощену класифікацію кластерів (за домінуючим типом взаємозв'язку) запропонував М. Портер [5, с. 138]:

- вертикальні кластери, що складаються з підприємств і виробництв, які пов'язані відносинами «покупець – продавець»;

- горизонтальні кластери, що включають підприємства та виробництва, які можуть ділити між собою загальні ринки продуктів, використовувати однакові або схожі технології, порівняну професійну кваліфікацію робочої сили та інші загальні ресурси.

Одна з сучасних класифікацій виділяє [3, с. 95]:

- територіальні кластери (вони не завжди збігаються з адміністративними кордонами регіонів);

- галузеві;

- інноваційні (основна характеристика сучасних конкурентоспроможних кластерів).

За наявності географічної складової розрізняють:

- позапросторові кластери, до яких відносяться промислові та національні;

- просторові кластери, які об'єднують локальні, регіональні, транскордонні та міжнародні.

Класифікація кластерів за галузями:

- дискретні кластери включають підприємства, які виробляють продукти (і пов'язані послуги), що складаються з дискретних компонентів, включаючи підприємства автомобілебудування, машинобудування тощо, а також організації будівельної галузі і виробництва

будівельних матеріалів. Такі кластери складаються з малих і середніх компаній-постачальників, що розвиваються навколо складальних підприємств і будівельних організацій;

- процесні кластери утворюються підприємствами, що відносяться до процесних галузей, таких як хімічна, целюлозно-паперова, металургійна галузь, а також сільське господарство, харчова промисловість та інші;

- інноваційні кластери розвиваються у так званих «нових секторах» – інформаційні технології, біотехнології, нові матеріали. Інноваційні кластери включають велику кількість нових компаній, що виникають у процесі комерціалізації технологій і результатів наукової діяльності, що проводяться у ЗВО та дослідницьких центрах;

- транспортно-логістичні кластери включають комплекс інфраструктури і компаній, які спеціалізуються на зберіганні, супроводженні та доставці вантажів і пасажирів. Кластер може включати також організації, що обслуговують об'єкти портової інфраструктури, компанії, що спеціалізуються на морських, річкових, наземних, повітряних перевезеннях, логістичні комплекси тощо;

- творчі кластери розвиваються у сферах, пов'язаних із здійсненням творчої діяльності (наприклад, кінематографії, художніх промислах);

- туристичні кластери формуються на базі туристичних активів у регіоні і складаються з підприємств різних секторів, пов'язаних з обслуговуванням туристів.

Кластер є відкритою системою, зберігає свої ключові якості на базі механізмів узгодження інтересів своїх учасників. Кластер існує за умов взаємної довіри. Добровільність – головний принцип участі у кластері. У більшості випадків членство у складі кластеру є формальним і, як правило, окрім сплати членських внесків, підприємства не мають ніяких інших обов'язків. Кластер не втручається в управління фірмами, їхні договірні відносини і звітність.

Підприємства можуть одночасно входити до декількох кластерів. Наприклад, німецька фірма CLAAS (сільськогосподарське машинобудування) бере участь у кластері автомобіле- і машинобудування й одночасно – у кластері «Біоенергетика».

У найзагальнішому вигляді кластери будуються за принципом «потрійної спіралі» (бізнес – держава – наука), тобто представники цих ланок у тій чи іншій мірі беруть безпосередню участь у його формуванні.

Згідно зі світовою практикою ключовими ознаками кластера є:

- високий рівень територіальної концентрації учасників кластера, досягнення ними «критичної маси», що забезпечує максимально корисний ефект від взаємодії між ними;
- наявність системних зв'язків і кооперації (у тому числі спільних кластерних проектів) між учасниками;
- висока інноваційна активність учасників, орієнтація на постійне вдосконалення конкурентних переваг;
- сильна внутрішня конкуренція як одна з найважливіших рушійних сил кластера багато в чому визначає високу конкурентоспроможність фірм-учасників.

У межах ЄС фінансування кластерних ініціатив здійснюється з таких джерел:

- 1) кошти органів державної влади: урядові програми підтримки кластерів; гранти регіо-

нальних і муніципальних властей; кошти спеціалізованих фондів ЄС;

- 2) недержавні джерела фінансування: внески учасників; доходи від продажу послуг кластера; комісійні від розміщення замовлень; кошти від проведення конференцій, семінарів тощо; доходи від участі в державних проектах; збори з патентів, роялті, ліцензій учасників кластера (табл. 2).

Наявний зарубіжний досвід свідчить про існування великої кількості урядових організацій підтримки кластерів. Як правило, реалізація кластерних стратегій передбачає наявність фондів (інститутів, агентств), спрямованих на отримання грантів для підтримки кластерних ініціатив. Як приклад можна навести Національне агентство планування DATAR (Франція), Інформаційну систему пошуку і класифікації кластерів CASSIS (Люксембург), Національну раду з конкурентоспроможності (США), програму кооперації LINK (Великобританія). Крім того, організовуються спеціальні інститути, що виконують функції з розвитку, побудови мережевих структур та їхньої інтернаціоналізації. До них можна віднести центри експертизи (Фінляндія), центри переваги (США), консалтингові, маркетингові та брендингові компанії (Economic Competitiveness Group (США)); інститути й агентства, що входять у кластерні ініціативи (Мюнхенський технічний університет). Невід'ємною частиною інфраструктурного забезпечення кластерних стратегій є створення бізнес-інкубаторів, технопарків, спеціальних економічних зон, які, по суті, є каталізаторами утворення регіональних кластерів.

Спільними ознаками для усіх країн, незалежно від їхнього рівня участі у кластеризації, є те, що кластерний підхід є складовою частиною механізму соціально-економічного розвитку регіонів/територій, який ґрунтується на нормативно-правовому забезпеченні з продовженням

Таблиця 2

Фінансово-економічні інструменти підтримки створення та функціонування кластерних структур

Напрямок підтримки	Інструменти підтримки	Країна
Зниження податкового навантаження	– зниження оподаткованої бази на величину витрат (інвестицій) на НДДКР; – пільгове оподаткування університетів і НДІ; – зниження державних мит для індивідуальних винахідників і уявлення податкових пільг.	Японія Австрія Німеччина, США
Фінансування кластерних проектів	– пряме фінансування (субсидії, позики); – надання позик, у тому числі безпроцентних і безоплатних; – цільові дотації на науково-дослідні розробки.	Франція Шотландія США Швеція Німеччина
Зниження ризиків функціонування кластерних систем	– створення інфраструктури економічного страхування кластерних структур; – створення фондів впровадження інновацій з урахуванням можливого комерційного ризику; – реалізація державних програм зі зниження ризиків і відшкодування ризикових збитків	Японія Велика Британія Німеччина Франція Швейцарія Нідерланди

Джерело: складено авторами за даними [16]

його використання у стратегічних документах, а також створення кола організаційно-методично-інформаційної підтримки кластеризації на державному рівні та в регіонах. При цьому кожна країна формує свій власний, притаманний лише її історико-територіальним особливостям кластерний підхід, проте на підставі загальних принципів кластеризації.

Туристичні кластери, на думку багатьох учених та практиків, можна представити як окремий випадок територіальних кластерів. Дослідження кластерного підходу в туризмі свідчить про те, що в останні роки склалося два підходи до трактування сутності туристичного кластера. По-перше, туристичний кластер розглядається як своєрідна туристично-рекреаційна спеціальна економічна зона. По-друге, туристичний кластер розуміють як географічно локалізовану групу підприємств, що функціонують у сфері туризму. Однак усі дослідники сходяться на думці, що туристичний кластер відрізняється високим ступенем інтегрованості компаній, особливим підходом до управління, прямим впливом на маркетинг території розташування, вираженою географічною локалізацією. Практика показує, що туристичні кластери можна визначити як особливий об'єкт регулювання в туризмі та дієвий інструмент розвитку туризму певної території.

Переваги від стимулювання розвитку кластерних формувань у туристичній сфері полягають у такому:

- підприємницькі структури, що беруть участь у роботі туристичного кластеру, прискорюють свій розвиток, стимулюючи впровадження інновацій та сприяючи залученню інвестиційних ресурсів;

- відбувається вільний обмін інформацією у кластері, що приводить до швидкого розповсюдження інновацій по каналах постачальників ресурсів або споживачів туристичних послуг;

- взаємозв'язки у середині туристичного кластеру приводять до появи нових методів конкурентної боротьби;

- виникають нові комбінації трудових ресурсів та підприємницьких ініціатив;

- туристичний кластер динамічно реагує на зміни зовнішнього середовища, що в умовах посилення конкуренції на туристичному ринку є дуже важливим.

На нашу думку, державна підтримка кластерної політики у туристичному бізнесі в Україні не повинна передбачати субсидування діяльності підприємств – учасників кластеру. Державна підтримка повинна бути спрямована на фінансування конкретних заходів щодо створення та функціонування туристичних кластерів.

Алгоритм впливу на розвиток кластерів у туристичному бізнесі на регіональному рівні полягає у такому:

- визначення пріоритетних регіонів для розвитку туризму та державної підтримки;

- виявлення потенціальних кластерів у регіонах на основі аналізу передумов розвитку туризму та динаміки основних економічних показників;

- визначення підприємств, які можуть стати ядром кластера;

- забезпечення створення умов для стимулювання інновацій і впровадження їх у туристичний бізнес;

- збільшення внутрішніх капіталовкладень у розвиток регіональних туристичних кластерів;

- забезпечення державної підтримки підприємницької діяльності у сфері туризму.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Сьогодні формування та розвиток кластерів в Україні з боку центральних органів влади вимагає створення відповідних правових, організаційних, фінансових умов. Передусім для ефективного функціонування кластерних утворень взагалі і у туристичному бізнесі зокрема необхідна наявність відповідної нормативно-правової бази, яка на тепер в Україні відсутня.

Регіональним органам влади, окрім визначення кластеризації перспективним напрямом розвитку туристичного бізнесу на певних територіях та підвищення конкурентоспроможності регіону у своїх стратегіях, доцільно проводити заходи щодо створення сприятливих умов для розроблення та реалізації кластерних ініціатив і проектів та поступової системної інтеграції кластерної моделі розвитку в наявний механізм господарювання та управління, зокрема:

- виявлення «полісів зростання» туристичної діяльності на довгострокову перспективу, які стали б основою для розвитку кластерів;

- підготовка необхідних методичних та пояснювальних матеріалів із питань розвитку кластерних формувань для їх розповсюдження серед учасників кластерних об'єднань та кандидатів на участь у них;

- формування на основі потреб учасників туристичних кластерів замовлення закладам вищої освіти на навчання спеціалістів необхідної кваліфікації з майбутнім їх працевлаштуванням у структурі кластеру;

- здійснення організаційно-правової підтримки ініціатив підприємств та організацій кластерного об'єднання – розроблення веб-сайтів та єдиної інформаційної бази з інформацією про наявні у регіонах туристичні маршрути, інфраструктуру, події заходи;

- інформування підприємців про переваги кластерної моделі організації туристичної діяльності, створення електронних форм заявок для підприємств, що бажають стати учасниками кластерів;

- залучення засобів масової інформації до широкої пропаганди і роз'яснення серед представників туристичного бізнесу економічної вигоди ведення діяльності на основі кластерних об'єднань, висвітлення кращого досвіду їхньої роботи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дегтярьова І.О. Наукові та практичні аспекти застосування кластерного підходу в управлінні конкурентоспроможністю регіонів України. *Державне управління: теорія та практика* : електрон. наук. фах. вид. 2011. № 1. URL: <http://www.academy.gov.ua/ej/ej13/txts/Degtyarova.pdf> (дата звернення: 10.11.2018).
2. Истомина Л.А. Кластеры и кластерная политика: генезис, эволюция, инструменты. Совет по развитию предпринимательства. 2015. URL: http://ced.by/media/publication/books/klastery-i-klasterная-politika/11_klastery_i_klasterная_politika.pdf (дата звернення 15.09.2018).
3. Куценко Е.С. Алгоритм развития кластеров с участием малого и среднего предпринимательства в регионе. *Кластерные политики и кластерные инициативы: теория, методология, практика* : Кол. монография под. ред. Ю.С. Артамоновой, Б.Б. Хрусталева. Пенза. ПГУАС, 2012. С. 80–118.
4. Ковинчук О. Зарубежный опыт участия государства в процессах кластеризации. *Studii Economice : Revista stiintifica. Chisinau* : ULIM, 2014. An. VIII, nr. 1. P. 72–79.
5. Портер М. Конкуренция: учеб. пос. / пер. с англ. Москва: Вильямс, 2001. 495 с.
6. Соколенко С.И. Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры: украинский контекст. Киев: Логос, 2002. 646 с.
7. Швець Ю.Ю. Влияние процессов управления и самоорганизации на функционирование и развитие кластера. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. № 9 (123). С. 164–169.
8. Войнаренко М.П. Кластерні моделі об'єднання підприємницьких структур у туристичній галузі та сфері розваг. Вісник ДІТБ. Серія: Економіка, організація і управління підприємствами (в туристичній сфері). 2007. № 11. С. 13–19. URL: http://tourlib.net/statii_ukr/vojnaренко.htm. (дата звернення 18.04.2019).
9. Кирилук Л.М. Перспективи створення туристичних кластерів на території Поділля. *Геополітика и экогеодинамика регионов*. 2014. № 2 (13). Т. 10. С. 580–584.
10. Ніколаєв Ю.О. Туристичні кластери в Україні. *Вісник соціально-економічних досліджень*. 2012. Вип. 4 (47). С. 336–341.
11. Семенов В.Ф., Мозгальова В.М., Давиденко І.В. Регіональний рекреаційний кластер у контексті структурної перебудови економіки регіону. *Регіональна економіка*. 2006. № 3. С. 78–89.
12. Щербакова Н.О. Особливості формування та розвитку туристичних кластерів. *Економіка та управління на транспорті*. 2016. Вип. 3. С. 92–96.
13. Про Стратегію впровадження моделі збалансованого розвитку України до 2030 року. Проект закона України від 20.08.2018 № 9015-1. Проект вноситься народним депутатом України Тарутою С.О. (посвідчення № 264). URL: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/JH6YF1AA.html. (дата звернення 05.04.2019).
14. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні. Закон України. *Відомості Верховної Ради України*. 2012. № 19–20. ст. 166. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>. (дата звернення 18.03.2019).
15. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Стратегії розвитку туризму та курортів на період до 2026 року» від 16 березня 2017 р. № 168-р. Київ.
16. Законодавче регулювання в країнах Європейського Союзу питання правового закріплення кластерів як суб'єкта економічних відносин та інструмента позиціонування регіонів в Європейському економічному просторі. Європейський інформаційно-дослідницький центр. 2018. 297 с.
17. Закон Кыргызской республики «О кластерах». Проект. URL: <http://www.kenesh.kg/ru/article/show/2380/na-obshtestvennoe-obsuzhdenie-s-5-iyulya-2017-goda-vinositsya-proekt-zakona-kirgizskoy-respubliki-o-klasterah>. (дата звернення 05.02.2019).

ІНФОРМАЦІЙНА ФОРМА МИТНОГО КОНТРОЛЮ – ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МИТНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ У «ЦИВІЛІЗАЦІЇ ЗНАНЬ»

THE INFORMATION FORM OF THE CUSTOMS CONTROL IS A CORNERSTONE OF THE COUNTRY'S CUSTOMS SECURITY IN THE “KNOWLEDGE CIVILIZATION”

Смець А.В.

старший викладач кафедри митної справи,
Університет Державної фіскальної служби України

Yemets Andriy

Senior Lecturer of the Department of Customs Affairs,
University of the State Fiscal Service of Ukraine

У статті досліджено положення Рамкових стандартів безпеки та полегшення всесвітньої торгівлі стосовно форм митного контролю та запропоновано схему міжнародного авторизованого ланцюга постачання товарів, за допомогою якої визначені точки інформаційного обміну між його учасниками. Проаналізовані положення митних кодексів України та ЄС, які стосуються форм митного контролю, на предмет їх придатності для застосування в міжнародному авторизованому ланцюзі постачання товарів. Отримані результати свідчать про зміни у навколишньому для митних адміністрацій середовищі, які вимагають побудови нової глобальної форми митного контролю, яка б охоплювала всі етапи проходження товарів по міжнародному ланцюгу постачання. Запропоновано формулювання терміну «Інформаційна форма митного контролю», описані її основні риси та характеристики, як основи забезпечення митної безпеки держави на сучасному етапі.

Ключові слова: АЕО, Єдине вікно, стандарти безпеки, зовнішньоекономічна діяльність, митний контроль, управління ланцюгом постачання, обмін даними, інформаційна форма митного контролю.

В статье исследованы положения Рамочных стандартов безопасности и облегчения всемирной торговли относительно форм таможенного контроля и предложена схема международной авторизованной цепи поставки товаров, с помощью которой определены точки информационного обмена между ее участниками. Проанализированы положения таможенных кодексов Украины и ЕС, касающихся форм таможенного контроля, на предмет их пригодности для применения в международной авторизованной цепи поставки товаров. Полученные результаты свидетельствуют об изменениях в окружающей для таможенных администраций среде, требующие построения новой глобальной формы таможенного контроля, которая бы охватывала все этапы прохождения товаров по международной цепи поставок. Предложена формулировка термина «Информационная форма таможенного контроля», описаны ее основные черты и характеристики, в качестве основы обеспечения таможенной безопасности государства на современном этапе.

Ключевые слова: УЭО, Единое окно, стандарты безопасности, внешнеэкономическая деятельность, таможенный контроль, управление цепью поставок, обмен данными, информационная форма таможенного контроля.

Recently, the issue of the practical implementation of the Safe Framework of the standard WCO has been at the center of attention of scientists around the world. The three pillars of this international instrument require close cooperation between all members of the international supply chain. Among other things, the conditions for carrying out customs control of authorized supply chains are changing. From now on, due to AEO programs, the limits of customs control are expanded, it is carried out on the basis of a joint risk analysis by all involved customs administrations. Compliance with the requirements of the Safe Framework of Standard for improving international trade requires the customs administrations to coordinate their efforts to develop national AEO and Single Window programs. Therefore, it is important to determine the new conditions in which customs administrations should carry out customs control and exchange information between themselves and other participants in the supply chain. The article examines the provisions of the Safe Framework of Standards WCO in relation to customs control forms and proposes a scheme of an international authorized chain of supply of goods, through which the points of information exchange

between its participants are defined. In the paper analyzes the provisions of the customs codes of Ukraine and the EU concerning the forms of customs control, for their suitability for use in the internationally authorized chain of supply of goods. It's found out these documents do not have general provisions on the uninterrupted control and efficient management of the international authorized chain of supply of goods in the information form. The received results testify to changes in the environment surrounding the customs administrations, which require the construction of a new global form of customs control, which would cover all stages of the passage of goods in the international supply chain. The wording of the term "Informational form of customs control" is proposed, its main features and characteristics are described as the basis for ensuring the customs security of the state at the present stage.

Key words: AEO, Single window, safety standards, foreign trade, customs control, SCM, Data exchange, information form of customs control.

Постановка проблеми. Схвалені у червні 2005 року на сесії Ради Всесвітньої митної організації в Брюсселі Рамкові стандарти безпеки та полегшення всесвітньої торгівлі (далі – РС ВМО) [1] мають на меті полегшити міжнародну торгівлю з одночасним підвищенням рівня безпеки міжнародних ланцюгів постачання товарів. Це завдання вирішується за допомогою: «автоматизованої системи управління ризиками», неінтрузивних методів митного огляду та встановлення постійного, захищеного від несанкційованого втручання інформаційного обміну між усіма (як державними контролюючими органами, так і приватними) учасниками операцій міжнародної торгівлі. Завдяки цьому митний та інші види державного контролю товарів, які переміщуються через митний кордон держави, стають частиною ланцюга постачання, від швидкості та надійності (безпекоспроможності) якого залежить, як конкурентна позиція вітчизняних підприємств на міжнародному ринку, так і стан митної безпеки держави. Фактично починаючи з 2005 року ми спостерігаємо процес розроблення, запровадження та випробування нової, глобальної системи колективного забезпечення митної безпеки держав-учасниць ВМО. Тому актуальним є формулювання основних рис та характеристик нової, інформаційної форми митного контролю, які згодом стануть положеннями митного законодавства України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами організації митного контролю та забезпечення митної безпеки держави займалися такі науковці і практики, як І.Г. Бережнюк, Ю.Д. Кунєв, Ю.О. Коновалов, П.В. Пашко, О.І. Платонов, У.В. Романюк, С.С. Терещенко, А.І. Теплий, В.А. Туржанський, Kenneth Abante, Austen D. Givens, Nathan E. Busch, Alan D. Bersin, Miroslava Laszuk, Periklis Saragiotis та інші.

Питання практичної реалізації положень РС ВМО, побудови середовища «Єдиного вікна», запровадження національних програм «Авторизованого економічного оператора» розглядалися у працях І.Н. Волосевич, О.М. Вакульчик, В.В. Галушчака, К.С. Корнійчука, Н. Мережко, Н. Калугі, А.Ю. Очерета, О.І. Платонова, І.Д. Харламова, О.П. Федотова, О.О. Федорова, Lars Karlsson, Zuraimi Abdul Aziz, Vera Thorstensen, Lucas Ferraz, Thiago Nogueira та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми.

З огляду на глобалізацію міжнародної торгівлі, виникнення нових загроз митній безпеки держави, необхідно узагальнити напрацьований вітчизняний та міжнародний досвід у галузі запровадження положень РС ВМО та сформулювати визначення «Інформаційної форми митного контролю».

Метою статті є формулювання визначення, основних рис та характеристик інформаційної форми митного контролю.

Виклад основного матеріалу. Митна справа загалом, у тому числі форми митного контролю та процедури митного оформлення, напряму залежать від того, на який стадії розвитку перебуває суспільство. У вітчизняній науковій літературі під терміном «суспільство знань» розуміється сучасний етап розвитку техногенної цивілізації (див. у Д.І. Бондаренко [2]). Аналогічним йому терміном у російськомовній науковій літературі є «цивілізація знань». У англійській мові авторів, починаючи з робіт Druker P.F., використовується термін "knowledge society" – інформаційне суспільство. Основною рисою якого є те, що знання набуває статусу «єдиного ресурсу, який взагалі має значення» [3].

Видатний американський дослідник міжнародної конкуренції М. Портер підкреслював важливість знань та вміння їх застосовувати для досягнення фірмою (державою) високого рівня конкурентоспроможності на міжнародному ринку, він писав: «Високий рівень конкурентоспроможності виявляється все більш залежним не від виробничих факторів, а від здатності фірми створювати і застосовувати знання і технології» [с. 208, [4]]. Для сучасних (епохи «Цивілізації знань») митних органів створення знання про можливі ризики для митної безпеки держави, оцінка загроз та застосування заходів щодо їх мінімізації, за РС ВМО, є головним завданням.

В останній редакції (червень 2018 року) РС ВМО спираються на три «опори»: I – співробітництво між митними адміністраціями країн – торговельних партнерів, II – співробітництво між митними адміністраціями та комерційною спільнотою (всіма учасниками процесу міжнародної торгівлі) та III – співробітництво між митними адміністраціями та іншими державними

контролюючими органами, міжнародними установами та організаціями. Практична реалізація такого співробітництва по всій довжині міжнародного ланцюга постачання товарів здійснюється шляхом запровадження двох основних концепцій РС ВМО, а саме: інституту «Авторизованого економічного оператора» та середовища «Єдиного вікна». При цьому РС ВМО визначають основною метою всіх зусиль митних адміністрацій сприяння торгівлі з одночасним підвищенням рівня митної безпеки держав-учасниць Всесвітньої митної організації (далі – ВМО). Отже, можливо констатувати, що зовнішнє середовище, в якому працюють митні органи, змінилося. До завдань митних адміністрацій, крім звичайних для них захисних та фіскальних функцій, додаються функції підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на міжнародному ринку за рахунок пришвидшення та здешевлення процедур переміщення товарів через митний кордон, здійснення аналізу та керування ризиками у митній справі на підставі даних комерційних систем обміну інформацією, як у власних інтересах, так і задля обміну відповідною інформацією із митними адміністраціями інших держав.

Враховуючи викладене, не викликає сумнівів висновок про те, що основою практичної реалізації РС ВМО є процеси інформаційного обміну між усіма учасниками міжнародного ланцюга постачання із застосуванням сумісних інформаційно-комунікативних систем від моменту, коли товар потрапляє до такого ланцюга (момент формування замовлення на товар) до моменту його поставки на склад кінцевого споживача. Таким чином, на підставі положень РС ВМО, до сфери інтересів митних адміністрацій потрапляє не лише конкретна партія товарів та транспортний засіб, який переміщує її через митний кордон держави, а цілком вся ділова практика учасників операцій міжнародної торгівлі. Ці зміни, в свою чергу, викликають необхідність застосування нової, інформаційної форми митного контролю, яка за всіма рисами та характеристиками відрізняється від тих, що існували досі.

У цьому дослідженні задля досягнення заявленої мети будуть прийняті такі кроки:

I. Визначені точки контролю (інформаційного обміну) між усіма учасниками операції міжнародної торгівлі в авторизованому міжнародному ланцюзі постачання товарів (за РС ВМО – це такий ланцюг, у якому беруть участь винятково підприємства, що мають статус авторизованого економічного оператора).

II. Проаналізовані положення Митного кодексу України (далі – МКУ) [5] та Митного кодексу ЄС (далі – МК ЄС) [6] щодо форм митного контролю та можливості їх застосування під час митного контролю авторизованих ланцюгів постачання товарів.

III. На підставі отриманих результатів визначено основні риси та характеристики інформаційної форми митного контролю, а отримані результати узагальнено у вигляді формулювання відповідного визначення.

I. Точки інформаційного обміну між учасниками міжнародного авторизованого ланцюга постачання товарів

Нині є досить різних графічних моделей міжнародного ланцюга постачання товарів (наприклад, Buy-Ship-Pay Reference Data Model від UNECE [7], WCO Data Model від ВМО [8] та інші) але всі вони не підходять для досягнення цілей цього дослідження, оскільки містять інформацію як щодо фізичних (рух документів, товарів тощо), так і стосовно інформаційних (інформація про відвантаження, сплату коштів тощо) потоків. Замість них автор пропонує представити систему положень РС ВМО у вигляді трьох концентричних кіл (див. рис. 1-I). Зовнішнє коло становлять стандарти I опори, стандарти 6-12 III опори та система двосторонніх, багатосторонніх угод про взаємне визнання статусу АЕО (далі в тексті буде використовуватись англійська аббревіатура МРА – Mutual Recognize Agreement), саме ці положення формують зовнішнє середовище з погляду вітчизняного учасника міжнародної торгівлі.

Наступне коло представляє собою середовище всередині держави, на яке мають вплив стандарти III опори. Умови перетину кордону вантажами та транспортними засобами, отримання необхідних відповідно до положень законодавства дозволів, сплати податків та інші питання взаємодії з митними та іншими державними органами регулюються актами законодавства держави та положеннями тих міжнародних актів, згода на обов'язковість яких надана вищим органом законодавчої влади держави. Внутрішнє коло – це ті правила та технології державно-приватного партнерства, які на підставі положень стандартів II опори РС ВМО застосовуються у державі. Саме у цьому внутрішньому колі задовго до моменту фактичного початку митного контролю та оформлення товарів, які переміщуються через митний кордон, здійснюються основні підготовчі етапи до встановлення інформаційної взаємодії бізнесу і митних та інших державних органів, які контролюють міжнародну торгівлю.

Комбінуючи послідовно схеми з рис. 1-I для держав експорту, транзиту та імпорту, отримуємо схему Авторизованого ланцюга постачання (див. рис. 1-II), з якої видно що у міжнародних ланцюгах постачання такого типу кожна митна адміністрація має щонайменше три точки контролю (інформаційного обміну):

1. Місце інформаційного обміну між митними адміністраціями (держав експорту, транзиту та імпорту) та національними учасниками ланцюга постачання – точки ЕК1, ТР1 та ІМ1;

2. Відповідний пункт пропуску на митному кордоні, де відбувається митний контроль това-

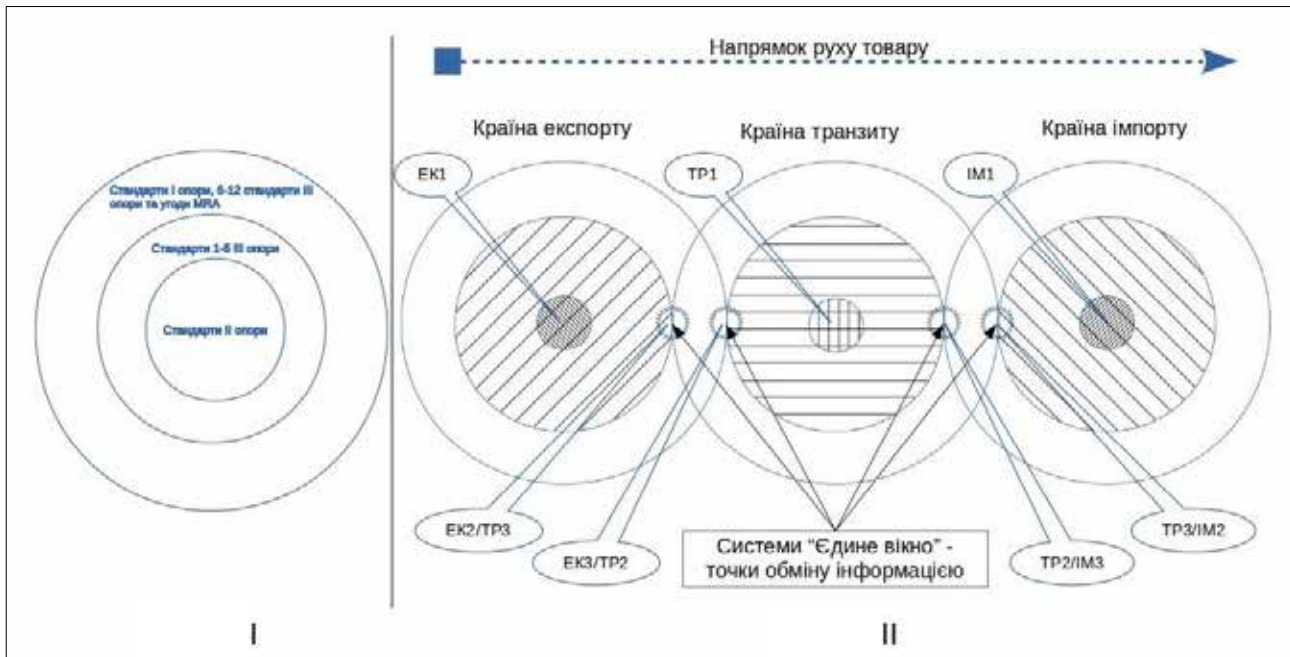


Рис. 1. Схема положень РС ВМО (I) та Схема Авторизованого ланцюга постачання (II)

рів та інформаційний обмін між митними адміністраціями, іншими державними контролюючими органами та перевізниками (експедиторами), операторами середовища «Єдиного вікна» – точки EK2/TP3, EK3/TP2, TP2/IM3, TP3/IM2.

Точки з індексом 1 – означають моменти до та після завершення митного контролю, тобто в них митні органи здійснюють оцінку учасника операції міжнародної торгівлі на відповідність статусу АЕО та перевіряють дотримання статусу (проводять операції пост-митного контролю).

Точки з індексами 2 та 3 – зображають моменти контролю конкретної операції міжнародної торгівлі (потрапляння товарів під митний контроль та їх випуск з-під митного контролю).

Всі ці точки пов'язані між собою основним та дублювальним (контрольним) потоками даних. Міжнародний інформаційний обмін відбувається паралельно між митними адміністраціями та комерційними системами операторів «Єдиного вікна» у відповідних державах (див. рис. 2).

Крім того, у системі положень РС ВМО передбачений спеціальний додатковий інформаційний потік між митними адміністраціями, який забезпечує постійну роботу зі спільного пошуку, оцінки та управління ризиками безпеки міжнародного ланцюга постачання (додатково див. Додаток II до «Митного керівництва з управління інтегрованим ланцюгом постачання» ВМО [9]).

Принциповими особливостями описаних схем Авторизованого ланцюга постачання та інформаційного обміну в ньому є те, що:

- будь-яка інформація стосовно товарів, транспортних засобів, умов виконання торговельної угоди тощо, подається відповідними учасниками міжнародного ланцюга постачання

один раз, та багаторазово використовується державними контролюючими органами (не тільки митними) різних держав;

- будь-які операції з вантажем чи транспортним засобом, на якому він переміщається через митний кордон фіксуються, авторизуються, а інформація про них стає доступною для всіх учасників міжнародного ланцюга постачання відповідно до ролі кожного у загальному технологічному процесі;

- наявність дублювального потоку інформації для використання митними органами під час митного контролю та оформлення товарів та транспортних засобів, які переміщуються через митний кордон (див. рис. 2 стрілки МРА та «Загальна система управління ризиками») не вимагає додаткових витрат часу та ресурсів, оскільки базуються на дотриманні всіма комерційними учасниками міжнародного ланцюга постачання умов статусу «авторизованого економічного оператора» (див. «теорія управління відповідністю» у Lars Karlsson [10]).

Останнє положення потребує додаткового вивчення, оскільки сумісні між собою національні програми «Авторизованого економічного оператора», зв'язані між собою міждержавними (дво-, або багатосторонніми) угодами про взаємне визнання (на перших етапах статусу АЕО підприємства, на кінцевому етапі – результатів митного контролю) є тим технологічним прийомом, який дозволяє поєднати підвищення рівня митної безпеки всіх держав-учасниць зі спрощенням механізму міжнародної торгівлі та зменшенням операційних витрат її учасників (як комерційних підприємств, так і державних контролюючих органів).

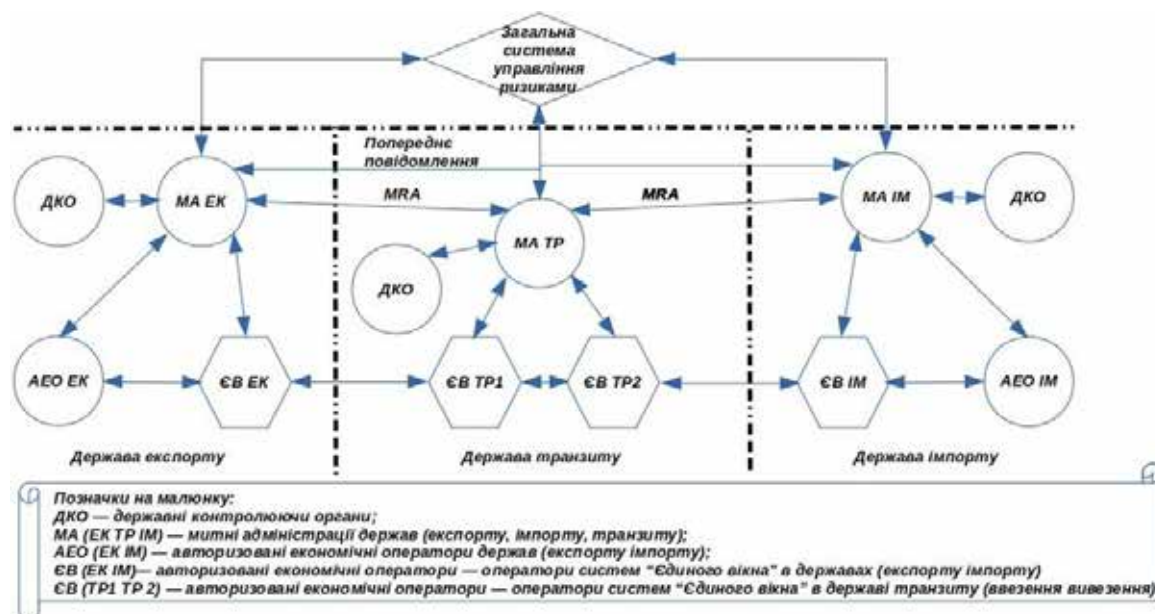


Рис. 2. Принципова схема інформаційного обміну в авторизованому ланцюзі постачання

До появи РС ВМО та міжнародних ланцюгів поставок товарів з участю АЕО кожна митна адміністрація встановлювала свої правила щодо порядку митного контролю та оформлення товарів, вивчала та керувала ризиками і намагалася налагодити співробітництво із бізнес спільнотою для підвищення ефективності власної роботи та підвищення загального рівня митної безпекоспроможності держави. В авторизованому ланцюзі постачання важливі не тільки самі положення національної програми АЕО (тут мають на увазі умови дотримання підприємством відповідності та обсяг «привілеїв», які такому підприємству надаються митними органами), а і загальна міжнародна частина правил, яка встановлюється відповідними угодами МРА.

Враховуючи вищевикладене, можливо зробити проміжний висновок, що однією з характерною рис інформаційної форми митного контролю є те, що в ній приймають участь суб'єкти з різних держав.

Крім того, економія часу та інших ресурсів митних органів здійснюється за рахунок перенесення частини митних формальностей на періоди до, чи після проходження товарів через митний кордон. А саме, процес авторизації, тобто схвалення митною адміністрацією держави – розташування комерційного підприємства його практики міжнародної торгівлі, передбачає, серед іншого, перевірку заходів фізичної та інформаційної безпеки, запровадження на такому підприємстві; налагодження постійного зв'язку між підприємством та митними органами (відкриття уповноваженим посадовим особам митних

органів доступу до ERP системи, банківських рахунків тощо).

Змінюється також і підхід митних адміністрацій до організації митного пост-аудиту на підприємствах, які отримали статус «Авторизованого економічного оператора». Замість громіздких та дорогих у виконанні документальних перевірок, що здебільшого на деякий час паралізують діяльність комерційного підприємства, руйнують плавний перебіг подій у міжнародному ланцюзі постачання товарів, митні органи за допомогою загальної системи управління ризиками, без інформування підприємства, здійснюють раптові перевірки даних з його ERP систем, порівнюють їх з даними отриманими з партнерської митної адміністрації, системи «Єдиного вікна» тощо.

II. Положення МКУ та МК ЄС щодо форм митного контролю та можливості їх застосування під час митного контролю авторизованих ланцюгів постачання товарів

Встановлені Статтею 336 МКУ [5] форми митного контролю можливо поділити на групи за моментом їх проведення:

1. Пропуск товарів та транспортних засобів, які їх переміщують через митний кордон:

- перевірка документів та відомостей, які надаються митним органам під час переміщення товарів, транспортних засобів комерційного призначення через митний кордон України;
- облік товарів, транспортних засобів комерційного призначення, що переміщуються через митний кордон України;

– митний огляд (в окремих випадках за наявності інформації від Автоматизованої системи аналізу та управління ризиками (далі – АСАУР),

орієнтування від інших державних контролюючих та / або правоохоронних органів);

2. Митний контроль та оформлення у митниці призначення:

- перевірка документів та відомостей, які надаються митним органам під час переміщення товарів, транспортних засобів комерційного призначення через митний кордон України;

- митний огляд (в окремих випадках за наявності інформації від АСАУР, орієнтування від інших державних контролюючих та / або правоохоронних органів);

- усне опитування громадян та посадових осіб підприємств (за необхідністю);

- направлення запитів до інших державних органів, установ та організацій, уповноважених органів іноземних держав для встановлення автентичності документів, поданих митному органу (за наявності обґрунтованих підстав для сумнівів у наданій декларантом документів та відомостей).

3. Митний пост-аудит (в Кіотській конвенції застосовується термін «контроль на основі методів аудиту» [11]):

- огляд територій та приміщень складів тимчасового зберігання, митних складів, вільних митних зон, магазинів безмитної торгівлі та інших місць, де знаходяться товари, транспортні засоби комерційного призначення, що підлягають митному контролю, чи провадиться діяльність, пов'язана із митною справою;

- перевірка обліку товарів, що переміщуються через митний кордон України та/або перебувають під митним контролем;

- документальні перевірки дотримання вимог законодавства України з питань державної митної справи.

В свою чергу під «Перевіркою документів та відомостей, які подаються органам доходів і зборів під час переміщення товарів, транспортних засобів комерційного призначення через митний кордон України» український законодавець розуміє (див. Статтю 337 МКУ [5]) перевірки:

- 1) візуально,

- 2) із застосуванням інформаційних технологій шляхом проведення:

- формато-логічного контролю,

- контроль зіставлення (з електронними документами від інших митних адміністрацій та / або контролюючих органів),

- контролю із застосуванням АСАУР (це оцінка ризику шляхом аналізу поданих документів у конкретному випадку переміщення товарів).

Головні принципи побудови Системи управління ризиками у митній справі встановлені Главою 52 МКУ [5].

Під ризиком розуміється ймовірність недотримання вимог законодавства України з питань державної митної справи. Управління ризиками включає: виявлення, аналіз та оцінку ризиків, розроблення та практичної реалізації заходів,

спрямованих на їх мінімізацію (тобто вибір форм митного контролю та його обсягу) з наступним оцінюванням ефективності таких заходів. При цьому, до об'єктів аналізу ризику належать:

- характеристики товарів, транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України;

- характер зовнішньоекономічної операції;

- характеристика суб'єктів, що беруть участь у зовнішньоекономічній операції.

Таким чином, за нормами чинного МКУ під час проведення митних процедур з товарами та транспортними засобами, які переміщуються через митний кордон України:

- виникає дублювання у проведенні форм митного контролю, пов'язане із повторним наданням декларантом або його представником документів та відомостей, які подаються митним органам під час переміщення товарів, транспортних засобів комерційного призначення через митний кордон України;

- застосування деяких форм митного контролю (направлення запитів до інших державних органів, установ та організацій, уповноважених органів іноземних держав; документальних виїзних перевірок) призводить до порушення ритмічності та плавності у роботі міжнародного ланцюга постачання товарів;

- результати митного контролю на основі методів аудиту конкретного підприємства не включають в себе аналіз його ділової практики, інформації з інших джерел (систем «Єдиного вікна», іноземних митних адміністрацій тощо) щодо інших учасників операції міжнародної торгівлі, як це передбачено положеннями РС ВМО.

У Статті 46 МК ЄС, яка має назву «Управління ризиками та митний контроль» згадуються аналогічні етапи (ввезення на територію ЄС, контроль та оформлення, митний пост-аудит) і форми митного контролю, закріплено право митних органів «здійснювати будь-який митний контроль, який вони вважають необхідним» [6].

На відміну від положень МКУ, вибір форм і обсяг контролю, за винятком випадкових перевірок, відповідно до МК ЄС базується на аналізі ризиків. Процес аналізу ризиків, з використанням електронних методів обробки даних, здійснюється на трьох рівнях (на національному, ЄС та міжнародному) з метою виявлення і оцінки ризиків, розробки необхідних контрзаходів на основі загальних критеріїв.

За допомогою спільної системи управління ризиками (див. рис. 2), яка ґрунтується на обміні інформацією між митними адміністраціями про ризики та результати їх аналізу, встановлюються спільні критерії і стандарти ризику, контрольних заходів і пріоритетних областей митного та інших видів контролю.

Під процесом управління ризиками в МК ЄС розуміється розмежування рівнів ризику, пов'язаного з товарами, що підлягають митному контролю чи нагляду, та визначення, чи буде

товар підлягати особливому митному контролю, і якщо так, то в якому місці міжнародного ланцюга постачання. Необхідно також зазначити, що в МК ЄС процес управління ризиками містить етап моніторингу та перевірки самого процесу і його результатів на основі міжнародних, союзних і національних джерел та стратегій. Таким чином вирішуються відразу декілька проблем в діяльності митних органів:

1. Кожна митна адміністрація отримує «зворотній сигнал», який дозволяє постійно відстежувати ефективність та доцільність кожного із застосованих критеріїв ризику (запроваджувати ті, які найбільш ефективно спрацьовують, та скасовувати, ті які не ведуть до знаходження порушень митного законодавства).

2. Оперативно, а головне ще до моменту виникнення на власному кордоні ризикової ситуації, мати відповідний обсяг інформації про ризики, які виявлені іншими митними адміністраціями.

3. За рахунок розподілу форм контролю по всьому міжнародному ланцюгу постачання, на підставі застосування концепцій РС ВМО (не інтрузивні методи контролю, попереднє інформування, взаємне визнання статусу АЕО тощо) прискорювати контрольні заходи та зменшувати операційні витрати всіх учасників ланцюга.

Передовими щодо МКУ є і положення Статті 47 МК ЄС, в якій митні органи визначені координаторами роботи та обміну інформацією з усіма іншими компетентними органами, на які покладено контроль за товарами, що переміщуються через митний кордон держави за принципом «Єдиного вікна» («Єдиної зупинки»).

Як уже зазначалося вище, контроль на основі методів аудиту згідно із положеннями МКУ здійснюється у формі документальних (планових) перевірок підприємств. Підставою для них є квартальні плани, які формуються митними органами на підставі самостійного аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємств із застосуванням системи управління ризиками, або інформація про можливе порушення підприємством митного законодавства України (в цих випадках проводяться позапланові перевірки). І хоча у МКУ відсутня конкретна норма стосовно тих підприємств, які підпадають під такі перевірки по завершенні митного контролю та оформлення товарів, які переміщуються через митний кордон, з вивчення інших норм цього законодавчого акту випливає, що до «поля зору» митних органів потрапляють лише ті учасники міжнародного ланцюга постачання, які вказані у митній декларації. На відміну від положень МКУ у Статті 48 «Митний пост-аудит» МК ЄС митні органи країн членів Союзу «можуть перевіряти точність і повноту інформації, наданої в митній декларації... існування, автентичність, точність і дійсність будь-яких підтверджувальних документів, можуть перевіряти рахунки декларанта та інші записи, що стосуються опе-

рацій стосовно даного товару, попередні або подальші комерційні операції, пов'язані з цими товарами після завершення їх митного оформлення». Крім того, митним органам ЄС надається право оглядати товари, які вже випущені у вільний обіг на території Союзу, у тих місцях де вони на той час будуть знаходитись. Зрозуміло, що такі, більш широкі повноваження митних органів, більше відповідають положенням РС ВМО та іншим міжнародним документам з питань інтегрованого управління кордонами та спрощення операцій міжнародної торгівлі.

Водночас, незважаючи на те, що положення МК ЄС більшою мірою відповідають нормам РС ВМО, в них також митний контроль міжнародних авторизованих ланцюгів постачання товарів розпорошений між декількома формами митного контролю, що по суті не відповідає принципу єдності заходів контролю та цілісності вантажу, які проголошуються загаданим міжнародним документом. Тому постає необхідність сформулювати визначення нової форми митного контролю – «Інформаційної форми митного контролю».

III. Основні риси та характеристики інформаційної форми митного контролю

На підставі загальних положень теорії управління до основних рис інформаційної форми митного контролю належать об'єкт, суб'єкт та предмет контролю [12].

Об'єкт контролю – це те, що (хто) контролюється. В уповноваженому міжнародному ланцюгу постачання контролюються всі без виключення технологічні процеси, які пов'язані із переміщенням (перевалкою, зберіганням, розподіленням) товарів від їх виробника до кінцевого споживача.

Суб'єктами контролю всередині уповноваженого міжнародного ланцюга постачання товарів виступають митні та інші державні контролюючі органи держав – учасниць операції міжнародної торгівлі, у співробітництві із приватними учасниками ланцюга відповідно до принципів РС ВМО та інших міжнародних документів стосовно підвищення безпеки та спрощення операцій міжнародної торгівлі.

Предметом контролю – є діяльність всіх учасників уповноваженого міжнародного ланцюга постачання відповідно до встановлених законів, норм, правил протягом всього часу існування підприємства, яке здійснює діяльність з товарами, які підлягають (та / або підлягали) митному контролю та нагляду.

Виходячи з вищевикладеного основними характеристиками інформаційної форми митного контролю є:

– безперервність, тобто контроль розпочинається на етапі подачі підприємством митним органам у країні розташування заяви про надання статусу «Авторизованого економічного оператора» і до моменту поставки конкретного товару на склад його кінцевого споживача;

– глобальність (міжвідомча кооперація та інтернаціональність), технологічна схема інформаційної форми митного контролю передбачає взаємодію та інформаційний обмін між всіма державними органами, на які покладено контрольні функції на кордоні держави та аналогічними державними органами протягом всього міжнародного ланцюга постачання товарів;

– варіативність, конкретна схема інформаційної форми митного контролю залежить від змісту положень національного законодавства кожної держави – учасниці уповноваженого міжнародного ланцюга постачання товарів та положень укладених міжнародних дво-, багатосторонніх угод MRA;

– продуктивність, загальна система управління ризиками надає можливість митним та іншим державним контролюючим органам оперативно реагувати на зміни у зовнішньому середовищі міжнародної торгівлі та обирати найбільш економічно доцільні та ефективні з погляду забезпечення належного рівня митної безпеки технологічні рішення митного контролю;

– лояльність, відсутність руйнівного впливу на бізнес процеси приватних учасників уповноваженого міжнародного ланцюга постачання за рахунок доступу державних (насамперед митних) контролюючих органів до ERP систем учасників операції міжнародної торгівлі, інформаційно-комунікативних систем операторів середовища «Єдиного вікна», що дає змогу

проводити раптові перевірки не зупиняючи без нагальної потреби плавну течію міжнародного ланцюга постачання товарів.

Висновки і пропозиції. Підсумовуючи вищевикладене, можливо запропонувати таке визначення інформаційної форми митного контролю:

«Інформаційна форма митного контролю – це процес інформаційної взаємодії між всіма учасниками міжнародного ланцюга постачання товарів під керівництвом митних адміністрацій держав – учасниць із метою встановлення відповідності їх нормам законодавства, положенням відповідних міжнародних угод всіх без виключення технологічних процесів, пов'язаним із переміщенням (перевалкою, зберіганням, розподіленням) товарів від їх виробника до кінцевого споживача в рамках міжнародного ланцюга постачання товарів на основі положень Рамкових стандартів безпеки та поліпшення міжнародної торгівлі Всесвітньої митної організації».

Наведений у цьому дослідженні матеріал свідчить про доцільність продовження наукових досліджень та розроблення проектів законодавчих актів з метою більш ефективного використання в Україні переваг та перспектив, що надаються РС ВМО. Крім того, враховуючи тісний зв'язок між концепціями «Авторизованого економічного оператора» та «Єдиного вікна» РС ВМО, автор пропонує розробляти відповідні проекти актів законодавства, узгоджуючи норми стосовно АЕО та «Єдиного вікна» між собою.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Safeframe Work OF Standards // of. cite WCO / WCO. URL: <http://www.wcoomd.org/-/media/wco/public/global/pdf/topics/facilitation/instruments-and-tools/tools/safe-package/safe-framework-of-standards.pdf?la=en> (дата звернення: 26.02.2019)
2. Бондаренко Д.І. «Суспільства знань» як етап еволюції техногенної цивілізації // Знання. Освіта. Освітність. Вінниця: Конференції ВНТУ. 2016. С. 1–6.
3. Druker P.F. Post-Capitalist Society. Oxford. Butterworth Heinemann. 1993. 200 p.
4. Портер, Майкл Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран. Москва. Альпина Паблишер. 2017. 947 p.
5. Митний кодекс України : Закон від 01.10.2014 № 4495-VI // База даних «Законодавство України» / ВР України. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4495-17> (дата звернення: 12.01.2019)
6. Regulation (EU) No 952/2013 of the European Parliament and of the Council of 9 October 2013 laying down the Union Customs Code (recast) // EUR-Law / EU. URL: <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?qid=1521191466211&uri=CELEX:02013R0952-20161224> (дата звернення: 22.04.2019)
7. Buy-Ship-Pay Reference Data Model // оф. сайт UN/CEFACT / UNECE. URL: <https://uncefact.unece.org/display/uncefactpublic/Buy-Ship-Pay+Reference+Data+Model> (дата звернення:)
8. WCO Data Model // of. cite WCO / World customs organization. URL: <http://www.wcoomd.org/zh-cn/topics/facilitation/instrument-and-tools/tools/data-model.aspx> (дата звернення:)
9. Customs guidelines on integrated supply chain management // of. cite WCO / World customs organization. URL: <http://www.wcoomd.org/-/media/D81B2807C64A4B669942F88D51D5FCF6.ashx> (дата звернення: 26.02.2019)
10. Lars Karlsson. Back to the future of Customs: A new AEO paradigm will transform the global supply chain for the better / World Customs Journal. Australian Capital Territory reg. no. A04701. 2017. Vol. 11. № 1. P. P. 23–33.
11. Revised Kyoto Convention // of. cite WCO / World customs organization. URL: http://www.wcoomd.org/en/Topics/Facilitation/Instrument%20and%20Tools/Conventions/pf_revised_kyoto_conv/Kyoto_New (дата звернення: 22.04.2019)
12. Бублик Б.Н. and Кириченко Н. Ф. Основы теории управления: Учебное пособие. Київ. Вища школа. 1975. 328 с.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ДІАГНОСТИКИ КРИЗИ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ВИЯВЛЕННЯМ ЇЇ ОЗНАК

CONCEPT BASIS OF CRISIS DIAGNOSING IN AN ENTERPRISE ACTIVITY BY IDENTIFYING ITS FEATURES

Козаченко Г.В.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри фінансів і банківської справи,
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

Панасенко А.С.

студент,
Полтавський національний технічний університет
імені Юрія Кондратюка

Kozachenko Ganna

Doctor of Economics, Professor,
Professor, Department of Finance and Banking,
Yuriy Kondratyuk National Economic University of Poltava

Panasenko Alena

Master's Degree Student,
Yuriy Kondratyuk National Economic University of Poltava

Проаналізовано наявні методи діагностики кризи в діяльності підприємства (моделі діагностики банкрутства, функціональний та вузькофункціональний підходи, моделі, побудовані на основі апарату нечітких множин, виявлення ознак кризи), їхні переваги та обмеження. Показано доцільність подальшої операціоналізації концептів функціонального підходу до діагностики кризи, оскільки він уможливорює локалізацію порушень у діяльності підприємства і посилює адресність заходів в антикризовому управлінні на підприємстві. Надано концептуальні засади діагностики кризи в діяльності підприємства, її послідовність, яка об'єктивізує концептуальні засади діагностики. Обґрунтовано доцільність використання темпоральних показників у діагностиці кризи в діяльності підприємства. Для візуалізації результатів діагностики кризи в діяльності підприємства запропоновано використати матричну форму. Надано правила розміщення темпоральних показників у квадрантах матриці результатів діагностики та формулювання висновку щодо вияву кризи в діяльності підприємства.

Ключові слова: антикризове управління, діагностика, концептуальні засади, послідовність, функціональний підхід, темпоральний показник, матриця результатів, правила.

Проанализированы существующие методы диагностики кризиса в деятельности предприятия (модели диагностики банкротства, функциональный и узкофункциональный подходы, модели, построенные на основе аппарата нечетких множеств, выявление признаков кризиса), их преимущества и ограничения. Показана целесообразность дальнейшей операционализации концептов функционального подхода к диагностике кризиса, поскольку он позволяет локализовать нарушения в деятельности предприятия и усилить адресность мероприятий в антикризисном управлении на предприятии. Представлены концептуальные основы диагностики кризиса в деятельности предприятия, ее последовательность, объективизирующая концептуальные основы диагностики. Обоснована целесообразность использования темпоральных показателей в диагностике кризиса в деятельности предприятия. Для визуализации результатов диагностики кризиса в деятельности предприятия предложено использовать матричную форму. Представлены правила размещения темпоральных показателей в квадрантах матрицы результатов диагностики и формулирования выводов по проявлению кризиса в деятельности предприятия.

Ключевые слова: антикризисное управление, диагностика, концептуальные основы, последовательность, функциональный подход, темпоральный показатель, матрица результатов, правила.

Crisis in the enterprise activity can be forecasted and overcome in case of existing crisis management at the enterprise. One of the most important function of crisis management is crisis diagnosing. Diagnosing crisis in the enterprise activity is considered as research process. There are some requirements suggested for diagnosing crisis as research process. Such requirements are authenticity, objective character, address character, sensibility of diagnosing, independence. Content of every requirement is presented in the article. Expedience of using temporal indicators in diagnostics of crisis in the enterprise activity is confirmed. Number of temporal indicators by every of functional subsystems of the enterprise should not exceed the 4, because accretion of indicators quantity will not make an impact on accuracy of diagnostic results, but such accretion will increase complexity of diagnosing process. Suggested sequence of diagnosing crisis in the enterprise activity is based on functional approach. According to such approach there are some the most important for specific enterprise functional subsystems selected. Temporal indicators allocated by selected functional subsystem are used to diagnose crisis in the enterprise activity. Matrix form is used to visualize results of diagnosing crisis in the enterprise activity. Existing methods of diagnosing crisis in the enterprise activity (models of bankruptcy diagnosing; functional and narrow-functional approaches; fuzzy logic based models; features based approach by complex of symptoms) are analyzed. Advantages and limitations of such methods are considered. Conceptual basis of diagnosing crisis in the enterprise activity is formed. Sequence of such diagnosing that implements its conceptual basis is built. Expedience of using temporal indicators in diagnostics of crisis in the enterprise activity is confirmed. Rules of allocation of temporal indicators in quadrants of diagnostics results matrix and making a conclusion concerning identification of crisis in the enterprise activity are formed. Considered conceptual basis of diagnosing crisis in the enterprise activity by identifying its characteristics makes the ability to develop method of diagnosing for specific enterprise with taking into account features of its activity.

Key words: crisis management, diagnostics, conceptual basis, sequence, functional approach, temporal indicator, matrix of results, rules.

Постановка проблеми. Криза в діяльності підприємства, якщо виходити з позицій теорії циклічного розвитку, є невід'ємним етапом його життєвого циклу, атрибутом системи «підприємство», який за певних умов активізується.

Проте невід'ємність етапу кризи у життєвому циклі підприємства не слід розглядати як немінучість її настання. Якщо на підприємстві здійснюється, причому постійно, антикризове управління, то кризу у його діяльності можна своєчасно передбачити і, відповідно, спробувати:

- зупинити її розвиток шляхом активної адаптації, тобто проведення превентивних змін;
- використати її як рушійну силу розвитку підприємства (криза в діяльності підприємства у всіх її виявах та наслідки кризи не є однозначно негативними, вони також закладають засади для реалізації позитивних змін);
- призупинити, уповільнити її розвиток;
- пом'якшити наслідки її розвитку з метою мінімізації негативних наслідків кризи;
- не допустити банкрутства підприємства.

Зазначені дії підприємства можливі тому, що перебіг кризи у його діяльності підкоряється певним закономірностям, які дозволяють прогнозувати її перебіг і навіть передбачити її. Але такі дії можливі лише у разі наявності на підприємстві антикризової діяльності, яка має здійснюватися поряд із такими видами діяльності, як маркетингова, виробнича, кадрова, фінансова, інноваційна та безпекозабезпечувальна, і, відповідно, стати ще одним об'єктом управління на підприємстві – антикризового.

В антикризовому управлінні на підприємстві важливе місце належить діагностиці кризи в діяльності підприємства, яка є функцією такого управління. Адже саме результати діагностики (ідентифікація кризи в діяльності підприємства

та локалізація її виявів) слугують підставою для розроблення антикризових заходів, їхньої реалізації, контролю виконання та коригування. Достовірність результатів діагностики кризи в діяльності підприємства вирішальною мірою залежить від якості її інформаційного та методичного забезпечення. Важливість діагностики кризи в діяльності підприємства в антикризовому управлінні на підприємстві зумовила активні дослідження у цій предметній сфері, які дотепер тривають і не втрачають актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Перші напрацювання щодо діагностики кризи в діяльності підприємства (90-і роки ХХ ст.) базувалися на запозиченні зарубіжного досвіду та спробах адаптувати його до умов діяльності вітчизняних підприємств. Саме у цей час велику увагу приділяли оцінюванню кризового стану підприємства із застосуванням моделей діагностики його банкрутства.

Найвідомішими методами оцінювання кризового стану підприємства є застосування моделей діагностики банкрутства (двофакторна та п'ятифакторна моделі Альтмана, модель Тафлера, модель Ліса, модель Creditmen, модель Зайцевої, модель Сайфуліна та Кадикова, модель Спрингейта, модель Терещенка, чотирифакторна R-модель, модель Бівера), їхні переваги (простота розрахунків та однозначність висновків) та недоліки (визначення нормативних значень показників моделі, які визначають імовірність банкрутства підприємства, що спричиняє хибність прогнозів у ситуації, яка відрізняється від умов, що склалися на момент розроблення моделі, та ін.) описано у низці наукових праць (наприклад, [1,2,3]).

Але ж оцінювання кризи в діяльності підприємства із застосуванням моделей діагностики

банкрутства доцільно тоді, коли вже спостерігається стійкий кризовий стан, подолати який за допомогою засобів антикризового управління не вдалося. Використання в діагностиці кризи у діяльності підприємства винятково моделей діагностики його банкрутства означає, що на попередніх стадіях розвитку кризи антикризове управління на підприємстві не здійснювалося або виявилось неефективним.

У діагностиці кризи в діяльності підприємства широко застосовується функціональний підхід, який знайшов поширення у квантифікації багатьох явищ або процесів у діяльності підприємства (наприклад, в оцінюванні економічної безпеки підприємства).

Відповідно до функціонального підходу виділяються функціональні підсистеми системи «підприємство», в кожній з яких досліджується наявність погіршень, що свідчать про загострення суперечностей підприємства у внутрішньому та зовнішньому середовищі його діяльності, які дають підстави для виявлення кризи в діяльності підприємства.

Для опису погіршень у функціональних підсистемах підприємства використовуються різноманітні показники, з якими надалі здійснюються відповідні перетворення. За алгоритмом одного з таких перетворень розраховується інтегральний показник, значення якого свідчить про наявність та міру кризи в діяльності підприємства. Діагностика кризи в діяльності підприємства здійснюється не лише за функціональними підсистемами, а й за бізнес-процесами підприємства (наприклад, у маркетингу, постачанні, виробництві, збуті та фінансах як це запропоновано у [1]).

У більшості напрацювань щодо діагностики кризи в діяльності підприємства застосовано вузькофункціональний підхід, відповідно до якого увагу зосереджено на аналізі однієї функціональної складової частини фінансової, тобто на аналізі фінансового стану підприємства аналізі поточного фінансового стану підприємства, прогнозі розвитку ринкової ситуації, своєчасному пошуку та виявленні причин та чинників, які приводять до розвитку кризових ситуацій, прихованих ознак наближення кризових явищ та ситуації (наприклад, [4–7]).

Але ж фінансова підсистема підприємства є останньою ланкою у ланцюгу розвитку кризи в його діяльності, у ній віддзеркалюються всі ті порушення та збої, що раніше виникли в інших функціональних підсистемах підприємства. Якщо криза діагностується у фінансовій підсистемі підприємства, то це означає, що вона вже давно розвивається у функціональних підсистемах. Діагностика в антикризовому управлінні, яка базується на результатах аналізу фінансових показників, не дає змоги досягти її мети своєчасно розпізнати ознаки і встановити природу кризи в діяльності підприємства.

Спроби уникнути недоліків функціонального підходу у діагностиці кризи привели до появи оригінальних моделей діагностики. Наприклад, діагностування кризи в діяльності підприємства у [8, 9] пропонується здійснювати за допомогою моделі, побудованої на основі апарату нечітких множин або з використанням показників-критеріїв, що визначають вплив чинників внутрішнього (25%) та зовнішнього (75%) середовища, з наступним їх ранжируванням [10].

Серед наявних підходів до діагностики кризи в діяльності підприємства слід звернути увагу на підхід, який передбачає виявлення та ідентифікацію ознак, які свідчать про наявність кризових явищ, кризової ситуації або кризового стану в діяльності підприємства (ці вияви кризи описано в [11]. Наприклад, у [12] діагностика кризи в діяльності підприємства базується на використанні експертних оцінок вираженості внутрішніх симптомів кризи та симптомів кризи в системах вищого рівня. Суттєвим обмеженням пропонованої в [12] послідовності діагностики кризи в діяльності підприємства є використання експертних оцінок вираженості внутрішніх симптомів та симптомів кризи в системах вищого рівня. Результати експертного оцінювання залежать від кваліфікації експертів, повноти та релевантності наданої їм для оцінювання інформації про діяльність підприємства. Але далеко не кожне підприємство готове розкрити всю інформацію про свою діяльність стороннім експертам.

Кожен і наявних методів до діагностики кризи в діяльності підприємства має позитивні риси та обмеження. Немає підстав вважати одні підходи досконалими, а інші такими, що не можна використовувати. Необхідні подальші дослідження для удосконалення наявних підходів, посилення їхньої придатності для практичної діяльності.

Виділення не вирішених раніше частин проблеми. Серед підходів до діагностики кризи в діяльності підприємства на увагу заслуговує підхід, що передбачає виявлення ознак кризи. Незважаючи на загалом зрозумілу ідею цього підходу, є підстави вважати незавершеною операціоналізацію його концептів. Так, не можна вважати остаточно сформованою думку щодо ознак кризи в діяльності підприємства (особливо якщо розрізняти її вияви кризові явища, кризова ситуація та кризовий стан), потребує подальших досліджень кількісний опис цих ознак та міри їхнього вияву. Саме ці питання і розглянуті у статті.

Виклад основного матеріалу. У діагностиці кризи в діяльності підприємства використано функціональний підхід (незважаючи на його серйозні обмеження, проаналізовані у [13]), відповідно до якого має бути виділено декілька найважливіших для конкретного підприємства функціональних підсистем. Зазвичай такими підсистемами вважаються виробнича, маркетингова (або ринкова), кадрова та фінансова.

Залежно від розміру підприємства та особливостей його діяльності можуть бути відібрані такі функціональні підсистеми як інноваційна, зовнішньоекономічна та ін.

Використання функціонального підходу у діагностиці кризи в діяльності підприємства уможливорює локалізацію порушень у діяльності підприємства, що посилює якість результатів діагностики, і, відповідно, адресність заходів в антикризовому управлінні на підприємстві.

Метою діагностики кризи в діяльності підприємства є своєчасне розпізнавання ознак і вияву кризи, визначення характеру її розвитку та локалізації порушень і збоїв (в яких функціональних підсистемах вони мають місце).

Концептуальні засади діагностики кризи в діяльності підприємства, в яких представлено положення, що пояснюють послідовність проведення діагностики, наведено на рис. 1.

Діагностика кризи в діяльності підприємства – це комплекс процедур, що виконується у заданій послідовності з метою виявлення наявності кризи в діяльності підприємства, ідентифікації вияву кризи та визначення ймовірності припинення її розвитку.

Діагностика кризи в діяльності підприємства не є одноразовим заходом, її радше потрібно розглядати як постійний процес. Адже ознаки кризи в діяльності підприємства можуть виникнути у будь-який момент, і тому дуже важливо своєчасно їх виявити. Тому діагностика є дослідницьким процесом, а тому до нього висуваяться всі основні вимоги, як і до будь-якого дослідження [14, с. 128] (табл. 1).

Надані у табл. 1 вимоги мають об'єктивний характер, їхнє дотримання закладає підвалини якості результатів діагностики кризи в діяльності підприємства. У разі невиконання цих вимог виникають сумніви щодо якості розробленої для

конкретного підприємства методики діагностики кризи в його діяльності.

Діагностика кризи в діяльності підприємства спирається на певну інформаційну базу, яка становить собою певним чином підготовлену сукупність даних, представлених кількісними показниками. Ці дані мають свідчити про наявність ознак кризи або про її відсутність. Від відповідності інформаційної бази об'єкту діагностики суттєво залежить якість (і насамперед достовірність) результатів діагностики кризи в діяльності підприємства.

Для забезпечення обґрунтованості відбору показників для діагностики кризи в діяльності підприємства вони мають бути насамперед інформаційно ємними. Інформаційна ємність показника розглядається як міра акумульованості у ньому значного обсягу інформації про процеси, їхні результати або стан об'єкта, що дає змогу надати точнішу характеристику досліджуваного об'єкта [15].

У розробленій послідовності діагностики кризи в діяльності підприємства пропонується відмовитися від використання абсолютних або відносних показників і використати темпоральні показники, тобто динаміку відібраних показників, які розподілено за функціональними підсистемами підприємства.

Вибір темпоральних показників для діагностики кризи в діяльності підприємства зумовлено тим, що темпоральні показники дають змогу:

- простежити тривалість порушень та збоїв у функціональних підсистемах підприємства;
- встановити характер кризи в діяльності підприємства, для опису якого використано поняття «вияв кризи»;
- попередньо встановити причини виникнення порушень та збоїв у функціональних підсистемах підприємства.

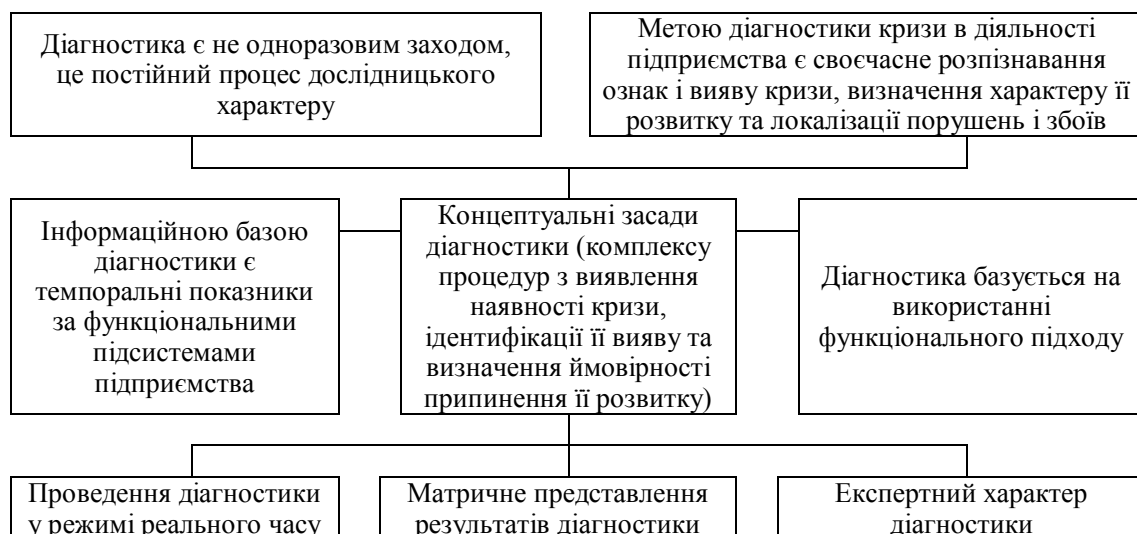


Рис. 1. Концептуальні засади діагностики кризи в діяльності підприємства

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 1

Вимоги до діагностики кризи в діяльності підприємства як до дослідницького процесу

Вимоги до діагностування	Зміст вимоги
Автотентичність	Діагностика має проводитися з використанням достовірної первинної інформації будь-якого виду і будь-якої форми надання
Об'єктивність	Діагностика має проводитися за заздалегідь визначеною процедурою, правилами операцій з використовуваними показниками та ідентифікації результатів проведення діагностичних операцій. У процедурі діагностування мають бути чітко визначені суб'єкт діагностики, суб'єкт, якому надаються результати діагностики, періодичність проведення, зі ставність результатів кількох послідовних діагностик, розрахункові операції та правила ідентифікації результатів виконаних розрахунків
Адресність	Діагностика має проводитися у послідовності, в якій принципові основи діагностики максимальною мірою адаптовано до особливостей діяльності підприємства
Адекватність об'єкту діагностики	Операції з діагностики та алгоритми, що їх поєднують і у сукупності формалізують її, за складністю та обсягом використовуваних даних мають відповідати складності об'єкта оцінювання – кризи в діяльності підприємства
Багаторазове (постійне) проведення	Алгоритми діагностики мають бути придатні до періодичного, постійно повторюваного проведення
Чутливість діагностики	Результати діагностики мають реагувати на зміну первинних даних
Незалежність	Алгоритми діагностики повинні мати чіткий характер щоб запобігти навмисному або випадковому перекручуванню її операцій або їхньому неправильному виконанню, завдяки чому змінюється проведення діагностики через стороннє втручання
Наявність правил інтерпретації результатів	Інтерпретація результатів діагностики має здійснюватися за заздалегідь встановленими правилами, використання яких має запобігти перекручуванню результатів діагностики, забезпечити адекватне відображення особливостей та специфіки діяльності конкретного підприємства з урахуванням впливу чинників на момент проведення діагностики

Джерело: складено з використанням [14, с. 128–129; 15]

За кожною функціональною підсистемою підприємства доцільно відібрати від 2 до 4 темпоральних показників, які є інформаційно ємними. Використання більшої кількості показників за кожною функціональною підсистемою навряд чи додасть точності у результатах діагностики, проте суттєво ускладнить процедури діагностики і збільшить масштаб матриці її результатів.

Неможливо сформувати деякий універсальний набір темпоральних показників, який є придатним для діагностики кризи в діяльності будь-якого підприємства. Адже, незважаючи навіть на однаковий вид діяльності підприємств, кожне з них є унікальним (хоча б через несхожість управлінських рішень, що приймаються у схожих ситуаціях та якості їхнього виконання: з одного і того ж приводу на різних підприємствах приймаються різні рішення, реалізуються ці рішення по-різному). Для кожного конкретного підприємства необхідно сформувати індивідуальний набір темпоральних показників для діагностики кризи в діяльності підприємства. Наприклад, доцільно вибрати такі показники, як:

– кадрова підсистема: динаміка плинності кадрів, динаміка питомої ваги працівників у передпенсійному та пенсійному віці, динаміка співвідношення темпів зростання продуктив-

ності праці та заробітної плати, динаміка співвідношення середнього розряду роботи та середнього розряду робочих;

– виробнича підсистема: динаміка кількості рекламаций споживачів на якість продукції, динаміка зносу обладнання, динаміка коефіцієнта оновлення основних засобів;

– маркетингова підсистема: динаміка обсягу продажів, динаміка кількості споживачів, динаміка обсягу продажів в розрахунку на одного споживача.

Отже, послідовність діагностики кризи в діяльності підприємства, яка об'єктивізує надані концептуальні засади діагностики, зводиться до такого:

– виявлення з використанням темпоральних показників ознак кризи в діяльності підприємства;

– ідентифікація локалізації кризи в діяльності підприємства та встановлення її характеру;

– ідентифікація вияву кризи (кризових явищ, кризової ситуації, кризового стану) та ймовірності його подальшого розвитку;

– формулювання попередніх прогнозних оцінок щодо розвитку кризи та можливих наслідків такого розвитку.

Діагностика кризи в діяльності підприємства за характером є експертною, оскільки суто роз-

рахункові операції в діагностиці не мають вирішального характеру, її результати потребують певних коментарів, аналізу, які мають завершати діагностику. Наявність таких коментарів підсилює довіру до результатів діагностики.

Для візуалізації результатів діагностики кризи в діяльності підприємства пропонується використати матричну форму, принципову форму якої надано у табл. 2.

Про наявність кризи в діяльності підприємства свідчить динаміка показників діагностики та вектор динаміки. У пропонованій матриці результатів діагностики кризи в діяльності підприємства показники динаміки розміщуються за квадрантами матриці залежно від швидкості та вектору динаміки, а також характеру зміни показника. За характером зміни розрізняють показники-стимулянти і показники-дестимулянти.

Якщо у діагностиці кризи використано темпоральні показники за два роки, то їх й розміщують

у квадрантах матриці результатів. Якщо темпоральні показники розраховано за декілька років, то у матриці розміщують середні значення темпоральних показників. Розміщення темпоральних показників у квадрантах матриці результатів діагностики залежно від динаміки використаних показників здійснюється відповідно до табл. 3.

Висновок щодо вияву кризи в діяльності підприємства можна зробити, виходячи із зосередження більшості показників діагностики у тому чи іншому квадранті матриці її результатів. Саме така концентрація використаних показників слугує підставою для діагностування в діяльності підприємства відсутності кризи або її наявності у певному вигляді.

Висновки за результатами діагностики кризи в діяльності підприємства можуть бути представлені не лише у формі матриці результатів діагностики, а й і доповнюватися графіками, таблицями, діаграмами та іншими формами візуалізації результатів.

Таблиця 2

Матриця результатів діагностики кризи в діяльності підприємства

Темпоральні показники за функціональними підсистемами	Динаміка показників			
	I квадрант відсутність ознак кризи	II квадрант кризові явища	III квадрант кризова ситуація	IV квадрант кризовий стан
Виробнича підсистема				
Показник 1				
Показник 2				
Показник 3				
Маркетингова підсистема				
Показник 1				
Показник 2				
Показник 3				
Кадрова підсистема				
Показник 1				
Показник 2				
Показник 3				

Джерело: розроблено авторами

Таблиця 3

Правила розміщення темпоральних показників у квадрантах матриці результатів діагностики

Показники	Динаміка показників			
	I квадрант відсутність ознак кризи	II квадрант кризові явища	III квадрант кризова ситуація	IV квадрант кризовий стан
Стимулянти	позитивна динаміка	динаміка відсутня або незначна негативна динаміка (0,5-1%)	позитивна динаміка (1,5-3%)	значна позитивна динаміка (3,5% і більше)
Дестимулянти	негативна динаміка	динаміка відсутня або незначна позитивна динаміка (0,5-1%)		

Джерело: розроблено авторами

Висновки. Діагностика кризи в антикризовому управлінні на підприємстві має дуже важливе значення. Якщо результати діагностики не відображають наявності кризи в діяльності підприємства або її реальний стан, отримані із запізненням або недостовірні, то їх використання в антикризовому управлінні не дасть очікуваних результатів і спричинить прийняття неадекватних управлінських рішень.

У діагностиці кризи в діяльності підприємства використано функціональний підхід, сукупність темпоральних показників, які розподілено за функціональними підсистемами, а для представлення результатів діагностики використано матричну форму, в якій за мірою концентрації показників можна дійти висновку про наявність кризи або її відсутність, а також встановити вияв кризи (кризові явища, кризова ситуація або кризовий стан).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мельниченко О. О. Оцінка кризового стану підприємства. URL: file:///C:/Users/%D0%90%D0%BD%D0%BD%D0%B0/Downloads/VNULPM_2016_851_11.pdf (дата звернення: 11.03.2019).
2. Островська Г., Квасовський О. Аналіз практики використання зарубіжних методик (моделей) прогнозування ймовірності банкрутства підприємств. Галицький економічний вісник. 2011. № 2(31). С. 99 111.
3. Костіна О. М., Майборода О. Є. Методи та моделі діагностики кризового стану підприємства. Вісник СумДУ. Серія «Економіка». 2012. № 4. С. 91 97.
4. Бочарова Н.А., Верьовка Р.С. Розробка алгоритму визначення кризового стану автотранспортного підприємства. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. 2011. Вип. 20(2). С. 301–306.
5. Батракова Т.І., Щусь Л.В. Фінансова криза: причини, аналіз, шляхи виходу. Науковий вісник Ужгородського національного університету. 2016. Вип. 10. Ч. II. С. 143 146.
6. Біловол Р.І. Діагностика кризи як основа забезпечення розвитку підприємства. Економіка та суспільство: ел. наук. фахове видання. 2019. № 20, С. 123 127. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/20_ukr/17.pdf (дата звернення: 18.03.2019).
7. Серажим В.І., Мельникова А.П. Діагностика кризових симптомів фінансового розвитку підприємства. Сучасні проблеми економіки та підприємництва. 2010. № 5(3). С. 124 130.
8. Бідюк П.І., Омельченко О.С. Діагностування кризи як складова організаційно-економічного механізму реструктуризації. Бізнес Інформ. 2011. № 10. С. 72 76.
9. Кузьмін О., Мельник О., Муқан О. Експрес-діагностика загрози банкрутства підприємства на засадах використання теорії нечітких множин. Ефективність державного управління. 2011. Вип. 26. С. 283 295.
10. Прокопенко Н.С., Коваленко О.В. Структурно-функціональна діагностика антикризового управління підприємств. Економіка. Менеджмент. Бізнес. 2018. № 3 (25). С. 20 26.
11. Козаченко Г.В., Надьон Г.О. Природа кризи в діяльності підприємства. Проблеми економіки. 2017. № 3. С. 175 181.
12. Надьон Г.О. Криза в діяльності підприємства: діагностика та подолання : монографія. Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2010. 384 с.
13. Козаченко Г.В., Погорелов Ю.С. Про деякі проблеми у сучасній економічній безпекології. Управління проектами та розвиток виробництва. 2015. № 3(55). С. 6 18.
14. Чернявський А.Д. Антикризове управління підприємством : Навч. посіб. К. : МАУП, 2006. 256 с.
15. Буколова В.В. Передумови оцінювання соціально-економічної безпеки регіону. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». 2018. Вип. 17. Ч. 1. С. 29 33.

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ: НАСЛІДКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

DECENTRALIZATION IN UKRAINE: CONSEQUENCES AND PROSPECTS

Коркушко О.Н.

кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри обліку і оподаткування,
Подільський спеціальний навчально-реабілітаційний
соціально-економічний коледж

Кушнір Л.А.

кандидат економічних наук, доцент,
викладач кафедри обліку і оподаткування,
Подільський спеціальний навчально-реабілітаційний
соціально-економічний коледж

Korkushko Oleg

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of the Department of Accounting and Taxation,
Podillia Special Training and Rehabilitation College
of Social and Economic Studies

Kushnir Lyudmila

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Lecturer at Department of Accounting and Taxation,
Podillia Special Training and Rehabilitation College
of Social and Economic Studies

У дослідженні розкрито передумови реформування національної економіки в напрямі децентралізації. Виокремлено основні етапи втілення реформи у життя. Наведено інформацію щодо створення об'єднаних територіальних громад, кількості осіб, які проживають на цих територіях, рейтингу областей щодо формування об'єднаних територіальних громад. Проведено аналіз основних показників фінансової, освітньої, медичної, територіальної, земельної децентралізації. Здійснено характеристику основних ризиків і викликів, які необхідно враховувати для успішної реалізації реформи на всіх її етапах. Узагальнено інформацію щодо проведеної децентралізації в Україні та виокремлено низку позитивних зрушень унаслідок проведеної реформи. Визначено основні шляхи провадження децентралізації на перспективу.

Ключові слова: децентралізація, реформа, об'єднана територіальна громада, староста, фінансування, доходи, державний бюджет.

В исследовании раскрыты предпосылки реформирования национальной экономики в направлении децентрализации. Выделены основные этапы воплощения реформы в жизнь. Приведена информация о создании объединенных территориальных общин, количестве человек, проживающих на этих территориях, рейтинге областей по формированию объединенных территориальных общин. Проведен анализ основных показателей финансовой, образовательной, медицинской, территориальной, земельной децентрализации. Осуществлена характеристика основных рисков и вызовов, которые необходимо учитывать для успешной реализации реформы на всех ее этапах. Обобщена информация о проведенной децентрализации в Украине и выделен ряд положительных сдвигов в результате проведенной реформы. Определены основные пути осуществления децентрализации на перспективу.

Ключевые слова: децентрализация, реформа, объединенная территориальная община, староста, финансирование, доходы, государственный бюджет.

The need for decentralization in Ukraine has long arisen. As practice shows, state power at the central level is not fully aware of the problems of one or another remote corner of the state. The funds that were allocated from the state budget often did not reach the specific city, the village, and if they reached – then not in full. The initiation

of decentralization has made it possible to eliminate a number of financial, territorial and other problems, create additional jobs, improve the quality of medical and educational services, and gradually increase the quality of life in rural areas. The decentralization of power and financial powers of the state in favor of local self-government is one of the most important reforms since the time of Ukrainian independence. The main strategic task of modernizing the system of state administration and territorial organization of power, which is being implemented today, is the formation of effective local self-government, creation of comfortable living conditions for citizens, provision of high-quality and affordable public services. Achieving these goals is impossible without the proper level of economic development of the respective territories, their financial support and sufficient sources for filling local budgets. To date, decentralization reform has not been completed, since it foresaw some stages of its implementation from the very beginning. Therefore, the research conducted a description of what was done and estimated plans for the future in this direction. In addition, the main stages of implementation of reform in life are outlined. Information is provided on the creation of united territorial communities, the number of people living in these territories, the ranking of regions in the formation of united territorial communities. The analysis of the main indicators of financial, educational, medical, territorial, land decentralization has been carried out. A description of the main risks and challenges that need to be taken into account for the successful implementation of the reform at all its stages. Generalized information on the decentralization carried out in Ukraine and a number of positive developments for today as a result of the reform. The main ways of decentralization for the future are determined.

Key words: decentralization, reform, united territorial community, elder, financing, income, state budget.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Отримання широких повноважень і достатньо коштів, щоб бути спроможними вирішувати всі місцеві питання і нести за це відповідальність, – основна мета децентралізації. Як показує практика, державна влада на центральному рівні не в повному обсязі знає проблеми того чи іншого віддаленого куточка держави. Кошти, які виділялися з державного бюджету, досить часто не доходили до конкретного міста, села, а якщо й доходили, то не в повному обсязі. Започаткування децентралізації дало можливість усунути низку фінансових, територіальних та інших проблем: створено додаткові робочі місця, підвищено якість медичних, освітніх послуг, поступово підвищується якість життя на сільських територіях. Сьогодні реформа децентралізації не завершена, оскільки вона передбачала від самого початку декілька етапів її реалізації. У дослідженні проведено характеристику того, що зроблено, та оцінено плани на майбутнє у цьому напрямі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідженню теоретичних та практичних питань щодо децентралізації в Україні приділяють увагу Г. Возняк, Р. Гришко, В. Авер'янов, В. Гройсман, Б. Данилишин, Н. Мацедонська, Л. Клівіденко. Однак, незважаючи на низку наукових розвідок у цьому напрямі, питання децентралізації в Україні залишається досить актуальним.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. З огляду на актуальність досліджуваного питання та низку питань, які планується вирішити на черговому етапі децентралізації в нашій державі, постає необхідність аналізу попередніх етапів децентралізації та оцінки планів на майбутнє.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Основним завданням статті є характеристика проведених етапів децентралізації у сфері фінансів, земельних відносин, охорони здоров'я, освіти, соціальної політики та оцінка перспектив у цьому напрямі.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Потреба децентралізації державного управління в Україні стоїть на порядку денному з перших років виникнення української державності. У вересні 1997 р. Верховна Рада України ратифікувала Європейську хартію місцевого самоврядування, задекларувавши відданість європейським стандартам управління. Відтоді різними урядами було зроблено декілька спроб провести необхідні реформи, але в силу різних причин вони не увінчалися успіхом. Утілення в життя системних змін почалося відразу після зіткнень на Майдані і зміни уряду на початку 2014 р. 1 квітня 2014 р. Кабінетом Міністрів України було прийнято Концепцію реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади.

Чого вдалося досягти за понад чотири роки реформи? Які надії, очікування й страхи пов'язують із нею українці? Які елементи потребують пильнішої уваги суспільства і держави?

Децентралізація – процес передачі повноважень і бюджетних надходжень від державних органів до органів місцевого самоврядування [1, с. 3].

Основне завдання реформи – створити умови для розвитку громад та наблизити послуги до людей шляхом формування заможних громад, передачі більшої частини повноважень на базовий рівень управління та чіткого розмежування функцій між рівнями управління, а також гарантувати належне ресурсне забезпечення місцевого самоврядування.

На першому етапі втілення реформи (до кінця 2014 р.) Концепція передбачала: вне-

сення необхідних змін до Конституції України; створення законодавчої бази для об'єднання громад; урегулювання нового адміністративно-територіального устрою; надання фінансової підтримки щойно створеним громадам, чітке розмежування їхніх власних і делегованих повноважень; створення необхідних матеріальних, фінансових і організаційних умов для виконання цих повноважень.

На другому етапі (2015–2017 рр.) планувалося уніфікувати стандарти надання послуг, реорганізувати місцеву владу на новій територіальній основі, провести вибори та ін.

За результатами реформи територіального устрою в Україні має бути сформовано три рівня місцевого самоврядування: область (або регіон), район і громада, що складається з декількох об'єднаних населених пунктів. На рівень громади мають бути передані повноваження згідно з її компетенцією за принципом субсидіарності. Серед них – початкова й середня освіта, первинна медицина, житлово-комунальне господарство, будівництво, місцеві дороги, інфраструктура. Повноваження між трьома рівнями місцевого самоврядування мають бути чітко розмежовані. Виконавча влада перейде від місцевих адміністрацій до виконавчих комітетів місцевих рад, тоді як адміністративний контроль у рамках, окреслених Європейською хартією місцевого самоврядування, ляже на плечі префектів, які замінять глав обласних державних адміністрацій [1, с. 4].

Від самого початку реформа вийшла за часові рамки, визначені планом її втілення.

Чого вдалося досягти за понад чотири роки реформи, представлено нижче у статті.

23 перспективні плани формування територій громад областей затверджено урядом, 1 304 ОТГ у перспективних планах, затверджених урядом, які об'єднують 9 043 територіальних громади (81,5% від загальної площі України без урахування тимчасово окупованої території) [2].

Створено 888 об'єднаних територіальних громад, із них 82 очікують рішення ЦВК про призначення перших виборів. 9,1 млн. осіб проживають в ОТГ, а це становить 26% від загальної чисельності населення України. 216,4 тис. кв. км – площа ОТГ, або 39% від загальної площі України.

Станом на 2019 р. 4 135 територіальних громад об'єдналися в ОТГ, 6 826 територіальних громад залишаються необ'єднаними.

Із 2015 по 2019 р. середня кількість територіальних громад, що об'єдналися в одну ОТГ, становить 4,7. Середня чисельність населення однієї ОТГ за цей період становила 10 270 осіб [2].

Щодо об'єднання громад у межах районів, то варто зазначити, що на квітень місяць 2019 р. в Україні нараховується 18 районів, де 100% територій покрито ОТГ, 147 районів, де від 50%

до 99% територій покрито ОТГ, 205 районів, де від 1% до 49% територій покрито ОТГ, 95 районів, де не утворено ОТГ, та 25 окупованих районів АРК, Донецької та Луганської областей.

Рейтинг областей щодо формування ОТГ виглядає так:

- 1-е місце – Житомирська обл.;
- 2-е місце – Запорізька обл.;
- 3-є місце – Дніпропетровська обл.;
- 4-е місце – Чернігівська обл.;
- 5-е місце – Хмельницька обл.

Об'єднана громада – це ефективна, зрозуміла і зручна для мешканців система управління територією. Об'єднання не робить громади автоматично заможними. Так, там з'являється більше повноважень і грошей, але це ще не означає розвиток. Для успіху потрібні лідери, готові діяти рішуче, професіонали, здатні залучити й ефективно використати кошти, керівники, готові нести відповідальність за свою роботу перед людьми і державою.

У процесі об'єднання громад такі місцеві лідери отримують свій шанс: стають головами громад, депутатами, старостами чи громадськими активістами. Для них це можливість очолити зміни тут і зараз, зробити своє місто чи село кращим, стати частиною успіху країни. Повноваження, ресурси і відповідальність передаються від центральної влади на місця, бо тільки так можна побудувати міцну державу, стійку до політичних змін усередині та зовнішніх зазіхань [3].

Інститут старост в об'єднаних територіальних громадах представлений так: станом на початок 2019 р. 2 884 старост в ОТГ, із них обрано 786, що становить 27,3% від загальної кількості [2].

Староста – це лідер, якому громада села виказала підтримку. Він – нова посадова особа місцевого самоврядування, нова інституція, створена для того, щоб інтереси всіх жителів сіл в об'єднаних територіальних громадах були належним чином представлені, щоб соціальні, побутові та інші потреби мешканців села були задоволені, щоб проблеми місцевого значення вирішувалися швидко, відкрито, зрозуміло...

Староста обирається на п'ять років, є членом виконавчого комітету громади, представляє у ньому інтереси жителів села, здійснює комунікацію між владою та громадою села.

Інформація щодо співробітництва територіальних громад така: 975 територіальних громад використовує інструмент міжмуніципального співробітництва, якими укладено 381 договір міжмуніципального співробітництва.

Міста та села мають низку питань, які складно вирішувати самотійно, наприклад збір, утилізація та переробка сміття, забезпечення якісного централізованого водопостачання та водовідведення, ремонт та прибирання доріг, організація пасажирських перевезень, утримання пожежної охорони тощо.

Впоратися із цим легше, якщо співпрацювати – об'єднувати кошти і зусилля із сусідніми громадами, які у цьому теж зацікавлені [3].

Механізм такої міжмуніципальної консолідації передбачений Законом «Про співробітництво територіальних громад», прийнятим у 2014 р.

Результати фінансової децентралізації такі. Частка власних доходів місцевих бюджетів (загальний фонд) у ВВП у 2014 р. становила 5,1%, до кінця 2019 р., за прогнозом, становитиме 6,8%. Власні доходи місцевих бюджетів у 2014 р. становили 68,6 млрд. грн., до кінця 2019 р., за прогнозом, становитимуть 267 млрд. грн. Власні доходи загального фонду на одного мешканця зросли з 490,8 грн. у 2016 р. до 1 095,1 грн. у 2019 р.; податок із доходів фізичних осіб на одного мешканця зріс із 256,3 грн. до 627,6 грн., а місцеві податки і збори на рдного мешканця зросли з 164,7 грн. до 362,4 грн. [2].

Динаміка державної підтримки на розвиток громад та розбудову інфраструктури така. У 41,5 рази в 2019 р. порівняно з 2014 р. зросла державна підтримка на розвиток територіальних громад та розбудову їхньої інфраструктури. Крім того, на 2019 р. передбачена субвенція на будівництво, реконструкцію, ремонт та утримання доріг загального користування місцевого значення в сумі 14,7 млрд. грн. Окрім того, 4,7 млрд. грн. на 2019 р. передбачено як субвенція на соціально-економічний розвиток окремих територій між регіонами. Державним фондом регіонального розвитку передбачено на реалізацію проектів у 2019 р. 7,7 млрд. грн. На будівництво спортивних об'єктів між регіонами у 2018 р. було розподілено 370 млн. грн., а на 2019 р. – 750 млн. грн., що на 380 млн. грн. більше, ніж у попередньому році [2].

Децентралізація владних та фінансових повноважень держави на користь місцевого самоврядування є однією з найбільш визначальних реформ із часів української незалежності.

Головним стратегічним завданням модернізації системи державного управління та територіальної організації влади, яка сьогодні здійснюється, є формування ефективного місцевого самоврядування, створення комфортних умов для проживання громадян, надання їм високоякісних та доступних публічних послуг. Досягнення зазначених цілей неможливе без належного рівня економічного розвитку відповідних територій, їх фінансового забезпечення і достатніх джерел для наповнення місцевих бюджетів.

Саме фінансовий аспект є одним із найсуттєвіших, від якого великою мірою залежить успішність функціонування об'єднаних територіальних громад. Наявність економічно активних суб'єктів підприємницької діяльності, достатня кількість кваліфікованих трудових ресурсів, розвинена промислова та соціальна інфраструк-

тура – усе це та багато іншого є основою для успішного розвитку громади [3].

На здійснення заходів, спрямованих на розвиток системи охорони здоров'я у сільській місцевості, з державного бюджету місцевим бюджетам на 2018–2019 рр. було передбачено субвенцію у розмірі 5 млрд. грн. Із них станом на квітень 2019 р. розподілено 2,9 млрд. грн. на 517 проектів.

Реформування системи фінансування охорони здоров'я та інших ключових змін у медичній галузі передбачає: запровадження нової моделі фінансування для первинної медичної допомоги; створення правових основ для нової системи фінансування охорони здоров'я; створення єдиного національного замовника медичних послуг; створення єдиної електронної системи обміну медичною інформацією тощо.

Щодо децентралізації у сфері освіти, то варто зазначити, що створено 778 опорних шкіл, із них 331 – в ОТГ; 1 260 філій опорних шкіл, із них в ОТГ – 532; 341 655 учнів навчаються в опорних школах та їхніх філіях, із них в ОТГ – 150 881; 4 601 клас опорних шкіл та їхніх філій із кількістю учнів менше 10, із них 1 913 – в ОТГ; 1 199 класів з інклюзивним навчанням в опорних школах та їхніх філіях, із них в ОТГ – 460; 1 329 шкільних автобусів, із них в ОТГ – 588; 10 797 км доріг для підвезення учнів до опорних шкіл у незадовільному стані, з них в ОТГ – 4 302 км; 8 202 загальноосвітні навчальні заклади перебувають в управлінні РДА, а 6 519 – в управлінні міст обласного значення, ОТГ [2].

Одним із надскладних завдань для об'єднаних територіальних громад у ході цього процесу є створення функції управління освітою. До об'єднання громад управлінням освітою в селах і селищах займалися відділи освіти районних державних адміністрацій, які є елементами вертикалі державної виконавчої влади. Функції виконавчих органів сільських та селищних рад у сфері освіти були мінімальними та полягали в реалізації другорядних завдань для забезпечення шкіл (як, наприклад, організація підвозу учнів).

На відміну від райдержадміністрацій органи місцевого самоврядування об'єднаних громад є автономними та мають усі повноваження, у тому числі у сфері управління освітою. Але серйозним викликом є їхня інституційна слабкість [3].

Інформація, щодо децентралізації у сфері архітектурно-будівельного контролю така. Із 930 міст обласного значення та ОТГ лише 100 органів місцевого самоврядування отримали повноваження архітектурно-будівельного контролю, у т. ч. 12 ОТГ.

Результати децентралізації у сфері надання адміністративних послуг такі: утворено 778 центрів надання адміністративних послуг, 125 центрів надання адміністративних послуг уже функціонують в ОТГ.

Щодо децентралізації у сфері соціальної політики, то варто зазначити, що станом на кві-

тень 2019 р. існує 262 комунальні установи, що надають соціальні послуги, засновниками яких є ОТГ. Окрім того, 1 028 спеціалістів із соціальної роботи введено до штатного розпису виконкомів ОТГ. 1 651 староста здійснює прийом документів для призначення всіх видів соціальної підтримки.

Щодо передачі земельних ділянок сільськогосподарського призначення із державної у комунальну власність ОТГ, то варто зазначити, що 646 ОТГ отримали в комунальну власність 1 450,8 тис. га. земель сільськогосподарського призначення [2].

У результаті децентралізації спостерігається поживлення економічної активності на місцевому рівні, створення робочих місць, раніше неприбуткових сільській місцевості, спостерігається підвищення якості послуг, що надаються на рівні громади, тощо. Водночас процес децентралізації, об'єднання громад супроводжують чисельні ризики і виклики, які необхідно враховувати для успішної реалізації реформи. Розглянемо основні з них.

Розрив між громадами: у процесі втілення реформи виникає ризик соціально-економічної диференціації на заможні і бідніші громади.

Кваліфікація: брак кваліфікації в процесі підготовки управлінців базового рівня заважає їм скористатися новими можливостями і перевагами адміністрування ресурсів.

Корупція в місцевих органах влади: цей ризик актуалізується й у контексті незавершеної земельної реформи, можливості переміщення закупівель на рівень місцевої влади.

Неефективний нагляд: неефективна або відсутня система належного нагляду і контролю над органами місцевого самоврядування в питаннях законності їхньої діяльності та неефективна судова і правоохоронна система також можуть негативно вплинути на реформу децентралізації та формують ризики її дискредитації в очах громади.

Нечітко визначене коло повноважень: залежно від політичної ситуації також існує ризик прийняття місцевими органами влади рішень, що не співвідносяться з їхньою компетенцією (питання безпеки, мовна політика держави, європейська інтеграція), за відсутності належного контролю з боку центральних органів влади, правоохоронних структур.

Недосконале і нестабільне законодавство: постійна зміна правил у процесі втілення реформи підсилює вже існуюче відчуття недовіри громадян до держави.

Посилення політичних монополій і криміналізація: існує ризик втрати контролю з боку виборців над діяльністю місцевої влади, обраної в об'єднаних громадах, посилення політичних монополій, котрі контролюють ресурси в

громадах, що особливо актуально на тлі замороження земельної реформи [1, с. 12].

Реформа децентралізації передбачає конкретні кроки щодо підвищення якості життя в громадах, вона має чіткі рамки і концептуальне наповнення. У процесі децентралізації реалізується низка реформ: місцевого самоврядування, територіальної організації влади та регіональної політики. Досягненнями реформи є поліпшення структури управління, зменшення рівня потенційної політичної корупції завдяки прямим міжбюджетним відносинам між центром і громадами, активізація членів громади (розвиток бізнесу, місцевих ініціатив тощо).

Процес децентралізації може розглядатися не лише як інструмент для економічної і соціальної ефективності, поліпшення життя в громадах, а й як частина політики соціокультурного розвитку України, вписування проектів кооперації в рамках регіонального співробітництва в загальну соціокультурну політику держави, формування національної єдності на засадах плюралізму, демократії, повного дотримання прав громадян [1, с. 23].

Для того щоб держава була демократичною, необхідно створити сприятливі умови для реалізації прав і свобод громадян. Ураховуючи, що Україна визначила європейський шлях розвитку, вона має впроваджувати в життя демократичні принципи суспільно-економічного розвитку держави, підвищувати рівень життя громадян, сприяти впровадженню всіх європейських цінностей, а це можливо за умови децентралізації [4, с. 618].

Однак необхідно брати до уваги той факт, що успіх та ефективність процесу децентралізації також залежать від загального ходу адміністративної реформи, розвитку інфраструктури, реформи правоохоронних органів, протидії корупції. Крім фінансової децентралізації і розвитку законодавства у сфері самоврядування, процес децентралізації залежить від соціальних і правових реформ, які проводяться в Україні.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, очікується, що 2019 р. стане ключовим у питанні формування базового рівня місцевого самоврядування: до кінця року більшість існуючих малочисельних місцевих рад можуть об'єднатися, а отже, стати спроможними перебрати на себе більшість повноважень, належно використовувати ресурси і нести відповідальність за свої дії чи бездіяльність перед людьми та державою. Це створить стійке підґрунтя для наступних кроків реформи місцевого самоврядування, а також сприятиме прискоренню реформ у сфері охорони здоров'я, освіти, культури, соціальних послуг, енергоефективності та інших секторів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Децентралізація в Україні: досягнення, надії і побоювання / Український незалежний центр політичних досліджень. Київ, 2017. 28 с.
2. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування. *Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України*. URL: <http://www.minregion.gov.ua/decentralization/presentation/> (дата звернення: 02.05.2019).
3. Децентралізація : урядовий портал. URL: <https://decentralization.gov.ua> (дата звернення: 03.05.2019).
4. Мацедонська Н.В., Клівіденко Л.М. Децентралізація в Україні та основні шляхи її впровадження в сучасних умовах. *Економіка і суспільство*. 2017. Вип. 8. С. 618.

ФІНАНСУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ПОЗАШКІЛЬНИМИ НАВЧАЛЬНИМИ ЗАКЛАДАМИ ОСВІТИ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

FINANCING AND MANAGEMENT OF OUT-OF-SCHOOL EDUCATIONAL INSTITUTIONS OF EDUCATION IN TERMS OF DECENTRALIZATION

Котик О.В.
асистент кафедри фінансів
та економіки природокористування,
Національний університет водного
господарства та природокористування

Яковчук О.В.
студент,
Національний університет водного
господарства та природокористування

Kotykh OIha
Assistant of Department of Finance and Environmental Economics,
National University of Water and Environmental Engineering

Yakovchuk OIha
Student,
National University of Water and Environmental Engineering

У статті визначено особливості фінансування та управління позашкільними навчальними закладами освіти в умовах децентралізації в Україні. У ході поставлених завдань досліджено зміст поняття «позашкільна освіта». Висвітлено погляди вітчизняних науковців на роль і місце позашкільної освіти в умовах реформування освітньої системи в Україні. Розглянуто сутність поняття «децентралізація», його переваги у застосуванні. Обґрунтовано головні проблеми фінансування та управління позашкільними навчальними закладами освіти. Здійснено аналіз статистичних даних діяльності закладів позашкільної освіти в Україні. Запропоновано низку заходів з удосконалення нормативно-правової бази щодо питань ефективності діяльності позашкільних навчальних закладів освіти в Україні на рівні регіонального управління.

Ключові слова: позашкільна освіта, освітні послуги, децентралізація, регіональне управління, фінансування освіти.

В статье определены особенности финансирования и управления внешкольными учебными заведениями в условиях децентрализации в Украине. В ходе поставленных задач исследовано содержание понятия «внешкольное образование». Освещены взгляды отечественных ученых на роль и место внешкольного образования в условиях реформирования образовательной системы в Украине. Рассмотрена сущность понятия «децентрализация», а также его преимущества в применении. Обсуждены главные проблемы финансирования и управления внешкольными учебными заведениями образования. Осуществлен анализ статистических данных деятельности учреждений внешкольного образования в Украине. Предложен ряд мер по совершенствованию нормативно-правовой базы по вопросам эффективности деятельности внешкольных учебных заведений образования в Украине на уровне регионального управления.

Ключевые слова: внешкольное образование, децентрализация, образовательные услуги, региональное управление, финансирование образования.

Competitive positions of the national economy depend on the strength of human capital, the foundation of which is formed in the system of out-of-school education. The process of decentralization of government in Ukraine involves reforming all spheres of life of local communities, including the educational sector, which is one of the largest sectors providing community-based services at the community level. The reform of the decentralization of education gives local authorities the right to autonomy in addressing issues related to the management and financing of education,

which creates conditions for a more efficient allocation, the use of available resources. Instead, there are a number of problems regarding the organization of a system of out-of-school education at the regional level, which, in turn, is not sufficiently considered by domestic scientists, and therefore needs more detailed study. The article highlights the features of financing and management of out-of-school educational institutions in the context of decentralization in Ukraine. In the course of the tasks, the content of the concept "out-of-school education" was explored. The views of scientists on the role and place of out-of-school education in the conditions of reforming the education system in Ukraine are highlighted. The basic principles of state policy in the sphere of out-of-school education in Ukraine are presented. The essence of the concept of "decentralization", its advantages in application by the state in the field of management of out-of-school education is considered. The main powers of state authorities at the regional level are given. The main problems of reforming the management and financing of institutions of out-of-school education are revealed. The analytical materials on tendencies of functioning of out-of-school educational institutions of Ukraine at the level of regions for 2018 are analyzed. A number of measures have been proposed to improve the normative framework for the effectiveness of activity and accessibility of out-of-school education in Ukraine in the context of decentralization of power.

Key words: out-of-school education, decentralization, educational services, regional management, education financing.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Реалізація реформи адміністративно-територіального устрою та системи місцевого самоврядування, тобто децентралізації, є одним із ключових завдань української влади. Враховуючи, що одним із найбільших секторів публічних послуг, яким користується населення, починаючи з рівня окремої громади, є освіта, її реформування стає пріоритетним серед решти реформ в Україні.

Водночас проблеми системи управління та функціонування позашкільної освіти в умовах децентралізації влади в Україні глибоко не досліджуються. Проте саме позашкільна освіта здатна доповнювати, поглиблювати, розширювати межі дошкільного, початкового, неповного середнього, допрофільного, профільного, загального середнього, професійно-технічного освітніх рівнів.

Тому в сучасних умовах, пов'язаних із наявністю значних кризових явищ в освіті, цей чинник, який недопустимо ігнорувати, має особливе значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Значну увагу в науковій літературі приділено проблемам функціонування та розвитку позашкільної освіти, які відіграють важливу роль у духовному, інтелектуальному та фізично-психічному розвитку особистості. Так, стан та перспективи розвитку позашкільної освіти було розглянуто такими вітчизняними вченими, як: Т. Атаманюк, В. Берека, І. Бех, О. Биковська, В. Вербицький, О. Куклін, О. Литовченко, І. Мосякова та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Актуальність досліджуваної проблеми підтверджена науковими дослідженнями вітчизняних учених. У цьому контексті актуальним залишається визначення оптимально-ефективної системи фінансування та управління галуззю позашкільної освіти на

основі тенденцій державного управління на регіональному рівні.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є визначення новітніх тенденцій та особливостей організації системи позашкільної освіти в умовах децентралізації в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сьогодні позашкільна освіта є невід'ємним складником системи освіти і визнається владою й громадськістю як необхідний складник розвитку особистості дитини, її громадянського становлення і професійного вибору.

Організаційно-правові засади функціонування закладів позашкільної освіти визначено законами України «Про освіту», «Про позашкільну освіту», «Про місцеве самоврядування».

Відповідно до зазначених законів, поняття «позашкільна освіта» трактується як сукупність знань, умінь та навичок, що здобувають вихованці, учні й слухачі в закладах позашкільної освіти, інших суб'єктах освітньої діяльності за програмами позашкільної освіти у час, вільний від навчання в інших закладах освіти [10].

Вагомість позашкільної освіти для різних категорій населення полягає:

- для дітей – у розвитку пізнавальної, практичної, творчої та соціальної компетентності особистості, можливості самореалізації в майбутньому;

- для батьків – у безпечній змістовній зайнятості дітей у вільний час у позашкільних та інших навчальних закладах, їх навчанні, вихованні, розвитку, соціалізації, допомозі в підготовці дітей до самостійного відповідального життя;

- для держави – це одна з найефективніших інвестицій у найближче й віддалене майбутнє [2].

Зауважимо, що основні принципи державної політики у сфері позашкільної освіти такі: доступності для всіх громадян України, фінансування державних і комунальних позашкільних закладів, добровільності вибору типів закладів позашкільної освіти, форм навчання й видів

діяльності, науковості, світського характеру освіти, правового й соціального захисту учасників навчально-виховного процесу в їхньому прагненні до вільного, різнобічного розвитку особистості [10].

Сучасні умови становлення децентралізації вимагають змін у системі освіти як на державному, так і на регіональному рівні. У зв'язку із цим змінюються відносини між центральними державними органами влади та органами місцевого самоврядування.

Поняття «децентралізація» означає процес передачі частини функцій та повноважень вищими рівнями управління нижчим (від центральних органів виконавчої влади до місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування). У широкому розумінні – це ослаблення або скасування централізації [5, с. 166].

До переваг децентралізації на рівні управління державою можна віднести: створення передумов для розвитку громадянського суспільства; набуття населенням практичного досвіду в демократії; більш цілеспрямоване використання видатків бюджету на місцеві пріоритети і потреби; сприяння розвитку економіки регіону й стратегічному плануванню.

Переваги децентралізації управління позашкільними навчальними закладами (далі – ПНЗ): прозорість і спрощення процесу прийняття рішень; створення можливостей більш раціонального й ефективного надання освітніх послуг; підвищення відповідальності [6, с. 25].

Прийнятий Закон України «Про освіту» № 2145-VIII від 5 вересня 2017 р. Набрав чинності 28 вересня 2017 р. Він регулює широкий спектр питань, пов'язаних із реалізацією права на освіту, та визначає сферу відповідальності й повноваження закладів освіти та органів управління на всіх адміністративних рівнях (районні, міські ради та ради об'єднаних територіальних громад). Органи місцевого самоврядування в галузі освіти відповідають [9]:

- за реалізацію державної політики у сфері освіти – виконують закони, державні програми, накази тощо;

- за забезпечення якості освіти шляхом: фінансування діяльності закладів освіти з державного та місцевих бюджетів; утримання та розвитку матеріально-технічної бази; ініціювання позачергового інституційного аудиту; організації та фінансування методичного забезпечення освіти; створення інклюзивно-ресурсних центрів;

- за доступність дошкільної, початкової, базової середньої та позашкільної освіти шляхом: організації обліку дітей дошкільного та шкільного віку; планування мережі відповідних закладів освіти та їх відкриття, закриття чи реорганізації; створення освітніх округів та опорних шкіл та ін.

За даними Державної статистики, в Україні станом на 2018 р. у системі освіти функціонує 1 379 позашкільних закладів, з яких 17 державних, 1 348 комунальних і 14 приватних (рис. 1).

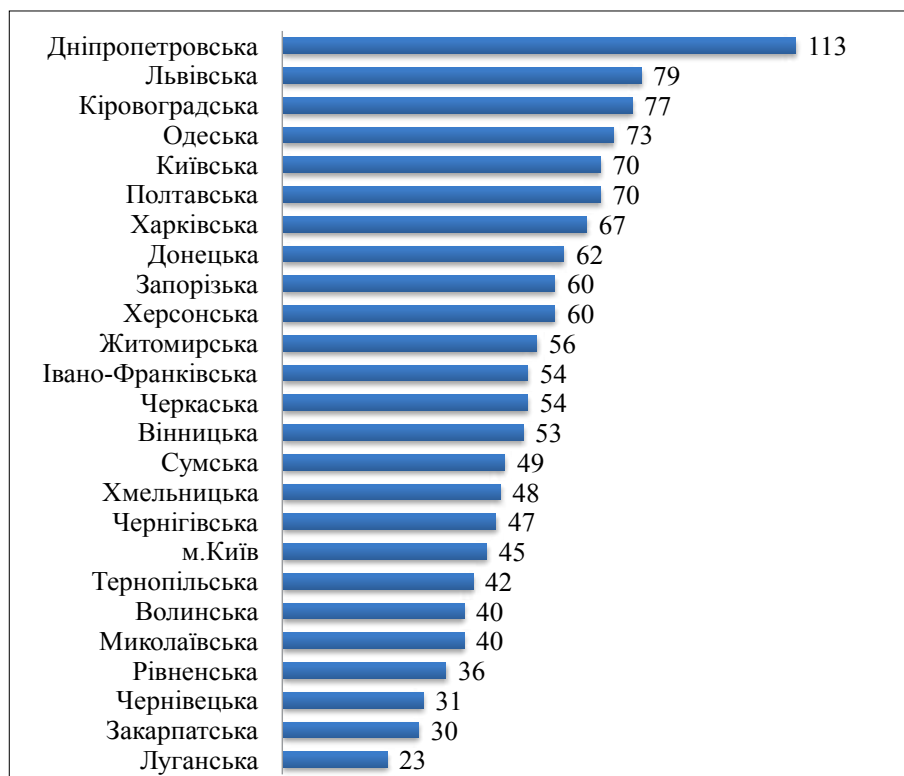


Рис. 1. Кількість позашкільних закладів системи освіти всіх типів власності у 2018 р. (у розрізі областей) [4]

Із зазначеної кількості закладів 97 розміщуються у сільській місцевості (порівняно з 2017 р. їх стало на сім закладів більше) [4].

У 2018 р. кількість ПНЗ має тенденцію до зростання і становить на 22 заклади більше, ніж у 2017 р., що свідчить про інтенсивний розвиток галузі позашкільної освіти в Україні.

У числі позашкільних закладів системи освіти функціонують заклади профільні та комплексні. За окремими напрямками позашкільної освіти діють 1 193 профільні заклади, за кількома напрямами – 186 комплексних закладів.

Відповідно до ст. 14 Закону України «Про освіту», фінансування позашкільної освіти здійснюється за кошти засновника, державного та/або місцевих бюджетів, батьків, з інших джерел, не заборонених законодавством [9].

Так, із державного бюджету фінансуються 17 закладів, з обласних бюджетів – 94, із районних – 728, із міських – 526. 73 заклади позашкільної освіти утримуються об'єднаними територіальними громадами (далі – ОТГ). Окрім того, 14 закладів фінансуються приватними особами (організаціями) (рис. 2).

Як бачимо, найбільшими джерелами з питань фінансування є районні та місцеві бюджети, питома вага яких становить відповідно 52,8% і 38,1% від загальної кількості джерел фінансування ПНЗ у 2018 р.

Позашкільні заклади системи освіти в 2018 р. відвідують майже 1 млн. 240 тис. дітей (близько 40% від загальної чисельності дітей шкільного віку) (рис. 3). Даний показник є меншим за попередній період майже на 2%. Хоча кількість дітей шкільного віку й зросла в 2018 р. порівняно з 2017 р., проте чисельність вихованців у ПНЗ має тенденцію до зменшення. Така негативна тенденція може бути пов'язана з нераціональним використанням коштів на утримання ПНЗ, унаслідок чого відбувається закриття, злиття, реорганізація тих чи інших ПНЗ; скороченням числа гурт-

ків і творчих об'єднань; підвищенням вартості освітніх послуг тощо.

Діти здобувають позашкільну освіту у 76,3 тис. гуртків (творчих об'єднань, секцій, студій) художньо-естетичного, фізкультурно-спортивного, туристсько-краєзнавчого, еколого-натуралістичного, науково-технічного напрямів. Найбільш розвиненими, відповідно до чисельності вихованців, є художньо-естетичний (43%) та науково-технічний (17%) напрями [4].

Позашкільні заклади є осередками професійної організаційно-масової роботи з дітьми та молоддю, вони виступають організаторами різноманітних конкурсів, фестивалів, виставок, концертів, змагань тощо.

Щороку позашкільними закладами системи освіти проводиться майже 93 тис. різноманітних організаційно-масових заходів, до участі в яких залучається понад 70% дітей шкільного віку [7].

У позашкільних закладах системи освіти працюють 37 тис. педагогічних працівників, з яких 22,3 тис. осіб мають основну роботу (рис. 4).

Залишається позитивно стабільною частка педагогів, які мають вищу освіту: чисельність педпрацівників, які мають кваліфікаційний рівень спеціаліста, магістра, становить 75%, ступінь бакалавра – 5%.

Із загального числа педпрацівників 15% мають стаж до трьох років, 21% – 3–10 років, 25% – 10–20 років, 39% – понад 20 років [7].

Беручи до уваги вище зазначене, реформи децентралізації та освітньої сфери створюють значні ризики для позашкільної освіти та можуть суттєво погіршити умови доступної освітньої послуги або навіть призвести до зникнення мережі закладів [1, с. 57].

Про наявність проблем у реформуванні освіти свідчить прийнята Постанова КМУ «Про утворення Координаційної ради з питань взаємодії між органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування з упровадження реформи освіти» від 27 грудня 2018 р. [8, с. 60].

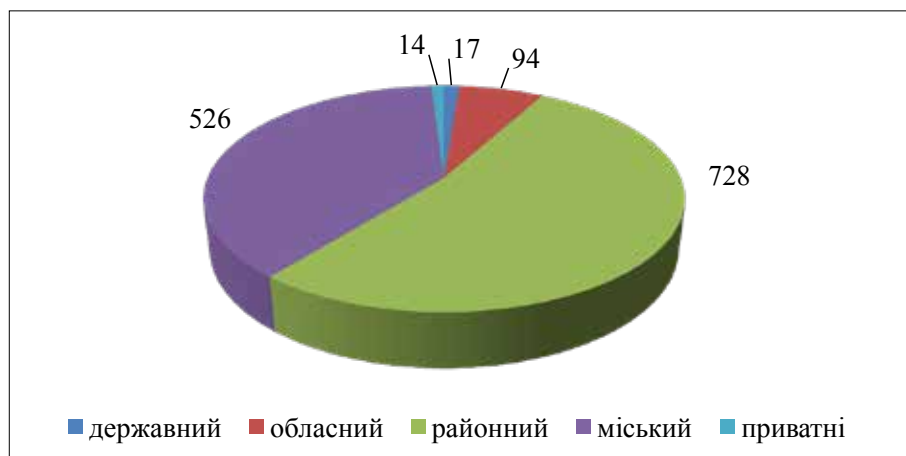


Рис. 2. Джерела фінансування позашкільних закладів системи освіти в 2018 р. [4]

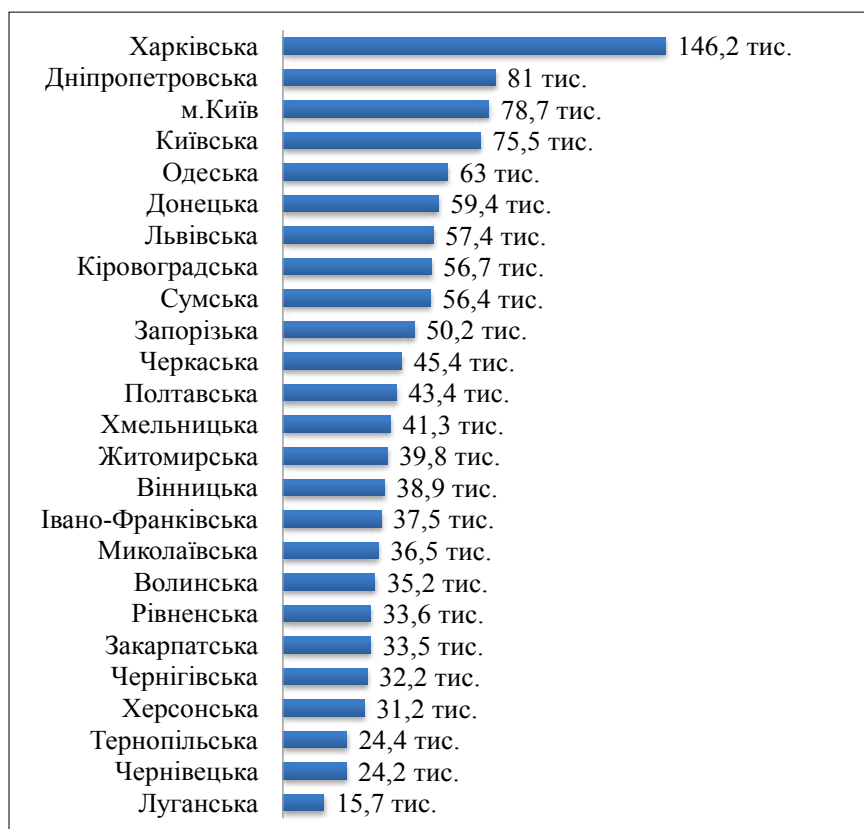


Рис. 3. Чисельність вихованців у позашкільних закладах системи освіти всіх типів власності в 2018 р. (у розрізі областей) [4]

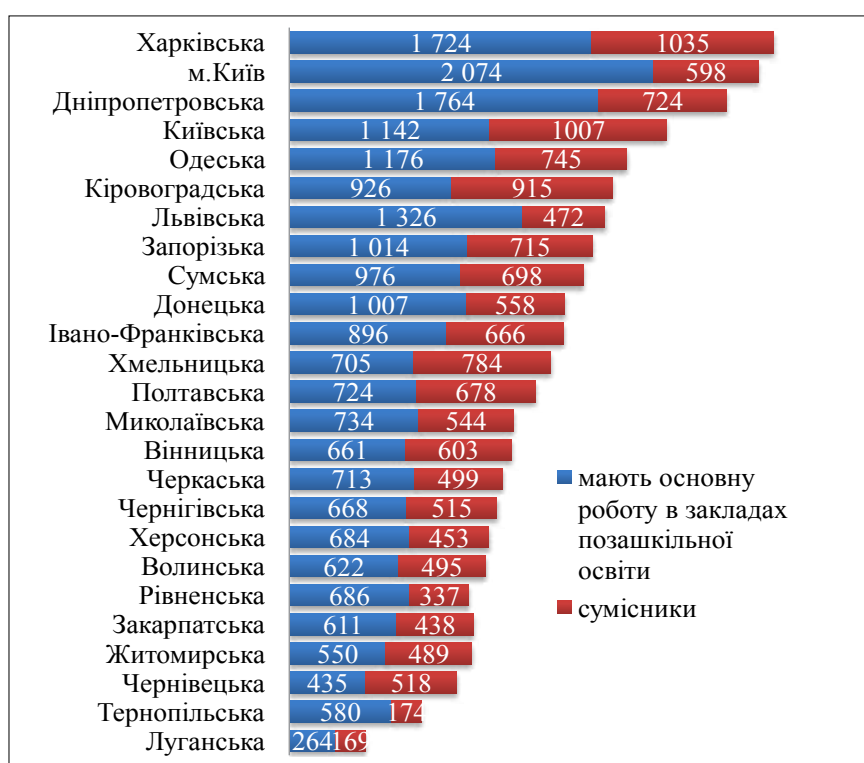


Рис. 4. Чисельність педагогічних працівників (разом із сумісниками) в позашкільних закладах системи освіти (без ДЮСШ) у 2018 р. (у розрізі областей) [4]

Нині позашкільна освіта фінансується залежно від кількості мешканців населених пунктів, а не кількості учнів, як це відбувається зі школами. На нашу думку, за умови збереження такого підходу в умовах реформи децентралізації, активного створення ОТГ заклади позашкільної освіти, ймовірно, першими підуть шляхом закриття, адже, як відомо, їх утримання потребує величезних коштів [3, с. 61].

Окрім того, у 2018 р. Міністерство освіти і науки України підняло питання про підтримку та фінансування закладів позашкільної освіти в умовах децентралізації. Це було зумовлено тенденцією до скорочення видатків із місцевих бюджетів на утримання ПНЗ, унаслідок чого відбувалося їх закриття, реорганізація, злиття або об'єднання з іншими не освітніми закладами, призупинення роботи на невизначений період. Відповідно до наявної ситуації, неможливо не зазначити, що сьогодні є дуже важливим питання про доступність до позашкільної освіти дітей у новостворених ОТГ [8, с. 64].

На нашу думку, нині залишаються нерозв'язаними такі проблеми:

- недотримання місцевими органами влади й управління освітою Закону України «Про позашкільну освіту» щодо збереження і розширення мережі позашкільних навчальних закладів;

- поступове скорочення кількості гуртків і творчих об'єднань, а отже, і дітей, які навча-

ються у позашкільних навчальних закладах усіх без винятку регіонів України;

- незадовільне матеріально-технічне забезпечення позашкільної освіти місцевих рівнів (особливо районних і сільських).

Відповідно до цього, можливі такі шляхи вирішення питання доступності до позашкільної освіти: створення нових закладів, організація роботи гуртків на базі шкіл, залучення на договірній основі ПНЗ, розташованих на території інших громад. Необхідно також активізувати співпрацю з громадянським суспільством, комерційними та благодійними організаціями, що проводять освітню діяльність у галузі позашкільної освіти.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, державна політика України, яка здійснює реформування системи освітніх послуг у напрямі децентралізації, а особливо в галузі позашкільної освіти, є неефективною. Регіональна політика в розрізі освіти потребує перегляду заходів щодо адаптації до суспільних реалій та викликів часу, корекції стратегічних цілей і програмних дій як на державному, так і на регіональному рівні. Визначивши особливості організації позашкільної освіти в умовах децентралізації влади, можна зробити висновок, що сьогодні держава має всебічно сприяти розвитку позашкільних навчальних закладів та доступності освіти.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бех І.Д. Виховання особистості : у 2-х кн. Кн. 1: Особистісно-орієнтований підхід: теоретико-технологічні засади : наукове видання. Київ : Либідь, 2003. 280 с.
2. Биковська О., Громовий В. Позашкільна освіта: концептуальні засади в умовах реформування системи освіти України. *Освітня політика. Портал громадських експертів*. URL: <http://educationua.org/ua/articles/435-rozashkilna-osvita-kontseptualni-zasadi> (дата звернення: 30.04.2019).
3. Вербицький В. Модернізація позашкільної освіти України: орієнтир на Болонський процес. *Рідна школа*. 2012. № 4–5. С. 59–63.
4. Державна служба статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 30.04.2019).
5. Енциклопедичний словник з державного управління / Ю.П. Сурмін та ін. ; за ред. Ю.В. Ковбасюка, В.П. Трощинського, Ю.П. Сурміна. Київ : НАДУ, 2010. 828 с.
6. Куклін О.В. Фінансово-економічний механізм освітньої діяльності: аналіз, проблеми, перспективи. *Науковий вісник ЧДІЕУ*. 2010. № 2(6). С. 24–30.
7. Міністерство освіти і науки України. URL: <https://mon.gov.ua/ua> (дата звернення: 30.04.2019).
8. Позашкільна освіта: додаткові можливості для розвитку особистості учня / А.В. Корнієнко та ін. ; за заг. ред. В.Г. Кременя. Київ : Знання, 2016. С. 59–67.
9. Про освіту : Закон України від 5 вересня 2017 р. № 2145–VIII. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2145-19> (дата звернення: 30.04.2019).
10. Про позашкільну освіту : Закон України від 22 червня 2000 р. № 1841–III. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1841-14> (дата звернення: 30.04.2019).

ІНСТРУМЕНТАЛЬНЕ СУПРОВОДЖЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ АГРОБІЗНЕСУ

INSTRUMENTAL MAINTENANCE OF INTEGRATION DEVELOPMENT OF AGRIBUSINESS ENTITIES

Крутько М.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та аудиту,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка

Krutko Margarita

PhD in Economics, Associate Professor,
Department of Accounting and Audit,
Kharkiv Petro Vasylenko National Technical University of Agriculture

У статті зроблено спробу визначити основний зміст та особливості здійснення інструментального супроводження інтеграційного розвитку суб'єктів агробізнесу. Виявлено основні підходи до формування інтеграційного інструментарію щодо забезпечення максимально ефективного функціонування інтегрованих структур. Розкрито основні положення економічних підходів до створення, розвитку та налагодження ефективного функціонування інтегрованих суб'єктів агробізнесу. Особливу увагу при цьому акцентовано на виокремленні основного блоку інструментального забезпечення інтеграційного розвитку суб'єктів агробізнесу в частині моніторингу та контролю їх реального функціонування. Обґрунтовано необхідність адаптації таких суб'єктів агробізнесу до реальних умов зовнішнього та внутрішнього середовища, що існують в умовах євроінтеграційних зрушень в Україні.

Ключові слова: інструменти розвитку, інтеграційні процеси, суб'єкти господарювання, агробізнес, забезпечення.

В статье сделана попытка определить основное содержание и особенности осуществления инструментального сопровождения интеграционного развития субъектов агробизнеса. Выявлены основные подходы к формированию интеграционного инструментария по обеспечению максимально эффективного функционирования интегрированных структур. Раскрыты основные положения экономических подходов к созданию, развитию и налаживанию эффективного функционирования интегрированных субъектов агробизнеса. Особое внимание при этом акцентировано на выделении основного блока инструментального обеспечения интеграционного развития субъектов агробизнеса в части мониторинга и контроля их реального функционирования. Обоснована необходимость адаптации таких субъектов агробизнеса к реальным условиям внешней и внутренней среды, существующих в условиях евроинтеграционных сдвигов в Украине.

Ключевые слова: инструменты развития, интеграционные процессы, субъекты хозяйствования, агробизнес, обеспечение.

Today, agro-industrial integration requires the search and application of new special tools for its realization, which will ensure the provision of the activity of the respective interactions of agribusiness structures in the system of economic relations of the country and beyond. The importance of integration processes in the agrarian sector is significantly underestimated; due to integration transformations, a solution to a whole range of economically important tasks in the financial, material and technical, and logistic support of economic entities is possible. In the study, it is worth focusing precisely on the details of instrumental support for the integration development of agribusiness entities; identification of effective tools for improving the efficiency of the economic mechanism for the activity and integration development of economic entities in the agrarian sector of the Ukrainian economy. The article attempts to determine the main content and peculiarities of implementation of instrumental support of integration development of agribusiness entities. The main approaches to the formation of integration tools for ensuring the maximum effective functioning of integrated structures are revealed. The main provisions of the economic approaches for the creation, development, and establishment of the effective operation of integrated agribusiness entities are revealed. Here-with, particular attention is emphasized on the separation of the main block of instrumental support of the integration

development of agribusiness entities in terms of monitoring and control of their real operation. The necessity of adapting such agribusiness entities to the real conditions of the external and internal environment, existing in terms of European integration changes in Ukraine, is substantiated. The need to analyse the basic approaches to the definition of such mechanisms and to form the basic tools of integration development is urgent. The prospect of further research is to search for methodological approaches to the implementation of the tools of integration development of agribusiness entities mentioned in the study.

Key words: development instruments, integration processes, economic entities, agribusiness, support.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сьогодні основними пріоритетами розвитку сільськогосподарського виробництва в системі забезпечення економічної стабільності та безпеки України залишаються пошук ефективних стратегій та впровадження інноваційних методів і методик, серед яких є й економічна інтеграція. Агропромислова інтеграція потребує пошуку та застосування нових спеціальних інструментів її реалізації, що гарантуватимуть забезпечення діяльності відповідних взаємовідносин агробізнесових структур. Значення інтеграційних процесів в аграрному секторі значно недооцінене, за рахунок інтеграційних перетворень можливе вирішення цілого спектру економічно важливих завдань у частині фінансового, матеріально-технічного, логістичного забезпечення діяльності господарюючих суб'єктів.

Вплив інтеграційного курсу країни базування підприємства є чи не одним із найважливіших чинників впливу на визначення його стратегічної діяльності та вибір релевантних інструментів адаптації підприємства до новосформованих ринкових умов. Зважаючи на важливість формування ефективної управлінської політики підприємства в умовах інтеграційних процесів із метою нарощування виробництва та розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств, вибрана тема дослідження є вкрай актуальною [1]. Таким чином, виникає необхідність дослідження основних економічних підходів до створення, розвитку та налагодження ефективного функціонування інтегрованих суб'єктів агробізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Вивчення теоретичних основ та положень механізму забезпечення розвитку агропромислової інтеграції, дослідження інструментів реалізації таких механізмів знайшли своє відображення в працях відомих учених-економістів, серед них: В.Г. Андрійчук, В.В. Зіновчук, Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік, В.Я. Амбросов, А.С. Кудінов, М.Ф. Кропивко, В.Я. Месель-Веселяк, П.Т. Саблук, О.Г. Шпикуля. Аналіз основних поглядів і положень говорить про необхідність системного підходу до пошуку та застосування інструментів інтеграції для розвитку господарюючих суб'єктів агробізнесу.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Головною метою представленої

роботи є дослідження інструментального забезпечення інтеграційного розвитку суб'єктів агробізнесу, ідентифікація дієвих інструментів для підвищення ефективності економічного механізму забезпечення діяльності та інтеграційного розвитку господарюючих суб'єктів в аграрному секторі економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Консолідація діяльності та формування інтеграційних структур сприяє узгодженню економічних інтересів учасників інтеграції та підвищенню ефективності їхньої діяльності та є пріоритетним орієнтиром розвитку й розбудови територій, галузей, національної та міжнародної економіки у цілому. Формування дієвих механізмів та інструментарію управління об'єднаннями підприємств забезпечує максимізацію їхніх прибутків, оптимізацію портфелю напрямів діяльності, стійке функціонування підприємств, підвищує їхню безпеку за зміни зовнішніх умов, оскільки саме ефект масштабу може виявлятися не тільки в традиційній формі – у площині вдосконалення якості послуг, інтеграції ресурсів та окремих напрямів спільної діяльності, – а й у руслі створення позитивного іміджу, формування корпоративної культури й соціальної відповідальності, отримання конкурентних переваг на ринку [2, с. 131].

На думку Н.В. Зінченко, нині інтеграція в АПК здійснюється виключно на основі комерційних інтересів. Усе більш широкого поширення набувають агрохолдинги, агрофірми, асоціації, фінансово-промислові групи і т. п. Як правило, всередині них ринкові механізми замінюються організаційно-економічними інструментами координації, деколи створюються організаційно-виробничі й організаційно-управлінські структури.

У масштабі всієї країни агропромислова інтеграція являє собою взаємопов'язану сукупність галузей народного господарства, які беруть участь у виробництві сільськогосподарської сировини, її заготівлі, переробленні, зберіганні, транспортуванні, збуті, виробництві засобів виробництва та їх обслуговуванні. Ця сукупність становить агропромисловий комплекс країни, розвиток якого регулюється державою.

У сільськогосподарському виробництві внаслідок яскраво вираженої галузевої специфіки (територіальна розосередженість, предметом праці є біологічні об'єкти, розвиток яких істотно

залежить від різних природно-кліматичних чинників, та ін.) об'єктивно існує потреба у високій оперативності і гнучкості під час ухвалення більшості виробничих та маркетингових рішень [3, с. 45].

Економічна й фінансова криза, яка супроводжується неадекватним станом управління, відсутністю цілісної та ефективної системи менеджменту, все більше актуалізує питання створення інтеграційних структур і пошуку ефективних інструментів управління їхньою діяльністю. У комплексі заходів протидії кризовим явищам постає актуальне завдання забезпечення стійкості функціонування суб'єктів господарювання за рахунок інтеграції діяльності, ресурсів, менеджменту, що вимагає впровадження новітніх інтеграційних стратегій, забезпечення компліментарності технологічних процесів і вдосконалення інтеграційних відносин, розширення економічної взаємодії, спрямованої на формування синергії ключових компетенцій підприємств. Відповідно, актуалізується потреба розроблення й реалізації механізму управління новими формами співпраці суб'єктів господарювання, взаємодія яких утворює принципово нову наукову парадигму й предметну сферу економічного дослідження [2, с. 131–132].

Сучасний стан справ у частині практичного провадження господарської діяльності говорить про те, що максимум соціально-економічних вигід отримують підприємства, які адаптувалися і вдало застосовують нові форми та методи ведення господарської діяльності з урахуванням тих змін, які постійно відбуваються в зовнішньому середовищі.

На думку М.В. Босовської, серед багатьох актуальних підходів до підвищення ефективності формування підприємницького потенціалу отримали пріоритет різні форми співпраці. У контексті сучасних економічних перетворень, які зумовлені формуванням економіки знань та інформації, одним із найбільш ефективних інструментів соціально-економічного розвитку підприємництва на регіональному рівні є кластерний підхід. У зв'язку із цим постає завдання методологічних і праксеологічних досліджень процесів формування та розвитку кластерів.

Методологічний інструментарій, на думку дослідниці, полягає у:

- поєднанні універсального інструментарію управління інтегрованими структурами зі специфічним (залежно від різновиду інтеграційної взаємодії), стратегічній діагностиці умов та факторів ведення бізнесу;
- механізмі узгодження стратегічних цілей партнерів;
- методичних підходах до обґрунтування перспективності партнерства, параметрів його формування;
- методиці вибору партнерів;

– оцінці ефективності реалізації стратегічного партнерства;

– методичних підходах до розвитку стратегічних партнерських відносин [4].

Одним із ключових інструментів забезпечення результативності функціонування механізму інтегрованих структур в аграрному секторі виступає комплексна система офіційних інструментів спектрального контролю, зокрема:

- забезпечення належного використання бюджетних коштів країни, наданих у рамках програм розвитку інтеграційних процесів (створення кооперативів, кластерів, холдингів);
- дотримання чинного законодавства, вчасне погашення податкових зобов'язань;
- дотримання екологічних і санітарних норм функціонування;
- складання та подання звітної інформації у відповідні органи та строки;
- забезпечення належних соціально-економічних умов найманих працівників;
- виконання договірних умов перед партнерами та учасниками інтегрованої агропромислової структури.

Для забезпечення втілення зазначених інструментів доцільно створити регіональні центри підтримки інтегрованих агропромислових структур у кожній області і наділити їх повноваженнями контролюючого і регулюючого органу, який виступить координатором у вирішенні практичного впровадження вказаних інструментів з органами влади, державних реєстрів, статистичної та фіскальної служби. До повноважень центру належатимуть надання допомоги у вирішенні спірних питань, різноманітної консультації, роз'яснення, підтримка та ін. Такий інструментальний підхід до налагодження системи інтеграційного розвитку суб'єктів агробізнесу виступить дієвим механізмом забезпечення комфортного та поступального налагодження взаємовідносин і скорішого економічного одужання господарюючих суб'єктів в аграрному секторі.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. На основі проведеного дослідження можна зробити висновок про необхідність виокремлення дієвих механізмів інструментального супроводження розвитку інтеграційних процесів. учасниками яких є суб'єкти агробізнесу. Проведено аналіз базових підходів до визначення таких механізмів та сформовано основні інструменти інтеграційного розвитку, зокрема створення регіональних центрів із надання підтримки, консультацій та супроводу функціонування інтегрованих агропромислових структур. Перспектива подальших досліджень полягає в оформленні методологічних рекомендацій та підходів до запровадження зазначених у дослідженні інструментів інтеграційного розвитку суб'єктів агробізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Скоробогатова Н.Є., Грищенко Є.С. Вплив інтеграційних процесів на управлінську політику зовнішньоекономічної діяльності підприємств. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2017. № 14. URL: <http://ev.fmm.kpi.ua/article/download/108772/103715> (дата звернення: 02.04.2019).
2. Босовська М.В. Інтеграційні процеси в туризмі: теорія та практика розвитку. *Вісник ДІТБ. Серія «Економіка, організація та управління підприємствами туристичної індустрії та туристичної галузі в цілому»*. 2013. № 17. С. 129–135.
3. Зинченко Н.В. Особливості інтеграційних процесів в АПК. *Культура народів Причорномор'я*. 2012. № 221. С. 45–47.
4. Босовська М.В. Інтеграційні процеси в туризмі : монографія. Київ : Нац. торг.-екон. ун-т., 2015. 832 с.

КОНТРОЛІНГ І СТАЛИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА МАЛОГО БІЗНЕСУ

CONTROLLING AND SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF SMALL BUSINESSES

Пакуліна А.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки,
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Гніденко А.В.

студентка,
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Коваленко Ю.І.

студентка,
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Pakulina Alevtyna

Candidate of sciences (Economics), associate professor,
associate professor of Department of Economics,
Kharkov National University of Civil Engineering
and Architecture

Hnidenko Alona

Student, Economic faculty,
Kharkov National University of Civil Engineering
and Architecture

Kovalenko Yuliia

Student, Economic faculty,
Kharkov National University of Civil Engineering
and Architecture

Автори статті обґрунтували, що формування системи контролінгу сприяє ефективному управлінню діяльністю підприємства. У ході проведеного дослідження вивчено взаємозв'язок контролінгу, планування, управлінського обліку, внутрішнього контролю та управління за відхиленнями підприємства. Виділено функції контролінгу підприємства: збору і систематизації інформації контролю якості виробничих процесів, координаційну, аналітичну, стратегічну. Розглядати сучасну систему ведення бухгалтерського фінансового обліку й управлінського обліку слід як два паралельних і невід'ємних один від одного пов'язаних елемента, оскільки тільки у взаємозв'язку вони сприяють ефективному управлінню господарюючим суб'єктом, що позитивно позначається на прийнятті управлінських рішень. Сприятливі умови формування системи контролінгу зумовлюються розвитком інноваційної технології контролінгу. Досягнення кінцевої мети підприємства необхідно розглядати з позиції раціонального виконання основних функцій менеджменту. Система контролінгу повинна забезпечити підприємця методиками, які дають змогу оцінити планування, організацію, контроль та мотивацію. Вибір конкретних методів повинен залежати від кінцевої мети та логічно пов'язаних підцілей за кожним напрямом діяльності малого бізнесу: мінімізація витрат, персоналу, час на операції, або максимізація обсягу виробництва, виручки, прибутку, підвищення рівня трудової дисципліни, зниження браку і т. д. На підставі інтеграції теорій поведінкової економіки та елементів контролінгу авторами запропоновано концептуальний підхід до системи стратегічного контролінгу, визначено структурну схему і циклічний характер управління.

Ключові слова: контролінг, стратегічний контролінг, управління, сталий розвиток, мале підприємство.

Авторы статьи обосновали, что формирование системы контроллинга способствует эффективно-му управлению деятельностью предприятия. В ходе проведенного исследования авторами была изучена взаимосвязь контроллинга, планирования, управленческого учета, внутреннего контроля и управления по отклонениям предприятия. Выделены функции контроллинга предприятия: сбора и систематизации информации контроля качества производственных процессов, координационная, аналитическая, стратегическая. Рассматривать современную систему ведения бухгалтерского финансового учёта и управленческого учёта следует как два параллельных и неотъемлемых друг от друга взаимосвязанных элемента, так как только во взаимосвязи они способствуют эффективному управлению хозяйствующим субъектом, что положительно сказывается на принятии управленческих решений. Благоприятные условия формирования системы контроллинга обуславливаются развитием инновационной технологии контроллинга. Достижение конечной цели предприятия необходимо рассматривать с позиции рационального выполнения основных функций менеджмента. Система контроллинга должна обеспечить предпринимателя методиками, которые позволяют оценить планирование, организацию, контроль и мотивацию. Выбор конкретных методов должен зависеть от конечной цели и логически связанных подцелей по каждому направлению деятельности малого бизнеса: минимизация затрат, персонала, времени на операции, или максимизация объёма выпуска, выручки, прибыли, повышение уровня трудовой дисциплины, снижение брака и т. д. На основании интеграции теорий поведенческой экономики и элементов контроллинга авторами предложен концептуальный подход к системе стратегического контроллинга, определены структурная схема и циклический характер управления.

Ключевые слова: контроллинг, стратегический контроллинг, управление, устойчивое развитие, малое предприятие.

The authors of the article proved that the formation of the controlling system contributes to the effective management of the enterprise. In the course of the study, the authors studied the relationship of enterprise controlling, planning, management accounting, internal control and management of deviations. The authors consider the modern system of financial accounting and management accounting as two parallel and interrelated elements. Only in the relationship, they contribute to the effective management of economic enterprise. This has a positive impact on management decision-making. Favorable conditions for the formation of the controlling system are caused by the development of innovative controlling technology. The achievement of the ultimate goal of the enterprise should be considered from the perspective of the rational performance of the basic functions of management. The controlling system should provide the owner with techniques. These techniques allow you to evaluate planning, organization, control, and motivation. The choice of specific methods should depend on the ultimate goal and logically related sub-goals for each small business activity. Such goals are to minimize costs, personnel, time for operations, maximize the volume of output, revenue, profit, increase the level of labor discipline, reduce marriage. The need for the formation of the controlling system by the managers of the enterprise is justified by the following fact. Controlling actively helps enterprise managers to solve issues of competitiveness. Implementation of the controlling system ensures the practical implementation of all management functions. The controlling system is involved in improving the competitiveness of the enterprise. When implementing the controlling system on the basis of the information received, the planned tasks of sales and investments of the enterprise are developed. Controlling contributes to the coordination of individual plans on time and content. The main role of controlling is information and consulting support of enterprise activity management. The system of strategic controlling is based on monitoring the viability of the developed strategic plan. This creates an integrated information and consulting system for the timely detection of deviations and the necessary adaptation of the strategic plan and measures to achieve the goals to the permanent conditions of the business environment. The main functions of controlling the enterprise were identified. The main functions of controlling include the collection and systematization of information, quality control of production processes, coordination, analytical work, strategy development. Based on the integration of behavioral Economics theories and controlling elements, the authors propose a conceptual approach of strategic controlling system, determine the structural scheme and cyclical nature of management.

Key words: controlling, strategic controlling, management, sustainable development, small enterprise.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Будучи синтезом бухгалтерського обліку, внутрішнього контролю й економічного аналізу, контролінг реалізує функцію «управління менеджментом», займаючи особливе місце в управлінні сталим розвитком підприємства малого бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Широке

коло питань, присвячених проблемам розвитку контролінгу, досліджено у працях таких науковців, як: І.М. Боярко [1], В.Г. Герасимчук [2], С.Ф. Голов [3], І.Є. Давидович [4], О.О. Коковіхіна [5], Д.С. Лозовицький [6], С.Л. Пакулін [7; 8], М.С. Пушкар [8], О. В. Рябенков [10].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Сприятливі умови формування системи контролінгу зумовлюються розвитком інноваційної технології контролінгу.

Досягнення кінцевої мети підприємства необхідно розглядати з позиції раціонального виконання основних функцій менеджменту. Система контролінгу повинна забезпечити підприємця методиками, які дають змогу оцінити планування, організацію, контроль та мотивацію. Вибір конкретних методів повинен залежати від кінцевої мети та логічно пов'язаних підцілей за кожним напрямом діяльності малого бізнесу: мінімізація витрат, персонал, час на операції, або максимізація обсягу виробництва, виручки, прибутку, підвищення рівня трудової дисципліни, зниження браку і т. д. Актуальність і складний характер розглянутих явищ послужили підставою вибору теми дослідження.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є виявлення основних причин упровадження системи контролінгу як найважливішої складової частини управлінського обліку, наукове обґрунтування її концептуальних засад у динамічних трансформаційних умовах ринкової економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Формування системи контролінгу сприяє ефективному управлінню діяльністю підприємства. У проведеному дослідженні нами був зроблений акцент на тому, що досить тривале використання контролінгу як дефініції та функції управління підприємством не сформувало єдиної думки як практиків, так і теоретиків щодо змісту даного явища.

В економічній літературі, що розкриває зміст контролінгу, виділяються три концептуальні групи контролінгу, окреслюються його функціональним наповненням та інституційним поданням. Систематизувавши погляди вчених на підходи до концепції контролінгу, ми уявляємо їх так: надання та аналіз інформації про показники прибутку; координація збору й обробки інформації, необхідної для процесу розроблення планів, для забезпечення ліквідності та фінансової стійкості підприємства; функція підтримки підприємства шляхом координації системи управління (концепція планування і контролю, концепція управлінської системи контролю).

У ході проведеного дослідження нами було вивчено взаємозв'язок контролінгу, планування, управлінського обліку, внутрішнього контролю та управління за відхиленнями підприємства. Виділено функції контролінгу підприємства: збору і систематизації інформації контролю якості виробничих процесів, координаційну, аналітичну, стратегічну. Розглядати сучасну систему ведення бухгалтерського фінансового обліку й управлінського обліку слід як два паралельних і невід'ємних один від одного пов'язаних елемента, оскільки тільки у взаємозв'язку вони сприяють ефективному управлінню господарюючим суб'єктом, що позитивно позначається на прийнятті управлінських рішень. У структурі взаємозв'язку бухгалтерського, фінансового

та управлінського обліку аналіз виступає сполучним елементом, що дає змогу за допомогою контролінгу запропонувати багато варіантів вирішення тієї чи іншої проблеми.

Нами виявлено основні причини впровадження системи контролінгу як найважливішої складової частини управлінського обліку в діяльність господарюючого суб'єкта: динамічне зовнішнє середовище, зумовлене новими вимогами до системи управління господарюючим суб'єктом зі зміщенням акценту з ретроспективного контролю на контролінг, сприяє забезпеченню реалізації стратегічних пріоритетів; необхідність моніторингу змін зовнішнього і внутрішнього середовища; необхідність у розробленні заходів щодо забезпечення життєздатності суб'єкта господарювання та його фінансової стійкості; ефективність управління господарюючим суб'єктом за допомогою розроблення механізму координації діяльності всередині системи управління.

Нами проведено порівняльну характеристику зовнішнього контролю і контролінгу за такими елементами, як предмет, прийоми, мета, об'єкт, тимчасова характеристика, межі. Порівняння свідчить про те, що контролінг, як і внутрішній контроль, базується на методиці управління відхиленнями, однак сфера його впливу на керувану систему значно ширше, ніж внутрішнього контролю.

Визначаючи контролінг як управління стратегічною і оперативною діяльністю підприємства та його структурних підрозділів для забезпечення тривалого функціонування в складних економічних відносинах, необхідно актуалізувати його значення в самій системі управління підприємством. Причому доцільність системи контролінгу підприємства буде визначатися делегуванням відділам і службам функції управління, що сприяє досягненню максимального позитивного результату від його фінансово-господарської діяльності [11, с. 30].

Випереджальне управління сприяє появі можливості незалежного прийняття управлінських рішень, осмислення особистої відповідальності працівником, сприяє ефективному впровадженню системи контролінгу, активізації процесів змін, що вдосконалюють розвиток підприємства. Основна роль контролінгу – це інформаційно-консультаційне забезпечення управління діяльністю підприємства. У зв'язку із цим в економічній літературі та практичній діяльності контролінг як інструмент управління діяльністю підприємства розмежовується відповідними напрямками: стратегічні, оперативні, варіативні оптимізаційні, фінансові, виробничі, маркетингові, ресурсні, логічні, бізнес-процесів. Відповідно до напрямку визначаються й види контролінгу.

Стратегічний контролінг спрямований на виявлення цільової картини підприємства, що оптимально поєднує у собі ріст, розвиток і при-

бутковість фінансово-господарської діяльності. Стратегічний контролінг сприяє виробленню місії підприємства, визначенню ключових цільових показників фінансово-господарської діяльності підприємства, розробленню стратегії досягнення цільових показників діяльності і необхідних заходів для досягнення поставлених цілей. Система стратегічного контролінгу базується на методиці моніторингу життєздатності виробленого стратегічного плану за допомогою створення інтегрованої інформаційно-консультативної системи своєчасного виявлення відхилень і необхідної адаптації стратегічного плану і заходів щодо досягнення намічених цілей до перманентних умов ділового середовища.

Оперативний контролінг визначає поточні цілі відповідно до стратегії розвитку підприємства. Досягаючи поточних цілей, підприємство поступово наближається до своєї основної стратегічної цілі. За допомогою оперативного контролінгу здійснюється горизонтальне узгодження поточних цілей бізнес-процесів і бізнес-одиниць, інтегрованих із загальними поточними цілями підприємства.

Між стратегічним і оперативним контролінгом існує взаємозв'язок, зумовлений їх як прямою, так і зворотною взаємозалежністю. Система стратегічного контролінгу підприємства дає змогу визначити цілі й завдання на певний період для оперативного контролінгу. Оперативний контролінг, своєю чергою, фіксує швидкість досягнення поставлених стратегічних цілей, оцінюючи реалістичність і актуальність стратегічних цілей.

До варіативного виду контролінгу вдаються під час вирішення питань щодо реалізації позапланових заходів із перерозподілу та оптимізації ресурсів, здатних поліпшити ситуацію щодо досягнення поточних цілей підприємства. Поряд зі стратегічним та оперативним контролінгом на службу управління підприємством приходять і варіативний контролінг, що регулює виконання оперативного плану.

Варіативний контролінг – це система збору, контролю та аналізу інформації щодо оперативного перерозподілу ресурсів, здатних зробити істотний вплив на досягнення поточних цілей підприємства, це процес регулювання виконання оперативного плану.

Проведений ц ході дослідження теоретичний аналіз виявив, що єдиного розуміння терміна «контролінг» не існує. Метою функціонування системи контролінгу є підвищення раціональності прийнятих рішень і діяльності малого бізнесу. Таким чином, постає питання обґрунтованості, що особливо актуально для малого бізнесу, де, як правило, підприємець одноосібно ухвалює рішення. У зв'язку із цим у поле нашого дослідження була включена сфера економіки, що вивчає вплив соціальних, когнітивних і емоційних чинників на прийняття економічних рішень, а саме поведінкова економіка.

Дослідження еволюції поглядів на контролінг показало відсутність теоретичної основи, застосовної до малого бізнесу. У класичних концепціях розглядається взаємодія менеджера і контролера, а отже, основою виступає теорія агентських відносин. З одного боку, у зв'язку з розвинутою організаційною структурою в малому бізнесі не спостерігається зіткнення інтересів власників і менеджменту, керівництва та підлеглих. З іншого боку, згідно з положеннями поведінкової економіки, у будь-якій людині співіснує дві протидіючі системи мислення: автоматична й аналітична. Таким чином, аналітична система підприємця повинна бути контролером, що відстоює інтереси підприємства.

Еволюція концепції контролінгу пройшла шлях від інформаційної підтримки менеджменту до гарантування раціонального управління підприємством. На підставі положень контролінгу, стратегічного управління та поведінкової економіки нами був розроблений концептуальний підхід до управління підприємством. За рахунок урахування особливостей когнітивної системи керівника стратегічний контролінг виступає системою, спрямованою на зниження частоти когнітивних спотворень, і дає змогу вибудувати стратегічне управління так, що керівник надає необхідний рух чинникам внутрішнього середовища, які за допомогою своєчасної взаємодії з чинниками оточення дають необхідні результати. Таким чином, контролінг виступає системою, спрямованою на підвищення обґрунтованості і, як наслідок, раціональності під час управління малим бізнесом.

Якщо керівник бажає досягти сталого розвитку малого бізнесу і перейти на новий якісний рівень діяльності, він неминуче повинен ураховувати як внутрішнє і зовнішнє середовище малого бізнесу, так і свої індивідуальні можливості. Контролінг у класичному розумінні передбачає взаємодію контролера і менеджера. Контролер повинен підтримувати, доповнювати або обмежувати менеджера. За рахунок цього досягається ефективність діяльності малого бізнесу. Однак у малому бізнесі, з плоскою структурою управління, немає додаткових штатних місць контролерів. Керівник і власник, як правило, є однією особою. Вся повнота відповідальності під час аналізу інформації, прийняття рішень і втілення планів лежить на підприємцеві. З одного боку, у випадку малого бізнесу ресурсна теорія, яка розглядає лідера як ключову фігуру в організації, дає змогу зробити висновок, що підприємство в кінцевому підсумку є відображенням потреб, можливостей, стилю управління підприємця. З іншого боку, теорія агентських відносин пропонує вибудовувати довгострокові плани з урахуванням інтересів керівника і підлеглих, за рахунок чого досягається раціональність діяльності. При цьому теорію контролінгу і стратегічного управління найкраще доповнює поведінкова

економіка, основним об'єктом якої є вивчення меж раціональності економічних агентів. Поведінкова економіка спирається не стільки на динаміку зовнішнього або внутрішнього середовища, скільки розглядає поведінку людини, в якій часто присутні елементи когнітивних помилок та егоїзму. Дані ефекти пов'язані з тематичним мисленням людини. Підприємець як основний ресурс організації стикається з постійним протистоянням ав-томатичного та аналітичного мислення. Саме автоматичне мислення під впливом когнітивних, емоційних і соціальних чинників на особистість знижує раціональність і самоконтроль керівника, приводячи до помилкових висновків на підставі наявної інформації і, як наслідок, до зниження економічної ефективності підприємства у цілому. Нераціональній когнітивній системі протиставляється аналітичне мислення, яке ретельно аналізує наявну інформацію, шукає причинно-наслідкові зв'язки. Автоматичне мислення не вимагає значущих розумових витрат, аналітичне – навпаки. Таким чином, для підвищення раціональності діяльності малого бізнесу, подібно до теорії агентських угод, підприємець повинен витіснити швидкі, ірраціональні дії обдуманими й обґрунтованими. Система управління повинна бути вибудована так, щоб автоматичне мислення було підконтрольне аналітичному. У зв'язку з чим підприємець потребує системи контролінгу, яка базується не на взаємодії менеджера з контролером, а на чолі аналітичної системи над автоматичною. Ці положення дають змогу висунути новий погляд на контролінг, де основним елементом є особливість когнітивної системи підприємця.

Під стратегією розуміється головна мета – стратегічний орієнтир, вектор розвитку і комплексний план дій. Усі три складники керівнику малого бізнесу доводиться визначати і розробляти самостійно, внаслідок чого є висока ймовірність необґрунтованості прийнятих рішень, що може викликати критичні наслідки, особливо під час прийняття стратегічних рішень. Таким чином, стратегічний контролінг повинен надати аналіз чинників, що впливають на діяльність малого бізнесу, з різних боків, тим самим виступаючи інструментом підвищення об'єктивності стратегічного і, як наслідок, оперативного управління. Питання визначення напряму розвитку стає для малого бізнесу життєво необхідним. Таким чином, першочерговим завданням системи контролінгу є надання методик щодо виявлення стратегічних орієнтирів підприємця і визначення вектору розвитку малого бізнесу.

У теоретичних роботах за темою проведення дослідження немає методик, характерних виключно для контролінгу. Усі методи запозичені із суміжних дисциплін: організація і планування виробництва, економіка підприємства, теорія організації, маркетинг, бухгалтерський облік, стратегічне управління та ін. Для оперативного

контролінгу характерні різні форми бюджетування, баланси в натуральному і вартісному вираженні, термін планування і контролю має горизонт до року. Методи, застосовувані в ході стратегічного контролінгу, належать до методів портфельного аналізу та оцінки чинників внутрішнього і зовнішнього середовища організації. Зв'язком між оперативним і стратегічним контролінгом переважно виступає бізнес-планування, спрямоване на досягнення стратегічних цілей.

У зв'язку зі специфікою діяльності підприємця перебуває у постійній взаємодії з внутрішнім і зовнішнім середовищем малого бізнесу, володіє необхідними компетенціями та досвідом, здатний визначити основні чинники для пошуку орієнтирів, а також зробити прогноз щодо їх розвитку. Стратегічні орієнтири повинні бути збалансованим, несуперечливим комплексом, з опорою на внутрішнє та зовнішнє середовище і час. З'єднання внутрішніх, зовнішніх і тимчасових орієнтирів утворює «простір орієнтування». Методика визначення стратегічних орієнтирів повинна збільшувати обґрунтованість отриманих результатів. З іншого боку, аналіз діяльності не повинен бути занадто трудомістким. Однак на цьому завдання контролінгу не обмежуються.

Будь-який управлінський цикл спрощено складається з планування, дій, контролю і, за необхідності, коригування плану. Дії у цьому разі – це виконання плану, а коригування – змінений або новий план. Таким чином, другим завданням системи контролінгу є методична підтримка керівника у визначенні цілей та їх формалізації, тобто розробленні проекту і визначенні планових показників. Фундаментальним елементом системи контролінгу є план-факт-аналіз. У зв'язку із цим третім завданням є обробка фактичних даних, обов'язковий аналіз причин відхилень і, за необхідності, розроблення коригувальних заходів (зміна планових показників). Тому нами пропонується виділити циклічність методичної підтримки системи контролінгу: визначення планових показників, збір фактичних показників і аналіз відхилень (контроль), визначення нових планових показників.

Досягнення кінцевої мети необхідно розглядати з позиції раціонального виконання основних функцій менеджменту. Таким чином, система контролінгу повинна забезпечити підприємця методиками, які дають змогу оцінити планування, організацію, контроль та мотивацію. Вибір конкретних методів повинен залежати від кінцевої мети та логічно пов'язаних підцілей за кожним напрямом діяльності малого бізнесу: мінімізація витрат, персоналу, час на операції, або максимізація обсягу виробництва, виручки, прибутку, підвищення рівня трудової дисципліни, зниження браку і т. д. План-факт-методи повинні поширюватися як на стратегічне, так і на оперативне (бюджетне) управління. Варто

зазначити, що завдання контролю на рівні стратегічного управління мають певну специфіку. Стратегічний контроль спрямований на оцінку фактично виконаної роботи по відношенню до майбутніх перспектив. У результаті може бути прийнято рішення про коригування як стратегії, так і цілей малого бізнесу. Принциповим є те, що стратегічний контроль повинен бути сконцентрований на окупності витрат стратегічного проекту, а не на контролі бюджету. Витрати повинні призводити до запланованих результатів. Це є принциповою відмінністю від оперативного контролю, завдання якого полягає у дотриманні правильності виконання операцій, функцій та окремих робіт. Окрім цього, стратегічний контроль передбачає встановлення контрольних точок, в яких необхідно зіставити витрати і перспективи. Оскільки стратегічний контроль ґрунтується на невизначених розрахунках, істотне значення для правильної оцінки і своєчасного коригування має особистісний фактор. У нашому разі цим фактором є підприємець – керівник малого бізнесу.

У концептуальному підході до формування системи стратегічного контролю для підприємств малого бізнесу головним елементом є підприємець і його сприйняття зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства. За відсутності системи стратегічного контролю, а отже, інформаційно-аналітичного та методичного складників управління, у зв'язку з низьким рівнем самоконтролю підприємець нехтує значимістю чинників, що зумовлюють його поведінку, внутрішнє і зовнішнє середовище малого бізнесу. Таким чином, під час прийняття управлінських рішень керівник малого бізнесу схильний до когнітивних спотворень, що призводить до зниження ефективності діяльності малого бізнесу. За рахунок урахування особливостей когнітивної системи керівника, стратегічний контроль виступає системою, спрямованою на підвищення обґрунтованості рішень, що приймаються, і дає змогу вибудувати стратегічне управління так, що керівник завчасно надає необхідний рух чинникам внутрішнього середовища, які за допомогою своєчасної взаємодії з чинниками оточення дають необхідні результати.

На стан малого бізнесу впливають підприємець і зовнішнє середовище. Підприємець безпосередньо взаємодіє з чинниками внутрішнього середовища. Одним із головних завдань керівника малого бізнесу є створення життєздатної збалансованої системи. Зовнішнє середовище при цьому є практично незалежним. З одного боку, зовнішнє середовище знаходиться в постійній динаміці і залежно від конкретної ситуації передає свій рух внутрішньому середовищу. З іншого боку, зовнішнє середовище складається як зі сприятливих для діяльності чинників, так і негативних. У зв'язку з тим, що на малий бізнес впливає безліч чинників

часто незалежних зовнішніх систем, сукупність даних чинників не є збалансованою. За прямого впливу змінюваних чинників зовнішнього середовища відбувається розбалансування внутрішнього середовища малого бізнесу. У результаті за бездіяльності підприємця внутрішнє середовище малого бізнесу може бути зруйнованим. Для відображення загроз ззовні підприємець взаємодіє із внутрішнім середовищем. При цьому керівник протиставляє негативним чинникам зовнішнього середовища сильні боки малого бізнесу, прагне уникати впливу на слабкі. Підприємець перебуває у постійному процесі задоволення своїх потреб за рахунок взаємодії обмежень.

Особливо гостро постає питання обґрунтованості прийняття тих чи інших рішень під час управління малим бізнесом. У цьому разі контролінг виступає системою, спрямованою на підвищення об'єктивності і, як наслідок, раціональності під час управління малим бізнесом. Контролінг є досить динамічною системою, основу якої становить причинно-наслідковий зв'язок. Використовуючи систему контролінгу, підприємець надає необхідний рух чинникам внутрішнього середовища, які, своєю чергою, за рахунок своєчасної взаємодії з чинниками зовнішнього середовища дають необхідні результати.

Важливим елементом системи контролінгу є облік специфіки малого бізнесу та когнітивної системи підприємця. Стратегічний контролінг починається з визначення стратегічних орієнтирів. Особливістю є те, що чинниками у цьому разі виступають потенційні орієнтири керівника. Визначення починається з етапу оцінки зовнішнього середовища з урахуванням позитивного і негативного впливу кожного чинника, після чого визначається підсумковий вплив окремих із них. Наступним етапом у процесі стратегічного контролінгу виступає розроблення прогнозу щодо передбачуваних змін зовнішнього середовища малого бізнесу. Керівник малого бізнесу знаходиться у постійній взаємодії із внутрішнім і зовнішнім середовищем підприємства. Виходячи з кожного сценарію, підприємець оцінює чинники майбутнього зовнішнього середовища. На підставі отриманих даних проводиться аналіз і виявляється, які чинники можуть сприятливо впливати, а які загрожують діяльності малого бізнесу. Тим самим можуть бути зроблені дії, що дають змогу в подальшому використовувати потенційні сприятливі чинники і зменшувати загрозу від негативних.

Наступним етапом виступає оцінка внутрішніх чинників підприємства малого бізнесу. Результати аналізу сильних і слабких сторін є наслідком впливу зовнішнього середовища. Згідно із запропонованим підходом, поділ на слабкі і сильні сторони досить умовний. За різних комбінацій зовнішнього впливу з плином часу сильні сторони можуть виявитися згубними

для малого бізнесу, слабкі ж підтримати його. Третім етапом виступає зіставлення впливу зовнішнього середовища з урахуванням прогнозу на внутрішнє середовище малого бізнесу. У результаті керівник отримує інформацію про позитивний потенціал розвитку малого бізнесу і можливі втрати в майбутньому. Отриманий результат указує, які сторони малого бізнесу необхідно просто підтримувати, а які зміцнювати або розвивати. За підсумками аналізу потенційно найбільш сильної взаємодії внутрішнього і зовнішнього середовища керівник повинен за допомогою угруповання визначити найбільш значущий напрям руху малого бізнесу. Цей напрям виступає стратегічним орієнтиром малого бізнесу. Основоположними принципами під час знаходження стратегічних орієнтирів є простота аналізу, облік специфіки діяльності і метод абстрагування. У підсумку керівник малого бізнесу отримує досить об'єктивну картину розвитку зовнішніх і внутрішніх чинників, що впливають на діяльність підприємства. Звичайно, варто врахувати, що даний аналіз повинна проводити досить різнобічна, інтелектуально розвинена й освічена людина. Описаний порядок дій передбачає встановлення деяких контрольних точок. Через певні проміжки часу менеджер отримує відносні показники цього положення чинників і передбачуваного майбутнього. Крім порівняння даних показників між собою, можливе їх порівняння з показниками минулого періоду. Під час порівняння наявних положень можна відстежити ефективність виконання поставлених планів, завдань. Порівняння передбачуваного розвитку дає підґрунтя для вдосконалення оцінки чинників. Таким чином, можна аналізувати і напрацьовувати статистичну базу взаємозалежності чинників і контролювати розвиток малого бізнесу.

Другим елементом системи контролінгу є визначення вектору розвитку малого бізнесу. Даний етап є самодостатнім і не зачіпає стратегічні орієнтири підприємця. Керівник повинен зрозуміти, що має представляти в його розумінні малий бізнес. Для цього передусім необхідно визначити власні внутрішні компетенції підприємця. Залежно від багатьох чинників, таких як виховання, досвід, темперамент, вік і т. д., люди можуть зовсім по-різному сприймати одну й ту ж інформацію, мати різні стилі поведінки. Таким чином, згідно з поведінковою економікою, людині необхідно зрозуміти свої сильні і слабкі сторони. Визначивши тип своєї поведінки, підприємець повинен співвідносити свої здібності з наявним станом справ у малому бізнесі. Шляхом аналізу своїх можливостей і займаного положення підприємець може визначити природні шляхи розвитку малого бізнесу. Принциповою умовою тут має виступати раціональне використання сильних сторін підприємця, мінімальне підключення слабких сторін та їх подальше зміцнення.

Третім елементом системи контролінгу є визначення кінцевих цілей і їх формалізація. Передусім на цьому етапі необхідно провести зіставлення головної мети діяльності, а саме стратегічних орієнтирів та напрямів розвитку малого бізнесу. Стратегічні орієнтири і вектор розвитку малого бізнесу повинні органічно доповнювати один одного. У разі виявлення протиріччя рекомендується повторити етапи 1 і 2 системи контролінгу. За збереження протиріччя слід переосмислити напрям розвитку. Це викликано тим, що стратегічний орієнтир як місія визначає головну мету і сенс існування підприємства, при цьому виступаючи гарантом розвитку малого бізнесу. Наступним кроком для керівника є визначення цілей. Цілі у цьому разі підприємець отримує з аналізу вибраного шляху розвитку. Причому, зробивши вибір, керівник отримує набір певних показників. Для отримання планових значень необхідно визначити кількісні дані за кожним показником у даний час. Отримавши фактичні значення, підприємець повинен установити планові та їхні контрольні значення за вибраним горизонтом планування малого бізнесу. У цьому разі показниками виступають розрахункові коефіцієнти, що відображають певні економічні аспекти діяльності. Завершальним етапом є оцінка допустимих відхилень за кожним плановим показником. Таким чином, керівник отримує основну мету руху малого бізнесу і підцілі з конкретними кількісними показниками. Рух до стратегічного орієнтиру за вибраним вектором має бути пов'язаний і оформлений у вигляді проекту.

Одним з основних принципів контролінгу є аналіз причинно-наслідкових зв'язків. У зв'язку із цим завершальним елементом системи контролінгу виступає план-факт-аналіз. Для розрахунку необхідних економічних показників керівник малого бізнесу повинен організувати систему збору та обробки необхідної інформації. Після підготовчих дій першим етапом проведення план-факт-аналізу виступає періодичний моніторинг фактичних значень прийнятих показників. Контрольні точки за горизонтом планування підприємець визначає самостійно. На наступному етапі керівник повинен порівняти контрольні планові та фактичні показники. На третьому етапі підприємець повинен установити причинно-наслідковий зв'язок відхилень. У разі коли відхилення незначні, рекомендується завершити цикл і через певний час почати його заново. Під час оцінки стратегічних орієнтирів і вектору розвитку не рекомендується проводити дослідження на підставі наявного матеріалу. Якщо відхилення значні, керівник повинен оцінити їх із допустимими відхиленнями, зрозуміти причину цих явищ. У результаті підприємець повинен прийняти рішення про доцільність руху заданим курсом, проаналізувати вибрані засоби досягнення цілей за розробленим проектом. У разі якщо орієнтири і вектор розвитку не

змінюються, керівник повинен розробити комплекс коригувальних дій з урахуванням нових чинників, що вплинули на результат. При цьому результат може бути як незадовільним (тобто підприємець недооцінив частину факторів), так і навпаки, що перевищує очікування. Цикл управління плануванням і контролем має повторюватися на визначених керівником контрольних точках за горизонтом планування. Горизонт планування рекомендується прийняти рівним проектному.

У результаті використання системи контролінгу малий бізнес отримує низку переваг, це: аналіз поведінки і прогноз зовнішнього середовища, формалізація абстрактних понять, планування і контроль розвитку малого бізнесу, підвищення рівня обґрунтованості прийнятих рішень та раціональності діяльності малого бізнесу. Таким чином, система контролінгу дає змогу перейти на новий рівень розвитку малого бізнесу і зміцнити позиції підприємства у довгостроковій перспективі.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Контролінг є архіважливим чинником сталого розвитку підприємства малого бізнесу. Система контролінгу визначає вектор розвитку малого бізнесу.

Сприятливі умови формування системи контролінгу зумовлюються розвитком інноваційної технології контролінгу. Необхідність у формуванні системи контролінгу керівниками підприємства обґрунтована й тим, що контролінг активно допомагає їм вирішувати питання конкурентоспроможності керованих ними об'єктів, оскільки впровадження системи контролінгу

забезпечує практичну реалізацію всіх функцій менеджменту, тим самим бере участь у підвищенні його конкурентоспроможності. За допомогою впровадження системи контролінгу на підставі отриманої інформації розробляються планові завдання обсягів продажу та інвестицій. Контролінг сприяє координації окремих планів за часом та їх змістом.

Доцільно контролінг уявляти у вигляді цілісної системи, що охоплює три взаємопов'язані частини: стратегічний, оперативний і варіативний контролінг. Їхньою основною метою є орієнтація системи управління підприємством на успішну реалізацію як стратегічних, так і оперативних цілей. Цілі й завдання оперативного контролінгу визначає стратегічний контролінг.

На підставі інтеграції теорій поведінкової економіки та елементів контролінгу нами запропоновано концептуальний підхід до системи стратегічного контролінгу, визначено структурну схему і циклічний характер управління. Як результат, виділено основні завдання системи контролінгу: методична підтримка у виявленні, формалізації стратегічних орієнтирів, вектору розвитку і цільових показників, їх діагностика, коригування діяльності для зниження невизначеності простору орієнтування, підвищення обґрунтованості прийняття рішень та, як наслідок, сталого зростання результативності діяльності малого бізнесу. Таким чином, проведене дослідження дає змогу перейти до наступного етапу роботи, а саме дослідження підприємницького середовища та розроблення методик для реалізації завдань системи контролінгу з урахуванням специфіки малого бізнесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Боярко І.М. Теоретико-методологічні аспекти стратегічного фінансового контролінгу. *Проблеми та перспективи ринково-орієнтованого управління підприємствами: теорія, методологія, практика*; Національний університет «Києво-Могилянська академія». Київ – Кривий Ріг: СТІПРЕС, 2015. С. 171–183.
2. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання: навчальний посібник. Київ: КНЕУ, 2000. 360 с.
3. Голов С.Ф. Управлінський облік. Київ: Лібра, 2003. 704 с.
4. Давидович І.Є. Контролінг. Київ: Центр навчальної літератури, 2008. 17 с.
5. Коковіхіна О.О., Семенюта А.В. Фінансове моделювання як метод фінансового контролінгу на підприємствах залізничного транспорту. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2012. № 37. С. 197–201.
6. Лозовицький Д.С. Контролінг. Львів: ЛДУВС, 2012. 310 с.
7. Пакулин С.Л., Феклистова І.С., Цыпкин Ю.А. Использование инструментов контроллинга для повышения эффективности реформирования жилищно-коммунального хозяйства муниципального образования. *Дослідження з економіки у 2018 році: матеріали XV міжнародної науково-практичної конференції*, м. Краматорськ, 2 лютого 2018 р. Вінниця: Нілан-ЛТД, 2018. С. 77–78.
8. Пакулін С.Л., Пакуліна А.А. Управління сталим розвитком сучасного підприємства. *Traektoriâ Nauki*. 2016. № 3(8). URL: <http://pathofscience.org/index.php/ps/article/view/50> (дата звернення: 07.05.2019).
9. Пушкар М.С., Пушкар Р.М. Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту: монографія. Тернопіль: Карт-бланш, 2004. 370 с.
10. Рябенков О.В., Височина А.В. Роль та значення системи контролінгу в процесі стратегічного управління. *Бізнес Інформ*. 2012. № 9. С. 326–329.
11. Pakulina A.A., Pakulin, S.L., Pakulina H.S. Rational organization of financial controlling systems at the enterprise. *Universum View 4*: матеріали міжнародної науково-практичної конференції, м. Полтава, 4 листопада 2018 р. Вінниця: Нілан-ЛТД, 2018. С. 29–32.

ОЦІНКА ІНФРАСТРУКТУРИ РИНКУ ГЕЛІЦЕКУЛЬТУРИ ТА МОЖЛИВОСТЕЙ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

EVALUATION OF HELICULTURE MARKET INFRASTRUCTURE AND POSSIBILITIES FOR EXPORT POTENTIAL IMPLEMENTATION

Петропавловська С.Є.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу,
Національний авіаційний університет

Земляк В.О.

студентка,
Національний авіаційний університет

Petropavlovska Svitlana

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, Department of Marketing,
National Aviation University

Zemliak Viktoriia

Student,
National Aviation University

Статтю присвячено оцінці перспектив виходу України на світовий ринок геліцекультури. Наведено основні зовнішні та внутрішні чинники розвитку вітчизняних підприємств галузі. Визначено ключові переваги України як виробника й експортера продукції равликівництва. Досліджено динаміку світового імпорту равликів по країнах. Розглянуто інфраструктуру ринку та витрати на її створення. Визначено основних гравців вітчизняного ринку та ключові аспекти їхньої діяльності. Розглянуто питання нормативно-правового забезпечення галузі в Україні порівняно з країнами Європейського Союзу. Наведено фінансову модель створення равликової ферми з розрахунком рентабельності виробництва. Стаття буде корисною підприємцям, які планують розвивати бізнес у цій галузі, а також науковцям, які цікавляться ринком геліцекультури в Україні.

Ключові слова: ринок геліцекультури, ринок равликів, експорт равликів, експортний потенціал.

Статья посвящена оценке перспектив выхода Украины на мировой рынок гелицекультуры. Приведены основные внешние и внутренние факторы развития отечественных предприятий отрасли. Определены ключевые преимущества Украины как производителя и экспортера продукции гелицекультуры. Исследована динамика мирового импорта улиток по странам. Приведено описание инфраструктуры рынка и определены затраты на ее создание. Выделены основные игроки отечественного рынка и ключевые аспекты их деятельности. Рассмотрены вопросы нормативно-правового обеспечения отрасли в Украине по сравнению со странами Европейского Союза. Предложена финансовая модель создания улиточной фермы с расчетом рентабельности производства. Статья будет полезной предпринимателям, которые планируют развивать бизнес в этой отрасли, а также ученым, которые интересуются рынком гелицекультуры в Украине.

Ключевые слова: рынок гелицекультуры, рынок улиток, экспорт улиток, экспортный потенциал.

At the current stage of development of productive forces, Ukraine is an important player in the global agricultural market. One of the underdeveloped markets for Ukraine with the prospect of a leading position is the market of snails. The article is devoted to assessing the prospects for Ukraine's entry into the world market of heliciculture. Helicoculture is the process of growing snails on an industrial scale aimed at obtaining food in the form of snail meat, caviar, as well as mucus of the snail as a component of cosmetic and medicinal products. The investigated market in Ukraine is only forming. Relevance of the topic is the need to implement the export potential of Ukraine, the search for new ways of development of agriculture, the need to increase the share of finished products in the country's exports, the development of small business. The main external and internal factors of development of domestic enterprises in the industry are given. The key advantages of Ukraine as a manufacturer and exporter of products

of heliciculture are identified. The leading role of agriculture in the structure of export is allocated. The issue of the necessity of expanding the nomenclature of domestic export products is described. The necessity of finding ways of development of small business in Ukraine is emphasized. The market infrastructure and the costs of its creation are considered. The main players of the domestic market and key aspects of their activity are determined. The issues of regulatory and legal support of the industry in Ukraine in comparison with the countries of the European Union are considered. The financial model of the creation of a snail farm with the calculation of profitability of production is presented. Studied the dynamics of world imports of snails by country. The size of export potential for domestic enterprises is determined. The work has a scientific value, because research on the Ukrainian snail market has not yet been conducted. The article will be useful to entrepreneurs who plan to develop business in this area, as well as to scientists who are interested in the heliciculture market in Ukraine.

Key words: heliciculture, snail farming, world import of snails.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Україна відома як виробник сільськогосподарської продукції. З огляду на прискорену трансформацію світової економіки, існує можливість розширити список традиційних сільськогосподарських культур. Одним із малодосліджених ринків для України з перспективою виходу на лідерські позиції є ринок геліцекультури (равликівництва). Світовий ринок є ненасиченим і щороку зростає. Такі умови створюють збутові можливості для країн із відповідними ресурсами, географічним розташуванням та спеціалізацією.

Актуальність теми полягає у необхідності реалізації експортного потенціалу України, пошуку нових шляхів розвитку сільського господарства, потребі збільшення частки готової продукції в експорті країни, розвитку малого підприємництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Ринок равликівництва в Україні лише починає своє формування. Проте він викликає інтерес у науковців. Зокрема, темі перспектив розведення равликів в Україні присвячено праці таких учених як В.А. Бурлака, В.Ф. Шевчук, С. Беляєв [1]. Вони наводять аргументи щодо раціональності штучного розведення особливо цінних видів равликів в Україні.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується

означена стаття. Жодне з наявних досліджень не охоплює комплексної оцінки динаміки ринку, зовнішніх та внутрішніх чинників, які формують цю динаміку. Існує потреба в оцінці перспектив виходу українських виробників досліджуваної галузі на світовий ринок, визначенні найбільш доцільних напрямків торгівлі.

Формулювання мети статті (**постановка завдання**). Метою роботи є оцінка можливостей розвитку ринку геліцекультури України та моніторинг світових експортних потоків у галузі. З реалізацією мети пов'язані такі завдання: огляд тенденцій ринку геліцекультури в Україні; визначення основних країн – імпортерів продукції равликівництва; оцінка можливостей виходу українських підприємств на зовнішні ринки.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Геліцекультурою називають процес вирощування равликів у промислових масштабах, що має на меті отримання харчової продукції у вигляді равликового м'яса, ікри, а також слизу равлика як компонента косметичних та лікарських засобів. Досліджуваний ринок в Україні тільки формується. Від підприємств, які вибрали цю сферу для своєї діяльності, напряму залежить, чи буде равликівництво черговим сировинним джерелом для європейських країн або стане повноцінним гравцем на ринку.

Активний експорт, спалах якого припав на 2016–2017 рр. призвів до зниження рівня виробництва в 2018 р. (рис. 1).



Рис. 1. Динаміка виробництва равликів на спеціалізованих фермах за 2016 – 6 місяців 2018 р., т [2]

Переважає більшість виробленої продукції продається меншим компаніям-виробникам для розведення. При цьому виробники оновлюють маточне поголів'я за рахунок нових видів равлика, закупаючи його за кордоном.

Важливим показником будь-якого ринку є динаміка експорту (рис. 2).

З рис. 2 видно, що останні три роки стали рекордними: експорт зріс у шість разів порівняно з 2014 р., і позитивна тенденція зберігається. У 2016 р. Україна експортувала в сім разів більше равликів, аніж сала. Слід зазначити, що переважну частину експортної продукції збирають у дикій природі, а не вирощують на фермах, що завдає непоправної шкоди природі. Експорт здійснюється лише з травня по липень. Для експорту від компаній вимагається партія в щонайменше 10 т равлика. В Україні лише кілька компаній мають такі потужності, а чотири з них мають право експорту до Європейського Союзу (табл. 1).

Дані, наведені в табл. 1, свідчать, що основним експортером равликової продукції є компанія «Гуд Вуд», проте далеко не весь обсяг равликів вирощено на фермі. Здебільшого компанії скуповують равликів, зібраних місцевим населенням Західної України в дикій природі, що зумовлює низьку закупівельну ціну (близько \$1/кг): звичайний виноградний равлик має гірші смакові якості порівняно з видами, вирощеними в спеціальних умовах. Равлик переправляється за кордон як сировина для приготування напівфабрикатів, що спричиняє недоотримання укра-

їнськими компаніями доданої вартості від збуту готової продукції. Експорт равликів у 2016 та 2018 рр. відбувався в таких напрямках (рис. 3).

Станом на 2018 р. основним споживачем українського равлика залишилися Литва (компанії Gardumeli, Gaventa, Baltic Snails), невеликі партії закуповує Польща (Atlas). Охолоджені равлики проходять обробку в країнах експорту й у вигляді готової продукції постачаються переважно до Франції, Угорщини, Італії. При цьому ціна експорту підвищується: з Литви – до \$5,5/кг, із Румунії та Польщі – до \$6,5/кг. Прикладом країни – виробника готової продукції може бути Білорусь, яка експортує равлика, придатного до споживання, за ціною \$3,5/кг до Франції, Угорщини і Чехії.

Імпорт равликів в Україну розпочався в 2016 р. і за два роки зріс у 20 разів. Імпортних равликів не використовують у кулінарії. Підприємства закуповують цінні види равликів Helix Aspersa Muller та Helix Aspersa Maxima як маточне поголів'я для виробництва переважно у Польщі (95%), де фермери мають змогу пройти навчання.

Ціна кілограма виноградного равлика в Україні становить 3,5 євро, а середземноморського – до 15 євро. Різниця у ціні зумовлена особливостями закупівлі маточного поголів'я та його вирощування. Завдяки равликовим господарствам виготовляється також найдорожча у світі ікра: 50 г коштує від €60 до €350 залежно від виду равлика. У фермерському господарстві на Дніпропетровщині виготовляють на замовлення ікру вищого сорту вартістю 50 тис. грн/кг.

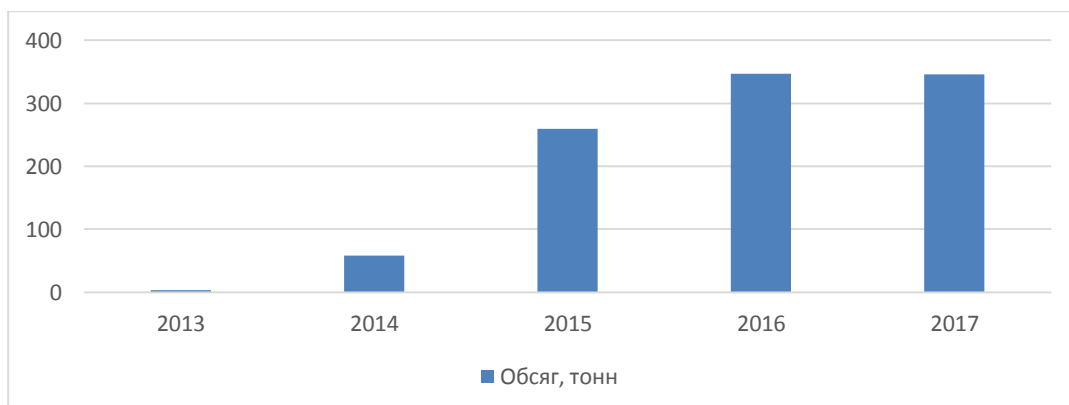


Рис. 2. Експорт равликів з України 2013–2017, т [2]

Таблиця 1

Основні компанії – експортери равликів до ЄС у 2017 р. та їхні частки в експорті

Компанія	Обсяги експорту, т	Частка в експорті, %
ПП «Гуд Вуд»	140 т	40%
«Луцкекспортер»	127 т	36,3%
ТОВ «Равлик»	71,4 т	20,4%
«Органік Ескарго»	5 т	1,4%
ФОП Антонов	3 т	0,9%

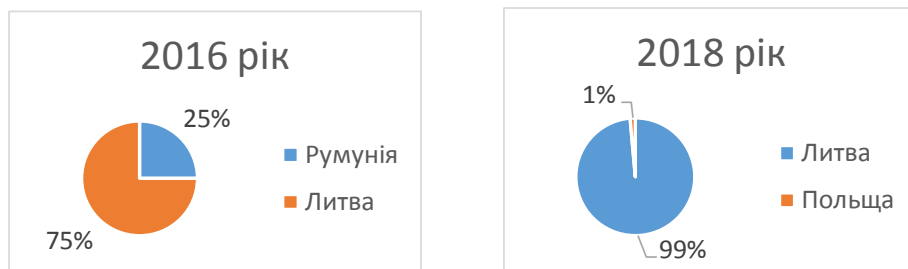


Рис. 3. Країни – імпортери равликів з України та їхні частки (2016 та 2018 рр.)

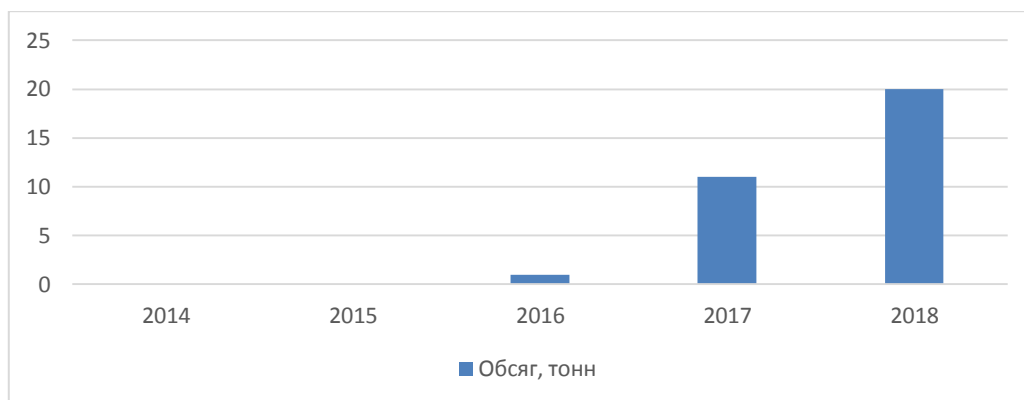


Рис. 4. Динаміка імпорту равликів, 2014–2018 рр. [2]

Що стосується українського законодавства у цій сфері, державою не розроблено жодного нормативного документу з вимогами до якості вирощеної продукції у цьому секторі сільського господарства. Виходячи із цього, сертифікованих компаній на території України не існує, що негативно позначається на можливості експорту готової продукції за кордон. Для порівняння: в Європі закони суворо регулюють діяльність таких ферм щодо закупівлі маточного поголів'я, якості кормів та води, віддаленості потужностей виробництва від житла, максимальної кількості вирощених равликів на площі, утилізації сміття та відходів тощо. Равлик є продуктом ветеринарного, санітарного, екологічного та радіологічного контролю. Підприємства в Україні намагаються вирішити це питання самостійно і ініціюють розроблення таких документів, а на їх упровадження потрібно щонайменше два роки. У 2017 р., зокрема, компанія «УліткаБар» зареєструвала власний пакет ТУ і стала першопрохідцем у формуванні нормативно-правової бази равликової ферми.

Геліцекультура повинна розвиватися як органічний ринок. Слід зазначити, що Україна належить до двадцятки країн світу з найбільшим земельним банком, сертифікованим за органічними вимогами виробництва. Проте Закон України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини»

від 2013 р. мав суттєві прогалини, а виробники і споживачі потерпали від відсутності ефективного регулювання. Натомість у 2018 р. було прийнято Закон «Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції», який визначив засади правового регулювання органічного виробництва та обігу продукції, функціонування цього ринку, правові компетенції центральних органів виконавчої влади, суб'єктів ринку органічної продукції та вектори державної політики у цих галузях.

У 2017 р. держава виділила дотації на розвиток таких ферм у розмірі 25 млн грн, проте в наступні два роки жодної підтримки не надала. Більше того, у бюджеті на 2019 р. закладено на 1 млн грн менше дотацій для агропромислового комплексів, аніж на 2018 р.

Якщо говорити про цей бізнес не лише з погляду вирощування равлика як продукту харчування, а й як джерела незамінної сировини для косметології, слід зазначити, що в Україні недостатньо професійної техніки для збору равликового слизу відповідно до вимог ЄС. В Україні існує лише одна компанія, яка оснащена озоновим апаратом відбирання слизу за італійською інноваційною технологією MullerOne (ТМ «Здравлик»).

Одним із завдань дослідження є визначення основних країн – імпортерів равликової продук-

ції. Найвищі показники імпорту в 2018 р. належать Франції, Іспанії та Італії. При цьому Франція показала спад імпорту порівняно з 2017 р. Іспанія, навпаки, наростила імпорт.

Застосовуючи базисний метод, визначимо приріст обсягу імпорту у вартісному значенні по кожній із країн. Це дасть можливість проаналізувати тенденцію імпорту в кожну країну і стане одним із критеріїв вибору країни збуту (табл. 2).

Згідно з обчисленим приростом імпорту за роками, зростаючим імпортним потенціалом володіють Іспанія, Боснія і Герцеговина, Китай, Португалія. Китай показав найбільший приріст – 367% за чотири роки. При цьому Іспанія – другий за розміром імпортер у світі – показала річний приріст у 32%.

Під час аналізу нового ринку важливо охарактеризувати інфраструктуру, необхідну для самого виробництва, та витрати для її створення. Сума капітальних витрат на відкриття ферми залежить від типу розведення. Найбільш вигідно використовувати змішаний тип вирощування: розміщення поголів'я в приміщенні в холодний сезон і на відкритій території – у теплий. Саме для такої ферми розраховано капітальні витрати (табл. 3).

Інвестиції в інфраструктуру равликової ферми площею 3000 м² сягають орієнтовно 534 800 грн та можуть коливатися залежно від ринкової кон'юнктури. Окремою статтею витрат слід виділити найманих працівників. Для такої площі вистачить двох-трьох осіб. Виня-

Таблиця 2

Приріст імпорту равликів по країнах, 2014–2018 рр., %

№	Країна	Приріст 2015 р, %	Приріст 2016 р, %	Приріст 2017 р, %	Приріст 2018 р, %	Висновок
1	Франція	-24%	-16%	-21%	-42,35%	Обсяг імпорту великий, падіння
2	Іспанія	-5%	-1%	5%	37,01%	Обсяг імпорту великий, зростання
3	Румунія	-8%	22%	13%	-31,11%	Обсяг імпорту середній, падіння
4	Італія	-35%	-10%	1%	-9,88%	Обсяг імпорту середній, падіння
5	Боснія і Герцеговина	-36%	77%	75%	66,88%	Обсяг імпорту середній, зростання
6	Китай	10%	72%	342%	367,70%	Обсяг імпорту середній, зростання
7	Португалія	26%	26%	55%	66,63%	Обсяг імпорту середній, зростання
8	Чехія	40%	148%	49%	61,00%	Обсяг імпорту середній, зростання

Джерело: власна розробка авторів на основі даних [3]

Таблиця 3

Капітальні витрати на відкриття равликової ферми

Назва	Кількість	Ціна за одиницю (шт, кг, м)	Сума, грн*
Огорожа, система зрошування, дерев'яні щити	3000 м ²	4700 грн	141 000
Котел твердопаливний	1 шт	\$800	22 400
Зволожувач повітря	1 шт	\$500	14 000
Теплиця велика	1 шт	550 грн	33 000
Теплиця мала	1 шт	550 грн	11 000
Скважина	1 шт	10 000 грн	10 000
Насос	1 шт	\$700	19 600
Клітки для теплиць	4 шт	5000 грн	20 000
Стелажі для інкубатора		5000 грн	5000
Репродуктивні равлики	200 кг	€17	108 800
Корм	10 тонн	15 000 грн	150 000
Загальна сума			534 800

* За курсу валют €1 = 32 грн, \$1 = 28 грн

Джерело: складено за [4]

ток – сімейне фермерське господарство, розміри якого дають змогу не вдаватися до заходів найму робітників.

Розглянута фінансова модель ферми дає змогу виростити 10 т равликів протягом року. Враховуючи середню закупівельну ціну по Україні (3,5 євро за кілограм) і необхідність частину вирощеної продукції застосувати в наступному сезоні як розплідний матеріал, рентабельність у перший рік становитиме 68%.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Основним експортером равликів в Європу є Марокко, проте Україна має всі шанси скласти йому конкуренцію. Експортний потенціал цього продукту з України важко переоцінити. Країна забезпечена землями сільськогосподарського призначення, клімат сприятливий для розведення равликів. Мінімально для прибутковості

підприємства необхідно володіти 1 га землі та інвестиціями у 80–100 тис євро. Кошти повертаються за два роки. Робоча сила равликової ферми обмежується кількома працівниками, збільшення їх кількості необхідно лише протягом місяця збору врожаю. Додатковою перевагою є географічне розташування поруч з основним споживачем – Європою, яка задовольняє свою потребу в равликах лише на 20% за рахунок власного виробництва (450 тис. т на рік). Збирати равликів у природі на території Європейського Союзу заборонено, крім Криту та Мальти. Попит на продукцію зростає на 3–5% щороку і, за прогнозами, не буде задоволений щонайменше протягом 10 років. Таким чином, експортний потенціал сягає €200 млн. Головна перспектива для українських компаній – виробництво не сировини, а продукту, готового до вживання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бурлака В.А., Шевчук В.Ф., Беляєв С.М. Вирощування слимака роду *Helix pomatia* в умовах Полісся України. Еколого-функціональні та фауністичні аспекти досліджень молюсків, їх роль у біоіндикації стану навколишнього середовища. *Збірник наукових праць «Волинь»*. 2004. С. 15–17.
2. Державна служба статистики України : веб-сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 20.04.2019).
3. International Trade Centre. Trade statistics for international business development : веб-сайт. URL: <https://www.trademap.org/> (дата звернення: 20.04.2019).
4. Ферма равликів. *Tante Snails* : веб-сайт. URL: <https://tantesnails.com/farm/> (дата звернення: 20.04.2019).

ПАРСИПАТИВНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ МАЛИМ МІСТОМ І ТЕОРІЯ ПОКОЛІНЬ

PARTICIPATIVE MODEL OF MANAGEMENT OF SMALL CITY AND THE THEORY OF GENERATIONS

Стадник Г.В.

кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри економічної теорії та міжнародної економіки,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова

Радіонова Л.О.

кандидат філософських наук, доцент,
доцент кафедри філософії і політології,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова

Stadnyk Grygoriy

PhD, Professor,
Department of Economic Theory and International Economics,
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

Radionova Liudmyla

PhD, Associate Professor,
Department of Philosophy and Political Science,
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

У статті обґрунтовано участь городян у виробленні та прийнятті управлінських рішень як фактор удосконалення управління малим містом. Проаналізовано концептуальні особливості партисипативної моделі демократії шляхом розкриття її сутнісних характеристик, переваг та недоліків. Обґрунтовано інституційний потенціал теорії поколінь як теоретичної моделі ефективного управління малим містом з елементами партисипативності. Показано, що серед сучасних концепцій, що обґрунтовують важливість конструктивної ролі громадян як повноправних політичних акторів, партисипативна модель управління малим містом і теорія поколінь є імперативом. На прикладі покоління бейбі-бумерів, яке складає велику частину населення сучасних малих міст України, розкрито потенціал теорії поколінь в управлінні малим містом.

Ключові слова: мале місто, партисипативна демократія, теорія поколінь, бейбі-бумери, адаптивний інтелект, миленіали, покоління Z.

В статье обосновано участие горожан в выработке и принятии управленческих решений как фактор совершенствования управления малым городом. Проанализированы концептуальные особенности партисипативной модели демократии путем раскрытия ее сущности, преимуществ и недостатков. Обоснован институциональный потенциал теории поколений как теоретической модели эффективного управления малым городом с элементами партисипативности. Показано, что среди современных концепций, обосновывающих важность конструктивной роли граждан как полноправных политических акторов, партисипативная модель управления малым городом и теория поколений являются императивом. На примере поколения бэйби-бумеров, которое составляет большую часть населения современных малых городов Украины, раскрыт потенциал теории поколений в управлении малым городом.

Ключевые слова: малый город, парсипативная демократия, теория поколений, бейби-бумеры, адаптивный интеллект, миллениалы, поколение Z.

Among the modern concepts that confirming the importance of the constructive role of citizens as full-fledged political actors in policy making, the theory of participatory democracy is standing out, followers of which actively looking for channels of effective involvement of citizens in the process of development and adoption government management decisions outside the electoral process. One of the reasons for managing a city in conditions of de-

centralization of power is a participative. It is important to mention that besides the obvious problem of participation of residents (end users), this means the involvement of all participants to the process, such as administrations, business representatives and specialists from all sectors of the city economy. One of the most important features of participatory designing is the possibility of a differentiated approach. Its essence is to refuse from the focusing on an abstract average user, since as a result; such a user turns out to be not like any living person. It allows you to design places and spaces for different social groups without leading them to conflicts between themselves and giving each group the chance to realize their needs in the city with comfort and security. In this context, the theory of generations is effectively working. The theory of generations is a new, intensively developing and practically applicable teaching. In this research, we will understand the generation like peers with similar values that are formed in a certain historical period under the influence of certain events and actions of similar social norms. Socio-cultural environment of inter-age relations or reduces the distance between generations, or leads to total distancing that leads to a crisis. It is the "ethics of discourse" that focuses representatives of different generations not on the strife and degradation, but on unity, responsibility, consent, communication. It's about cooperation. On the example of only one generation of baby boomers, which is the generation that makes up a large part of the population of today's small cities of Ukraine, we see that it is impossible to ignore this potential in city management. In the city management, segmentation of the audience, based on averaged representations about what a person can abstractly want no works anymore.

Key words: small city, participative democracy, generational theory, baby boomers, adaptive intelligence, millennials, Z generation.

Постановка проблеми. В умовах кардинальних соціально-економічних змін в українському суспільстві, всебічної демократизації політичного життя дуже актуальними є два завдання суспільного розвитку, які стоять перед Україною. Перше завдання полягає в удосконаленні державного управління, приведенні його у відповідність до тенденцій світового розвитку управлінської діяльності, передового досвіду Європейського співтовариства. Друге завдання полягає у формуванні громадянського суспільства, недостатній рівень розвитку якого в сучасній Україні стримує динаміку демократичних змін, досягненні відповідного європейським країнам рівня життя громадян. Важливо те, що без розвинутого громадянського суспільства неможливо вдосконалювати державне управління, яке вимагає реальної участі громадськості в обговоренні та прийнятті управлінських рішень. Ключовою ланкою є формування інституційних засад взаємодії органів державної влади та громадянського суспільства. Найбільш рельєфним прикладом є участь городян у процесі управління містом. Реформа децентралізації влади, яка проходить сьогодні в Україні, зумовила потребу формування такої системи управління, яка би найбільшою мірою відповідала сучасним завданням розвитку країни. Така ситуація породжує потребу шукати нові способи адаптації малих міст до сучасних реалій, які дали б їм змогу створити більш якісні умови життя для населення, залучити інвестиції та кваліфіковані кадри, модернізувати міську інфраструктуру.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концептуальні принципи участі громадян у процесі державного управління найбільш послідовно відображені в працях відомих зарубіжних дослідників, серед яких особливо виділяються наукові доробки таких науковців, як Г. Алмонд, Р. Апресян, Ш. Арнштейн, Б. Барбер, П. Бахрах, Н. Боббіо, С. Верба, Дж. Вольф, Д. Гелд, Ф. Грін, Р. Даль, Р. Деґґер, Дж. Дрижек, Л. Ле Дюк,

Ю. Габермас, К. Макферсон, Дж. Мансбридж, Й. Масуда, Р. Патнем, К. Пейтмен, Дж. Фішкін, М. Холмська, Дж.Ф. Ціммерман.

Серед сучасних концепцій, що обґрунтують важливість конструктивної ролі громадян як повноправних політичних акторів у формуванні політики, вигідно виділяється теорія демократії участі, або партисипативна демократія (від англ. "participate" – «брати участь»), прихильники якої ведуть активний пошук каналів ефективного залучення громадян до процесу вироблення та прийняття управлінських рішень поза межами електорального процесу. Однією з підстав управління містом в умовах децентралізації влади є партисипативність. Важливо відзначити, що, окрім очевидної проблеми участі жителів (кінцевих користувачів), під цим розуміється залучена участь усіх сторін процесу, тобто адміністрації, представників бізнесу та фахівців з усіх галузей міського господарства.

Сутність цього принципу полягає в тому, щоби на найбільш ранньому етапі ознайомити всі сторони процесу з думками та цінностями один одного. Інакше будь-який проект, що реалізовується в умовах міського середовища, якими є практично всі сучасні проекти, буде приречений на обструкцію з боку жителів, що не довіряють ні цілям адміністрації, ні цілям бізнесу. Також це дає змогу на найбільш ранньому етапі включити до проекту важливі для жителів риси, які зроблять його потрібним і, як наслідок, фінансово та соціально стійким у довгостроковій перспективі.

Таким чином, процес проектування та його прозорість важливіші за сам склад проекту, а ключем до успіху є створення збалансованого середовища ухвалення рішень. Інструментами проектування, які передбачає управління містом, є не лише планувальні документи, але й програми, рекомендації, робота з жителями та налагодження зв'язків між зацікавленими сторонами.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однією з найважливіших особливостей партисипативного проектування є можливість диференційованого підходу. Його сутність полягає у відмові від орієнтації на абстрактного середнього користувача, оскільки, зрештою, такий користувач виявляється не схожим на жодну окрему живу людину. Це дає змогу проектувати міста й простори для різних соціальних груп, не приводячи їх до конфліктів між собою та даючи кожній групі шанс реалізувати свої потреби в місті з комфортом і в безпеці. Саме цей аспект буде предметом нашого дослідження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є науково-теоретичне обґрунтування участі городян у виробленні та прийнятті управлінських рішень як фактору вдосконалення управлінських методів малим містом.

Мета передбачає вирішення таких основних дослідницьких завдань:

1) проаналізувати концептуальні особливості партисипативної моделі демократії шляхом розкриття її сутнісних характеристик, переваг, недоліків та меж застосування;

2) запропонувати та обґрунтувати інституційний потенціал теорії поколінь як теоретичної моделі ефективного управління територіальною громадою з елементами партисипативності;

3) показати, що серед сучасних концепцій, що обґрунтовують важливість конструктивної ролі громадян як повноправних політичних акторів, партисипативна модель управління малим містом та теорія поколінь є імперативними.

Методами дослідження є системно-аналітичний метод, компаративний метод, метод моделювання, соціологічні дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження.

В контексті нашого дослідження ефективно «працює» теорія поколінь. Теорія поколінь – це нове вчення, що інтенсивно розвивається та є практично застосовним. Рушійною силою історичних подій багато хто вважає зміну поколінь (О. Конт, Дж. Милль, Г. Феррарі, О. Лоренц).

Альтернативна точка зору, що визначає зміну поколінь як наслідок історичного процесу, була вперше чітко сформульована німецьким філософом В. Дильтеєм у працях, опублікованих у 60–70-х роках XIX ст. Існує багато різних точок зору щодо визначення поняття «покоління».

У цьому дослідженні під поколінням розумітимемо сукупність однолітків зі схожими цінностями, що формуються в певний історичний період під впливом одних подій та дією схожих соціальних норм [1]. Таким чином, окрім демографічної, історичної, хронологічної та символічної детермінант, у розгляд буде включений аксіологічний підхід до диференціації поколінь.

У такому контексті теорія поколінь розглядалась американськими вченими Нейлом Хоутом та Вільямом Штраусом [2]. В основі цієї

теорії лежать цінності людей, саме цінності та їх схожість, а не вік, який формує та визначає покоління. Розрізняють «мовчазне» покоління (1923–1943 роки народження), покоління «бейбі-бумерів» (1943–1963 роки народження), покоління X (1963–1983 роки народження), покоління Y (1983–2000 роки народження) і покоління Z (2000–2020 роки народження).

Соціокультурне середовище міжвікових стосунків або скорочує дистанцію між поколіннями, або приводить до тотального дистанціювання, що веде до кризи. Спроба уникнути цих крайнощів підштовхнула філософів до обґрунтування «етики дискурсу», тобто вчення про моральність, яке робить своїм змістом проблеми комунікації та дискурсу.

Саме «етика дискурсу» орієнтує представників різних поколінь не на чвари та деградацію, а на єдність, відповідальність, згоду, комунікацію, тобто йдеться про співпрацю [1]. Наприклад, бейбі-бумери хочуть виглядати спортивними та підтягнутими, почувачись при цьому так само. Їх мета полягає в тому, щоби всім своїм видом випромінювати здоров'я та отримувати емоції, які підтверджують це. Як це може вплинути на управління містом?

По-перше, представники цього покоління хочуть масово спробувати себе в нових видах спорту. По-друге, багато хто з них регулярно відвідує фітнес-зали та підтримує хорошу форму. Для ринку це має величезну кількість нових запитів щодо персональних тренерів, інструкторів, що вміють працювати з цією віковою аудиторією, адаптуючи програми під фізіологічні та психологічні особливості бейбі-бумерів, ставлячись до них як до активних людей.

Також це створює запит на спортивний одяг для різних видів спорту, який адаптований до вікової категорії. По-третє, активізується запит на різноманітну здорову, дієтичну смачну їжу. Лікарі рекомендують бейбі-бумерам звернути увагу на харчування, тому з їх боку запит є, отже, все гаразд. Що ж у відповідь пропонує місто? У супермаркетах, звичайно, вибір здорових продуктів харчування існує, але вони або дорогі, або недостатньо відповідають дієтичним обмеженням, яких дотримуються бейбі-бумери.

Наприклад, в асортименті молочної продукції недостатній вибір продуктів без додавання цукру. Це величезний потенційний ринок товарів. Багато бейбі-бумерів отримали технічну освіту. Це означає, що представники цього покоління розуміють технічні принципи та вміють поводитися з обладнанням. Більш того, вже у зрілому віці багато хто з них отримав досвід роботи з комп'ютерами та гаджетами. Як це впливає на ринки товарів та послуг у місті?

З'являється запит на модні та стильні пристрої, адаптовані під тактильні, фізичні характеристики людей зрілого віку та їх психологічні переваги. Йдеться не про підкреслено прості «пристрої для літніх» з однією кнопкою, які

нагадають бейбі-бумерам про їх вік, навпаки, це мають бути цікаві, красиві, статусні рішення.

Щодо сервісу в місті потрібне створення безлічі можливостей, що дають змогу освоїти нові пристрої та напрями, тобто програми громадського користування, які призначені для повсякденного життя в місті або регіоні. Для бейбі-бумерів важливі системність та можливість регулярно і якісно підвищувати свою кваліфікацію в цьому напрямі.

Що цікаво, то вони вважатимуть за краще приходити на ці курси не поодиночці, а групами, збираючи цілі команди зі своїх знайомих. Відповідно, в містах, на підприємствах найближчим часом необхідно створити величезну кількість нових курсів, адаптованих під потреби бейбі-бумерів, щоби допомогти їм інтегруватися в навколишній світ.

Таке навчання потребує фахівців, які можуть опанувати увесь цей величезний техносвіт. До речі, такими фахівцями можуть бути зовсім молоді люди-студенти. Бейбі-бумери пишуться своєю молодістю, а саме комсомольською з будівельними загонами, походами, КВК, а також 90-ми, коли вони відчували вплив енергії, були активними в бізнесі.

Зараз, у ХХІ ст., вони хочуть про це розповідати, ділитися досвідом, виступати як представники для молоді на різних рівнях, тобто в компаніях та організаціях, де вони працювали, на рівні міста й регіону. Вони готові. Питання в тому, чи готове місто включати бейбі-бумерів у свою роботу? Адже вони можуть, навіть будучи на пенсії, як працювати волонтерами, так і збирати історію підприємств, проводити екскурсії історичними місцями, які їм знайомі не з чуток, навчати молодих. На прикладі тільки одного покоління бейбі-бумерів, яке складає велику частину населення сучасних малих міст України, бачимо, що під час управління містом неможливо не враховувати цей потенціал.

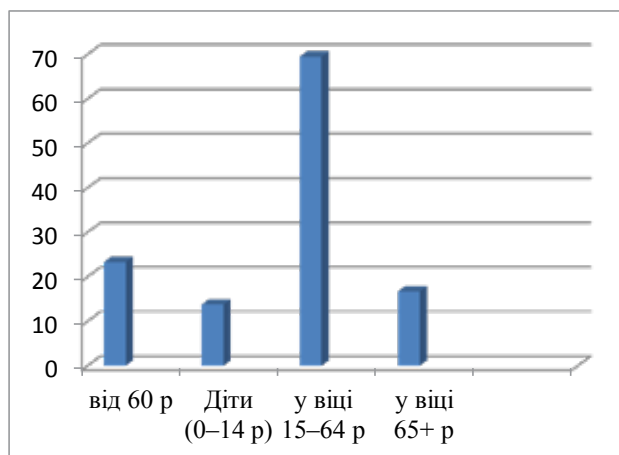


Рис. 1. Демографічний склад
Харківської області

Майже кожен шостий житель Харківської області є літнім, адже 23,3% населення потрапили у вікову категорію від 60 років. Дітей (0–14 років) в регіоні опинилося 13,8%, людей у віці 15–64 років – 69,5%, осіб у віці 65+ налічили 16,7% [3].

У сільській місцевості мешкає більше літніх людей (25,8% жителів у віці 60 років і старіше), ніж у містах (22,7%). За рекомендацією ООН використовують ще один коефіцієнт старіння. Він враховує частку людей у віці від 65 років. Якщо показник перевищує 7%, то населення вважають старим. У Харківській області він склав 16,7% [3]. Як цінність «бути молодим» може реалізуватися в управлінні? Наведемо тільки деякі рекомендації.

Бейбі-бумери звертають увагу на те, що відбувається не в короткостроковій перспективі, вони орієнтовані на довгострокові стратегії, оскільки хочуть жити довго й активно. Вони вміють планувати та вбачати ситуацію стратегічно.

Сьогодні в управлінні містом важливе місце посідає брендинг міста, бейбі-бумери розуміють та цінують це. Треба враховувати те, що голосувати вони будуть грошима та ставленням, зараз впливаючи на рішення своїх дітей та онуків щодо вибору сервісів міста.

Найголовніше, йдеться про найбільше зрушення парадигми про те, як живуть люди у віці 50+, 60+. Так, зараз бейбі-бумери створюють нові правила для себе, але жити в цих нових умовах не лише їм, але й наступним поколінням.

Бейбі-бумери вміють бути наставниками, адже вони не лише знають технології та сценарії, як діяти наставнику, але й цінують цю можливість. Для них почесно виступити в ролі наставника, навіть глобальніше «бути наставником» по життю, однак, як показують наші дослідження, місто не використовує цей потенціал [4].

Місту, щоби ставати інноваційним, треба все більше прискорюватися, включати те, що з'явиться або може з'явитися в майбутньому. До IQ та EQ треба додати AQ, тобто адаптивний інтелект, здатність до адаптації. Адаптивність – це здатність прийняти зміни.

У сучасній культурі присутній яскраво виражений шар інновацій, який постійно зламає та перебудовує культурну традицію, ускладнюючи процеси соціалізації та адаптації людини до умов, що постійно змінюються, та вимог життя. Ускладнення соціокультурної реальності супроводжується потрясінням традицій та норм, а це проблема не біологічна, а соціокультурна.

Це проблема зміни способів та типів спадкоємності, відмови від спадкоємності, знищення традицій, отже, руйнування культури. Культура може отримати розвиток, лише спираючись на традиції. Зміна типів спадкоємності, ставлення до традицій зовсім не пов'язана із запереченням власної історії, адже вона припускає вироблення ідеалу та пошук адекватних йому засобів життєдіяльності.

Цінність людини визначає вміння швидко та ефективно діяти, легко пристосовуватися до нових технологій та інновацій. Сьогодні існує культ темпу новизни. Як цей культ проявляється в системі взаємозв'язків поколінь у місті? Головне питання полягає в тому, як забезпечити спадкоємність між поколіннями, щоби відхід бейбі-бумерів не спричинив втрату унікальних знань та стосунків.

Сьогодні сформувалося покоління Z, що особливо актуалізує не просто розуміння його цінностей, але й зміну концепції управління містом. У поколінні Z проявляється гіперопіка, адже вони постійно перебувають під наглядом дорослих.

Після школи вони займалися з репетиторами, в результаті «зети» відчують дефіцит спілкування з однолітками. У гаджетах і технологіях вони розбираються краще, ніж в емоціях людей. Недолік спілкування із зовнішнім світом часто компенсується увагою до власного внутрішнього світу, і покоління Z активно цікавиться мистецтвом та наукою. 40% «зетів» визнають, що для них важливіше справний Wi-Fi, ніж справні крани у ванній.

Згідно з дослідженням "Pew Research" у 1995 році доступ до Інтернету був тільки у 14% дорослих американців, проте у 2014 році Інтернетом користувалися вже 87% [1]. Поколінню Z не довелося бути свідками створення та розвитку соціальних мереж, технології миттєвого обміну повідомленнями, смартфонів, пошукових систем та мобільної революції, адже вони при них народилися.

Зв'язок з будь-якої точки, вільний доступ до глобальної інформації, будь-яке відео за запитом, новини 24/7 – це звичний світ для «зетів». Їм, що звикли з дитинства до візуальної інформації, складніше сприймати тексти, а це вимагає перебудови всієї вербальної ідеології управління містом.

Якщо миленіали вивчили соціальні мережі, стали публікувати свої думки, висловлювати свою думку та повідомляти всьому світу про кожну важливу подію свого життя, то покоління Z діє з міркувань безпеки та самозбереження, поводить себе стриманіше та викладає в Інтернет тільки обрану інформацію.

Покоління Z – реалісти, адже вони живуть не лише в умовах глобальної економічної кризи, але й системної кризи в нашій країні. Згідно з даними фонду "Pew Charitable Trusts" за час Великої рецесії середній рівень добробуту батьків «зетів» знизився приблизно на 45%, а в нашій країні показник витрат тільки на їжу складає 50,3% [1].

Миленіали змучуються сумнівами про те, чи варто було вкладати стільки сил та грошей у вищу освіту. Особливо з огляду на те, що 44% випускників ВНЗ працюють за фахом, що не вимагає престижного диплому, а кожен восьмий випускник є безробітним. Покоління Z

прагне до освіти, їм цікаво отримувати знання в різних форматах, зокрема навчання за вимогою ("on-demand learning"), навчання точно в строки ("just-in-time learning") (наприклад, курси на "YouTube"). Соціологічне дослідження, яке ми проводили, показало, що «зети» орієнтовані отримати будь-який цінний досвід у різних ролях або проектах під час навчання в університеті. Нове покоління Z як ртуть, адже вони є такими ж текучими та невловимими. Згідно з даними Бюро перепису населення США (U.S. Census Bureau) сьогодні до покоління Z належать майже 25% жителів Землі. Це 75% робочої сили та 50% грошей вже у 2025 році [1].

В управлінні містом сегментація аудиторії, яка базувалась на усереднених уявленнях про те, чого може абстрактно хотіти людина, вже не працює. Абстракції більше немає. Не можна говорити, що люди з високим прибутком хочуть більше комфорту, а з низьким – економії. Це минуле. Небагатий покупець також хоче вражень та особливого ставлення. Майбутнє міста – це розвиток. Контроль замінюється довірою, творчістю тощо.

В Україні до ключових проблем, пов'язаних з участю жителів в управлінні розвитком міст, належать:

- відсутність територіального самоврядування (комітети територіального громадського самоврядування не фігурують в жодному проблемному проекті забудови);

- включення жителів в обговорення окремих проектів забудови та містобудівних документів лише на фінальному етапі розроблення;

- не вирішена ситуація щодо земельних ділянок під багатоквартирними будинками (немає проектів межування, тобто виділення земельних ділянок на користування жителям багатоквартирних будинків, жителі не цілком розпоряджаються прибудинковою територією, як і не платять за користування нею).

Ці проблеми приводять до таких негативних наслідків, як недовіра до адміністрації з боку жителів; поява гіршої якості середовища ущільнюючої забудови і, навпаки, обструкція проектів, що покращують середовище з боку жителів; неможливість впорядкування стихійного паркування особистого автотранспорту в житловому середовищі; низька якість та дорожня обслуговування середовища, фінансування якого здійснюється лише з бюджету міста, що приводить до повільного занепаду.

Для повнішого розуміння партисипативного управління містом необхідно перерахувати його характерні плюси й мінуси, що дасть змогу застосувати цей метод найбільш вдалим чином. Плюси партисипативного проектування такі:

- підходить для спірних питань завдяки більшому залученню зацікавлених сторін;

- збільшує шанс визначення правильних цілей та стратегічних завдань, роблячи проект стійкішим;

- формулює спільні цілі, що робить процес проектування проактивним, а не реактивним;
- зміцнює зв'язок між сторонами (жителі, проєктувальники, бізнес, адміністрація) та пов'язує їх цілі, що підвищує шанс на позитивну зміну.

Мінуси партисипативного проектування такі:

- не має сенсу за низького залучення жителів;
- висококонфліктні питання можуть ускладнити перехід до компромісу, а в певних ситуаціях навіть виключити його можливість;
- різниця владного потенціалу учасників (політична або економічна) може виключати можливість дійти компромісу;
- існує ризик місництва з боку жителів під час ухвалення рішень, що приводить до гальмування реалізації окремого проєкту й навіть типу проєктів, а також може негативно відбитися на розвитку міста.

Висновки. Слід зазначити, що малі міста мають величезне значення для соціально-економічного розвитку країни, оскільки саме вони є основними індикаторами ефективного територіального розміщення різних виробництв та комплексного соціального розвитку регіонів України. Таким чином, ключем до успіху управ-

ління малим містом є створення збалансованого середовища ухвалення рішень. Інструментами проектування, які передбачає управління містом, є не лише планувальні документи, але й програми, рекомендації, робота з жителями та налагодження зв'язків між зацікавленими сторонами. В Україні триває модернізаційний процес вдосконалення територіальної влади, що має ґрунтуватись на демократичних принципах, закріплених в Європейській хартії місцевого самоврядування, основним з яких принцип партисипативності.

Проведене дослідження свідчить про те, що однією з найважливіших особливостей партисипативного проектування є можливість диференційованого підходу із застосуванням теорії поколінь. Таким чином, партисипативне управління містом – це відкрите поле діяльності, яке є новим для України. Для реалізації викладених цілей потрібна подальша робота щодо аналізування системи розвитку міста, націлена на її вдосконалення, а також активний пошук нових рішень, зокрема зі зверненням до зарубіжного досвіду. Важливим питанням у цій справі є залучення всіх сторін, що беруть участь.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Радионова Л., Радионова О. Диалектика взаимосвязи поколений в современном вузе: онтологический поход. *Моделювання покоління F* : збірник матеріалів міждисциплінарної науково-практичної конференції (Київ, 5 жовтня 2018 року). Київ, 2018. URL: <http://futurolog.com.ua/publish/12/zbirnyk.pdf> (дата звернення: 19.04.2019).
2. Шамис Е., Антипов А. Теория поколений. *Маркетинг Менеджмент*. 2007. № 6. URL: <http://old.e-xecutive.ru/publications> (дата звернення: 05.04.2019).
3. Статистика населения Харькова за 2018 год. URL: <https://kh.vgorode.ua/news/sobytyia/367352-potomu-cho-na-desiat-devchonok-v-kharkove-pereschytaly-muzhchyn-y-zhenschyn> (дата звернення: 18.03.2019).
4. Асоціації малих міст України. *XIII щорічна конференція малих міст України 2018*. URL: <http://ammu.com.ua/o-skripte/1-post1.html> (дата звернення: 24.03.2019).

МИТНІ РИЗИКИ: ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЇ

CUSTOMS RISKS: APPROACHES TO INTERPRETATION AND CLASSIFICATION

Федоришина Л.М.

доктор економічних наук, доцент,
старший науковий співробітник відділу дослідження митних ризиків,
Науково-дослідний центр митної справи
Науково-дослідного інституту фіскальної політики
Університету державної фіскальної служби України

Fedoryshyna Larysa

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Research Fellow, Department of research of customs risks,
Scientific and Research Center of Customs Affairs
Research Institute of Fiscal Policy
of the University of the State Fiscal Service of Ukraine

На основі проведеного аналізу встановлено, що в науковій літературі відсутній єдиний підхід до трактування поняття «митний ризик», що пояснюється перш за все поліаспектністю поняття «ризик». Можна виділити такі підходи до трактування сутності митного ризику, як ймовірність/вірогідність порушень митних правил, реалізації митної загрози, недотримання митного законодавства тощо; втрата/небезпека втрати; поєднання ймовірності порушень та негативних наслідків. Обґрунтовано, що найбільш вдалим є останній підхід до трактування поняття «митний ризик», який характеризує поєднання ймовірності порушення норм митного та інших суміжних галузей законодавства з отриманими внаслідок цього втратами (митною шкодою). Митні ризики в цьому разі можна розглядати у трьохвимірній моделі: ризик як можливість, ризик як небезпека, ризик як невизначеність. Узагальнено ознаки для класифікації видів митних ризиків.

Ключові слова: ризики, втрата, загроза, ймовірність, митний ризик, різновиди митних ризиків.

На основе проведенного анализа установлено, что в научной литературе отсутствует единый подход к трактовке понятия «таможенный риск», что объясняется прежде всего полиаспектностью понятия «риск». Можно выделить такие подходы к трактовке сущности таможенного риска, как: вероятность нарушения таможенных правил, реализации таможенной угрозы, несоблюдения таможенного законодательства и т. д.; потеря/опасность потери; сочетание вероятности нарушения и негативных последствий. Обосновано, что наиболее удачным является последний подход к трактовке понятия «таможенный риск», который характеризует сочетание вероятности нарушения норм таможенного и других смежных отраслей законодательства с полученными в результате этого потерями (таможенным вредом). Таможенные риски в этом случае можно рассматривать в трехмерной модели: риск как возможность, риск как опасность, риск как неопределенность. Обобщены признаки для классификации видов таможенных рисков.

Ключевые слова: риски, потери, угроза, вероятность, таможенный риск, разновидности таможенных рисков.

The growth of the rate of development and volume of international trade and the integration of Ukraine into the world economy has led to an increase in the number of risks and increase their level. In particular, the uncertainty of the external and internal environment of the organization and functioning of economic entities ensures the emergence of risk as a consequence of the movement of goods and vehicles across the customs border. The following methods of scientific research are used: analytical and monographic; tabular; abstract and logical. In the scientific literature there is no single approach to the interpretation of the concept of «customs risk», which is explained, first of all, by the multidimensionality of the concept of «risk» on the basis of the analysis was established. The following approaches to the interpretation of the essence of customs risk can be distinguished, such as: probability / probability (violations of customs rules, the implementation of the customs threat, non-compliance with customs legislation, etc.); loss / risk of loss; a combination of the probability of violations and negative consequences. The most successful is the last approach in the interpretation of the concept of "customs risk" which characterizes the combination of

the probability of violation of the norms of customs and other related branches of legislation with the resulting losses (customs damages) was substantiated. Custom risks in this case can be seen as three-dimensional model – a risk as possible, as the risk of danger and risk as uncertainty. Structurally the concept of «customs risk» in the legislation considered by us countries are similar, brief and concise and meet the philosophy of the Kyoto Convention it is revealed. General characteristics for classification of types of customs risks are summarized. The results of the study develop theoretical and methodological basis for studying the riskiness in the customs business, in particular regarding the essence of the concept of “customs risk”, the classification of its types, and may be the basis for further scientific work in this direction.

Key words: risks, losses, threat, probability, customs risk, types of customs risks.

Постановка проблеми. Нарощування темпів розвитку та обсягів міжнародної торгівлі, зростання рівня конкуренції на світовому ринку, інтеграція України до світової економіки привели до збільшення кількості ризиків та підвищення їхнього рівня. Зокрема, невизначеність зовнішнього та внутрішнього середовища організації й функціонування економічних суб'єктів забезпечує появу ризику як наслідку переміщення товарів та транспортних засобів через митний кордон. Фактично ризик пов'язаний з усіма сферами людської діяльності в процесі суспільної взаємодії та досягнення відповідних цілей, проте під впливом глобалізаційних та інтеграційних процесів особливо він проявляється в митній справі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження сутності митних ризиків, визначення підходів до їх класифікації, а також різні аспекти процесу управління ризиками в митній справі висвітлені в роботах таких науковців, як І.Г. Бережнюк, В.В. Булана, І.В. Несторішен, П.В. Пашко, П.Я. Пісной, Є.М. Рудніченко, Т.В. Руда, С.С. Терещенко, В.А. Туржанський.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне науковому доробку цих вчених, вважаємо, що за умов мінливості зовнішнього середовища та інституційних змін ці питання не втрачають своєї актуальності.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає в узагальненні підходів до трактування сутності поняття «митний ризик» та систематизації ознак класифікації різновидів митних ризиків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведений нами аналіз наукової літератури показав, що однозначного трактування дефініції «митний ризик» у науковій літературі немає (табл. 1), що пояснюється поліаспектністю самого поняття «ризик».

Отже, можемо констатувати, що в науці склались декілька підходів до тлумачення поняття «митний ризик», що цілком логічно з огляду на те, що єдиного підходу до понять «ризик» і «митна справа» також немає. Митний ризик здебільшого розглядають як:

- ймовірність/вірогідність порушень митних правил, реалізації митної загрози, недотримання митного законодавства тощо;
- втрату/небезпеку втрати;

– поєднання ймовірності порушень та негативних наслідків.

Останній підхід (причинно-наслідковий) до трактування поняття «митний ризик» нам найбільше імпонує, адже ризикові ситуації можуть привести також до позитивного результату, наприклад в разі вибору правильного рішення, тому акцент зміщується в бік поєднання ймовірності порушення норм митного та інших суміжних галузей законодавства з отриманими внаслідок цього втратами (митною шкодою). Митні ризики в цьому разі можна розглядати у трьохвимірній моделі: ризик як можливість, ризик як небезпека, ризик як невизначеність. Так, завдяки ідентифікації митних ризиків та автоматизації цього процесу з'являється можливість запобігання втратам (у вигляді недоотримання чи мінімізації митних платежів, ймовірного порушення митних правил), тому митний ризик проявляється як можливість. Якщо ж виявлено порушення митних правил, недотримання митного законодавства, митний ризик набуває ознак небезпеки, оскільки наслідки цього для держави є негативними. Водночас недостатньо повна ідентифікація всіх видів митних ризиків приводить до певної невизначеності стосовно можливості запобігання митним ризикам чи максимально можливої мінімізації їх наслідків.

Отже, у зв'язку з цим слід назвати низку особливостей митного ризику:

- наявність негативних наслідків;
- стабільний або прогресуючий характер наслідків;
- мінімальний поріг настання ймовірності порушення митного законодавства;
- мінливість;
- суб'єктивно-об'єктивна природа оцінювання.

Як зазначається у джерелі [22, с. 94], митний ризик можна розглядати як:

- економічну (фінансову) категорію з урахуванням фінансових результатів;
- категорію відхилення від мети (з огляду на можливе порушення запланованого ходу подій);
- ймовірнісну категорію (з урахуванням можливості настання несприятливих подій).

Щодо законодавчо закріпленого визначення поняття «митний ризик», то тут можна навести такі види (табл. 2).

Як бачимо, структурно поняття митного ризику в законодавстві розглянутих нами країн

Таблиця 1

Трактування поняття «митний ризик» в науці

Автор (автори)	Тлумачення поняття
<i>Україна</i>	
С.С. Терещенко (2000 рік) [1]	Митний ризик – ймовірність наявності контрабандних товарів або порушень митних правил під час здійснення процедур митного контролю та митного оформлення вантажів.
А.П. Рум'янцев, Н.С. Рум'янцева (2004 рік) [2]	Під митними ризиками розуміють втрати, пов'язані з укладенням зовнішньоекономічного договору, способом проведення грошових розрахунків за товари та послуги, перевезенням товару від продавця до покупця, а також способами та формами проведення процедур митного оформлення товару або послуги.
П.Я. Пісной (2008 рік) [3]	Митний ризик – це ймовірність реалізації певної митної загрози з прогнозованим або непрогнозованим можливим збитком, а також її можливих наслідків у митній галузі.
П.В. Пашко (2010 рік) [4]	Митний ризик – це кількісна величина митного виклику у вигляді певної оцінки чи ймовірності реалізації наявної або потенційної митної загрози щодо усвідомленої можливості виникнення митної шкоди, при цьому ймовірність реалізації загрози має збалансовано розраховуватися на підставі комплексного оцінювання показників ймовірності реалізації конкретної загрози як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі.
С.В. Галько, С.С. Терещенко, Ф.Г. Клян (2010 рік) [5]	Митний ризик – ступінь ймовірності недотримання законодавства України, що стосується товарів та транспортних засобів, які переміщуються через митний кордон України.
О.П. Борисенко (2012 рік) [6]	Митний ризик є небезпекою втрати з вини іншого суб'єкта чи контрагента або через зміну політичної, економічної та іншої ситуації в країні партнера.
Г.О. Кулик (2012 рік) [7]	Митний ризик – це недотримання митного законодавства, що завдає шкоди інтересам держави та суспільства, захист яких є головним завданням митної служби.
«Митна енциклопедія» (І.Г. Бережнюк та інші науковці) (2013 рік) [8, с. 330]	Ризик у митній справі – це ймовірність недотримання вимог законодавства України щодо державної митної справи. Таке визначення фактично відповідає підходу до загального визначення ризику як можливості недодержання поставлених цілей управління, адже одним з основних завдань органів доходів та зборів, зокрема в Україні, є контроль за дотриманням законодавства з питань митної справи.
І.Г. Бережнюк, А.І. Брендак, В.В. Булана (2014 рік) [9, с. 25]	Митний ризик – вірогідність недодержання або порушення норм вітчизняного митного законодавства й порядку ведення операцій зовнішньоекономічної діяльності суб'єктами господарювання, що спричиняє виникнення митної шкоди.
А.Д. Войцещук (2014 рік) [10]	Митний ризик – ймовірність недодержання законодавства України щодо митної справи.
Ю.Д. Кунєв, Л.В. Ващенко (2014 рік) [11]	Митний ризик – ймовірно можлива небезпека втрат (збитків або шкоди) для суспільства (громадян), держави, торгівлі, промисловості під впливом загроз недотримання митного законодавства України та від реалізації неправильного рішення митними органами.
В.Й. Титор (2015 рік) [12]	Митний ризик – це поєднання ймовірності порушення митного законодавства та його негативних наслідків.
О.П. Федотов (2016 рік) [13]	Митний ризик – ймовірність недотримання або порушення норм митного законодавства та порядку ведення операцій зовнішньоекономічної діяльності суб'єктами господарювання, що завдає митної шкоди.
О.В. Комаров (2017 рік) [14, с. 35]	Митний ризик – порушення норм митного та відповідних галузей національного й міжнародного законодавства, які регулюють пов'язані з митними правовідносинами, що створює небезпеки державним та суспільним інститутам й інституціям.
<i>Російська Федерація</i>	
О.О. Каульбарс (2007 рік) [15]	Митний ризик пов'язаний передусім з можливими порушеннями митного законодавства в процесі митного контролю під час випуску товарів (а також податкового, валютного або іншого законодавства у сфері митної справи).
М.М. Брєєва (2007 рік) [16, с. 116]	Ризик у митній справі – ймовірність порушення законодавства Російської Федерації, контроль за виконанням якого покладено на митні органи.

Закінчення табл. 1

Г.П. Бойко (2008 рік) [17]	Митний ризик – це можливість неотримання/недоотримання митною системою належних до сплати митних платежів.
І.В. Соловйова (2008 рік) [18]	Митний ризик – поєднання вірогідності порушення митного законодавства та його негативних наслідків.
С.А. Хапілін (2008 рік) [19]	Митний ризик – невизначеність щодо досягнення цілей митного адміністрування в результаті впливу факторів, пов'язаних з переміщенням товарів та транспортних засобів через митний кордон, які проявляються у вигляді неповного надходження митних платежів у федеральний бюджет або інших втрат.
В.Г. Морозов, В.А. Останін (2012, 2013 роки) [20; 21]	Митний ризик – кон'юнкція небезпеки (потенційної можливості порушення митних правил) та вірогідності настання ризикової події, обумовленої наявністю цього порушення.

Джерело: узагальнено на основі джерел [1–21]

Таблиця 2

Нормативно закріплені дефініції поняття «митний ризик» в різних країнах

Країна (країни)	Визначення
Україна	Ймовірність недотримання вимог законодавства України з питань державної митної справи [23].
Російська Федерація	Потенційна ймовірність недотримання митного законодавства [24].
Республіка Молдова	Вірогідність недотримання чинного законодавства Республіки Молдова [25].
Республіка Білорусь	Оцінена митними органами можливість недотримання митного законодавства [26].
Республіка Азербайджан	Ймовірність невиконання вимог митного законодавства [27].
Казахстан	Ступінь ймовірності недотримання митного законодавства Республіки Казахстан, яке може привести до збитків для держави [28].
Митний союз Білорусії, Казахстану та Росії	Ступінь ймовірності недотримання митного законодавства Митного союзу та (або) законодавства держав-членів Митного союзу [29].
ЄС	Вірогідність настання події, яка може виникнути під час увезення, вивезення, транзиту або кінцевого використання товарів, що переміщуються між митною територією Співтовариства та країнами або територіями за межами цієї території, а також за належності товарів, які не мають статусу товарів Співтовариства. Це може мати один з наслідків: – перешкода правильному вжиттю заходів Співтовариства або державних заходів; – порушення фінансових інтересів Співтовариства та його держав-членів; – виникнення загрози безпеці та надійності Співтовариству, а також його мешканцям, здоров'ю людей, тварин або рослин, екології або споживачам [30].

Джерело: складено на основі джерел [23–30]

схожі між собою; є стислими та лаконічними, а також відповідають філософії Кіотської конвенції. У законодавстві України, Російської Федерації, Молдови, Білорусії, Азербайджану йдеться про ймовірність/можливість недотримання митного законодавства країни, а лише в законодавстві Казахстану вже йдеться про наслідки («яке може призвести до збитків для держави»). У Митному кодексі ЄС також зазначено про можливі наслідки за рахунок настання певної події («перешкода правильному вжиттю заходів Співтовариства або державних заходів; порушення фінансових інтересів Співтовариства та його держав-членів; виникнення загрози безпеці й надійності Співтовариству, а також його мешканцям, здоров'ю людей, тварин або рослин, екології або споживачам»).

Варто зауважити, що в Наказі Державної митної служби України «Про затвердження Порядку

розроблення профілів ризику» від 22 грудня 2010 року № 1514 (у редакції Наказу Держмитслужби від 11 січня 2012 року № 22) було подано таке визначення поняття «митний ризик»: це кількісна величина митного виклику у вигляді визначеної оцінки або ймовірності реалізації діючої чи потенційної митної загрози в зовнішньоекономічній діяльності, митних співвідношеннях та в галузі митної справи щодо усвідомленої можливості виникнення митної шкоди. При цьому митна шкода – це оцінені наслідки дійсних, фактичних або можливих небажаних негативних економічних та соціальних втрат, що виникають у результаті митних викликів у галузі митної справи та можуть мати як вартісну, так і загальну ситуаційну експертну оцінку втрат, збитку, вжитих заходів або робіт з ліквідації небажаних негативних наслідків та додаткових витрат для їх попередження тощо [31]. Проте в Наказі Мініс-

Таблиця 3

Класифікація митних ризиків

Класифікаційна ознака	Різновиди митних ризиків
За фактом виявлення	– Виявлений ризик; – потенційний ризик.
За цілями митного контролю	– Ризик несплати митних платежів; – ризик заниження митної вартості товарів; – ризик незаконного ввезення товарів; – ризик недостовірного декларування товарів.
За характером розвитку системи	– Закономірний; – випадковий.
За сферою поширення	– Загальнодержавний; – регіональний.
За часом функціонування	– Довготривалий; – середньотривалий; – короткотривалий.
За частотою прояву	– Систематичний; – несистематичний (епізодичний).
За характером виявлення	– з високим рівнем спрацювання; – з низьким рівнем спрацювання.
За причинами виникнення	– Суб'єктивний; – об'єктивний.
За належністю товарів	– Ризики, пов'язані з обігом іноземних товарів; – ризики, пов'язані з обігом вітчизняних товарів.
За об'єктами аналізу ризику	– Характеристики товарів, транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України; – характер зовнішньоекономічної операції зовнішньоекономічної операції; – характеристика суб'єктів, що беруть участь у зовнішньоекономічній операції.
За можливістю прогнозування	– Прогнозований; – частково прогнозований; – непрогнозований.
За суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності	– Ризик експортера; – ризик імпортера; – ризик перевізника; – ризик митного брокера.
За напрямом переміщення товарів	– Експортний; – імпортний; – транзитний.
За складовими митної безпеки	– Фіскальний; – терористичний; – економічний.
За джерелами ризику	– Ризик, джерелом виникнення якого є суб'єкти ЗЕД; – ризик, джерелом виникнення якого є митні органи.
За суб'єктом оцінювання ризиків	– Митний ризик в державній митній справі; – митний ризик суб'єкта господарювання.
Залежно від виду порушень митного законодавства та нормативно-правових актів, що регулюють ситуацію	– Митні ризики економіко-правових порушень; – митні ризики правопорушень; – сукупний митний ризик.
Залежно від ступеня автоматизації виявлення ризиків за допомогою профілів	– Ризики, які автоматично виявляються, індикатори яких повною мірою формалізуються; – ризики, які виявляються в автоматизованому (частково автоматичному) режимі, тобто з урахуванням рішення посадової особи за результатами самостійно проведеної перевірки неформалізованих індикаторів; – неформалізовані ризики, тобто ризики, які виявляються виключно уповноваженою посадовою особою (за якими технічно неможливо формалізувати індикатори).

Залежно від етапу митного контролю	– Ризики, здійснення яких є можливим в пунктах пропуску через державний кордон; – ризики, виникнення яких можливе під час переміщення товарів та транспортних засобів під митним контролем від митниці відправлення до митниці призначення; – ризики, виникнення яких можливе за тимчасового зберігання товарів та транспортних засобів під митним контролем; – ризики, виникнення яких можливе за митного оформлення; – ризики, що виникають після митного контролю та митного оформлення.
Залежно від особливостей переміщення певним видом транспорту	– Авіаційні; – морські; – сухопутні.
Залежно від рівня ризику	– Ризики високого рівня; – ризики низького рівня.
За наслідками, які впливають на досягнення цілей органів доходів та зборів	– Ризики недоотримання митних платежів, пов'язані з неправильним визначенням коду, митної вартості та країни походження товарів; – ризики спотворення митної статистики; – ризики контрабанди та порушення митних правил; – ризики безпеки та захисту суспільства тощо.
За державними функціями органів доходів та зборів	– Ризики зниження якості послуг з митного оформлення (пов'язані з такими характеристиками, як швидкість, доступність, простота та прозорість надання послуг); – ризики зниження якості митного контролю (пов'язані з можливістю потрапляння у вільний обіг товарів, які завдають шкоду інтересам суспільства та держави).
За процедурами	– Ризики митного контролю; – ризики митного оформлення; – ризики декларування.
За митними режимами	– Ризики імпорту; – ризики експорту; – ризики транзиту тощо.
За оподаткуванням	– Ризики класифікації та кодування товарів; – ризики визначення країни походження товарів; – ризики Інкотермс; – інші ризики митної вартості.
За ступенем керованості	– Контрольовані; – неконтрольовані.
За ступенем контролю	– Ризики червоного коридору; – ризики зеленого коридору.

Джерело: узагальнено за джерелами [33; 34, с. 88; 35; 36, с. 40–41; 37, с. 27; 38, с. 96; 39]

терства фінансів України «Про затвердження Порядку здійснення аналізу та оцінки ризиків, розроблення і реалізації заходів з управління ризиками для визначення форм та обсягів митного контролю» від 31 липня 2015 року № 684 з огляду на майбутнє створення Державної фіскальної служби України визначення поняття митних ризиків уже відсутнє, натомість знаходимо таке трактування поняття «фіскальні ризики»: це ризики, виявлення яких спрямоване на недопущення мінімізації сплати податків і зборів, митних та інших платежів під час здійснення зовнішньоекономічних операцій [32].

Вищесказане зумовлює необхідність здійснення класифікації митних ризиків. Так, у науковій літературі є багато різновидів митних ризиків. Основні ознаки для класифікації узагальнено в табл. 3.

Варто зазначити, що С.Е. Тамразян [36, с. 41] за напрямом часу виділяє безстрокові, або постійні, ризики, дія яких необмежена в часі (наприклад, ризик контрабанди зброї та боеприпасів в пунктах пропуску через державний кордон країни), і строкові, тобто ті, що характеризуються часовою обмеженістю (наприклад, ризик, обумовлений сезонною зміною ставки ввізного мита на певний товар).

Строкові ризики, як зазначає автор, можна поділити на короткострокові (мають термін дії не більше 1 місяця), середньострокові (тривалість їх дії становить 1–3 місяці) та довгострокові (з терміном дії понад 3 місяців, але не більше 1 року); цей поділ, як бачимо, відповідає наведений нами ознаці класифікації митних ризиків «за часом функціонування» (табл. 3).

Водночас Г.О. Кулик, враховуючи запропоновану С.С. Терещенком диференціацію митних режимів [40], вважає за доцільне митні ризики класифікувати відповідно до митного режиму, у який заявляється товар, таким чином:

- ризики, пов'язані з митними режимами, що передбачають перехід права власності на товар (імпорт, експорт, реімпорт, реекспорт);
- ризики, пов'язані з митними режимами, що передбачають надання послуг щодо товарів (транзит, митний склад, переробка на митній території України, переробка за межами митної території України);
- ризики, пов'язані зі спеціальними митними режимами (тимчасове ввезення (вивезення), магазин безмитної торгівлі, спеціальна митна зона);
- ризики, пов'язані з винятковими митними режимами (знищення або руйнування, відмова на користь держави) [38, с. 96].

Також автор зазначає, що всі митні ризики можна поділити таким чином.

1) Залежно від суб'єкта:

- ризики, пов'язані з діяльністю митних органів (фактично спричинені ризиками в управлінні митною службою, їх доцільно розглядати відповідно до основних складників та напрямів забезпечення управління, таких як правова, фінансова, кадрова, інформаційна та матеріально-технічна);
- ризики, пов'язані з діяльністю суб'єктів ЗЕД, митних брокерів, перевізників, власників митних складів, складів тимчасового зберігання

та поведінкою громадян під час перетину кордону [38, с. 95].

2) Залежно від об'єкта:

- ризики документальних джерел, що пов'язані з неповнотою, невідповідністю чи недостовірністю відомостей, зазначених у документах, що подаються до митного органу;
- ризики фізичних джерел, пов'язані з товарами та транспортними засобами, якими вони переміщуються.

У Стратегії розвитку системи управління ризиками у сфері митного контролю на період до 2022 року [41] зазначається про розподіл ризиків на фінансові ризики та ризики безпеки. Вважаємо, що в цьому контексті найдоцільніше їх розглядати, адже фінансові ризики пов'язані з недоотриманням митних платежів (не наповненням держбюджету), а безпекові ризики – з ймовірністю переміщення через митний кордон України заборонених товарів, порушенням митних правил.

Висновки. Таким чином, у статті проведено аналіз підходів, наявних в наукових джерелах, до трактування сутності поняття «митний ризик», що дало змогу виділити декілька основних з них; натомість у законодавстві проаналізованих країн визначення поняття схожі між собою, стислі й лаконічні, а також відповідають філософії Кіотської конвенції. Крім того, узагальнено ознаки класифікації різновидів митних ризиків, що може бути підґрунтям для їх подальшої систематизації й чіткої ідентифікації, особливо в умовах застосування системи управління ризиками.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Терещенко С.С. Митний контроль. Алгоритм аналізу факторів ризику під час митного контролю. Основні методи шахрайства під час транзиту. *Вісник Академії митної служби України*. 2000. № 3. С. 3–12.
2. Рум'янцев А.П., Рум'янцева Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність. Київ : Центр навчальної літератури, 2004. 377 с.
3. Пісний П.Я. Митна політика та актуальні проблеми економічної та митної безпеки України на сучасному етапі. *Ризики в зовнішньоекономічній діяльності* : матеріали міжнародної науково-практичної конференції. Дніпропетровськ, 2008. С. 14–17.
4. Пашко П.В. Умови та чинники забезпечення митної безпеки. *Митна справа*. 2010. № 1 (67). С. 5–16.
5. Терещенко С.С., Галько С.В. Правова основа формування системи аналізу ризиків як інструмент вдосконалення технології здійснення митних процедур. *Митна безпека. Серія: Право*. 2010. № 2. С. 26–35.
6. Борисенко О.П. Удосконалення державних механізмів управління митними ризиками при реалізації зовнішньоекономічної політики. *Наукові праці Чорноморського державного університету імені Петра Могили комплексу «Києво-Могилянська академія»*. Серія: Державне управління. 2012. Т. 202. Вип. 190. С. 158–163. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npchdu_2012_202_190_28 (дата звернення: 20.04.2019).
7. Кулик Г.О. Митні ризики та ризики в управлінні системою Державної митної служби України: сутність та співвідношення. *Державне управління та місцеве самоврядування*. 2012. Вип. 4 (15). С. 167–174.
8. Бережнюк І.Г. та ін. Митна енциклопедія : у 2 т. Хмельницький : ПП Мельник А.А., 2013. Т. 2. 536 с.
9. Бережнюк І.Г. та ін. Управління ризиками в митній справі: зарубіжний досвід та вітчизняна практика : монографія. Хмельницький : ПП Мельник А.А., 2014. 288 с.
10. Войцешук А.Д. Вплив інституційних реформ системи митного регулювання на ефективність діяльності митних органів. *Дослідження теоретичних аспектів та розробка системи оцінювання ефективності митних процедур* : збірник тез науково-практичної заочної конференції (м. Хмельницький, 25 вересня 2014 року). Хмельницький : Державний науково-дослідний інститут митної справи, 2014. С. 26–30.
11. Кунєв Ю.Д., Ващенко Л.В. Система управління ризиками в митній справі: сутність і зміст. *Дослідження теоретичних аспектів та розробка системи оцінювання ефективності митних процедур* : збірник тез науково-практичної заочної конференції (м. Хмельницький, 25 вересня 2014 року). Хмельницький : Державний науково-дослідний інститут митної справи, 2014. С. 21–23.

12. Титор В.Й. Митний ризик як ключовий елемент системи ризик-менеджменту в митній галузі. *Фінансово-банківські та адміністративні послуги: проблеми управління та перспективи розвитку* : збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (м. Тернопіль, 12–13 листопада 2015 року). Тернопіль : Астон, 2015. С. 210–212.
13. Федотов О.П. Адміністративно-правова концепція здійснення державної митної справи: теорія та практика : дис. ... докт. юрид. наук : спец. 12.00.07. Одеса, 2016. 457 с.
14. Комаров О.В. Механізми адміністрування митних ризиків в системі державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності : дис. ... канд. наук з держ. упр. : спец. 25.00.02 ; Університет митної справи та фінансів. Дніпро, 2017. 198 с.
15. Каульбарс А.А. Разработка эконометрической модели прогнозирования рисков недостоверного декларирования товаров : автореф. дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.13. Москва, 2007. 23 с.
16. Бреева М.М. Система управления рисками как основной метод таможенного администрирования в условиях вступления в ВТО. *Вопросы современной науки и практики*. 2007. № 1. С. 115–120.
17. Бойко А.П. Совершенствование управления таможенным контролем с учетом факторов риска : дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05. Москва, 2008. 151 с.
18. Соловьева И.В. Сущность таможенного риска и его роль в условиях современной концепции таможенного регулирования. *Вестник Ростовского государственного экономического университета «РИНХ»*. 2008. № 2. С. 334–343.
19. Хапилин С.А. К вопросу о фискальных рисках таможенного администрирования. *Вестник Ростовского государственного экономического университета «РИНХ»*. 2008. № 1. С. 132–137.
20. Останин В.А. Таможенные риски: модель формирования и управления. *Таможенное взаимодействие, экономические связи и правовое регулирование в Азиатско-Тихоокеанском регионе и Таможенном союзе* : сборник материалов международной научной конференции (г. Владивосток, 18–21 сентября 2012 года). Владивосток : РИО ВФРТА, 2012. С. 174–178.
21. Морозов В.Г., Останин В.А. Управление рисками в селективном таможенном контроле : монография. Владивосток : РИО Владивостокского филиала Российской таможенной академии, 2013. 164 с.
22. Шевчук О.А. Системы управления рисками как средство повышения эффективности таможенного контроля. *Наука*. 2013. № 1 (76). С. 90–96.
23. Митний кодекс України, прийнятий Верховною Радою України 13 березня 2012 року № 4495-VI (зі змінами), ст. 361 гл. 52. URL: <http://sfs.gov.ua/mk/rozdil-11/glava-52> (дата звернення: 22.04.2019).
24. Таможенный кодекс Российской Федерации. *Собрание законодательства РФ*. 2003. № 22.
25. Об утверждении Концепции системы управления рисками в Таможенной службе : Постановление Правительства Республики Молдова от 3 ноября 2005 года № 1144. URL: http://www.customs.gov.md/files/acte/legi_ru/Risk.doc (дата звернення: 21.04.2019).
26. Таможенный кодекс Республики Беларусь от 4 января 2007 года № 204-3. URL: <http://pravo.by/main.aspx?guid=4061&p0=2007&p1=17> (дата звернення: 23.04.2019).
27. Таможенный кодекс Азербайджанской республики от 20 сентября 2011 года № 200. URL: <http://www.customs.gov.az/uploads/customs%20code.pdf> (дата звернення: 22.04.2019).
28. Таможенный кодекс Республики Казахстан от 5 апреля 2003 года № 401-2. URL: <http://www.pavlodar.com/zakon/?dok=02778&ogl=all> (дата звернення: 20.04.2019).
29. Таможенный кодекс Таможенного союза. Москва : СофтИздат, 2010. 416 с.
30. Таможенный кодекс ЕС от 2008 года № 450. URL: <http://kompmp.rada.gov.ua/kompmp/control/uk/dccatalog/list?currDir=47240> (дата звернення: 23.04.2019).
31. Про затвердження Порядку розроблення профілів ризику : Наказ Державної митної служби України від 22 грудня 2010 року № 1514 (у редакції Наказу Держмитслужби від 11 січня 2012 року № 22). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v1514342-10?find=1&text=%EC%E8%F2%ED%E8%E9+%F0%E8%E7%E8%E8> (дата звернення: 24.04.2019).
32. Про затвердження Порядку здійснення аналізу та оцінки ризиків, розроблення і реалізації заходів з управління ризиками для визначення форм та обсягів митного контролю : Наказ Міністерства фінансів України від 31 липня 2015 року № 684. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1021-15?find=1&text=%EC%E8%F2%ED%E8%E9+%F0%E8%E7%E8%E8> (дата звернення: 21.04.2019).
33. Рудніченко Є.М., Несторишен І.В. Класифікація ризиків у митній справі. *Митна безпека*. 2012. № 1–2. URL: <http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/2034/3/2.pdf> (дата звернення: 23.04.2019).
34. Бережнюк І.Г., Джумурат О.В. Систематизація класифікаційних ознак митних ризиків. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія: Економіка*. 2013. Вип. 4 (41). С. 85–89.
35. Дианова В.Ю., Морозова О.Н. Система управления рисками в международной и российской таможенной практике. *Таможенная политика России на дальнем востоке*. 2007. № 2. С. 49–58.
36. Тамразян С.Э. Таможенные риски: основные виды и подходы к классификации. *Академический вестник Ростовского Филиала Российской таможенной Академии*. 2016. № 2 (23). С. 37–43.
37. Ширкунова Н.В. Управление рисками в таможенном контроле : дисс. ... канд. экон. наук : спец. 08.00.05. Москва, 2005. 151 с.

38. Кулик Г.О. Класифікаційна модель системи ризиків у митній службі України. *Вісник Національної академії державного управління при Президентові України*. 2012. № 2. С. 91–98. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vnadu_2012_2_14 (дата звернення: 24.04.2019).

39. Крисовата К.В. Аналіз вітчизняних реалій функціонування митної системи України в умовах ризиковості. *Економічний аналіз*. 2012. Вип. 10. Ч. 2. С. 288–291.

40. Терещенко С.С. Основи ризик-менеджменту в митній справі та зовнішньоекономічній діяльності. Одеса : Пласке, 2012. 504 с.

41. Стратегія розвитку системи управління ризиками у сфері митного контролю на період до 2022 року : схвал. Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2017 року № 978-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/978-2017-%D1%80> (дата звернення: 22.04.2019).

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

UDC 069.62:069(477-25)

THE ORGANIZATION OF TOURIST SERVICES OF MUSEUMS IN THE PERIOD OF EUROPEAN INTEGRATION

ОРГАНІЗАЦІЯ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ МУЗЕЇВ В ПЕРІОД ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

Byelikova Marina

Candidate of Historical Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of International Tourism,
Zaporizhzhia National Technical University

Hres-Yevreinova Svitlana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Lecturer at Department of International Tourism
Zaporizhzhia National Technical University

The problem of money point is one of the difficult problems of museum management and marketing. The long-time commercial sponsorship is absent in Ukrainian museums unlike some other West European museums because of mental differences and the general situation in the country. According to our data, additional museum services should increase the profitability of museums due to their synergistic potential. Ukrainian museums should add extra and additional services, promote them on the Internet, e.g. purchasing of souvenirs and promotional materials, food and beverage services, transport services, cash dispenser, renting, etc. The analysis of the museum services shows some managerial problems such as a problem of museum service quality, absence of on-line booking, and museum branding. Ukrainian museums should use the experience of foreign ones in problem-solving. The article analyses the problems that Ukrainian museums face, as well as shows ways and exemplifies how to improve the services provided by these institutions.

Key words: organization of tourist services, museum management, competitive strengths, annual attendance amount of museums, museum services, special offers.

Проблема финансирования – одна из сложнейших проблем музейного менеджмента и маркетинга. Длительное коммерческое спонсорство отсутствует в украинских музеях в отличие от некоторых других западноевропейских музеев из-за ментальных различий и общей ситуации в стране. Согласно наших данных дополнительные музейные услуги за счет их синергетического потенциала должны увеличить доходность музеев. Украинские музеи должны расширять дополнительные и сопутствующие услуги, продвигать их в Интернете, например, продажу сувениров и рекламных материалов, услуг питания, транспортные услуги, банкомата, аренды и т. д. Анализ музейных услуг показывает некоторые управленческие проблемы, такие как проблема качества музейных услуг, отсутствие онлайн-бронирования и брендинга музеев. Украинские музеи должны использовать опыт зарубежных музеев в решении проблем. В статье анализируются проблемы, с которыми сталкиваются украинские музеи, а также показаны пути и приведены примеры совершенствования услуг, предоставляемых этими организациями.

Ключевые слова: организация туристических услуг, музейный менеджмент, конкурентные преимущества, годовая посещаемость музеев, музейные услуги, спецпредложения.

Організація туристичних послуг складається з послуг туристичних агентств, транспортних послуг, послуг розміщення та харчування, екскурсійних послуг та інших, зокрема музейні послуги серед них найменш вивчені. В той же час в організації туристичних послуг музейні послуги займають важливе місце. Завдяки євроінтеграції музеї взаємодіють з креативними індустріями: зростає синергетичний ефект, створюються нові продукти та послуги. Туристично-орієнтовані музеї є найбільш конкурентними на ринку турпослуг. Серед них виділяється Національний Києво-Печерський історико-культурний заповідник, один з найвідвідуваніших в Україні. Мета статті – порівняльний аналіз послуг Національного Києво-Печерського історико-культурного заповідника та Празького граду. Статистич-

ний аналіз був використаний для вивчення відвідуваності Національний Києво-Печерського історико-культурного заповідника за 2013 – 2016 роки. Порівняльний аналіз Національного Києво-Печерського історико-культурного заповідника та Празького граду використовувався для вивчення музейних послуг, умов для людей з обмеженими можливостями, цінової політики і т.д. Недоліки окремих музеїв в порівнянні з загальними вадами якості обслуговування музеїв України оцінюються методом індукції. Синтез використовувався для вивчення загальних недоліків управління музеями і розробки пропозицій щодо поліпшення якості обслуговування музеїв в Україні. В умовах євроінтеграції українським музеям легше вивчати та запозичувати досвід іноземних музеїв для вирішення власних управлінських проблем. Практична цінність дослідження – пропозиції щодо поліпшення якості обслуговування музеїв України. По-перше, щодо проблеми якості музейних послуг, секретний агент міг би контролювати та оцінювати якість екскурсій, а також професіоналізм екскурсоводів. По-друге, вдосконалення веб-сайтів музеїв, які можуть запропонувати відвідувачам онлайн послуги, – онлайн-бронювання, благодійні зони, онлайн книга зворотного зв'язку з клієнтами, яка допоможе керівництву реагувати на скарги відвідувачів. По-третє, деякі музеї страждають від відсутності музейного брендингу. Вони повинні просувати свої бренди в соціальних мережах; використовувати їх під час фестивалів і подій, а також на сувенірах та рекламних матеріалах. Маркетингові переваги досліджуваних українських музеїв – це розширений спектр послуг, пропонуються знижки – сімейні, групові, студентські, дитячі, пенсійні, але відсоток знижок відрізняється від західноєвропейських музеїв. Ці відмінності пояснюються макроекономічними факторами національного рівня, такими як рівень прибутків та інфляція, політична та економічна ситуація в країнах.

Ключові слова: організація туристичних послуг, музейний менеджмент, конкурентні переваги, річна відвідуваність музеїв, музейні послуги, спецпропозиції.

Statement of the problem in its general form and its connection with important scientific or practical tasks. Today the cooperation among museums and creative industries is stimulated by Creative Europe; a framework program of the European Commission, the synergy is resulted by the development of new products and services. The Creative Museum think tank has been coordinating the Museums and Creative Industries working group within the Network of European Museum Organisation (NEMO) since 2014. In 2015 a methodology for measuring the synergy was begun developing, which is resulted when museums and creative industries work together to develop new products and services. Their cooperation in Latvia was evaluated in the report "Museums and Creative Industries: Mapping Cooperation" in 2015. In 2016, national scale surveys were conducted in Iceland and Poland. In 2017, a Europe-wide survey was instigated concerning cooperation with creative industries in developing museum services [1, p. 5]. Increasing the attendance of museums by tourists would be possible in the result of the interaction between creative industries and museums. The non-traditional presentation of the expositions and a high level of comfort are expected by the museum audience. It is necessary that the high museum service is provided with creative museum products and a wide range of museum services [2, p. 23; 3, p. 149].

In Ukraine, the attitude to museum services as secondary to their importance in the field of hospitality is due to their non-compliance with modern living standards, the inability to meet the needs of the demanding visitor and generally to the museums as a non-priority area in the country. Tourist-oriented museums are the most competitive in the market for museum services in Ukraine. A comprehensive comparative analysis of museums in Ukraine reflected the competitive advantages

of their activities in the field of museum services, which is a topical issue.

The purpose of the study is an analysis of changes in the organization of tourist services in museums in Ukraine in conditions of European integration. Using foreign experience to improve the quality of these services in the long term will provide an opportunity to increase the profitability of museums in Ukraine.

The analysis of recent researches and publications, which initiated the solution to this problem and on which the author relies. Today the Creative Museum program is not a guiding light for Ukrainian museums, concerned in search of resources for survival. Ukrainian museums are behind the board of European creative changes. Some researchers believe that museums are victims of poor budget financing, and other researchers have come to the point that the Ukrainian museums are run by an incompetent administration, which does not promote projects for the purpose of obtaining funds [4]. The author O. Kuzmuk [5] came to the conclusion that today museums need to find additional sources of funding. But Ukrainian museums as budget institutions have limited opportunities to trade and business. Tax legislation does not provide tax loyal discounts for museums to go on their business. The current practice of budget financing of museums does not create a motivation to increase additional services. The authors [6, p. 34–36; 7, p. 169] adhere to the concept of partner relations between museums and travel agencies, according to which they should cooperate in excursions, but autonomous activity will reduce profits.

The formation of aims of the article (targets). The purpose of the article is the comparative analysis of museum services of the National Kyiv-Pechersk Historical and Cultural Preserve and the Prague Castle.

Presentation of main research material with a complete foundation of the scientific results.

Nowadays, there are more than 30 000 European museums including 2 563 museums in Ukraine [8]. Ukrainian state museums are put under the supervision of the Ministry of the Culture of Ukraine. On average Ukrainian museums earn from 0.01% to 5% of all funds, in the authors' opinion if we found out their weaknesses and liquidate them it could improve the profitability of museums. In Ukraine, there is a problem of financing museums, the competitiveness of museums, which are tourist-oriented, is higher than museums of Ukraine as a whole, but there are deficiencies, they can be identified and eliminated, which will provide an opportunity to increase the profitability of museums [9].

Competitiveness was assessed by comparing the competitive positions of several museums in Ukraine and Western Europe that are tourist-oriented according to the following criteria: a) the throughput of the museum – its area and annual traffic; b) control system; c) the level of personnel qualification; d) information technologies; e) innovations – museum products, special offers; f) state of the infrastructure – souvenir shops, food and beverage services, automobile parking, etc.; g) marketing policy.

In recent years, a number of studies have been published in various countries on the economic impact of museums. In addition to profit, which museums receive from the sale of their own services, they help to earn to travel companies – hotels, restaurants, travel agencies, etc. For museum services, tourists spend 3.6% of tourist expenses, for travel tickets – 20.3%, accommodation services – 20.7%, food – 19.9%, etc. (Figure 1) [10, p. 20].

The National Kyiv-Pechersk Historical and Cultural Preserve is one of the most visited tourist institutions in Ukraine. The museum-based institution is related to historical museums, for comparison, in Western Europe, the most visited are art galleries, and North America – scientific and technical and natural-science museums. This tendency among the most visited museums in Ukraine can be explained by the interest of Ukrainians in their own history and a large amount of these museums in the country. Historical museums are in the second place among the state museums of Ukraine (33%) after complex (38%), in the third place – literary (8.64%), the fourth – artistic (6.9%), the fifth – artistic (5.59%), the sixth – the other together – natural, technical, etc. (7.56%) [11, p. 59].

Have a closer look at the annual attendance amount of the National Kyiv-Pechersk Historical and Cultural Preserve, which is tourist-oriented and situated in the capital of Ukraine, Kyiv, for the 2013–2016 years (Figure 2).

The growth rates of attendance at the National Kyiv-Pechersk Preserve have decreased significantly, with annual growth of 11.9% in 2013, 3.2% in 2014, and 3.3% in 2015. This tendency is connected with military actions in the territory of Ukraine, as a result of which the tourist flow, in particular, foreign tourists, has decreased.

In the period from 2013 to 2014, the attendance of the National Museum of the History of Ukraine in the Second World War was reduced by 35.51%, which can be explained by a decrease in the inflow of tourist flows caused by effects of the ATO in the country. In 2015, the attendance increased by 95.81% due to an increase in the domestic tourist flow and 33.45% of free visitors. In 2016, the atten-

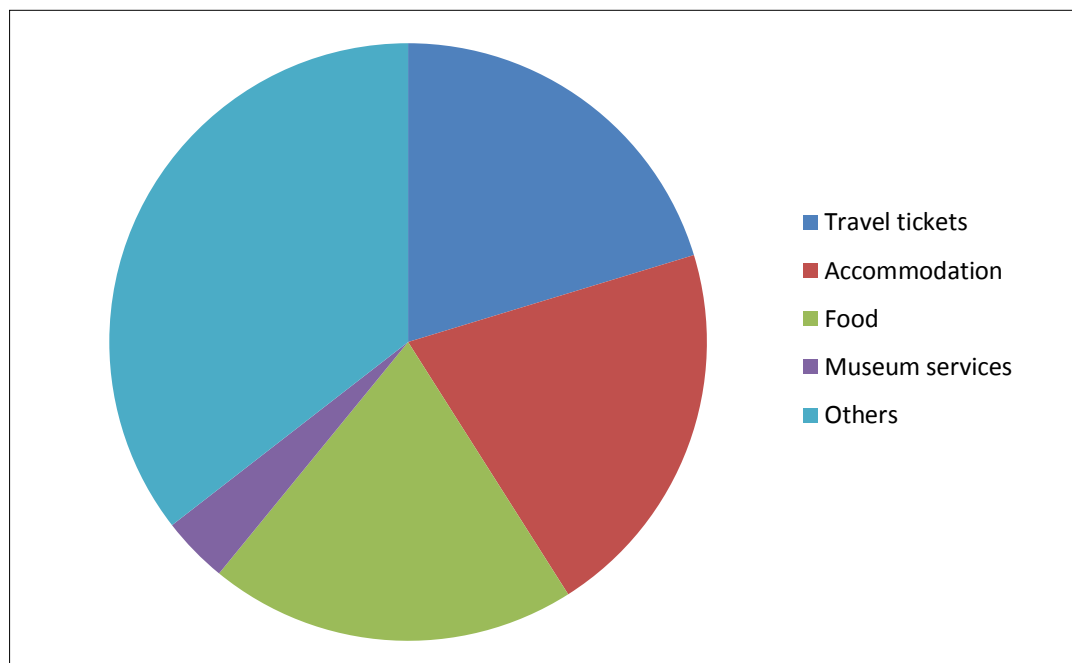


Figure 1. Tourist expenses, %

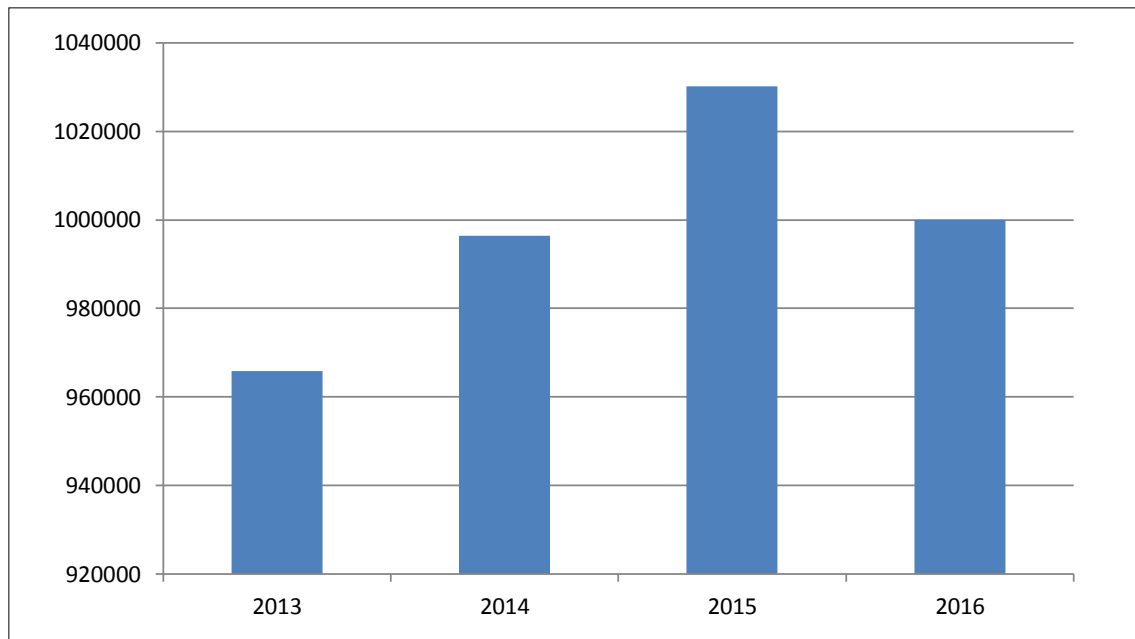


Figure 2. Visits amount of leading museums in Ukraine, 2013–2016

Source: the authors' development

dance dropped by 28%, which museum experts explain due to changes in the mood of the museum audience due to military actions in the east, and today there is no time for visiting museums.

In general, the museum audience is interested in booking museum services on-line for saving their time. The National Kyiv-Pechersk Historical and Cultural Preserve has a website with information in several languages, as museum enterprise is domestic and foreign tourist-oriented.

The National Kyiv-Pechersk Historical and Cultural Preserve is the largest museum complex in Ukraine, with 5 museums, 3 permanent exhibitions, and more. On its territory, there is the Microminiatures Museum of Mykola Siadrystyi with an entrance ticket for an adult 50 UAH, and for students and schoolchildren – 25 UAH, which is twice the full fee. In 2014, the exhibition received the Certificate of Quality – the first among 294 places of Kyiv based on the quality of reviews and ratings on the website TripAdvisor [12]. A similar museum of microminiaturize <http://www.muzeumminiatur.cz> is located in Prague (Czech Republic), an entry ticket for adults costs 150 CZK, and for students and children – 100 CZK, one third less than full payment. Thus, the museum fees for students and schoolchildren in Ukraine are two times lower than the full payment for an adult, while in the Czech Republic – less than one third.

The National Kyiv-Pechersk Preserve can be compared with the Prague Castle, both of which are museum complexes with temples located on them, located in the European capitals, are tourist-oriented, have a significant area with bandwidth (Kyiv-Pechersk Lavra – 240 000 sq. m and

Prague Castle – 70 000 sq. m). Both museum complexes have a world-wide historical and cultural value: they are listed in the UNESCO World Heritage List. Their architectural monuments relate to a significant chronological period – from the Middle Ages until the nineteenth century – National Kyiv-Pechersk Preserve and until the 20th century – Prague Castle.

The expositions of each complex have common characteristics, firstly, there are temples on their territory, on the territory of the Prague Castle – the Cathedral of St. Vitus on the territory of Kyiv-Pechersk Preserve – Uspensky and others; and secondly, there are expositions devoted to the history of the complexes – the Museum of the History of the Kyiv-Pechersk Lavra and the Exposition of the History of the Prague Castle; thirdly, the observation decks, – on the third floor of the highest bell tower in Ukraine (96 m) and observation tower of the Cathedral of St. Vitus; fourthly, historical jewels are exhibited, the National Museum of Historical Treasures and the Treasury of St. Vitus Cathedral. The difference is that on the territory of the Kyiv-Pechersk Preserve, there are man-made underground caves – pilgrimage places of pilgrims and visiting of tourists. And on the territory of the Prague Castle, you can visit the Picture Gallery at Prague Castle, the Toy Museum, the Museum of Military History, the Old Royal Palace, St. George's Basilica, the Chapel of the Holy Cross, All Saints' Church, the Lobkowicz Palace, Royal Summer Palace, and others. Thus, in the expositions of both museum complexes, there is the historic-chronological principle. Let us compare the opening hours and

payment for incoming tickets for museum complexes (Table 1).

An entrance to the territory of museum complexes is paid; their visit is possible every day: such a schedule of work is convenient for visitors. Similar offers are a family ticket, in Prague, it is calculated for 2 persons more (7 and 5 persons respectively), the age of children envisages a visit to children under 16 years old, whereas in the Kyiv-Pechersk Preserve it is only under 14 years old [13]. So, the Prague Castle is a more loyal approach to visiting families [14].

The spectrum of special offers is more diverse in the Kyiv-Pechersk Preserve – lectures-excursions, lessons-excursions, thematic excursions, quest-tours, game-tournaments, etc. Exclusive services include visiting the complex of underground caves of the Kyiv-Pechersk Lavra. All types of cultural-mass work are developed on a scientific basis, therefore, lack of entertainment activities like musical one, held in the Prague Castle. According to the author's observations, some of the bright impressions are received by tourists from the Prague Castle from watching the change of guard.

Rates for excursion services are calculated in both museum complexes not for the group, but for an adult, for foreigners – more expensive. It should be noted that for the excursion service of students in the Kyiv-Pechersk Preserve, special tariffs have been developed, while in the Prague Castle rates for schoolchildren with a group overview of expositions are without guides.

Licensed guides, who are not a staff of the Kyiv-Pechersk Preserve, are not allowed to serve visitors in the territory of museum complex without administrative office's preliminary permit. The administrative office's permission note is a bureaucratic problem, as well as in a lot of museums of Ukraine. As a result, the museum complex receives less profit than one due to tourist groups, which could organize private guides. In Prague, the policy of guides is more loyal: Guides with EU license and tourist group who purchased entrance tickets, have a free entrance.

The management of both museum complexes proposes a discount schedule, e.g. schoolchildren's discounts, students' discounts, pensioners' discounts. Free entrance in both complexes is valid for children under the age of 6 years and teachers with a group of students. In addition, the

Kyiv-Pechersk Preserve has a free entrance for the employees of museums of Ukraine, members of ICOMOS, and ICOM.

For visitors with disabilities in the Prague Castle, a loyalty policy is in place and comfortable conditions for their reception are created. First, the entrance for persons with disabilities is free, if the disability is difficult, then one person can accompany him free of charge; secondly, comfortable conditions include ramps, special lifts, and toilets. In the Kyiv-Pechersk Preserve, visitors can visit it free of charge only every Monday in the last week of the month; otherwise, they will have to pay a full fee. But visiting for them is complicated because the conditions for visitors with disabilities are absent.

Free entrance to the Prague Castle a daily is from 6 to 9 o'clock in the morning and after 18 o'clock and during liturgies. However, the internal expositions are closed at this time. In the Kyiv-Pechersk Preserve, there is free entrance during worship, Easter, the Trinity Sunday, Christmas on January 7, International Museum Day on May 18, and Independence Day of Ukraine on August 24. Monthly on Monday, the last week of the month, there is a free entrance for 11 categories of visitors, in particular, for militants, disabled people, pensioners, schoolchildren, students, in other days they have to buy tickets.

Additional services include photo services. The price for amateur photography in the Kyiv-Pechersk Preserve is 200 UAH. That is 4 times higher than the cheapest entrance fee for an adult (25 UAH), and there is an overpriced tariff. In Prague, rates for taking pictures are 5 times lower than the cheapest entrance fee (250 CZK), although photographing in certain exhibitions is prohibited.

In the territory of the Kyiv-Pechersk Preserve, food services are provided at the cafe, which works on a contractual basis with the reserve, souvenirs, and goods sold on street trays, which correspond to museum themes (icons, crosses, religious literature). The wide range of souvenirs is available in souvenir shops of the Prague Castle.

Information technologies are presented in the Kyiv-Pechersk Preserve with QR-codes, having photographed QR-code on architectural monuments, information about the objects of the preserve can be obtained on a mobile phone. Prague Castle provides audio guides for 3 hours or all day in

Table 1

**Prague Castle and the National Kyiv-Pechersk Historical and Cultural Preserve:
opening hours and tickets**

Criterion	Prague Castle	National Kyiv-Pechersk Historical and Cultural Preserve
Opening hours	Summer tourist season 9 am – 17 pm, Winter tourist season 9 am – 16 pm	9 am – 7 pm, seven days a week
Adult ticket	250 – 350 CZK (9.35 – 13.09 euros)	25 – 70 UAH (0.89 – 2.4 euros)
Family ticket	500 – 700 CZK (18.7 – 26.18 euros)	160 UAH (5.52 euros)

Czech, English, Italian, French, Spanish, German, and Russian. The usefulness and convenience of audio guides are that the visitor cannot depend on the guide, and move at his own pace, the fee for it in Prague Castle is 350 CZK (13.13 euros).

Both museum complexes cover the latest museum events on their pages in social networks. The websites of both museum complexes have informative content with information for visitors about the history of institutions, the opening hour, services, virtual tours, charts, media library, partners, etc. The website www.hrad.cz can be read in English and Czech, the website <http://www.kplavra.kiev.ua> – in English, Russian, and Ukrainian, therefore, tourists have the opportunity to make a plan for visiting the complexes. On the website of the Prague Castle, there is a recognizable logo with the contours of St. Vitus Cathedral with the use of red and white [14].

The National Kyiv-Pechersk Preserve does not have its own logo, and only the UNESCO logos and the Center for World Cultural Heritage are presented on the website. During the visit to the preserve, the author did not find the use of its own logo on the territory and on branded items. Absence of image of own logo requires development and branding from the standpoint of image identification of the preserve and the wide use of the logo in advertising in the media and on the Internet, on souvenirs, during mass events both in the territory of the preserve, and in Kyiv and Ukraine as a whole, in “advancement” of the preserve services in social networks, etc.

The reviews and comments of the visitors of the complex are posted on the TripAdvisor website, which allows its users to plan a trip to any country in the world. On April 30, 2019, there are 32 741 reviews about Prague Castle and only 3 408 (10% of reviews about Prague Castle) about the Kyiv-Pechersk Lavra, because not all Ukrainian tourists use their services [15]. The recommended time for visiting both monuments is more than 3 hours. Sights are priced on a 5-point system, 5 points are estimated by Prague Castle for 60% of visitors and the Kyiv-Pechersk Lavra 72% respectively, which can be explained by the fact that domestic visitors have left most of the reviews about the last object, and they are less demanding to the quality of services [16].

Thus, the common features of management of these museum complexes can be considered: convenient opening hours for visitors, innovative museum products – thematic excursions, programs for children, various actions, promotion of websites with extended content on the Internet and on the pages in social networks.

Conclusions from this research and perspectives for future studying in this direction. The funding problem is one of the difficult problems of museum management. The long-time commercial sponsorship, unlike some other West European museums, is absent in Ukrainian museums because of mental differences and the general situation in the country. According to our data, additional museum services could increase the profitability of museums due to their synergistic potential. Ukrainian museums should add extra and additional services, promote them on the Internet, e.g. purchasing souvenirs and promotional materials, food and beverage services, transport services, cash dispenser, renting, etc. The analysis of museum tourist services shows some management problems such as the quality of museum services, absence of online booking and museum branding. Ukrainian museums should use the experience of foreign museums to solve these problems. Firstly, toward the problem of museum service quality, the secret agent could monitor and evaluate the quality of guided tours, as well as the professionalism of the guides. Secondly, improvement of museums' websites that can offer online visitors such services as online booking, charity and donation zones, online customer feedback book that will help the managerial personnel react visitors complains. Thirdly, some museums suffer from lack of museum branding. They should promote their brand names in social networks; use them during festivals and events, as well as on souvenirs and promotional materials. Marketing strengths of the investigated Ukrainian museums are an expanded range of services, discounts are offered – family, group, student, children, for pensioners, but the amount of discounts is different from Western European museums. These differences are explained by the macro-economic factors of the national level, such as the level of profits and inflation, the political and economic situation in the countries.

REFERENCES:

1. Simansons R., Simansone I.Z., Spurins U. et al (2017) NEMO 2017 Museums Creative Industries progress report. [online] Network of European Museum Organisations. Available at: [http://www.creativemuseum.lv/files/bundleNewsPost/654/Creative_industries_report_\(1\).pdf](http://www.creativemuseum.lv/files/bundleNewsPost/654/Creative_industries_report_(1).pdf) [Accessed 26 April. 2019].
2. Horishevskyy, P., Deyneha, M., Kovaliv, M. et al (2005) Osnovy muzeyeznavstva, marketynhu ta reklamno-informatsynoyi diyalnosti muzeyiv: posibnyk. Ivano-Frankovsk: Play.
3. Rutynskyy, M.Y., Stetsuk, O.V. (2008) Muzeyeznavstvo: Navchalnyy posibnyk. Kyiv: Znannya.
4. Shlepakova, T.L. (2013) Modernizatsiya muzeynoyi spravy Ukrayiny ta rozshyrennya tradytsiynykh form roboty muzeyiv v umovakh hlobalizatsiyi ta informatsynoho suspilstva [online] Natsionalna parlamentska biblioteka Ukrayiny. Available at: http://nlu.org.ua/storage/files/Infocentr/Tematik_ogliadi/2013/modern_muz_spravi.Pdf [Accessed 26 April. 2019].

5. Kuzmuk, O.O. (2006) Stan ta shlyakhy modernizatsiyi muzeynoho menedzhmentu v Ukraini [online] The National Institute of Strategic Studies. Available at: <http://old.niss.gov.ua/Monitor/oktober08/2.htm> [Accessed 26 April. 2019].
6. Horishevskyy, P., Deyneha, M., Kovaliv, M. et all (2005) Osnovy muzeyeznavstva, marketynhu ta reklamno-informatsynoyi diyalnosti muzeyiv: posibnyk. Ivano-Frankovsk: Play.
7. Rutynskyy, M.Y., Stetsuk, O.V. (2008) Muzeyeznavstvo: Navchalnyy posibnyk. Kyiv: Znannya.
8. Vuillaume, D. (2016) Introduction In: Nemo 23rd Annual Conference 5 – 7 November 2015. Revisiting The Educational value of Museums. Connecting to Audiences Pilsen, Czech Republic: Printed by medials, pages 8–9. Available at: https://www.ne-mo.org/fileadmin/Dateien/public/NEMo_documents/NEMO_AC2015_EduVal_documentation.pdf [Accessed 26 April. 2019].
9. Ivanchenko, N.V. (2016) Zrobleno u 2015: zvit Upravlinnya muzeynoyi spravy ta kulturnykh tsinnostey [online] Prostir.museum. Available at: <http://prostir.museum.ua/post/37790> [Accessed 26 April. 2019].
10. Leva, K. (2017) The results speak for themselves, so why isn't anyone listening? In: Nemo 24th Annual Conference. Money Matters: The Economic Value of Museums. Karlsruhe, Germany: Printed by medials, pages 18–22. Available at: https://www.ne-mo.org/fileadmin/Dateien/public/NEMo_documents/NEMOAC2016_EcoVal.pdf [Accessed 26 April. 2019].
11. Byelikova, M.V., Zaytseva, V.N. (2015) Osnovy muzeyeznavstva: navchalnyy posibnyk dlya studentiv vyshchykh navchalnykh zakladiv. Zaporizhzhia: "LIPS" LTD.
12. Quality Certificate TripAdvisor [online] Official website Mykola Syadristy. Available at: https://www.tripadvisor.ru/Attraction_Review-g294474-d2181715-Reviews-Mykola_Syadristy_Microminiatures_Museum-Kiev.html [Accessed 26 April. 2019].
13. National Kyiv-Pechersk Historical Cultural Preserve. Visitors [online] National Kyiv-Pechersk Historical Cultural Preserve. Available at: <http://www.kplavra.kiev.ua/en> [Accessed 26 April. 2019].
14. Prague Castle for visitors. [online] Prague Castle. Available at: www.hrad.cz [Accessed 26 April. 2019].
15. Prague Castle [online] TripAdvisor. Available at: https://www.TripAdvisor.ru/Attraction_Review-g274707-d275235-Reviews-Prague_Castle-Prague_Bohemia.html [Accessed 1 August. 2018].
16. Kiev-Pechersk Lavra – Caves Monastery. [online] TripAdvisor. Available at: https://www.TripAdvisor.ru/Attraction_Review-g294474-d579203-Reviews-Kiev_Pechersk_Lavra_Caves_Monastery-Kiev.html [Accessed 26 April. 2019].

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ В СЕКТОРІ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

BUSINESS PROCESS MANAGEMENT IMPROVEMENT IN THE SMALL AND MEDIUM ENTREPRENEURSHIP SECTOR

Васильченко М.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту і логістики,
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

Жуковець А.О.

студент,
Полтавський національний технічний університет імені Юрія Кондратюка

Vasylchenko Mar'yana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Management and Logistics,
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

Zhukovets A.

Student,
Poltava National Technical Yuri Kondratyuk University

У статті розглянуто роль малого і середнього бізнесу у розвитку національної економіки. Визначено, що сектор малого і середнього підприємництва не лише забезпечує зайнятість населення і соціальну стабільність у державі, але й робить значний внесок у створення валового внутрішнього продукту (ВВП). У процесі проведення дослідження авторами було виявлено, що основні проблеми розвитку малих і середніх підприємств в Україні зумовлені особливостями державної регуляторної політики, низьким рівнем захисту прав власності та неефективним розподілом ресурсів, що виділяються на підтримку розвитку цього сектору. Тому розвиток малого і середнього бізнесу в Україні нині потребує не лише активної підтримки з боку держави, але й своєчасного удосконалення бізнес-процесів, що здійснюються на підприємствах. Авторами розглянуто економічну сутність поняття «бізнес-процес». Запропоновано концептуальну модель удосконалення управління бізнес-процесами на підприємствах малого і середнього бізнесу. Зроблено висновок про те, що робота над удосконаленням бізнес-процесів на малих і середніх підприємствах України є обов'язковою умовою, без якої жоден суб'єкт господарювання не зможе здійснювати свою діяльність у довгостроковій перспективі.

Ключові слова: бізнес-процес, зовнішнє середовище, процес, сектор малого і середнього підприємництва, реінжиніринг.

В статье рассмотрена роль малого и среднего бизнеса в развитии национальной экономики. Определено, что сектор малого и среднего предпринимательства не только обеспечивает занятость населения и социальную стабильность в государстве, но и вносит значительный вклад в создание валового внутреннего продукта (ВВП). В ходе проведения исследования авторами было выявлено, что основные проблемы развития малых и средних предприятий в Украине обусловлены особенностями государственной регуляторной политики, низким уровнем защиты прав собственности и неэффективным распределением ресурсов, выделяемых на поддержку развития этого сектора. Поэтому развитие малого и среднего бизнеса в Украине сейчас нуждается не только в активной поддержке со стороны государства, но и в своевременном совершенствовании бизнес-процессов, осуществляемых на предприятиях. Авторами рассмотрена сущность понятия «бизнес-процесс». Предложена концептуальная модель совершенствования управления бизнес-процессами на предприятиях малого и среднего бизнеса. Сделан вывод о том, что работа над совершенствованием бизнес-процессов на малых и средних предприятиях Украины является обязательным условием, без которого ни один субъект хозяйствования не сможет осуществлять свою деятельность в долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: бизнес-процесс, внешняя среда предприятия, процесс, сектор малого и среднего предпринимательства, реинжиниринг.

This article discusses the role of small and medium businesses enterprises in the development of the national economy. It was determined that the small and medium entrepreneurship sector not only provides employment and social stability in the state, but also makes a significant contribution to the creation of gross domestic product (GDP). During the study, the authors have found that the main problems of the development of small and medium-sized enterprises in Ukraine are related to the peculiarities of the existing regulatory policy, as well as the low level of protection of property rights and inefficient distribution of resources allocated to support the development of this economic sector. Therefore, the development of small and medium-sized businesses in Ukraine needs not only active support from the state government, but also consistent and timely improvement of business processes carried out at the enterprises. Obviously, the economic essence of the concept of "business process" is considered in the given article. According to the authors' opinion, any business process is a separate, unique part of the enterprise's activity, consisting of a set of controlled repetitive processes that have control points for the main key indicators and common well-defined characteristics in which an enterprise and / or the customer receive valuable results in accordance with the goals and objectives. A conceptual model for the business process management improvement at the small and medium-sized enterprises is proposed by authors. Finally, it is concluded that the work on improving business processes in small and medium-sized enterprises of Ukraine is a prerequisite, without which no business entity can carry out its activities in the long-term period. Regular analysis of the external and internal environment of business with further improvement of business processes not only improves the competitiveness of small and medium-sized businesses, but also enables managers to make effective management decisions quickly and with the required accuracy and to meet the needs of employees and consumers.

Key words: business process, external environment of the enterprise, process, small and medium entrepreneurship sector, reengineering.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Малий і середній бізнес є однією із найважливіших підсистем ринкової економіки, що створює відповідні передумови для її стійкого розвитку у перспективі. Багаторічний досвід функціонування підприємств малого і середнього бізнесу в низці зарубіжних країн світу вказує на те, що завдяки своїй мобільності і можливості в найкоротші терміни адаптуватися до динамічних змін зовнішнього середовища підприємства малого і середнього бізнесу мають величезні переваги перед великими корпораціями та фінансово-промисловими групами. Водночас саме цей сектор відрізняється не лише високою інноваційною активністю, але й здатністю до створення нових робочих місць, швидкого насичення ринків товарами і послугами та суттєвого підвищення рівня життя населення.

Так, відповідно до останніх офіційних даних, у країнах Європейського Союзу сектор малого і середнього бізнесу становить близько 90% від загальної кількості зареєстрованих підприємств, а кількість зайнятого на цих підприємствах населення становить близько 70% [1]. Якщо в країнах ЄС малий і середній бізнес створює близько 55–60% валового внутрішнього продукту, то в Україні цей показник вже багато років поспіль не перевищує 12–14% [2]. На думку експертів [3], основні проблеми розвитку малих і середніх підприємств у нашій державі пов'язані насамперед із наявною державною регуляторною політикою, низьким рівнем захисту прав власності, що спричиняє непоодинокі випадки рейдерства й утримує підприємців від збільшення масштабу бізнесу, і неефективним розподілом ресурсів, що виділяються на підтримку розвитку сектору малого і середнього підприємництва.

Безумовно, активізація розвитку малого і середнього бізнесу в Україні навряд чи можлива без дієвої й активної підтримки органів державної влади на всіх можливих рівнях, забезпечення доступу до дешевих кредитних ресурсів та належної інформаційної і технічної підтримки підприємств, адже ведення бізнесу завжди пов'язане з певними ризиками. Не менш важливим є і своєчасний перегляд ключових бізнес-процесів, що здійснюються на малих і середніх підприємствах, з метою усунення «вузьких місць», що перешкоджають стійкому розвитку суб'єктів господарювання у сучасних реаліях ведення бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Теоретичну основу дослідження бізнес-процесів було закладено у книзі американських учених М. Хаммера і Дж. Чампі, яка побачила світ під назвою «Реінжиніринг корпорації: Маніфест революції в бізнесі» у 1993 році.

Серед зарубіжних учених, які продовжували розглядати у своїх наукових працях важливі проблеми реінжинірингу, моделювання, удосконалення й оптимізації бізнес-процесів, вважаємо за доцільне згадати насамперед таких, як: Б. Андерсен, А. Бьорн, Т. Давенпорт, Х. Німвеген, М. Робсон, Г. Саймон, Х. Дж. Харрінгтон.

Концептуальні основи теорії і практики розвитку системи управління бізнес-процесами знайшли своє відображення у працях таких відомих українських учених, як: С.О. Ареф'єв, В.В. Воробйов, А.Г. Драбовський, П.В. Іванюта, В.В. Лавренко, М.І. Петренко, А.А. Поцелуйко, Р.М. Скриньковський, В.В. Турчак, О.С. Федонін, Г.О. Швиданенко та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвя-

чується, означена стаття. Незважаючи на широкий спектр наукових досліджень, низка проблем методичного і прикладного характеру, пов'язаних з удосконаленням управління бізнес-процесами на підприємствах у контексті викликів зовнішнього середовища, залишається не досить опрацьованою.

Постановка завдання. Метою статті є уточнення економічної сутності поняття «бізнес-процес» та розроблення концептуальної моделі удосконалення управління бізнес-процесами на підприємствах малого і середнього бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Порівнюючи різноманітні методи і підходи до ведення бізнесу, які широко використовувалися наприкінці минулого століття і які не втратили своєї актуальності в умовах сьогодення, можна помітити одну досить істотну відмінність між ними. Якщо близько 20 років тому проблеми, які виникали на підприємствах, можна було вирішити винятково завдяки досвіду керівника, то вже сьогодні для ефективного управління діяльністю будь-якого суб'єкта господарювання одного досвіду вже не досить.

Тому керівники малих і середніх підприємств все частіше звертаються до зовнішніх консультантів з одним і тим самим завданням – розробити комплекс заходів, здатних не лише зробити бізнес повністю керованим, але й суттєво підвищити рівень його ефективності. У цьому контексті йдеться насамперед про удосконалення ключових бізнес-процесів підприємства з метою формування у нього стійких конкурентних переваг.

Сьогодні у науковій літературі є чимало наукових підходів до визначення економічної сутності поняття «бізнес-процес». Досить часто його ототожнюють із стійкою сукупністю взаємопов'язаних видів діяльності, яка за певною технологією перетворює «входи» у «виходи» [4; 6; 9]. Водночас бізнес-процесом називають систему послідовних, цілеспрямованих і регламентованих операцій чи завдань, спрямованих на досягнення результатів, що володіють певною цінністю для підприємства [5; 7; 8; 10].

За нашим переконанням, бізнес-процес – це окрема, унікальна частина діяльності підприємства, що складається із сукупності керованих повторюваних процесів, що мають точки контролю за основними ключовими показниками та загальні чітко ідентифіковані характеристики, в яких підприємство та (або) клієнт отримують цінний результат відповідно до поставлених цілей і завдань.

При цьому процес є невід'ємним складником бізнес-процесу і включає в себе конкретні дії і процедури, необхідні для досягнення цільового результату, а клієнт – це не обов'язково зовнішній щодо підприємства споживач, це може бути окремий структурний підрозділ підприємства або конкретний працівник.

До удосконалення бізнес-процесів підприємств малого і середнього бізнесу необхідно підходити дуже відповідально, адже це безперервна циклічна діяльність, що включає в себе аналіз поточного стану суб'єкта господарювання, розроблення нових, а також доопрацювання та адаптацію наявних процесів і подальшого їх упровадження, виходячи із зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на діяльність підприємства в конкретний проміжок часу. Ця довготривала робота вимагає серйозної аналітики ринкового попиту і може здійснюватися у такій послідовності (рис. 1).

Розглянемо більш детально основні етапи реалізації цієї моделі на підприємствах малого і середнього бізнесу.

Перший етап пов'язаний із розробленням організаційно-економічного механізму формування та функціонування ефективних бізнес-процесів на підприємствах малого і середнього бізнесу. Це означає, що керівникам підприємств і фахівцям, які займаються удосконаленням бізнес-процесів, потрібно чітко сформулювати основні принципи діяльності суб'єкта господарювання та об'єктивно оцінити всі фактори та умови, що впливають на результати функціонування останнього.

Другий етап реалізації концептуальної моделі удосконалення управління бізнес-процесами передбачає необхідність здійснення аналізу внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства. Під час проведення такого аналізу необхідно не лише ознайомитися з наявною документацією та думкою керівників структурних підрозділів підприємства, але й отримати дані про реальні процеси й обов'язки штатних працівників безпосередньо від них самих. Лише після цього рекомендується детально охарактеризувати всі наявні бізнес-процеси на підприємстві та відобразити їх у вигляді блок-схем.

Третій етап – це створення оптимальної схеми бізнес-процесів на підприємстві і під час взаємодії з іншими суб'єктами господарювання. На основі даних, отриманих на попередніх двох етапах реалізації запропонованої нами концептуальної моделі, можна перейти до моделювання бізнес-процесів підприємства, в основу якого мають бути покладені такі принципи:

- принцип декомпозиції – передбачає, що кожний бізнес-процес на підприємствах малого і середнього бізнесу може бути наведений у вигляді відповідного набору ієрархічно поєднаних елементів і деталізований за окремими складниками;

- принцип сфокусованості – для розроблення моделі окремого бізнес-процесу необхідно абстрагуватися від значної кількості його параметрів і зосередити увагу винятково на ключових аспектах останнього;

- принцип документування – означає, що елементи, які є складовими частинами певного бізнес-процесу, повинні бути формалізовані і

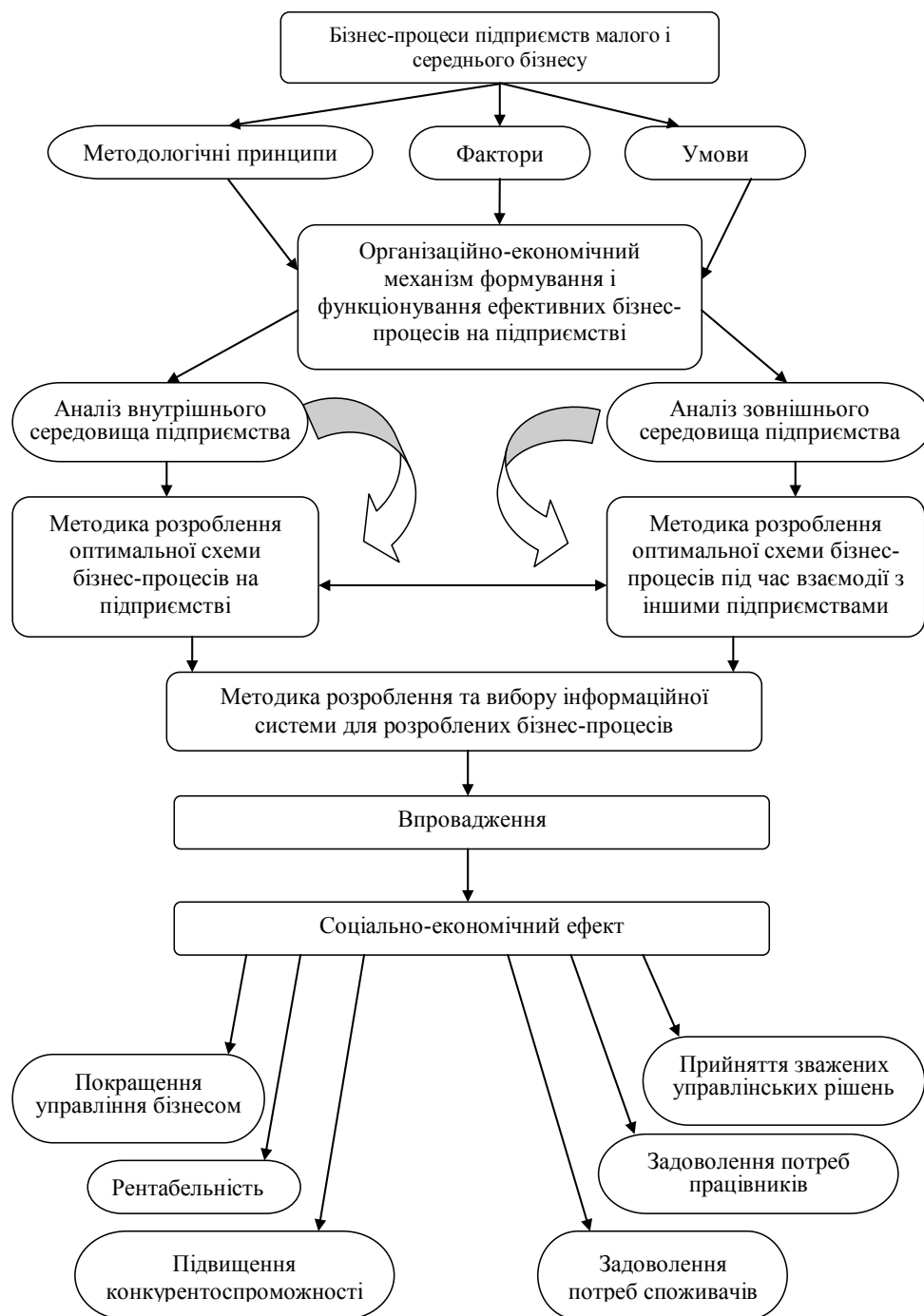


Рис. 1. Концептуальна модель удосконалення управління бізнес-процесами на підприємствах малого і середнього бізнесу
Джерело: авторське бачення

зафіксовані в моделі залежно від виду моделювання й обраних методів;

– принцип повноти і достатності – припускає оцінку впливу того чи іншого елемента на кожний бізнес-процес.

Четвертий етап – це розроблення, вибір та налаштування інформаційної системи відповідно до наявних потреб. Це означає, що будь-яка інформаційна система являє собою важ-

ливий інструмент, необхідний для здійснення господарської діяльності, тому її необхідно правильно використовувати, адаптуючи під конкретні бізнес-процеси підприємства. Під час вибору такої системи необхідно враховувати низку факторів, таких як: відповідність вимогам бізнесу, тобто точне визначення завдань, які інформаційна система буде вирішувати в умовах конкретного підприємства; простота вико-

ристання – інтерфейс користувача повинен бути максимально зручним для роботи; наявність аналітичних інструментів для проведення аналізу і виявлення поведінки споживачів, їхніх вимог і очікувань; гнучка зміна налаштувань залежно від реалізації процесу, що дає змогу більш повно визначити й автоматизувати кожен із них; адаптація під умови конкретної галузі з урахуванням специфіки роботи з клієнтами; інтеграція та обмін даними з іншими інформаційними системами, які використовуються на підприємстві; загальна вартість; оперативність технічної підтримки – швидкість реагування постачальника інформаційної системи на запити користувачів.

П'ятий етап є найбільш відповідальним, оскільки його основне завдання полягає в тому, щоб не просто ввести в дію розроблені на підприємстві пропозиції щодо удосконалення бізнес-процесів, але й здійснити перехід із найменшими витратами і втратами як із фінансового погляду, так і з боку персоналу, який є найголовнішим учасником цього заходу.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Характеризуючи сутність удосконалення бізнес-процесів, ми зробили акцент на такому

понятті, як «циклічність». Дійсно, з плином часу необхідно регулярно аналізувати всі бізнес-процеси підприємства, оскільки в реаліях сьогодення в будь-який час може виникнути необхідність їх модернізації або остаточної відмови від деяких із них у зв'язку зі змінами потреб ринку. Тож назвати точні терміни повторення такого циклу неможливо, та й немає сенсу.

Загалом робота над удосконаленням бізнес-процесів на малих і середніх підприємствах є обов'язковою умовою, без якої жоден суб'єкт господарювання не зможе здійснювати свою діяльність у довгостроковій перспективі з високою ефективністю і рентабельністю. Регулярне проведення аналізу внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства з подальшим удосконаленням його бізнес-процесів не лише покращує керованість бізнесу, але й підвищує конкурентоспроможність суб'єктів малого і середнього підприємництва, дає можливість керівникам приймати виважені управлінські рішення. Тому подальші наукові розвідки у цьому напрямі мають бути спрямовані на вивчення алгоритму застосування системного підходу до управління бізнес-процесами в секторі малого і середнього підприємництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Эро Е. Как поддержать малый бизнес в Украине. Какие проблемы следует решить для развития МСБ. *Mind: независимый журналистский бизнес-портал*. 2019. URL: <https://mind.ua/ru/openmind/20195033-kak-podderzhat-malyj-biznes-v-ukraine> (дата звернення: 25.04.2019).
2. Морозова К. МСБ: можливості для розвитку у південному регіоні. *Європейська Бізнес Асоціація*. 2018. URL: <https://eba.com.ua/msb-mozhlyvosti-dlya-rozvytku-u-pivdennomu-regioni/> (дата звернення: 23.04.2019).
3. Доценко А. Малий та середній бізнес в світі: уроки для України. *Журнал Кореспондент*. 2017. URL: <https://blogs.korrespondent.net/blog/business/3874779/> (дата звернення: 27.04.2019).
4. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе. Санкт-Петербург : СП6У, 1997. 332 с. URL: <https://pqm-online.com/assets/files/lib/books/hammer.pdf> (дата звернення: 20.04.2019).
5. Harrington H.J. Business process improvement. The breakthrough strategy for Total Quality, Productivity and Competitiveness. New York St. : McGraw-Hill, 1991. 274 p. URL: https://issuu.com/davinther/docs/business_process_improvement_the_ (дата звернення: 24.04.2019).
6. Ареф'єв С.О., Поцелуйко А.А. Бізнес-процеси підприємства: сутність та класифікація. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2017. № 12. С. 89–93.
7. Драбовський А.Г., Іванюта П.В., Петренко М.І. Реінжиніринг бізнес-процесів як напрям успішного розвитку діяльності підприємств. *Економіка харчової промисловості*. 2018. № 2. С. 50–59.
8. Скриньковський Р.М., Павловські Г., Воробйов В.В. Діагностика ефективності контролінгу бізнес-процесів підприємства. *Бізнес-Інформ*. 2016. № 8. С. 154–159.
9. Федонін О.С., Швиданенко Г.О., Лавренко В.В. Новітні тенденції розвитку управління підприємствами : монографія. Київ : КНЕУ, 2011. С. 190–196.
10. Турчак В.В. Управління результативністю бізнес-процесів у малому підприємстві. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 4. С. 79–86.

АНАЛІЗ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ТОВ «VNA ПРЕС»

ANALYSIS OF COMPETITION'S ADVANTAGES LTD "VNA PRESS"

Величко А.С.

студентка,

Національний університет харчових технологій

Солом'янюк Н.М.

доктор економічних наук, доцент,

професор кафедри маркетингу,

Національний університет харчових технологій

Velychko A.

Student,

National University of Food Technologies

Solomianiuk Nataliya

Doctor of Economics, Associate Professor,

Professor Department of Marketing,

National University of Food Technologies

У статті розкрито проблематику конкурентоспроможності підприємств видавничо-поліграфічної галузі в Україні. Здійснено аналіз конкурентних переваг ТОВ «VNA ПРЕС» на основі визначення інтегрального коефіцієнта конкурентоспроможності, який базується на оцінюванні ефективності виробничої діяльності підприємства та організації збуту, його фінансового стану та критерію конкурентоспроможності продукції. Розглянуто теоретичні аспекти конкурентоспроможності потенціалу, а також його зв'язок із конкурентними перевагами та конкурентоспроможністю загалом. Проаналізовано управління конкурентоспроможністю як аспектом менеджменту для забезпечення нормального функціонування підприємства. Запропоновано напрями підвищення рівня конкурентоспроможності ТОВ «VNA ПРЕС» на основі отриманого інтегрального показника конкурентоспроможності.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, конкурентні переваги, конкурентоспроможність потенціалу, рівень конкуренції, поліграфія, поліграфічна галузь, коефіцієнт конкурентоспроможності, інтегральний коефіцієнт конкурентоспроможності.

В статье раскрыта проблематика конкурентоспособности предприятий издательско-полиграфической отрасли в Украине. Осуществлен анализ конкурентных преимуществ ООО «VNA ПРЕС» на основе определения интегрального коэффициента конкурентоспособности, который базируется на оценке эффективности производственной деятельности предприятия и организации сбыта, его финансового состояния и критерия конкурентоспособности продукции. Рассмотрены теоретические аспекты конкурентоспособности потенциала, а также его связь с конкурентными преимуществами и конкурентоспособностью в целом. Проанализировано управление конкурентоспособностью как аспектом менеджмента для обеспечения нормального функционирования предприятия. Предложены направления повышения конкурентоспособности ООО «VNA ПРЕСС» на основе полученного интегрального показателя конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, конкурентные преимущества, конкурентоспособность потенциала, уровень конкуренции, полиграфия, полиграфическая отрасль, коэффициент конкурентоспособности, интегральный коэффициент конкурентоспособности.

The article deals with the issues of competitiveness of enterprises of the publishing and printing industry in Ukraine. As you know, the factors of the successful existence of a polygraphic enterprise are the average market price, quality products, servicing by qualified employees, the availability of additional and related services. Strategic planning and a systematic approach to each component will allow new markets to reach and reach a larger consumer audience. At this stage of development of the economy, competitiveness is a special place, because thanks to it, the company is able to successfully operate. The topic of the research is quite relevant in the modern era, as the technology is rapidly developing, the market is getting more and more representatives of medium-sized businesses within the same industry. This has caused a sharpening of competition. Each business entity is trying to attract the

attention of consumers and offer better conditions for the purchase, that is, to create competitive advantages. They serve as a strong lifting mechanism, which helps the company to increase the number of favored consumers, sales and, as a result, increase profits. The internal and external marketing environment of the enterprise was analyzed. The features and theoretical aspects of potential competitiveness, as well as its connection with competitive advantages and competitiveness in general, are considered. The analysis of competitive advantages of "VNA PRESS" Ltd. is based on the definition of the integral coefficient of competitiveness, which is based on the assessment of the efficiency of the enterprise's production activities and sales organization, its financial status and the criterion of product competitiveness. The analysis of competitiveness management as an aspect of management to ensure the normal operation of the enterprise. The directions of increase of competitiveness of "VNA PRESS" Ltd are offered on the basis of the obtained integral index of competitiveness. Modernization of the working process and increase of production capacities of the printing company VNA PRESS as a means of increasing competitiveness.

Key words: competition, competitive advantage, competitiveness of potential, printing industry, coefficient of competitiveness.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки України управління конкурентоспроможності підприємства набуває особливого значення. Однією з головних причин низького рівня конкурентоспроможності українських товарів та послуг є нездатність вітчизняних підприємств боротися за розширення частки на внутрішньому і зовнішньому ринках, невміння просувати товари та враховувати потреби споживача, поставивши його інтереси у центр усієї виробничої та комерційної діяльності. Особливого значення набувають питання досягнення конкурентних переваг підприємством на ринку поліграфічної галузі за умов обслуговування як кінцевих, так і промислових покупців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Базу теоретичних досліджень у контексті висвітлення поняття конкурентоспроможності становлять праці вітчизняних фахівців, до яких можна віднести Ф. Найта, К. Р. Макконелла, С. Л. Брю, І. Шумпетера, Г.Л. Азоєва, А.Ю. Юданова та ін. Серед науковців, що присвятили свої роботи дослідженню потенціалу поліграфічних підприємств та потенціалу видавничо-поліграфічної галузі, можна виділити С.А. Бескоровайну, К.Е. Андрєєва, М.А. Любанова, Є.В. Маргуліна, Р.В. Марушкова, Д.Ю. Комкова та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідження конкурентних переваг є одним із напрямів маркетингових досліджень та передбачає аналіз і оцінювання окремих складових частин його діяльності порівняно з конкурентами, а також стан конкурентного середовища підприємства. У роботі узагальнено теоретичні положення щодо конкурентоспроможності потенціалу, а також апробовано методику оцінювання конкурентних переваг підприємства з урахуванням тенденцій розвитку поліграфічної галузі. У статті визначено напрями підвищення конкурентоспроможності потенціалу підприємства поліграфічної галузі та процесу управління ним, проаналізовано конкурентні переваги ТОВ «VNA ПРЕС» на основі оцінювання ефективності його виробничої діяльності та організації збуту і просування продукції, фінансового стану та конкурентоспроможності продукції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкуренція – економічний процес взаємодії, взаємозв'язку і боротьби між підприємствами, які присутні на ринку з метою забезпечення кращих можливостей збуту продукції, задоволення потреб покупців і одержання максимального прибутку. Конкуренція є головною рушійною силою ринку, а сама продукція є знаряддям конкурентної боротьби [2, с. 223].

Ринок не може нормально функціонувати без розвинених форм конкуренції. Конкурентоспроможність є одним із центральних вимірників роботи ефективної діяльності підприємства. У швидкозмінній та часто невідгдній ринковій сфері функціонування сучасних підприємств вкрай збільшилася значущість створення передумов, які б забезпечували її конкурентоспроможність. Основною передумовою є формування і збільшення конкурентних переваг, що допомагають ефективно реалізувати вибрані підприємством конкурентні стратегії.

Конкурентні переваги є наслідком або результатом конкуренції та одночасно виступають засобом подальшого ефективного розвитку конкурентоспроможності потенціалу підприємства.

Конкурентоспроможність потенціалу підприємства – комплексна порівняльна характеристика, яка відображає рівень переважання сукупності показників оцінювання можливостей підприємства, що визначають його успіх на певному ринку за певний проміжок часу щодо сукупності аналогічних показників підприємств-конкурентів.

Книш М.І. зазначає, що конкурентоспроможність потенціалу підприємства має кілька особливостей, а саме:

1. Конкурентоспроможність не є внутрішньою, природною якістю підприємства. Вона може бути виявлена й оцінена лише за наявності конкурентів (реальних або потенційних).

2. Це поняття є відносним, тобто воно має такий самий рівень щодо різних конкурентів.

3. Конкурентоспроможність потенціалу підприємства визначається продуктивністю використання залучених до процесу виробництва ресурсів.

4. Рівень конкурентоспроможності потенціалу підприємства залежить від рівня конкурентоспроможності його складових, а також від загальної конкурентоспроможності галузі та країни [1, с. 131].

Управління конкурентоспроможністю підприємства являє собою певний аспект менеджменту підприємства, спрямований на формування, розвиток та реалізацію конкурентних переваг та забезпечення життєздатності підприємства як суб'єкта економічної конкуренції з урахуванням галузевих особливостей. Метою управління конкурентоспроможністю підприємства є забезпечення життєздатності і сталого функціонування підприємства за будь-яких економічних, політичних, соціальних та інших змін зовнішнього середовища [6, с. 425].

Першим кроком до формування ефективних конкурентних переваг є визначення конкурентоспроможності підприємства за допомогою розрахунку коефіцієнта конкурентоспроможності. З цією метою визначають групу конкурентів та обирають серед них базові для проведення порівняльного аналізу. Ця методика передбачає оцінювання чотирьох аспектів кожного з вибраних підприємств: виробничу діяльність, фінансовий стан, маркетинг та конкурентоспроможність продукції.

Алгоритм розрахунку коефіцієнта конкурентоспроможності підприємства передбачає три послідовні етапи:

1. Розрахунок одиничних показників конкурентоспроможності підприємства і переведення показників у відносні величини (бали) проводиться на основі їх порівняння з базовими показниками. Базовими показниками (бази для порівняння) можуть виступати: середньогалузеві показники; показники будь-якого конкуруючого підприємства або підприємства-лідера на ринку; показники оцінюваного підприємства за минулий період. З цією метою використовується 15-бальна шкала, при цьому у 5 балів оцінюється показник, що має значення гірше, ніж базовий, у 10 балів – на рівні базового, а 15 – краще, ніж базовий.

2. Розрахунок критеріїв конкурентоспроможності підприємства за формулами.

3. Розрахунок коефіцієнта конкурентоспроможності підприємства.

Розрахунок критеріїв і коефіцієнта конкурентоспроможності підприємства проводиться за формулою середньозваженої арифметичної.

Коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства розраховується за формулою 1:

$$K_{\text{кп}} = 0,15E_{\text{в}} + 0,29\Phi_{\text{п}} + 0,23E_{\text{з}} + 0,33K_{\text{т}} \quad (1)$$

де, $E_{\text{в}}$ – значення критерію ефективності виробничої діяльності підприємства;

$\Phi_{\text{п}}$ – значення критерію фінансового стану підприємства;

$E_{\text{з}}$ – значення критерію ефективності організації збуту і просування товару на ринку;

$K_{\text{т}}$ – значення критерію конкурентоспроможності товару;

0,15; 0,29; 0,23; 0,33 – коефіцієнти вагомості критеріїв.

Після проведення необхідних розрахунків для кожного з вибраних підприємств шляхом порівняння одержаних результатів визначають рівень конкурентоспроможності досліджуваного підприємства щодо підприємств-конкурентів.

Наступним етапом формування ефективних конкурентних переваг є розроблення цілей, стратегій, визначення конкретних заходів щодо підвищення коефіцієнта конкурентоспроможності підприємства. Ці заходи можуть стосуватися як конкурентоспроможності продукції, так і підприємства загалом.

Останнім кроком на шляху до формування конкурентних переваг є оцінювання результатів, одержаних після впровадження заходів, запропонованих для підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Розглянуту методику визначення конкурентоспроможності потенціалу апробуємо для ТОВ «VNA ПРЕС», підприємства, яке спеціалізується на виготовленні поліграфії будь-якої складності на сучасному обладнанні, працює на ринку поліграфічних послуг з 2008 року [5]. Поліграфічна агенція ТОВ «VNA ПРЕС» – організація, яка вдало утримує стійкі позиції на ринку поліграфічних послуг не лише в межах Києва та Київської області, але й вдало конкурує на території всієї України. Основними причинами її успіху є індивідуальний підхід до кожного клієнта та пошук можливостей задовольнити нестандартні бажання.

До основних напрямів розвитку та управління поліграфічним підприємством (типографією) до останніх років відносили виробниче оновлення, запровадження інновацій тощо. Нині підходи та принципи управління змінюються у зв'язку з ринковими перетвореннями. Актуальними стратегіями управління виробничими можливостями поліграфічного підприємства є стратегія спеціалізації (тобто звужування кількості виконуваних робіт задля зменшення накладних витрат) та стратегії диференціації (виконання на мінімально наявному обладнанні максимально можливої кількості робіт), а замовлення, що не відповідають цим стратегіям, доцільно виконувати з партнерами [6 с. 328].

В Україні є певні перешкоди для розвитку поліграфічної галузі. [3, с. 98]. До них можна віднести: високу вартість поліграфічного обладнання, низький попит на продукцію та рівень інвестування, відсутність кваліфікованих робітників, політична та економічна нестабільність тощо.

Аналіз конкурентоспроможності ТОВ «VNA ПРЕС» проведено з використанням методики, запропонованої І. Максимовою, перевагами якої є:

1) спирається на дані балансів і фінансової звітності;

Таблиця 1

**Показники балансу діяльності підприємств
для розрахунку конкурентоспроможності підприємства**

Показник	Код рядка	ТОВ «VNA ПРЕС»		ТОВ «ОК-Поліграф»	
		На початок звітної періоду 2018 р.	На кінець звітної періоду 2018 р.	На початок звітної періоду 2018 р.	На кінець звітної періоду 2018 р.
1. Основні засоби (первісна вартість), тис. грн.	1011	166,4	284,1	87,5	112,5
2. Готова продукція, тис. грн.	1103	221,1	84,6	28	31,5
3. Гроші та їх еквіваленти, тис. грн.	1165	241,9	471,5	149,4	12,7
4. Усього за розділом II активу балансу, тис. грн.	1195	1121,9	2967,4	1783,7	2582
6. Усього за розділом II пасиву балансу, тис. грн.	1595	0	0	0	0
7. Усього за розділом III пасиву балансу, тис. грн.	1695	921,9	2621	123,3	100,1
8. Усього за розділом IV пасиву балансу, тис. грн.	1700	0	0	0	0
9. Підсумок пасиву балансу, тис. грн.	1900	1260,7	3173,2	1843,2	2641,5
10. Середня кількість працівників, осіб	Вступна частина		6		5

Джерело : Баланс ТОВ «VNA ПРЕС» та ТОВ «ОК-Поліграф»

2) можливість оцінювання конкурентоспроможності за вибором методики аналізу, зручної з позицій дослідника;

3) комплексність, тобто охоплює не тільки оцінку конкурентоспроможності продукції, але й аналіз виробничого та фінансового стану підприємства, а також ефективності його збутової політики;

4) можливість визначення слабких сторін підприємства та відносного розміру відставання в цій сфері від базових показників [4, с. 18].

Основним конкурентом для дослідження обрано ТОВ «ОК-Поліграф», оскільки ці підприємства мають подібну асортиментну пропозицію й обслуговують ідентичну цільову аудиторію.

Проаналізувавши таблицю 2, можна зробити висновок, що основні засоби обох компаній за 2018 рік збільшилися (на 117,7 тис. грн. – у компанії VNA ПРЕС та на 25,0 тис. грн. у компанії ОК-Поліграф; обсяг готової продукції «ОК-Поліграф» збільшився на 3,25 тис. грн., чого не можна сказати про досліджуване підприємство; загальна сума за розділом II активу балансу та за розділом I пасиву в обох підприємствах збільшилась на 1845,5 тис. грн. (ТОВ «VNA ПРЕС») та на 798,3 тис. грн. (ТОВ «ОК-Поліграф»); середня кількість працівників у ТОВ «VNA ПРЕС» на одну особу більше і становить 6 осіб.

Баланс сформовано на основі даних фінансової звітності (табл. 2).

За даними табл. 2 можна зробити висновок, що: чистий дохід у компанії VNA за

2018 рік збільшився на 3115,3 тис. грн порівняно з 2017 роком, а у підприємства-конкурента збільшення показника спостерігається на 644,9 тис. грн.; собівартість продукції ТОВ «VNA ПРЕС» порівняно з 2017 роком збільшилась на 2662,5 тис. грн., а в компанії-конкурента – на 429,9 тис. грн.; у 2018 році прибуток компанії «VNA ПРЕС» збільшився на 4487 тис. грн., а в компанії «ОК-Поліграф» – на 181,6 тис. грн.

Методика І. Максимової передбачає проведення аналізу конкурентоспроможності в чотири етапи, кожен з яких має декілька кроків [7].

I етап – розрахунок інтегрального показника ефективності виробничої діяльності підприємств. Першим кроком цього етапу є визначення одиничних параметрів виробничої діяльності (табл. 3).

На другому кроці першого етапу поводиться розрахунок чотирьох відносних показників ефективності виробничої діяльності оцінюваного підприємства: для стимуляторів за формулою 2, для дестимуляторів – за формулою 3.

$$q_i = \frac{P_{\text{оцін}}}{P_{\text{баз}}} \quad (2)$$

$$q_i = \frac{P_{\text{баз}}}{P_{\text{оцін}}} \quad (3)$$

Отримані результати наведено у табл. 4.

Стимуляторами у цьому разі є показник фондодідачі, рентабельності продукції та продуктивність праці, оскільки їх збільшення приведе

Таблиця 2

**Показники звіту про фінансові результати діяльності
для розрахунку конкурентоспроможності підприємства**

Показник	Код рядка	ТОВ «VNA ПРЕС»		ТОВ «ОК-Поліграф»	
		За звітний період 2018 р.	За аналогічний період попереднього року 2017 р.	За звітний період 2018 р.	За аналогічний період попереднього року 2017 р.
1. Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	2000	9619,2	6503,9	3074,2	2429,3
2. Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	2050	8737,2	6074,7	1757,1	1327,2
3. Чистий фінансовий результат: прибуток, тис. грн.	2350	32423	27936	821,5	639,9

Джерело : Баланс ТОВ «VNA ПРЕС» та ТОВ «ОК-Поліграф»

Таблиця 3

Одиничні параметри ефективності виробничої діяльності підприємств

№	Показник	Позначення	Ваговий коефіцієнт	Одиниці вимірювання	ТОВ «VNA ПРЕС»	ТОВ «ОК-Поліграф»
1.	Витрати на одну гривню чистого доходу від реалізації продукції	$V_{1грн}$	0,31	коп.	0,91	0,57
2.	Фондовіддача	ФВ	0,19	грн.	42,70	30,74
3.	Рентабельність продукції	R	0,40	%	371,09	46,75
4.	Продуктивність праці	ПП	0,10	тис.грн./особу	1603,20	614,84

Таблиця 4

Відносні показники ефективності виробничої діяльності підприємств

№	Показник	Позначення	Ваговий коефіцієнт	Одиниці вимірювання	ТОВ «VNA ПРЕС»
1.	Витрати на одну гривню чистого доходу від реалізації продукції	$V_{1грн\ в}$	0,31	коп.	0,63
2.	Фондовіддача	$ФВ_{\ в}$	0,19	грн.	1,39
3.	Рентабельність продукції	$R_{\ в}$	0,40	%	7,94
4.	Продуктивність праці	$ПП_{\ в}$	0,10	тис.грн./особу	2,61

до покращення загальної оцінки діяльності підприємства. Збільшення витрат на одну гривню чистого доходу від реалізації продукції, навпаки, знизить ефективність діяльності організації, саме тому цей показник є дестимулятором.

Останнім, третім кроком першого етапу є розрахунок інтегрального показника ефективності діяльності підприємства ($I_{вд}$) за формулою 4.

$$I_{вд} = 0,31 \cdot V_{1грн\ в} + 0,19 \cdot ФВ_{\ в} + 0,4 \cdot R_{\ в} + 0,10 \cdot ПП_{\ в} \quad (4)$$

Де 0,31; 0,19; 0,4; 0,10 – це вагові коефіцієнти, визначені експертами (їх значення взяті з методики І. Максимової і завжди незмінні);

$V_{1грн\ в}$ – це відносний показник витрат на одну гривню продукції;

$ФВ_{\ в}$ – це відносний показник фондовіддачі;

$R_{\ в}$ – це відносний показник рентабельності продукції;

$ПП_{\ в}$ – це відносний показник продуктивності праці.

Після проведення необхідних математичних дій інтегральний показник ефективності виробничої діяльності підприємства визначено на рівні 3,89. Оскільки отримане значення більше одиниці, то можна зробити висновок, що конкурентоспроможність ТОВ «VNA ПРЕС»

за виробничими параметрами є вищою, ніж у конкурента.

II етап – розрахунок інтегрального показника фінансового стану підприємства.

Першим кроком цього етапу є розрахунок одиничних параметрів фінансового стану підприємств (табл. 5).

Як і на першому етапі другий крок передбачає розрахунок відносних показників, але тепер уже фінансового стану підприємств. Розрахунок залежить від того, стимулятором чи де стимулятором виступає одержаний одиничний показник. Результати наведено у табл. 6.

Стимуляторами є коефіцієнти платоспроможності, абсолютної ліквідності та оборотності оборотних активів. Дестимулятором виступає коефіцієнт фінансування.

Третім кроком етапу II є розрахунок інтегрального показника фінансового стану підприємства ($I_{\text{фс}}$) за формулою 5.

$$I_{\text{фс}} = 0,29 K_{\text{плат. в}} + 0,20 K_{\text{фін. в}} + 0,36 K_{\text{ал. в}} + 0,15 K_{\text{об. в}} \quad (5)$$

де, 0,29; 0,20; 0,36; 0,77 – це вагові коефіцієнти, визначені експертами (їх значення взяті з методики І. Максимової і завжди незмінні);

$K_{\text{плат. в}}$ – відносний показник платоспроможності;

$K_{\text{фін. в}}$ – відносний показник фінансування;

$K_{\text{ал. в}}$ – відносний показник абсолютної ліквідності;

$K_{\text{об. в}}$ – відносний показник оборотності оборотних активів.

Отримане значення становить 1,07.

Після проведення етапу з розрахунку фінансового стану підприємства можна зробити такі висновки:

– частка питомої ваги власного капіталу в загальній сумі засобів, авансованих у діяльність компанії VNA є недостатньою, на відміну від підприємства-конкурента, оскільки отримане значення становить 0,18, що є менше за 0,5.

– ТОВ «VNA ПРЕС» є занадто залежним від залучених засобів, оскільки коефіцієнт фінансування становить 0,01, що є меншим за 1.

– значна частка боргів досліджуваного підприємства може бути сплачена негайно, оскільки коефіцієнт ліквідності перевищує оптимальне значення 0 і становить 1,42.

Загалом конкурентоспроможність ТОВ «VNA ПРЕС» за показником фінансової діяльності є вищою порівняно з конкурентом, оскільки отримане значення становить 1,07, що є більше за 1.

III етап – розрахунок інтегрального показника ефективності організації збуту та просування товарів.

Першим кроком, як і на попередніх етапах, є розрахунок одиничних показників (табл. 7).

На другому кроці III-го етапу проводився розрахунок трьох відносних показників ефективності організації збуту та просування товарів підприємству VNA за формулами. Результати розрахунків наведено у табл. 8.

До стимуляторів цього етапу відносяться коефіцієнти рентабельності діяльності та використання середньорічної виробничої потужності. До дестимуляторів – коефіцієнт затовареності готової продукції.

Завершальним кроком третього етапу є розрахунок інтегрального показника ефективності організації збуту та просування товарів (I_{36}) за формулою 6.

Таблиця 5

Одиничні параметри фінансового стану підприємств

№	Показник	Позначення	Ваговий коефіцієнт	ТОВ «VNA ПРЕС»	ТОВ «ОК-Поліграф»
1.	Коефіцієнт платоспроможності	$K_{\text{плат}}$	0,29	0,17	0,96
2.	Коефіцієнт фінансування	$K_{\text{фін}}$	0,20	4,75	0,04
3.	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$K_{\text{л}}$	0,36	0,18	0,13
4.	Коефіцієнт оборотності оборотних активів	$K_{\text{об}}$	0,15	4,70	1,41

Таблиця 6

Відносні показники фінансового стану підприємств

№	Показник	Позначення	Ваговий коефіцієнт	ТОВ «VNA ПРЕС»
1.	Коефіцієнт платоспроможності	$K_{\text{плат. в}}$	0,29	0,18
2.	Коефіцієнт фінансування	$K_{\text{фін. в}}$	0,20	0,01
3.	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$K_{\text{л. в}}$	0,36	1,42
4.	Коефіцієнт оборотності оборотних активів	$K_{\text{об. в}}$	0,15	3,34

Таблиця 7

Одиничні параметри ефективності організації збуту та просування товарів

№	Показник	Позначення	Ваговий коефіцієнт	ТОВ «VNA ПРЕС»	ТОВ «ОК-Поліграф»
1.	Коефіцієнт рентабельності діяльності	K_R	0,37	3,37	0,27
2.	Коефіцієнт затовареності готовою продукцією	$K_{зат}$	0,29	0,0159	0,097
3.	Коефіцієнт використання середньорічної виробничої потужності	$K_{вп}$	0,21	0,88	0,86
4.	Ефективність витрат на збут	ЗБ	0,14	0	0

Таблиця 8

Відносні параметри ефективності організації збуту та просування товарів

№	Показник	Позначення	Ваговий коефіцієнт	ТОВ «VNA ПРЕС»
1.	Коефіцієнт рентабельності діяльності	$K_{Рв}$	0,37	12,61
2.	Коефіцієнт затовареності готовою продукцією	$K_{зат в}$	0,29	0,61
3.	Коефіцієнт використання середньорічної виробничої потужності	$K_{вп в}$	0,21	1,03

Таблиця 9

Відносні одиничні технічні параметри друкованої продукції

№	Показник (технічний параметр)	Позначення	Ваговий коефіцієнт	Одиниці вимірювання	ТОВ «VNA ПРЕС»
1.	Швидкість виконання замовлення	q_1	0,15	дні	0,70
2.	Доставка	q_2	0,08	бали	0,75
3.	Якість склеювання	q_3	0,20	бали	1,25
4.	Якість друку	q_4	0,30	бали	1,00
5.	Розробка дизайну	q_5	0,09	бали	1,25
6.	Послуги з верстки	q_6	0,08	бали	1,33
7.	Розробка концепту	q_7	0,10	бали	2,50

$$I_{36} = 0,37 \cdot K_{Рв} + 0,29 \cdot K_{зат в} + 0,21 \cdot K_{вп в} + 0,14 \cdot ЗБ_v \quad (6)$$

де, 0,37; 0,29; 0,21; 0,14 – це вагові коефіцієнти, визначені експертами (їх значення взяті з методики І. Максимової і завжди незмінні);

$K_{Рв}$ – відносний показник рентабельності діяльності;

$K_{зат в}$ – відносна показник затовареності готовою продукцією;

$K_{вп в}$ – відносний показник використання виробничої потужності;

$ЗБ_v$ – відносний показник ефективності витрат на збут.

Отримане значення становить 5,06.

Отже, конкурентоспроможність компанії VNA за показником збутової діяльності є вищою, ніж у конкурента.

IV етап – розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності продукції.

Перший крок – розрахунок відносних одиничних технічних параметрів друкованої книги (табл. 9).

Для цього вид товару стимуляторами є всі з перелічених вище показників.

На другому кроці IV етапу проведено розрахунок групового індексу технічних параметрів ($I_{тп}$) з використанням вагових коефіцієнтів за формулою 7.

$$I_{тп} = \sum_{i=1}^n v_i \cdot q_i \quad (7)$$

де, v_i – коефіцієнт вагомості i -го параметра;
 q_i – це значення i -го відносного одиничного технічного параметру.

Результат розрахунку становить 1,18.

На третьому етапі розраховано груповий індекс економічних параметрів підприємства (I_{EP}) за формулою 8.

$$I_{EP} = \frac{Цсп_{оцін}}{Цсп_{баз}} \quad (8)$$

де $Цсп_{оцін}$ – середня ціна реалізації оцінюваного товару ТОВ «VNA ПРЕС»;

$Цсп_{баз}$ – середня ціна реалізації товару ТОВ ОК «Поліграф».

Після виконання необхідних математичних дій отримали результат 1,02.

Останнім кроком етапу IV є безпосередній розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності товару за формулою 9:

$$k_{int} = \frac{I_{тп}}{I_{EP}} \quad (9)$$

де $I_{тп}$ – груповий індекс технічних параметрів;

I_{EP} – груповий індекс економічних параметрів.

Отже, за індексом технічних параметрів та інтегральним показником конкурентоспроможності товар компанії VNA є кращим, а от за індексом економічних параметрів – гіршим порівняно з товаром конкурента.

На завершальному, V етапі проводиться загальний розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності підприємства за формулою 10:

$$IKP = 0,15 \cdot I_{вд} + 0,29 \cdot I_{фс} + 0,23 \cdot I_{зб} + 0,33 \cdot k_{int} \quad (10)$$

де 0,15; 0,29; 0,23; 0,33 – це вагові коефіцієнти, визначені експертами (їх значення взяті з методики І. Максимової і завжди незмінні);

$I_{вд}$ – інтегральний показник ефективності виробничої діяльності;

$I_{фс}$ – інтегральний показник фінансового стану;

$I_{зб}$ – інтегральний показник ефективності організації збуту та просування товарів;

k_{int} – інтегральний показник конкурентоспроможності товару.

Провівши необхідні математичні дії, визначимо, що показник ІКП становить 2,44.

Таким чином, провівши дослідження конкурентоспроможності ТОВ «VNA ПРЕС» за методикою І. Максимової, було встановлено, що конкурентоспроможність цього підприємства є вищою, ніж у ТОВ «ОК-Поліграф», незважаючи на те, що за коефіцієнтом платоспроможності та фінансування воно значно поступається підприємству-конкуренту.

Висновки. Забезпечення високого рівня конкурентоспроможності означає, що всі ресурси, які використовує ТОВ «VNA ПРЕС», продуктивніші і приносять вищий прибуток порівняно із основним його конкурентом. Підприємство займає стабільне місце на ринку товарів та послуг, і його продукція користується постійним попитом у споживачів.

Основними конкурентними перевагами ТОВ «VNA ПРЕС» визначено: індивідуальний підхід до кожного клієнта; створення креативних продуктів різного рівня складності; можливість консультування з дизайнером.

До можливостей підвищення конкурентоспроможності потенціалу ТОВ «VNA ПРЕС» віднесено: необхідність упровадження нової техніки та удосконалення технологічного процесу з метою забезпечення збільшення обсягів надання поліграфічних послуг; подальший розвиток маркетингової діяльності з метою завоювання й освоєння нових ринків збуту, а саме вихід на міжнародний ринок; розширення асортименту продукції новітніми розробками у сфері поліграфічних послуг; проведення комплексу заходів щодо зниження собівартості продукції, до яких можна віднести закупівлю обладнання та механізацію ручної праці.

Впровадження комплексу заходів дасть можливість підвищити рівень конкурентоспроможності продукції та підприємства загалом, підвищити імідж ТОВ «VNA ПРЕС» на ринку поліграфічних послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Должанський, І.З., Загорна Т.О. Конкурентоспроможність підприємства : навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 384 с.
2. Фатхутдінов Р.А. Конкурентоспроможність: економіка, стратегії, управління. Київ : ИНФРА, 2000. 312 с.
3. Видавнича справа та поліграфічна діяльність в Україні / Б.В. Дурняк та ін. Львів : Укр.акад.друкарства, 2009. 149 с.
4. Дідківська Л.І. Сучасний розвиток конкурентного середовища ринку споживчих товарів України. *Банківська справа*. 2009. № 2. С. 48–66.
5. Офіційний сайт ТОВ «VNA ПРЕС» : веб-сайт. URL: <http://vna.com.ua/> (дата звернення 25.04.2019).
6. Клименко С.М., Дуброва О.С., Барабась Д.О. Управління конкурентоспроможністю підприємства : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2007. 527 с.
7. Максимов І.В. Оценка конкурентоспособности промышленного предприятия. *Маркетинг*. 1996. № 3. С. 33–39.

АУТСОРСИНГ ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ: РЕАЛІЇ ТА ТЕНДЕНЦІЇ

OUTSOURCING OF LOGISTICS SERVICES: REALITIES AND TRENDS

Глазун В.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри логістики та виробничого менеджменту,
Сумський національний аграрний університет

Бондаренко С.Р., Запорожченко С.І.

студенти факультету економіки і менеджменту ОП Логістика,
Сумський національний аграрний університет

Glazun Victoria

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Logistic and Production Management,
Sumy National Agrarian University

Bondarenko Sergiy, Zaporozhchenko Stanislav

Master of the Economics and Management Faculty EP Logistics,
Sumy National Agrarian University

У статті розглядаються роль та значення логістичного аутсорсингу для вітчизняних підприємств у сучасному бізнес-середовищі, виділяються можливості передачі низки логістичних функцій залученим організаціям, наявні реалії аутсорсингу логістичних послуг в Україні і перспективні тенденції. Розглянуто сутність поняття «аутсорсинг» та його типи, їх застосування у різних сферах діяльності, визначено функціональні напрями діяльності підприємств, де найчастіше застосовується аутсорсинг. Виокремлено особливості виникнення аутсорсингу і його подальшого розвитку. У статті розглядаються переваги, недоліки та пов'язані з ними ризики передачі логістичних послуг на аутсорсинг. Наведено основні етапи розвитку світового логістичного аутсорсингу, схему організації логістичних послуг, систему PL-провайдерів.

Ключові слова: аутсорсинг, логістичний сервіс, провайдер, логістика, логістичні послуги, конкурентоспроможність, ланцюги поставок, оптимізація.

В статье рассматриваются роль и значение логистического аутсорсинга для отечественных предприятий в современных условиях бизнеса, выделяются возможности передачи ряда логистических функций вовлеченным организациям, существующие реалии аутсорсинга логистических услуг в Украине и перспективные тенденции. Рассмотрена сущность понятия «аутсорсинг» и его типы, их применение в различных сферах деятельности, определены функциональные направления деятельности предприятий, где чаще всего применяется аутсорсинг. Выделены особенности внедрения аутсорсинга и его дальнейшего развития. В статье рассматриваются преимущества, недостатки и связанные с ними риски передачи логистических услуг на аутсорсинг. Приведены основные этапы развития мирового логистического аутсорсинга, схема организации логистических услуг, система PL-провайдеров.

Ключевые слова: аутсорсинг, логистический сервис, провайдер, логистика, логистические услуги, конкурентоспособность, цепи поставок, оптимизация.

Globalization of the world markets, strengthening of the competition and constantly increasing customer requirements to the quality of logistic service intensified the development of outsourcing practice, that is involvement of contractors for accomplishment of the complex logistic services. Outsourcing due to profilisation of services which are provided allows reaching higher quality of their provision and, as a result, more complete consideration of consumer requests that is necessary in highly competitive economics. The company which transfers a part of logistic transactions to outsourcing, usually, can reduce its own expenses, which also increases potential market stability. The decision about outsourcing of logistic functions leads to fast adaptation to the changes of consumer demand; decrease the risk group. Application of outsourcing is necessary for the Ukrainian enterprises which want to increase significantly competitiveness in the market of services due to use of new technologies, restructuring of management and optimization of production processes. The final result of outsourcing is formation of competitive advantages due to concentration of efforts on the main activity and realization of nonprofile business processes at the highest professional level. The article examines the role and importance of logistics outsourcing for domestic enterprises in busi-

ness environment. The possibility of transferring a number of logistic functions to involved organizations are highlighted in the article. Existing realities of outsourcing logistics services in Ukraine and future trends are discussed. The article discusses the advantages and disadvantages of transfer of logistics services outsourcing, the existing realities in the outsourcing of logistics services in Ukraine and promising trends. Positive features and weaknesses of logistics outsourcing are identified in the article. Functional activities of enterprises, where outsourcing is most often used are defined. The basic stages of the global logistics outsourcing scheme of logistics services are defined.

Key words: outsourcing, logistics service, provider, logistics, competitiveness, supply chain, optimization.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Фрагментація виробничої діяльності та зростання міжнародної і внутрішньокорпоративної торгівлі визначають сучасні тренди розвитку логістичної діяльності, яка стає більш глобальною, складною і розвинутою. Безпрецедентні потоки товарів і послуг перетинають кордони, використовуючи різні моделі поставок і генеруючи безліч взаємопов'язаних логістичних зв'язків у різних галузях, включаючи видобуток і торгівлю природними ресурсами, виробництво і реалізацію товарів і послуг. Логістична діяльність зараз інтегрована у процес глобального виробництва через глобальні джерела постачання ресурсів, дистрибуції деталей і готових товарів іншим виробництвам і споживачам. Транспортні послуги також мають вагоме значення для організації ефективного післяпродажного обслуговування.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідження проблем розвитку логістичного аутсорсингу в контексті поглиблення фрагментації виробничих процесів і розвитку глобальних ланцюжків створення вартості відображені в роботах провідних західних учених: М. Портера, О. Вільямсона, Ж. Родріґа, Ж. Фуллера, Г. Міна, П. Багчі, Н. Сандерса, Ж. Бартелемі, К. Кларка та ін. Також значний внесок у розвиток досліджень у сфері логістичних послуг зробили такі українські вчені, як Т. Глушенко, І. Іртіщева, К. Завгородній, А. Кальченко, І. Смірнов та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз літературних джерел показав, що питання логістичного аутсорсингу вивчене не досить у сучасному бізнес-середовищі. У сучасній літературі не повністю висвітлені питання актуальності застосування логістичного аутсорсингу в українських компаніях, його основні переваги та недоліки.

Цілі статті. Ми ставимо собі за мету узагальнити теоретичні концепції розвитку аутсорсингу у сфері логістики, проаналізувати основні детермінанти та цілі розвитку аутсорсингової логістичної діяльності на ринку, дослідити сучасні регіональні тренди у сфері логістичного аутсорсингу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Глобалізація світових ринків, посилення конкуренції і постійно зростаючі вимоги клієнтів до якості логістичного обслуговування

активізували розвиток практики аутсорсингу, тобто залучення контрагентів для виконання комплексу логістичних послуг.

У сучасних умовах розвитку бізнесу, його високого рівня спеціалізації, необхідної для повноцінної орієнтації на кінцевого споживача, обґрунтована диверсифікація надання логістичних послуг [1, с. 94] – аутсорсинг. Аутсорсинг за рахунок профілізації послуг, що надається, дає змогу досягти більш високої якості їх надання та, як наслідок, більш повного врахування запитів споживачів, що необхідно у висококонкурентній економіці. Компанії, яка передає частину логістичних операцій на аутсорсинг, як правило, вдається знизити власні витрати, що також підвищує потенційну ринкову стійкість. Як відомо, цей термін має іноземне походження: «outsourcing» – від словосполучення «outside resource using», що означає «використання зовнішніх ресурсів». У спеціалізованій науковій літературі під аутсорсингом прийнято розуміти передачу сторонній організації частини функцій або процесів для підвищення загальної ефективності здійснюваної діяльності [2, с. 34].

Традиційно виділяється ціла низка можливостей, опосередкованих фактом передачі частини функцій стороннім організаціям, серед них – зниження собівартості функцій за рахунок спеціалізації посередника (ефект масштабу); концентрація компанії на основній діяльності на підставі передачі залученим організаціям низки логістичних функцій; адаптивність до ринкових змін. Рішення про аутсорсинг логістичних функцій приводить до швидкої адаптації до зміни споживчого попиту, зниження групи ризиків. З погляду замовника, всі ризики, пов'язані з реалізацією переданих на аутсорсинг логістичних функцій, покладаються на залучену організацію [1, с. 96].

Слід зазначити, що аутсорсинг, як і будь-яке економічне явище, не позбавлене низки можливостей до прояву недоліків і пов'язаних із ними ризиків. До традиційних ризиків, пов'язаних із аутсорсингом, можна віднести такі [3, с. 128–129]:

– витік внутрішньофірмової інформації та, як наслідок, втрата конкурентної переваги. Розголошення такої інформації може завдати істотної шкоди, якщо аутсорсинг стосується критичних напрямів діяльності компанії; можлива втрата контролю над виконуваними замовленнями, орієнтованими на клієнтів фірми. У разі несподіваної відмови від надання послуг аутсорсером

фірма-замовник зіштовхується з необхідністю пошуку нового виконавця, що тягне за собою тимчасові і фінансові втрати;

– відтермінування (можливо, на кілька років) моменту настання економічного ефекту для фірми, яка надає частину функцій на аутсорсинг. Повертаючись до питання передачі логістичних послуг на аутсорсинг, відзначимо, що сам процес передачі логістики провайдеру логістичних послуг є одним із можливих варіантів партнерських відносин. Для сучасної логістики дуже важливо, що є безліч повсякденних операцій, виконання яких може бути передано логістичним провайдером. Можна навести основні етапи розвитку світового логістичного аутсорсингу (рис. 1).

Характеризуючи ринок логістичних послуг, слід зазначити, що він розвивається в загальному фарватері світових стандартів. Відповідно, для нього також характерна передача частини логістичних функцій на аутсорсинг. Нині виділяють декілька схем організації логістичних послуг: First Party Logistics (1PL) – система, за якої всі операції виконує сама фірма-власник вантажу; Second Party Logistics (2PL) – система, що дає змогу надавати спектр традиційних послуг із транспортування і складування товару; Third Party Logistics (3PL) – система додаткових послуг, що включає як традиційне складування, так і проміжне зберігання (так званий crossdocking) вантажу, а також проектування і розроблення інформаційних систем, використання послуг субпідрядників; Fourth Party Logistics (4PL) – система, що передбачає злиття функцій всіх організацій, що беруть участь у процесі поставки продукції. У завдання

4PL-провайдера входять планування, управління і контроль усіх логістичних процесів компанією-замовником для досягнення довгострокових стратегічних цілей і розширення завдань бізнесу; Fifth Party Logistics (5PL) – система, що являє собою глобальну інтернет-логістику – це планування, підготовка, управління і контроль за всіма складниками єдиного ланцюга транспортування вантажів за допомогою електронних засобів інформації в будь-якій точці розташування. Слід зазначити, що 3PL-провайдерами в регіонах виступають транспортні перевізники та складські оператори. 4PL-провайдерами – транспортно-експедиційні та операторські компанії, багато з яких вже зараз називають себе логістичними компаніями [4, с. 185].

Головною відмінністю логістичної компанії від звичайного транспортного або складського оператора є надання замовнику послуг, пов'язаних з оптимізацією запасів на каналах розподілу і збуту, або послуг з управління потоками всередині каналу збуту з метою мінімізації витрат. Самі оператори логістичних послуг повинні не тільки забезпечувати ефективне виконання певних логістичних операцій – їхня діяльність повинна мати ціннісну оцінку з позиції їхніх клієнтів. Транспортні провайдери, працюючи за принципом доданої цінності послуг, є необхідними ланками сучасних ланцюгів поставок.

Основними типами аутсорсингу в сучасній економічній ситуації прийнято вважати [1, с. 98]: короткостроковий аутсорсинг, націлений на вирішення короткострокових завдань; аутсорсинг з управління проектом, який передбачає повну або часткову передачу проекту на виконання стороннім організаціям; повний аут-

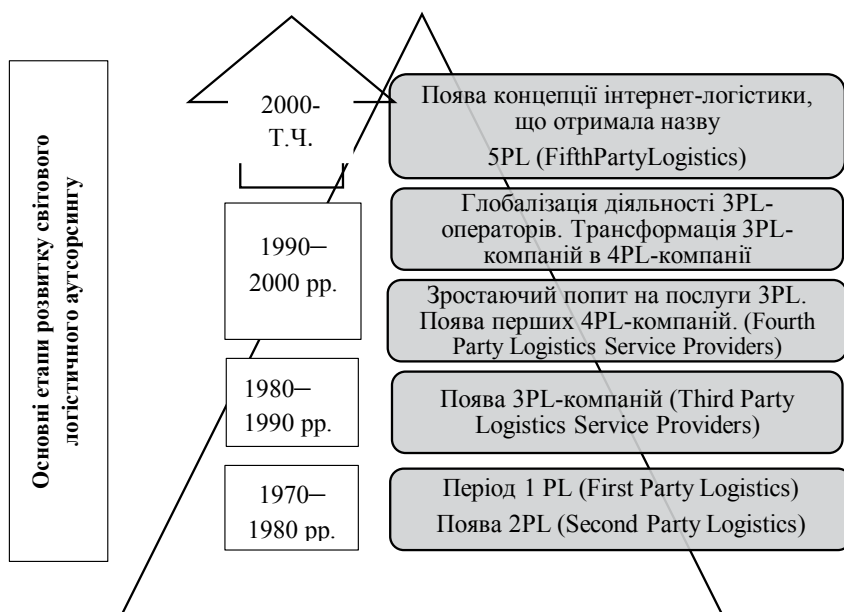


Рис. 1. Основні етапи розвитку світового логістичного аутсорсингу

сорсинг, що передбачає повну відповідальність залученої організації за виконання конкретної функції. Значущим трендом є збільшення попиту на контрактну логістику, що дало стимул для залучення міжнародних логістичних операторів, зацікавлених у розвитку бізнесу на вітчизняному ринку.

До групи ефективності бізнесу включається принцип підвищення конкурентоспроможності підприємства в сегменті вантажоперевезень. Мається на увазі, що логістичний провайдер повинен звертати увагу на підвищення цільових показників функціональної діяльності (мінімізація витрат, часу транспортування за дотримання заданих обмежень), формування пакету транспортних послуг; забезпечувати можливість оптимізації інформаційного потоку між учасниками ринку.

Управління логістичними потоками виходить за межі організацій і викликає потребу глибокої координації дій, узгодження інтересів, рішень та дій із бізнес-партнерами на локальному, національному та навіть світовому рівні. Для того щоб успішно конкурувати на ринку логістичних послуг, діяльність операторів повинна бути сфокусована на максимальному задоволенні запитів споживачів продукції та послуг, а також швидкому і гнучкому пристосуванню до ринкової ситуації, конструктивної співпраці з партнерами по бізнесу.

Висновки. Характеризуючи тенденції і реалії у сфері аутсорсингу логістичних послуг, відзначимо, що для України характерні ті самі реалії, що і для ринків інших країн. Однак конкурентна боротьба на вітчизняних ринках йде поки за рахунок виробництва і прийняття різного роду

маркетингових рішень, але не за рахунок зниження витрат на транспортування, складські операції. Проте логістичні провайдери розвиваються і вдосконалюють пропоновані сервіси, що дає змогу відзначити загальне прагнення ринку логістичних послуг до надання логістичних послуг високого рівня, що формує собою потенціал для аутсорсингу.

Досліджуючи цілі, особливості та тенденції розвитку аутсорсингу логістичних послуг, можна констатувати, що просте дотримання застарілих стандартів якості логістичних послуг вже не відповідає сучасним критеріям зростання ефективності економічної діяльності, яка є безальтернативним викликом сучасним концепціям розвитку світової економіки. Масивні потоки товарів, інформації і фінансових активів, що перебувають в обігу в межах глобальних виробничих мереж, вимагають абсолютної логістичної координації. Дані, які супроводжують потік товарів, надають важливу інформацію для компанії, тому системи збуту або вантажоперевезень повинні зробити ефективними як фізичні, так і інформаційні потоки. Таким чином, географічна та функціональна інтеграція логістики є важливим сегментом у діяльності виробничих ланцюжків створення доданої вартості, і передача на аутсорсинг процесів управління потоками товарів стороннім компаніям відповідає стратегічним цілям компаній на глобальних і регіональних ринках. Отже, застосування аутсорсингу є необхідним для українських підприємств, що прагнуть суттєво підвищити конкурентоспроможність на ринку послуг за рахунок використання нових технологій, реструктуризації менеджменту та оптимізації виробничих процесів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК.

1. Дергачова В.В., Островерха Д.В. Роль та значення міжнародного аутсорсингу: зарубіжний досвід та перспективи його впровадження в Україні. Економічний вісник НТУУ «КПІ». 2017. С. 93–99. DOI: <https://doi.org/10.20535/2307-5651.14.2017.108745> (дата звернення: 20.03.2019).
2. Іртищева І.О. Обґрунтування стратегій регіональних трансформацій на основі логістичного аутсорсингу / І.О. Іртищева, К.В. Завгородній // Economy and Management: Modern Transformation in the Age of Globalization: International scientific-practical conference Part II, March 24, 2017. Klaipeda, Lithuania: Baltija Publishing, 2017. – С. 34–36.
3. Дідух О.В. Визначення основних переваг та недоліків використання аутсорсингу у господарській діяльності підприємств. Інноваційна економіка. 2013. № 3. С. 128–132. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2013_3_31 (дата звернення: 20.03.2019).
4. Вернюк Н.О. Логістичний аутсорсинг як чинник глобальних конкурентних переваг / Н.О. Вернюк, І.М. Новак, О.О. Шкільний // Актуальні проблеми економіки. 2016. № 7. С. 184–193. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/apr_2016_7_21 (дата звернення: 30.04.2019).

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЙ У SWOT-ДІАГНОСТИЦІ МАРКЕТИНГОВОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ УКРАЇНСЬКОГО ВИРОБНИКА АНТИВІРУСНОГО ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

APPLYING ANALYTIC HIERARCHY PROCESS FOR SWOT-DIAGNOSTICS OF MARKETING ENVIRONMENT USING THE EXAMPLE OF THE DOMESTIC ENTERPRISE THAT PRODUCES ANTIVIRUS SOFTWARE

Голіцин А.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу імені А.Ф. Павленка,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

Репнікова І.П.

магістр з маркетингу,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

Holitsyn Andrii

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor at Department of Marketing
named after A.F. Pavlenko,
Kyiv National Economic University named after V. Hetman

Repnikova Iryna

Master's Degree in Marketing,
Kyiv National Economic University named after V. Hetman

У статті наведено дослідження зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, використовуючи метод аналізу ієрархій Т. Сааті (MAI), доповнений модифікованою матрицею SPACE та матрицею Х. Вайхріха для визначення стратегічних позицій підприємства на прикладі ТОВ «Олайті Сервіс», що виробляє антивірусне програмне забезпечення. Запропоновано альтернативний шлях стратегічного розвитку підприємства з огляду на його сильні та слабкі сторони, визначені за допомогою SWOT-аналізу. Свідомий вибір методу аналізу ієрархій (MAI) як математичного інструмента системного підходу до складних проблем прийняття рішень обґрунтований можливістю фахівцю, що приймає рішення, в інтерактивному режимі знайти таку альтернативу, яка найкращим чином узгоджується з його розумінням суті проблеми та вимогами до її вирішення. Практичне значення застосування цього методу та супутніх методів становить суттєвий науковий інтерес та зумовлює актуальність дослідження.

Ключові слова: метод аналізу ієрархій (MAI), антивірусне програмне забезпечення, аналіз ризиків, SWOT-аналіз, матриця SPACE, метод експертних оцінок.

В статье представлено исследование внешней и внутренней среды предприятия, используя метод анализа иерархий Т. Саати (MAI), дополненный модифицированной матрицей SPACE и матрицей Х. Вайхриха для определения стратегических позиций предприятия на примере ООО «Олайти Сервис», которое разрабатывает антивирусное программное обеспечение. Предложен альтернативный путь развития предприятия, основываясь на его сильных и слабых сторонах, определенных с помощью SWOT-анализа. Сознательный выбор метода анализа иерархий (MAI) как математического инструмента системного подхода к сложным проблемам принятия решений обоснован возможностью специалисту, который принимает решения, в интерактивном режиме найти такую альтернативу, которая наилучшим образом

согласуется с его видением сути проблемы и требованиями к ее решению. Практическое значение использования данного метода и сопутствующих представляет существенный научный интерес и обуславливает актуальность исследования.

Ключевые слова: метод анализа иерархий (МАИ), антивирусное программное обеспечение, анализ рисков, SWOT-анализ, матрица SPACE, метод экспертных оценок.

This article presents the research of exogenous and endogenous environment of the company using method of analysis of Saati hierarchies (MAI) which is supplemented by modified matrix of SPACE analysis and interactive matrix of Heinz Wehrich for determination of strategic positions of the company by reference to the TM Zillya! owned by the «OLAYTI SERVIS» Ltd that produces antivirus software with own core. The company exists more than nine years on the Ukrainian market and is one of the first and the only home enterprises. It was suggested an alternative way of strategic development based on strong and weak sides of the company which were determined by SWOT analysis. More that semicentennial history of this enough popular instrument and formidable experience accumulated by the practitioners of marketing researches contain the number of essential changes of SWOT analysis and allow to perform strategic analyses of business more effective. The vectors of new ways of growth are the proposals of the authors in this article followed before the defining of the segments of target audience which need a cybersecurity in a digital environment, assortment of the software, comparative description of main competitors in the IT market. Deliberate choice of the method of analysis of Saati hierarchies as a mathematical instrument of system approach to the complicated problems of taking a decision substantiated by the opportunity of the specialist that make decisions best find such an alternative in the interactive mode which co-ordinates with his appreciation of the backbone of the problem and demands to its solution. Analysis by Saati continues by using modified SPACE matrix which demonstrated sufficient attractiveness of the economic sector and the difficulties connected with promotion of the products. This method determined the defense strategy close to conservative that is used by the company. The instrument of the filtration of the opportunities (Wehrich model) was used as a conceptual basis of methodical analysis that relieves the collation of external threats and opportunities with the internal weaks and strength. The practical using of such method and concomitant methods have a substantial scientific interest and specifies the relevance of research.

Key words: method of analysis of Saati hierarchies (MAI), antivirus software, risk analysis, SWOT analysis, SPACE matrix, expert assessments method.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Нині український ринок антивірусних програм уже перенасичений пропозиціями від виробників із різних куточків світу. Існують безкоштовні та платні версії антивірусного програмного забезпечення, розширені та мінімальні антивірусні програми для різного рівня користування Інтернетом та для різноманітних напрямів ведення бізнесу. В такому різноманітті запропонованих рішень українському споживачу стає все складніше обрати саме те, що б підходило саме йому, а вітчизняному виробникові, у свою чергу, стає все складніше просувати власні розробки. З огляду на це авторами був проведений комплексний SWOT-аналіз підприємства ТОВ «Олайті Сервіс», що дозволило визначити поточну стратегію, якої дотримується підприємство, а також запропонувати новий шлях розвитку для посилення конкурентних позицій на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Це дослідження проводилося на базі робіт, присвячених стратегічному аналізу підприємства за допомогою математичних методів та моделей, а також класичних інструментів стратегічного аналізу таких іноземних та вітчизняних авторів, як І.В. Черенков, П.А. Міхненко, Дж. Бернета, С. Моріарті, Т. Сааті, В.Б. Коробова та інших. Попри значну кількість досліджень у цій сфері науки, питання, пов'язані з системним розвитком просування продукції підприємств з урахуванням галузевої специфіки ведення бізнесу, залишаються не досить опрацьованими.

Постановка завдання. Мета цього дослідження – показати можливість застосування МАІ для аналізу конкурентних позицій підприємства на прикладі українського виробника антивірусного програмного забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження. ТОВ «Олайті Сервіс» – перша і натеper єдина вітчизняна компанія, що займається розробленням антивірусного програмного забезпечення під ТМ «Zillya!», спеціалізується на розробленні та впровадженні програмних рішень для захисту інформації.

ТМ «Zillya!» була створена на базі власної дослідницької лабораторії ТОВ «Олайті Сервіс» і вперше побачила світ у 2009 році. Цільовими сегментами споживачів, що мають потреби у сфері інформаційної безпеки, для компанії є:

- підприємства малого та середнього бізнесу, що потребують захисту комерційної таємниці, ноу-хау, здійснюють діяльність онлайн, користуються поштовими серверами тощо;
- державні установи – останнім часом все частіше піддаються кібератакам та потребують захисту державної та службової таємниці;
- користувачі ПК, що турбуються щодо безпеки операційної системи та захисту персональних даних у мережі Internet.

Асортимент програмних продуктів «ТМ Zillya!» для дому представлена такими продуктами:

- Zillya! Антивірус – простий та легкий у використанні антивірус, який забезпечує базовий захист ПК від вірусів, шпигунських, троян-

ських та інших шкідливих програм і безкоштовною технічною підтримкою. Дана версія працює на операційній системі Windows.

– Zillya! Internet Security – антивірус для активних користувачів Інтернету, що забезпечує надійний інтернет захист від усіх типів шкідливих програм із повноцінною безкоштовною технічною підтримкою. Працює на операційній системі Windows.

– Zillya! Total Security – антивірус для комплексного захисту ПК від усіх типів шкідливих програм з повноцінною безкоштовною технічною підтримкою та додатковими модулями (оптимізатор, батьківський контроль, менеджер процесів, приватність даних та файловий шредер. Працює на операційній системі Windows;

– Zillya! Mobile Antivirus – який забезпечить базовий антивірусний захист мобільного пристрою. Дана версія є безкоштовною і протестувати її може кожен охочий, завантаживши мобільний додаток з Google Play Market.

Для захисту інформації бізнес-структур та підприємств державного сектору передбачений програмний продукт Zillya! Антивірус для бізнесу. Це розширена версія продукту, що забезпечує комплексний захист організацій від усіх типів кіберзагроз із можливістю централізованого управління. Продукт отримав Експертний висновок ДССЗІ України, рівень оцінки Г-2, згідно з яким український антивірус відповідає вимогам державних стандартів технічного захисту інформації (ТЗІ) і може використовуватися державними установами. Свідченням належної якості продуктів ТМ Zillya! є наявність

сертифікату від компанії Intel, що підтверджує оптимальність застосування вітчизняного антивірусу на багатоядерних системах [1].

Ринок антивірусних програм, як і ІТ-ринок загалом, розвивається дуже стрімко, постійно з'являються нові конкуренти вітчизняним антивірусним продуктам ТМ Zillya!, серед яких слід зазначити: словацьку компанію ESET, російського виробника Kaspersky, чеського виробника Avast і американську компанію Symantec. Що стосується вартості захисного ПЗ, то за останні 2 роки ціни на антивіруси практично не змінилися, але перед цим через стрибок курсу валют різко зросли. Ціни на продукцію ТМ Zillya та її найближчих конкурентів відображені у табл. 1 [1–5].

Визначення ключових зовнішніх та внутрішніх факторів, що впливають на діяльність ТОВ «Олайті Сервіс» доцільно проводити за допомогою класичних інструментів стратегічного управління, одним із яких є SWOT-аналіз. Технологія (алгоритм використання) проведення SWOT-аналізу передбачає: по-перше, побудову матриці, приклад шаблону якої наведений у таблиці 2; по-друге, розроблення стратегій діяльності підприємства [6–8].

Наведемо загальний перелік внутрішніх (ендогенних) факторів із позиції сильних і слабких сторін для ТОВ «Олайті Сервіс».

Сильні сторони підприємства:

– S_1 власна антивірусна лабораторія (здійснення повного циклу розроблення антивірусного програмного забезпечення та оновлення антивірусних баз);

Таблиця 1

Порівняльна характеристика основних конкурентів ТОВ «Олайті Сервіс» за рівнем цін

Показник	Zillya!	Eset	Kaspersky	Avast	Symantec
	1	2	3	4	5
Дата створення, рік	2009	1987	1992	1988	1982
Країна походження	Україна	Словаччина	Росія	Чехія	США
Ціна домашнього користування, грн/рік	Від 119	927	Від 599	Від 749	–
Ціна корпоративного користування, грн/рік	Від 500	Від 1040	Від 839	Від 1132	1301,8
Антивірус для Android/iOS, грн/рік	119	209	418,6	139	–

Джерело: складено авторами

Таблиця 2

SWOT-матриця стратегічних рішень

Екзогенні Ендогенні	Загрози (Т)	Можливості (О)
<u>Сильні сторони (S)</u>	ST – стратегії <u>Ціль:</u> максимізувати використання сильних сторін і запобігати загрозам	SO – стратегії <u>Ціль:</u> максимізувати використання сильних сторін та можливостей
<u>Слабкі сторони (W)</u>	WT – стратегії <u>Ціль:</u> мінімізувати вплив слабких сторін і запобігати загрозам	WO – стратегії <u>Ціль:</u> мінімізувати вплив слабких сторін, використовуючи зовнішні можливості

Джерело: складено авторами

- S_2 великий досвід у розробленні антивірусних програм;
- S_3 наявність постійних клієнтів;
- S_4 наявність стратегічних партнерів із просування антивірусних програм в Україні;
- S_5 гнучка цінова політика підприємства;
- S_6 налагоджена співпраця з державними структурами в Україні;
- S_7 розвиненість системи управління та комунікацій;
- S_8 інноваційність підприємства;
- S_9 корпоративна культура;
- S_{10} висококваліфікований персонал (програмісти, спеціалісти з маркетингових комунікацій та просування продукції).

До слабких сторін підприємства слід віднести такі фактори, як:

- W_1 слабка впізнаваність бренда і продуктів компанії;
- W_2 велика кількість негативних відгуків у мережі Internet, що підриває довіру до бренду;
- W_3 гнучкість підприємства стосовно нових викликів;
- W_4 негативне співвідношення між якістю перевірки й споживанням ресурсів мобільних і комп'ютерних пристроїв;
- W_5 низькі обсяги продажу антивірусних продуктів середньому та великому бізнесу;
- W_6 відсутність робіт із пошукової оптимізації сайту;
- W_7 слабкі налагоджені партнерські взаємини з оптовими компаніями з продажу продукту на регіональних ринках світу;
- W_8 недостатність фінансування програм просування продуктів на міжнародні ринки;
- W_9 відсутність акредитації та сертифікації;
- W_{10} наявність неприбуткових проектів;
- W_{11} відсутність кар'єрного росту та відносно низька заробітна плата.

Визначимося із загальним переліком зовнішніх (екзогенних) факторів.

Загрози:

- T_1 зміни нормативного регулювання ринку ІБ;
- T_2 зміна бажань та настроїв користувачів антивірусних програм;
- T_3 посилення конкуренції в традиційних напрямках ІБ;
- T_4 швидкий розвиток нових гібридних і комплексних рішень з ІБ;
- T_5 поява нових компаній-розробників у сфері ІБ;
- T_6 зміна та ускладнення правил розміщення антивірусних програм з боку розробників операційних систем;
- T_7 поява нових операційних систем та мереж захисту;
- T_8 копіювання технологій пошуку та знищення загроз;
- T_9 розповсюдження безкоштовних антивірусних програм;
- T_{10} значне піратство;

- T_{11} високі вхідні бар'єри;
- T_{12} коливання курсу валют;

Можливості:

- O_1 заміщення імпорتنих антивірусних програм в Україні;
- O_2 відкриті майданчики для розміщення антивірусних програм на Google Play та App Store;
- O_3 поява нових маркетингових інструментів;
- O_4 захист інтелектуальних розробок (сертифікати та патенти);
- O_5 співпраця з провідними науково-дослідними інститутами та навчальними закладами з програм ІБ;
- O_6 участь у тендерах на постачання антивірусних програм державним структурам в Україні;
- O_7 доступ до відносно дешевих висококваліфікованих спеціалістів із програмування та моделювання систем ІБ;
- O_8 можливість поглинання розробником антивірусних програм і науково-дослідних лабораторій;
- O_9 участь у спеціалізованих виставках і конференціях;
- O_{10} організація власного навчально-тренінгового центру з ІБ;
- O_{11} доступність ресурсів, знань, навичок та вмінь в галузі створення та просування антивірусних програм.

Заповнення чотирьох квадрантів на перетині сильних/слабких сторін, можливостей/загроз, дозволять виявити й описати чотири типи потенційних стратегій для ТОВ «Олайті Сервіс». У полі: SO – визначаються орієнтири стратегічного розвитку компанії; ST – визначаються потенційні стратегічні переваги компанії; WO – визначаються орієнтири внутрішніх перетворень підприємства; WT – фіксуються обмеження стратегічного розвитку.

Визначимо орієнтири стратегічного розвитку на перетині сильних сторін та можливостей:

- SO_1 формування нової команди розробників для розв'язання проблем наявної антивірусної програми Zillya!;
- SO_2 розроблення нового, більш досконалого ядра антивірусної програми, що відповідав би найкращим аналогам, а можливо, й перевершував їх;
- SO_3 вихід на нові конкурентоспроможні ринки ЄС, Північної Америки, Японії та Китаю;
- SO_4 розміщення продуктів Zillya! на Google Play та App Store;
- SO_5 формування нових каналів просування якісних антивірусних продуктів Zillya!;
- SO_6 антиреклама антивірусних продуктів конкурентів (через власні тести та недоліки у їх роботі);
- SO_7 залучення партнерів до фінансування власних проектів.

Визначимо орієнтири внутрішніх перетворень ТОВ «Олайті Сервіс»:

– WO₁ використання зовнішніх джерел для фінансування проектів реструктуризації основних бізнес-процесів підприємства;

– WO₂ розвиток партнерських стосунків з технічними освітніми закладами для залучення нових кадрів;

– WO₃ навчання передовим маркетинговим технологіям просування антивірусних програм на регіональних ринках світу: тренінги, семінари та майстер-класи;

– WO₄ набір на роботу нових контент-менеджерів для розв'язання проблем з негативними відгуками;

– WO₅ залучення спеціалістів з контекстно-медійної реклами;

– WO₆ залучення спеціалістів з відеореклами на Youtube;

– WO₇ залучення SEO-оптимізаторів для покращення видачі в пошукових системах;

– WO₈ залучення до реалізації власних проектів провідних лабораторій з питань ІБ на правах партнерства з метою вивчення досвіду їх роботи;

– WO₉ продаж застарілих движків антивірусних програм;

– WO₁₀ посилення корпоративної культури компанії.

Визначимо потенційні стратегічні переваги компанії (ST):

– ST₁ диверсифікація діяльності (орієнтація на нові види послуг з розробки комплексних і гібридних антивірусних програм);

– ST₂ усунення недоліків в чинному движку антивірусної програми;

– ST₃ покращення оновлення антивірусної бази;

– ST₄ більш гнучка цінова політика для постійних клієнтів (знижки, бонуси);

– ST₅ розподіл функцій центрів продажу та технічної підтримки;

– ST₆ підтримка антивірусних програм в режимі 24/7;

– ST₇ створення більш досконалих ключів захисту програми від її піратського розповсюдження.

До обмеження стратегічного розвитку слід віднести (WT):

– WT₁ нематеріальні методи утримання персоналу;

– WT₂ створення більш комфортних умов роботи у компанії;

– WT₃ продаж застарілих технологій антивірусних програм;

– WT₄ моніторинг ситуації на ринку ІБ;

– WT₅ моніторинг бажань та настроїв користувачів антивірусної програми через системи опитування в інтернеті;

– WT₆ страхування і перестрахування ризиків;

– WT₇ вихід на ринок нових більш досконалих видів антивірусних програм.

Велика кількість критеріїв (багатокритеріальність) у переважній кількості управлінських,

економічних і фінансових завдань, поєднання якісних і детермінованих показників, необхідність їх порівняння, наявність позитивних і негативних показників, не дає змоги приймати найбільш доцільні рішення та рекомендації щодо стратегічного спрямування бізнесу. Для порівняння впливу факторів використовуємо метод парних порівнянь, що заснований на порівнянні альтернатив. Для кожної пари альтернатив експерт вказує, яка з альтернатив краща (важливіше і т.д.). Є низка алгоритмів, що реалізують метод парних порівнянь: вони розрізняються за кількістю використовуваних експертних оцінок (індивідуальні та колективні оцінки), за шкалами порівняння альтернатив тощо [9].

Для нашого дослідження був використаний алгоритм Т. Сааті, який базується на порівнянні альтернатив, що виконується одним експертом. Для кожної пари альтернатив експерт вказує, якою мірою одна з них краща від іншої. Експертом заповнюється матриця парних порівнянь розміром NxN, де N – кількість альтернатив. Матриця заповнюється за правилами, наведеними в табл. 3.

Таблиця 3

Правила заповнення матриці парних порівнянь для методу Т. Сааті

Хіj	Значення
1	І-та і j-та альтернативи приблизно рівноцінні
2	І-та альтернатива трохи краще j-ї
3	І-та альтернатива краще j-ї
4	І-та альтернатива значно краще j-ї
5	І-та альтернатива явно краще j-ї

Шкала визначає зв'язок між якісним судженням (набори лінгвістичних стандартів) та кількісною оцінкою (кількісне значення інтенсивності), таким чином уможливорюючи порівняльне оцінювання об'єктів будь-якої природи.

Якщо і-та альтернатива гірша, ніж j-та, то вказуються зворотні оцінки (1/2, 1/3, 1/4, 1/5). На головній діагоналі ставляться одиниці [9, 10].

Власний вектор матриці обраховується за формулою (1) як

$$A = (a_1, a_2, a_3, \dots, a_n), \quad (1)$$

де $a_1, a_2, a_3, \dots, a_n$ – значення компонент власного вектору матриці.

Розрахунок власного вектора матриці відбувається наступним чином:

1. Визначаємо середнє геометричне для кожного рядка матриці парних порівнянь (новий стовпець), що формує компоненти власного вектора матриці А. Компоненти власного вектору матриці можна подати формулами: (формули (2), (3)):

$$a_1 = \sqrt[n]{\frac{V_1}{V_2} \cdot \frac{V_1}{V_2} \cdot \dots \cdot \frac{V_1}{V_n}} \quad (2)$$

$$a_1 = \sqrt[n]{\frac{V_1}{V_2} \cdot \frac{V_1}{V_2} \cdot \dots \cdot \frac{V_1}{V_n}} \quad (3)$$

2. Отримуємо суму елементів цього стовпця (суму елементів власного вектору матриці A) для подальшого нормування (щоб отримати вектор пріоритетів).

Sa – сума значень компонент власного вектору матриці (формула (4)):

$$Sa = a_1 + a_2 + \dots + a_n, \quad (4)$$

3. Розділяємо кожен з елементів нового стовпця на отриману суму (операція нормування значень), щоб отримати компоненти вектору пріоритетів.

Компоненти вектору пріоритетів (формула (5)):

$$X = (x_1, x_2, x_3, \dots, x_n), \quad (5)$$

де $x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$ – значення компонент вектору пріоритетів, визначаються за такими формулами (6,7,8):

$$x_1 = \frac{a_1}{Sa}; \quad (6)$$

$$x_2 = \frac{a_2}{Sa} \quad (7)$$

$$x_n = \frac{a_n}{Sa} \quad (8)$$

де Sa – сума значень компонент власного вектору матриці A (другий крок, формула (9)):

$$Sa = a_1 + a_2 + \dots + a_n, \quad (9)$$

4. Визначається узгодженість оцінок експерта за допомогою визначення відношення узгодженості (Vu, формула (10)):

$$Vu = (Iy/CBy) \leq 20\% \quad (10)$$

де Vu – відношення узгодженості,

Iy – індекс узгодженості,

CBy – величина, що відповідає значенню середньої випадкової узгодженості для матриці певного порядку (табл. 4).

Таблиця 4

Середні узгодженості випадкових матриць

Розмір матриці	Випадкова узгодженість
1,2	0
3	0,58
4	0,9
5	1,12
6	1,24
7	1,32
8	1,41
9	1,45
10	1,49

Індекс узгодженості визначаємо за наступною формулою (11):

$$Iy = \frac{\lambda_{max} - n}{n - 1} \quad (11)$$

n – кількість елементів, що порівнюються,
 λ_{max} – розрахункова величина [11].

Для розрахунку λ_{max} треба визначити суму для кожного стовпця матриці, та помножити її на відповідну компоненту вектора пріоритетів (формула 12).

$$\Sigma 1 \cdot x_1 + \Sigma 2 \cdot x_2 + \Sigma 3 \cdot x_3 + \dots + \Sigma N \cdot x_n = \lambda_{max}, \quad (12)$$

де $\Sigma 1, \Sigma 2, \Sigma 3, \dots, \Sigma N$ – сума елементів відповідних стовпців матриці A. Отримані значення вектора пріоритетів (X) є системою локальних критеріїв, що використовуються для розрахунку глобального пріоритету альтернативи за кожним варіантом (формула 13).

$$P_{jr} = \sum_{i=1}^m P_j(i) \cdot b(i) \quad (13)$$

де $P_j(i)$ – пріоритет j-ої альтернативи за i-тим критерієм,

b(i) – пріоритет або значущість i-ого критерію.

Означена процедура послідовно проводиться для критеріїв, субкритеріїв та похідних критеріїв від субкритеріїв. Кількість рівнів необмежена. Призначені для альтернатив значення інтенсивностей помножуються на вагу відповідних критеріїв та підсумовуються для отримання градацій узагальненої шкали, яка використовується для впорядкування альтернатив відносно мети вибору.

Результати опитувань експертів та оцінювання їх суджень зводяться до середнього (за формулою середнього арифметичного) та формується колективний результат з оцінки суджень членів експертної групи [12].

Отже, на основі матриці попарних порівнянь за Т. Сааті проаналізуємо вагові коефіцієнти для оцінки сильних сторін підприємства. Результати розрахунку наведено у табл. 5.

Далі проаналізуємо слабкі сторони підприємства і результати визначення вагових коефіцієнтів наведемо у табл. 6.

Наступним кроком визначимо співвідношення між сильними й слабкими сторонами підприємства, результати якого наведені у табл. 7.

Аналогічно до попередніх розрахунків здійснимо оцінку вагових коефіцієнтів для можливостей і загроз компанії (табл. 8).

Далі наведемо рейтингові вагові значення для показників зовнішніх можливостей підприємства (табл. 9).

Знову визначимо співвідношення, але тепер уже між можливостями і загрозами підприємства. Результати представимо у табл. 10.

Для оцінки сильних і слабких сторін підприємства, а також загроз і можливостей скористаємось шкалою оцінок від 1 до 4.

Тобто сильним сторонам підприємства та можливостям повинні відповідати значення 3 або 4, а для оцінки слабких сторін та загроз – значення 1 або 2. Результати представимо у вигляді таблиць 11 та 12.

Таблиця 5

**Визначення вагових коефіцієнтів для оцінки показників
сильних сторін ТОВ «Олайті Сервіс» на основі МАІ**

	S ₁	S ₂	S ₃	S ₄	S ₅	S ₆	S ₇	S ₈	S ₉	S ₁₀
S ₁	1,000	2,000	2,000	2,000	2,000	3,000	2,000	0,500	2,000	1,000
S ₂	0,500	1,000	3,000	2,000	1,000	2,000	0,500	0,500	3,000	1,000
S ₃	0,500	0,333	1,000	2,000	2,000	1,000	2,000	2,000	1,000	1,000
S ₄	0,500	0,500	0,500	1,000	3,000	1,000	2,000	3,000	2,000	2,000
S ₅	0,500	1,000	0,500	0,333	1,000	0,500	2,000	1,000	3,000	2,000
S ₆	0,333	0,500	1,000	1,000	2,000	1,000	2,000	2,000	1,000	1,000
S ₇	0,500	2,000	0,500	0,500	0,500	0,500	1,000	3,000	2,000	1,000
S ₈	2,000	2,000	0,500	0,333	1,000	0,500	0,333	1,000	3,000	2,000
S ₉	0,500	0,333	1,000	0,500	0,333	1,000	0,500	0,333	1,000	0,500
S ₁₀	1,000	1,000	1,000	0,500	0,500	1,000	1,000	0,500	2,000	1,000
Weight	0,153	0,112	0,107	0,121	0,090	0,100	0,088	0,093	0,053	0,084

Джерело: складено авторами

Таблиця 6

**Визначення вагових коефіцієнтів для оцінки
слабких сторін ТОВ «Олайті Сервіс» на основі МАІ**

	W ₁	W ₂	W ₃	W ₄	W ₅	W ₆	W ₇	W ₈	W ₉	W ₁₀	W ₁₁
W ₁	1,000	2,000	0,500	2,000	3,000	2,000	2,000	2,000	2,000	5,000	0,500
W ₂	0,500	2,000	1,000	2,000	2,000	3,000	0,200	1,000	2,000	1,000	2,000
W ₃	2,000	1,000	1,000	3,000	2,000	0,500	0,500	1,000	1,000	1,000	1,000
W ₄	0,500	0,500	0,333	1,000	2,000	0,500	0,500	0,500	2,000	1,000	3,000
W ₅	0,333	0,500	0,500	0,500	1,000	2,000	2,000	1,000	0,500	2,000	0,500
W ₆	0,500	0,333	2,000	2,000	0,500	1,000	3,000	0,500	1,000	1,000	1,000
W ₇	0,500	5,000	2,000	2,000	0,500	0,333	1,000	0,333	2,000	1,000	2,000
W ₈	0,500	1,000	1,000	2,000	1,000	2,000	3,003	1,000	3,000	2,000	2,000
W ₉	0,500	0,500	1,000	0,500	2,000	1,000	0,500	0,333	1,000	4,000	3,000
W ₁₀	0,200	1,000	1,000	1,000	0,500	1,000	1,000	0,500	0,250	1,000	0,200
W ₁₁	2,000	0,500	1,000	0,333	2,000	1,000	0,500	0,500	0,333	5,000	1,000
Weight	0,143	0,107	0,096	0,072	0,069	0,082	0,093	0,128	0,082	0,050	0,077

Джерело: складено авторами

Таблиця 7

**Визначення вагових коефіцієнтів
для оцінки сильних і слабких сторін
ТОВ «Олайті Сервіс» на основі МАІ**

	W	S
W	1	2
S	0.5	1
Weight	0,666	0,334

Джерело: складено авторами

На основі двох стратегічних вимірів, розбиваємо простір на чотири квадранти, де певному квадранту відповідає певний тип стратегії (агресивний; консервативний; захисний або конкурентний) (рис. 1).

На координати нанесемо точку з такими параметрами:

- IF = 1,9332;
- EF = 2,484.

На основі побудованої SPACE-матриці встановлено, що ТОВ «Олайті Сервіс» дотримується оборонної стратегії, близької до консервативної [13; 14].

Тобто галузь є привабливою, але підприємство має низку проблем із просуванням наявних продуктів на ринку. Але підприємство має значний потенціал та можливості для виходу на нові ринки, тому пропонуємо вибрати стратегію

інтенсивного росту, що дасть можливість підвищити ринкову частку та обсяги реалізації антивірусних програм шляхом удосконалення власних сильних сторін і використання можливостей зовнішнього середовища.

Скористаємось ще одним популярним інструментом фільтрації можливостей і визначених на

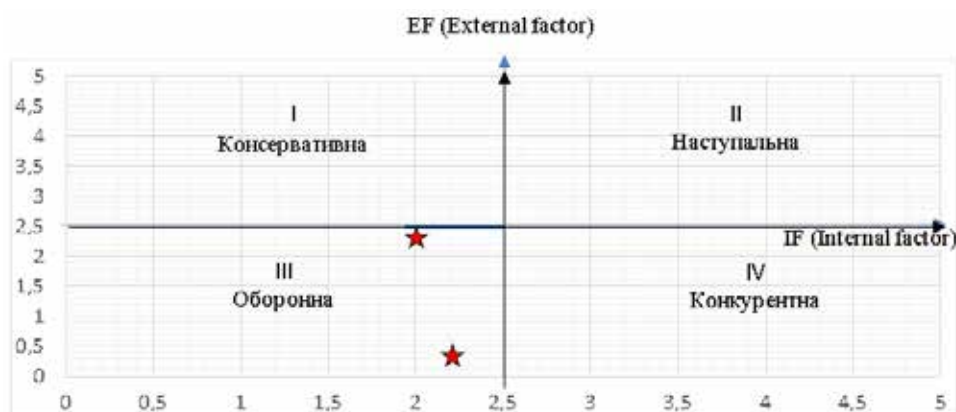


Рис. 1. Матриця SPACE вибору стратегії для ТОВ «Олайті Сервіс»

Джерело: складено авторами

Таблиця 8

Визначення вагових коефіцієнтів для зовнішніх загроз ТОВ «Олайті Сервіс» на основі МАІ

	T ₁	T ₂	T ₃	T ₄	T ₅	T ₆	T ₇	T ₈	T ₉	T ₁₀	T ₁₁	T ₁₂
T ₁	1,000	1,000	0,500	3,000	2,000	2,000	3,000	2,000	0,500	0,500	2,000	3,000
T ₂	1,000	1,000	1,000	2,000	2,000	3,000	2,000	1,000	0,500	0,500	2,000	2,000
T ₃	2,000	1,000	1,000	3,000	0,500	0,500	2,000	1,000	1,000	2,000	0,200	3,000
T ₄	0,333	0,500	0,333	1,000	2,000	0,500	0,500	0,500	0,500	2,000	2,000	3,000
T ₅	0,500	0,500	2,000	0,500	1,000	3,000	2,000	1,000	1,000	3,000	0,500	3,000
T ₆	0,500	0,333	2,000	2,000	0,333	1,000	3,000	0,500	0,500	4,000	1,000	3,000
T ₇	0,333	0,500	0,500	2,000	0,500	0,333	1,000	2,000	0,500	1,000	0,500	2,000
T ₈	0,500	1,000	1,000	2,000	1,000	2,000	0,500	1,000	0,333	4,000	0,500	2,000
T ₉	2,000	2,000	1,000	2,000	1,000	2,000	2,000	3,000	1,000	4,000	0,333	3,000
T ₁₀	2,000	2,000	0,500	0,500	0,333	0,250	1,000	0,250	0,250	1,000	0,200	3,000
T ₁₁	0,500	0,500	5,000	0,500	2,000	1,000	2,000	2,000	3,003	5,000	1,000	2,000
T ₁₂	0,333	0,500	0,333	0,333	0,333	0,333	0,500	0,500	0,333	0,333	0,500	1,000
W	0,109	0,102	0,087	0,063	0,046	0,041	0,029	0,080	0,064	0,024	0,118	0,016

Джерело: складено авторами

Таблиця 9

Визначення вагових коефіцієнтів для показників зовнішніх можливостей для ТОВ «Олайті Сервіс» на основі МАІ

	O ₁	O ₂	O ₃	O ₄	O ₅	O ₆	O ₇	O ₈	O ₉	O ₁₀	O ₁₁
O ₁	1,000	0,500	0,333	2,000	0,333	0,200	0,333	0,333	1,000	2,000	0,500
O ₂	2,000	1,000	1,000	2,000	3,000	2,000	0,200	1,000	0,500	0,500	2,000
O ₃	3,003	1,000	1,000	3,000	2,000	0,500	0,500	1,000	1,000	0,500	1,000
O ₄	0,500	0,500	0,333	1,000	2,000	0,500	0,500	0,500	0,500	1,000	3,000
O ₅	3,003	0,333	0,500	0,500	1,000	2,000	2,000	1,000	0,500	0,500	0,500
O ₆	5,000	0,500	2,000	2,000	0,500	1,000	1,000	0,500	1,000	1,000	1,000
O ₇	3,003	5,000	2,000	2,000	0,500	1,000	1,000	0,333	2,000	1,000	2,000
O ₈	3,003	1,000	1,000	2,000	1,000	2,000	3,003	1,000	0,500	0,333	2,000
O ₉	1,000	2,000	1,000	2,000	2,000	1,000	0,500	2,000	1,000	2,000	3,000
O ₁₀	0,500	2,000	2,000	1,000	2,000	1,000	1,000	3,003	0,500	1,000	0,200
O ₁₁	2,000	0,500	1,000	0,333	2,000	1,000	0,500	0,500	0,333	5,000	1,000
Weight	0,051	0,095	0,095	0,064	0,073	0,096	0,123	0,110	0,125	0,089	0,078

Джерело: складено авторами

Таблиця 10
**Визначення вагових коефіцієнтів
для оцінки зовнішніх можливостей
і загроз на основі МАІ**

	Т	О
Т	1	1
О	1	1
Weight	0,500	0,500

Джерело: складено авторами

їх основі стратегій – інтерактивною матрицею Х. Вайхріха (табл. 13), яка передбачає визначення пріоритетних можливостей, виходячи з кількості їх сприятливого поєднання (знак «+») з сильними сторонами компанії [8].

Можливість 6 (табл. 10) визначена як найменш сприятлива (що дає мінімальне число сприятливих поєднань), можливість 5 та 10 – найбільш сприятливі (що дає максимальне число позитивних поєднань). Як бачимо, основною перевагою матриці Х. Вайхріха є її наочність.

Свою тезою про необхідність періодичного перегляду SWOT-матриці Х. Вайхріх ще в 1980-і

рр. позначив проблему швидкого старіння інформації та висновків, одержуваних в результаті SWOT-аналізу. Сучасна бізнес-практика вимагає від дослідників ще глибшого і серйознішого обліку високої динамічності факторів як зовнішнього, так нерідко і внутрішнього середовища компанії. Крім динамічності, зовнішнє середовище більшості сучасних компаній характеризується високим рівнем інформаційної невизначеності, що вимагає використання імовірнісних характеристик експертних оцінок під час здійснення SWOT-аналізу [9, 11].

Висновки з проведеного дослідження. У статті наведений приклад використання методу аналізу ієрархій для діагностики зовнішнього та внутрішнього середовища вітчизняного підприємства, що виробляє антивірусне програмне забезпечення.

Підприємства, що виробляють програмне забезпечення, є дуже динамічними, що спричинено швидким розвитком ринку ПЗ, тому на них впливає безліч зовнішніх, а також внутрішніх факторів. Вплив цих факторів досить важко розрахувати, оскільки більшість із них є не тільки

Таблиця 11
Кількісна оцінка внутрішніх сильних та слабких сторін ТОВ «Олайті Сервіс»

Strengths/ Weaknesses	Internal factor	Weight	Rating	Weighted score
Strengths (сильні сторони)	S ₁	0,0509	3	0,1527
	S ₂	0,0375	4	0,1500
	S ₃	0,0356	4	0,1423
	S ₄	0,0402	3	0,1205
	S ₅	0,0301	4	0,1204
	S ₆	0,0332	3	0,0996
	S ₇	0,0292	4	0,1170
	S ₈	0,0310	3	0,0929
	S ₉	0,0176	3	0,0527
	S ₁₀	0,0281	3	0,0842
Всього:	S	0,3334	–	1,1324
Weaknesses (слабкі сторони)	W ₁	0,0954	1	0,0954
	W ₂	0,0712	1	0,0712
	W ₃	0,0640	1	0,064
	W ₄	0,0480	1	0,048
	W ₅	0,0462	2	0,0924
	W ₆	0,0544	1	0,0544
	W ₇	0,0623	1	0,0623
	W ₈	0,0855	1	0,0855
	W ₉	0,0544	2	0,1088
	W ₁₀	0,0336	2	0,0672
	W ₁₁	0,0516	1	0,0516
Всього:	W	0,666	–	0,8008
Загальне значення:	IF	1	–	1,9332

Джерело: складено авторами

Таблиця 12

Кількісна оцінка зовнішніх факторів впливу на ТОВ «Олайті Сервіс»

Threats / Opportunities	External factor	Weight	Rating	Weighted score
Threats (загрози)	T ₁	0,054	2	0,109
	T ₂	0,051	2	0,102
	T ₃	0,043	2	0,087
	T ₄	0,032	2	0,063
	T ₅	0,046	1	0,046
	T ₆	0,041	1	0,041
	T ₇	0,029	1	0,029
	T ₈	0,040	2	0,080
	T ₉	0,064	1	0,064
	T ₁₀	0,024	1	0,024
	T ₁₁	0,059	2	0,118
	T ₁₂	0,016	1	0,016
Всього:	T	0,5	—	0,780
Opportunities (можливості)	O ₁	0,025	4	0,102
	O ₂	0,048	4	0,191
	O ₃	0,047	4	0,189
	O ₄	0,032	3	0,096
	O ₅	0,036	4	0,146
	O ₆	0,048	4	0,191
	O ₇	0,062	3	0,185
	O ₈	0,055	3	0,165
	O ₉	0,063	3	0,188
	O ₁₀	0,045	3	0,134
	O ₁₁	0,039	3	0,117
Всього:	O	0,500	—	1,705
Загальне значення:	EF	1	—	2,484

Джерело: складено авторами

Таблиця 13

**Інтерактивна матриця для рангової оцінки пріоритетних варіантів стратегій
для ТОВ «Олайті Сервіс»**

	S ₁	S ₂	S ₃	S ₄	S ₅	S ₆	S ₇	S ₈	S ₉	S ₁₀
O ₁	0	0	+	0	+	0	+	0	0	+
O ₂	0	0	+	+	+	+	0	+	0	0
O ₃	0	0	+	+	+	0	+	0	0	0
O ₄	+	+	0	+	0	0	0	+	0	+
O ₅	+	+	0	+	0	0	+	+	0	+
O ₆	0	0	0	+	0	+	0	0	0	0
O ₇	+	+	0	0	0	0	0	+	+	+
O ₈	+	+	0	0	0	0	0	+	+	+
O ₉	0	0	0	0	0	+	0	+	+	0
O ₁₀	0	+	+	+	0	+	+	0	0	+
O ₁₁	+	+	0	0	0	0	0	+	0	+

кількісними, а й якісними. Проведена діагностика ринку інформаційної безпеки показала, що сприятливі умови ведення бізнесу привели до посилення конкуренції в цій галузі між лідерами ринку; зумовили високі вхідні бар'єри; вихід на ринок значної кількості компаній з безкоштовними антивірусними програмами; зміни бажань та настроїв гравців; ускладнення правил розміщення антивірусів в операційних системах; копіювання технологій та антивірусних програм та значне піратство. Щоб оцінити велику кількість факторів, для аналізу підприємства нами була використана модель експертних оцінок.

Проведений SWOT-аналіз вказав на сильні та слабкі сторони ТОВ «Олайті Сервіс». До сильних сторін компанії в порядку зниження їх ваги відносять: власну антивірусну лабораторію; наявність стратегічних партнерів; досвід у розробленні антивірусних програм; наявність постійних клієнтів; співпрацю з державними структурами; інноваційність підприємства; гнучку цінову політику; розвиненість системи управління та комунікацій; висококваліфікований персонал; корпоративну культуру. До слабких сторін віднесені: впізнаваність бренду і продукції; недостатнє фінансування програм просування; велика кількість негативних відгуків у інтернеті; гнучкість компанії; налагоджені

партнерські взаємини з оптовими компаніями; відсутність робіт з сайту та його пошукової оптимізації; відсутність акредитації та сертифікації; відсутність кар'єрного росту та низьку заробітну плату; негативне співвідношення між якістю перевірки і споживанням ресурсів пристроїв; низькі обсяги продажу антивірусних продуктів бізнес-організаціям; та наявність неприбуткових проектів.

Встановлено, що ТОВ «Олайті Сервіс» дотримується оборонної стратегії, близької до консервативної, але підприємство має значний потенціал та можливості для виходу на нові ринки, тому пропонуємо йому вибрати стратегію інтенсивного росту, що дасть можливість підвищити ринкову частку та обсяги реалізації антивірусних програм шляхом удосконалення власних сильних сторін і використання можливостей зовнішнього середовища.

Отримані у процесі проведення обчислювальних експериментів результати демонструють перевагу застосування модифікованого методу аналізу ієрархій у завданнях із застосуванням експертних думок осіб, які приймають рішення. Розроблений метод дає змогу збільшити надійність прийняття рішень, підвищити захищеність осіб, відповідальних за кінцевий результат.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Офіційний корпоративний сайт ТОВ «Олайті Сервіс». URL: <https://zillya.ua> (дата звернення: 20.04.2019).
2. Офіційний сайт ТОВ «ESET». URL: <https://eset.ua> (дата звернення: 22.04. 2019).
3. Офіційний корпоративний сайт АТ «Лаборатория Касперского». URL: <https://www.kaspersky.com> (дата звернення: 21.04. 2019).
4. Офіційний корпоративний сайт ПП «Avast Software». URL: <https://www.avast.ua> (дата звернення: 21.04.2019).
5. Офіційний корпоративний сайт АТ «Symantec». URL: <https://www.symantec.com> (дата звернення: 23.04.2019).
6. Котлер Ф., Роланд Б., Бикхофф Н. Стратегический менеджмент по Котлеру. Лучшие приемы и методы. М.: Альпина Паблишер, 2012. 143 с
7. Парахина В.Н., Максименко Л.С., Панасенко С.В. Стратегический менеджмент: учебник. М.: КноРус, 2012. 496 с.
8. Михненко П.А. Динамическая модификация SWOT-анализа. *Экономический анализ: теория и практика*. 2015. № 18 (417). С. 60–68.
9. Фурцев Д.Г. Об оптимизации на основе метода анализа иерархий. *Научные ведомости БелГУ*. 2014. № 1. С. 142–149.
10. Saaty T. Relative Measurement and Its Generalization in Decision Making. *RACSAM*. 2008. VOL. 102 (2). P. 251–318. URL: <http://www.rac.es/ficheros/doc/00576.pdf> (Last accessed: 22.04.2019).
11. Чуйкин А.М. Оценка альтернатив развития стратегического потенциала организаций методом анализа иерархии (МАИ-метод). *Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта*. 2010. № 3. С. 94–108.
12. Царьова Т.О. Маркетинговий підхід до проведення технологічного аудиту машинобудівних технологій в науково-дослідних організаціях : дис. канд. ек. наук : 08.00.04 / НТУУ «КПІ». Київ, 2015. 233 с.
13. Плотникова С.Н., Козлова Л.А. SPACE-анализ инвестиционного потенциала предприятия. *Концепт*. 2015. № 2. С. 1–6.
14. Купцова Е.В., Степанов А.А. Бизнес-планирование : учебник и практикум для академического бакалавриата. Москва: Юрайт, 2018. 203 с.

УПРАВЛІННЯ ПОЗИКОВИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ MANAGEMENT OF LENDING CAPITAL OF ENTERPRISES

Грабовський І.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів і маркетингу,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Лакіза О.Р.

студентка, магістр,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Наумовська М.Ю.

студентка, магістр,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Igor Grabovskiy

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Finance and Marketing,
Pridneprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture

Lakiza Olena

Student, Master,
Pridneprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture

Naumovska Marina

Student, Master,
Pridneprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture

У статті розглянута актуальність ефективного використання залучених ресурсів підприємства. Розкривається сутність «позикового капіталу» як альтернативного джерела фінансування діяльності, різними авторами та основні завдання механізму управління залученим капіталом. Проведені дослідження доводять, що протягом 2014–2018 рр. є брак фінансових ресурсів для стабільного забезпечення функціонування діяльності підприємств. У статті з'ясовано, що для будь-якого суб'єкта господарювання одним із важливих питань в управлінні фінансами є досягнення оптимальності у структурі капіталу, у зв'язку з чим було досліджено показник фінансового левериджу. Саме за допомогою цього показника можна управляти вартістю та структурою капіталу, оптимально використовувати позикові кошти для зростання рентабельності власного капіталу. Якісний механізм управління позиковим капіталом забезпечить високий рівень рентабельності і підвищення ефективності діяльності підприємства.

Ключові слова: позиковий капітал, менеджмент залученого капіталу, механізми управління, джерела фінансування, політика управління позиковим капіталом.

В статье рассмотрена актуальность эффективного использования привлеченных ресурсов предприятия. Раскрывается сущность «заемного капитала» как альтернативного источника финансирования деятельности различными авторами и основные задачи механизма управления заемным капиталом. Проведенные исследования доказывают, что в течение 2014–2018 гг. существует недостаток финансовых ресурсов для обеспечения функционирования деятельности предприятий. В статье установлено, что для любого субъекта хозяйствования одним из важных вопросов в управлении финансами является достижение оптимальности в структуре капитала, в связи с чем был исследован показатель финансового левериджа. Именно с помощью этого показателя можно управлять стоимостью и структурой капитала, оптимально использовать заемные средства для роста рентабельности собственного капитала. Качественный механизм управления заемным капиталом обеспечит высокий уровень рентабельности и повышения эффективности деятельности предприятия.

Ключевые слова: заемный капитал, менеджмент привлеченного капитала, механизмы управления, источники финансирования, политика управления заемным капиталом.

Effective business management is practically impossible only within the framework of enterprises own resources. To expand the financial capabilities of the company, additional borrowed funds are needed in order to increase investments in their own business, to get more profit. The article is devoted to one of the important problems of attracting and effective use of borrowed capital in modern conditions, when in many commercial structures there is a deficit in their attraction. Business entities in Ukraine have a constant need for borrowed resources to ensure the processes of their activities and development. This should be facilitated by the optimal and effective use of borrowed funds, quantitative assessment of all possible risks of attracting borrowed funds, quality management of debt servicing of business entities, balancing the volumes of own and borrowed capital. The article considers the relevance of effective use of attracted resources of the enterprise. The essence of the "borrowed capital", as an alternative source of financing activities, by various authors and the main tasks of the mechanism of managing borrowed capital is revealed. Studies have shown that during 2014-2018. There is a lack of financial resources for the stable operation of enterprises. This indicates a low level of financial stability of enterprises in Ukraine, their financial insecurity and dependence on external sources of financing. As well as the share of borrowed funds is almost twice the equity capital. This shows that Ukrainian enterprises need not only skillfully to attract funds from external sources of financing, but also skill to use them in order to better ensure their future activities with their own resources. The article states that for any business entity one of the important issues in financial management is achievement of optimality in the capital structure, in connection with which the indicator of financial leverage was investigated. It is through this indicator that you can control the cost and structure of capital, make optimal use of borrowed funds to increase the profitability of your own capital. A high-quality mechanism for managing borrowed capital will ensure a high level of profitability and improving the efficiency of the enterprise.

Key words: loan capital, management of attracted capital, management mechanisms, sources of financing, policy of management of loan capital.

Постановка проблеми. Динаміка та особливості соціально-економічних процесів в Україні потребують підвищення рівня ефективності функціонування суб'єктів господарської діяльності. Капітал, що поряд з іншими видами економічних ресурсів забезпечує виробничий процес, у ринкових умовах перетворюється на один з основних визначальних чинників ефективності господарювання. Від їх правильного формування, величини і раціональної структури значною мірою залежать темпи росту виробництва продукції і національного доходу країни. Капітал підприємства відбиває процес створення, розподілу, використання і відтворення фінансових ресурсів як у масштабах окремого підприємства, так і держави загалом. У зв'язку з цим управління капіталом підприємства на основі залучення й ефективного використання позикових коштів на основі оптимізації його структури є однією з важливих функцій, яка спрямована на забезпечення досягнення високих кінцевих результатів господарської діяльності кожного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему ефективного управління позиковим капіталом підприємств досліджували у своїх працях такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як В.О. Безугла, І.О. Бланк, О.О. Зеленіна, Г.Г. Кірейцев, Н.В. Наумова, А.М. Поддєрьогін, Є.Д. Пономаренко, А.В. Рибіцька, Д. Рікардо та інші. Однак на сучасному етапі у роботах вітчизняних і зарубіжних науковців не досить дослідженим залишається питання управління позиковими коштами на підприємствах.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проблемою аналізу залученого капіталу підприємства в Україні займаються недостатньо та не комплексно, тому що

основна увага приділяється аналізу капіталу підприємства та його управлінню. Розглядаючи проблему аналізу залученого капіталу підприємства, необхідно зазначити, що підприємство повинно розпоряджатися залученими коштами так, щоб у майбутньому не тільки забезпечити зворотність і збереження грошей, а й одержати додатковий прибуток і забезпечити ліквідність активів загалом.

Мета статті. Основною метою роботи є дослідження, розвиток і подальше розроблення теоретико-методичних аспектів політики управління позиковим капіталом підприємства.

Виклад основного матеріалу. Управління позиковим капіталом займає важливе місце як у стратегічному, так і в тактичному розвитку підприємства. З одного боку, позиковий капітал забезпечує високу рентабельність, надає підприємству нові можливості для розвитку та реалізації своїх потужностей, досягнення поставлених завдань та цілей, розширення виробництва, забезпечує інвестиційну активність із боку зовнішнього фінансового простору. Залучений капітал дає змогу активізувати діяльність, розширити сферу впливу підприємства.

З іншого боку, велика частка позикових ресурсів у капіталі підприємства підриває його фінансову стійкість, несе низку додаткових витрат та робить підприємство більш несамостійним. Саме тому підприємства часто стикаються з проблемою управління позиковим капіталом, адже необхідно постійно аналізувати вплив позикового капіталу на фінансовий стан підприємства-позичальника, зберігати оптимальне співвідношення між частками позикового та власного капіталу в розпорядженні підприємств, оптимізувати структуру позикового капіталу.

За словами І. Бланка, управління позиковим капіталом – це система принципів і методів розроблення та реалізації фінансових рішень, що регулюють процес залучення позикових коштів, а також визначають найбільш раціональні джерела фінансування позикового капіталу відповідно до потреб і можливостей розвитку організації на різних етапах її існування [1].

Основними завданнями механізму управління позиковим капіталом є:

- винайдення можливих джерел зовнішнього фінансування діяльності підприємства;
- оптимальне та ефективне використання запозичених коштів, підвищення прибутковості;
- досягнення високого рівня рентабельності підприємства та утримання середнього рівня його фінансової стійкості [2];
- кількісна оцінка всіх можливих ризиків залучення позикових коштів;
- якісне управління обслуговуванням заборгованості суб'єктів підприємництва;
- збалансування обсягів власного та позикового капіталу;
- підвищення інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання;
- вчасність та повнота повернення запозичених коштів кредиторам та виплата дивідендів інвесторам;
- приведення у відповідність поточного управління позиковими ресурсами стратегічному плану діяльності.

У науковій літературі донині відсутній єдиний підхід щодо визначення сутності позикового капіталу підприємства (табл. 1). Наведені

дані дають змогу визначити, що серед науковців немає єдиного підходу до визначення «позикового капіталу», але зміст цього поняття залишається однаковим та має досить загальний характер. Відсутність чіткого визначення цього поняття пов'язано з невизначеністю ними самого поняття «капітал».

На основі проаналізованих підходів щодо трактування предмета дослідження можна запропонувати таке визначення його поняття: позиковий капітал – це частина капіталу підприємства, призначена для фінансування його діяльності, отримана на основі терміновості, поверненості, платності, забезпеченості та цільового використання.

Сьогодні питання підвищення якості управління позиковим капіталом в Україні є особливо важливим через сукупність факторів. Суб'єкти господарювання в Україні мають постійну потребу в позикових ресурсах для забезпечення процесів своєї діяльності та розвитку. Це не тільки активізує інвестиційні процеси всередині країни, а й робить підприємницький сектор залежним від кредиторів та інвесторів [11].

Для наочності порівняємо обсяги власного та позикового капіталу за період 2014–2018 рр. на теренах України в табл. 2 [12].

Із вищенаведеної таблиці простежується постійна перевага у сфері позикового капіталу у розпорядженні підприємств, це зумовлено неспроможністю підприємств самостійно забезпечити себе необхідною кількістю ресурсів для поточної та майбутньої діяльності.

Таблиця 1

Полеміка науковців стосовно тлумачення поняття «позиковий капітал»

Автор	Визначення
Багрій П.І., Дорогунцов С.І. [3]	Позичковий капітал – грошовий капітал, який його власник надає на певний час іншим капіталістам за певну плату у вигляді процента.
Бланк І. А. [4]	Позиковий капітал – грошові кошти або інші майнові цінності, що залучаються для фінансування розвитку підприємства на поворотній основі.
Мочерний С.В. [5]	Позичковий капітал – грошовий капітал, власник якого (кредитор) надає його іншим особам на певний термін у користування за заздалегідь обумовлену плату у вигляді процента.
Поддєрьогін А.М. [6]	Позиковий капітал – кошти, які залучаються для фінансування господарської діяльності підприємства на принципах строковості, платності, поверненості.
Сигел Дж., Шим Дж. [7]	Позиковий капітал – отримання коштів за рахунок продажу облігацій, векселів чи закладних або прямих позик в фінансових установах.
Пересада А.А. [8]	Позичковий капітал – грошові кошти, що передаються у борг на умовах поверненості та платності.
Наумова Н.В, Герасимов Б.И, Пархоменко Л.В. [9]	Позиковий капітал – вартість, інвестована в грошові кошти або інші цінності, що залучаються на основі їх повернення з метою фінансового розвитку підприємства.
Рікардо Д. [10]	Позиковий капітал як допоміжний фактор, що сприяє розвитку промислового виробництва та зростанню випуску продукції промислових фабрикантив.

Таблиця 2

**Динаміка обсягів власного та позикового капіталу
підприємств України за період 2014–2018 рр., млн. грн.**

Роки	2014	2015	2016	2017	2018
Власний капітал (ВК)	1480658	2288741,4	1883519,0	2179650,4	1949279,6
Позиковий капітал (ПК), в т.ч.:	4511178,7	5783061,2	4198313,8	5051256,3	4913943,8
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	1359925,7	1668158,0	1163508,6	1173825	1124534,5
Поточні зобов'язання і забезпечення	3151253	4114903,2	3034805,2	3877431,3	3789409,3
ВК-ПК	-3030520,7	-3494319,8	-2314794,8	-2871605,9	-2964664,2

Таблиця 3

**Відсоткове вираження обсягів власного та позикового капіталу
українських підприємств за період 2014–2018 рр., %**

Роки	2014	2015	2016	2017	2018
Власний капітал, %	24,7	28,4	31	30,1	28,4
Позиковий капітал, %	75,3	71,6	69	69,9	71,6

З 2014 до 2015 р. позикова частка в загальному капіталі підприємств збільшилася з 4 511 178,7 млн. грн. до 5 783 061,2 млн. грн. Тільки за 2016 р. обсяг позикових коштів знизився до 4 198 313,8 млн. грн., при цьому сума власного капіталу підприємств також зменшилася до 1 883 519,9 млн. грн. Після 2016 року також спостерігається збільшення суми позикових коштів.

Потрібно зазначити, що серед позикового капіталу довгострокові зобов'язання і забезпечення займають меншу частку, ніж поточні зобов'язання і забезпечення, така тенденція простежується за весь аналізований період. За аналізований період сума позикових коштів підприємств перевищує суму власних коштів підприємств. Це свідчить про те, що підприємствам необхідні додаткові ресурси для забезпечення рентабельності, підвищення рівня прибутковості, розширення спектру своєї діяльності, а інколи – для забезпечення поточної діяльності.

Перевага позикових ресурсів у капіталі підприємств вказує на низький рівень фінансової стійкості підприємств в Україні, на їхню фінансову незабезпеченість та на залежність від зовнішніх джерел фінансування.

Частка власних та позикових ресурсів у капіталі суб'єктів господарювання України показана в табл. 3.

У відсотковому вираженні частка власного капіталу підприємств становить у середньому 28,52%, а частка позикового капіталу – 71,48%. У період 2014–2018 рр. найменша частка власного капіталу становила 24,7% у 2014 р., а найбільша – 31% у 2016 р. Відповідно, найбільша частка позикового капіталу сягала 75,3% у

2014 р., а найменша – 69% – у 2016 р. Ця таблиця демонструє перевищення частки позикового капіталу над власним майже вдвічі. Українським підприємствам необхідно не тільки вміло залучати кошти зовнішніх джерел фінансування, а й вміло їх використовувати, щоб більшою мірою забезпечувати свою майбутню діяльність власними ресурсами.

Управління позиковим капіталом – це цілеспрямований процес їх формування з різних джерел і в різних формах відповідно до потреб підприємства у позикових коштах на кожному етапі його розвитку.

Мета менеджменту позикового капіталу – забезпечення ефективного його функціонування на підприємстві від залучення до погашення. Під час формування підходів щодо управління позиковим капіталом важливим питанням є визначення етапів цього процесу на підприємстві, яке потребує залучення коштів.

Приймаючи рішення про залучення капіталу, підприємство має визначитися з питанням джерел запозичення: внутрішніх або зовнішніх.

Оскільки внутрішня заборгованість підприємства може привести до конфліктної ситуації з персоналом або ж до проблем із податковими органами, то для підприємства краще прийняти рішення щодо залучення із зовнішніх джерел на оптимальних для нього та кредитора умовах.

Не менш важливим є питання щодо терміну, на який залучатимуться позикові кошти. На довгостроковий період (понад 1 рік) позикові засоби залучаються, як правило, для розширення обсягу власних основних засобів і формування відсутнього обсягу інвестиційних ресурсів. На короткостроковий період позикові засоби залу-

чаються для всіх інших цілей. Тому якщо підприємство терміново потребує додаткового капіталу для забезпечення процесу виробництва, то воно приймає рішення щодо залучення короткострокового позикового капіталу.

Алгоритм формування політики управління позиковим капіталом підприємства залежить від того, на які цілі використовуються кошти: на просте чи на розширене відтворення. Насамперед необхідно оцінити ефективність формування і використання залученого капіталу в попередні періоди. За таких умов підприємство може прийняти найбільш оптимальні рішення щодо обсягів та терміну залучення позикового капіталу в майбутньому.

Загалом залучення позикового капіталу будь-яким підприємством повинне бути обґрунтованим та відповідати фінансовій політиці такого суб'єкта господарювання, оскільки чим більша частка залученого капіталу, тим вищим є фінансовий ризик. Таким чином, у своїй діяльності підприємства керуються розрахунком левєриджу.

У фінансовій сфері поняття «левєридж» передбачає використання постійних операційних та постійних фінансових витрат із метою збільшення прибутковості підприємства.

Витрати поділяються на постійні операційні та постійні фінансові, і, відповідно, левєридж виокремлюють операційний та фінансовий.

Обидва типи левєриджу включають як ризик банкрутства, так і мінливість отримання прибутку.

Так, операційний левєридж утворюється за рахунок використання підприємством постійних операційних витрат, тоді як фінансовий левєридж виникає у разі використання підприємством позичкових засобів фінансування [13].

Розглянемо формулу ефективності використання фінансового левєриджу [14]:

$$ЕВЛ = (1 - Спп) * (КВРа - СВК) * \frac{ЗК}{ВК}, \quad (1)$$

де ЕФЛ – ефект фінансового левєриджу, що полягає у прирості коефіцієнта рентабельності власного капіталу;

Спп – ставка податку на прибуток;

КВРа – коефіцієнт валової рентабельності активів, що визначається як відношення валового прибутку до середньої вартості активів;

СВК – середній розмір ставки відсотків за кредит, що сплачується підприємством за використання залученого капіталу;

ЗК – середня сума залученого (позичкового) капіталу, що використовується підприємством;

ВК – середня сума власного капіталу підприємства.

У наведеній формулі (1) можна виділити три основні складники:

1. Податковий коректор фінансового левєриджу $(1 - Спп)$, що показує, якою мірою проявляється ефект фінансового левєриджу у зв'язку з

різним рівнем оподаткування прибутку.

Податковий коректор фінансового левєриджу практично не залежить від діяльності підприємства, оскільки ставка податку на прибуток установлюється законодавством.

2. Диференціал фінансового левєриджу $(КВРа - СВК)$, що характеризує різницю між коефіцієнтом валової рентабельності активів і середнім розміром проценту за кредит.

Диференціал фінансового левєриджу є головною умовою, що формує позитивний ефект фінансового левєриджу. Ефект виявляється тільки в тому разі, коли рівень валового прибутку, що створюється активами підприємства, перевищує середній розмір процента за кредит, який використовує підприємство, тобто якщо диференціал фінансового левєриджу є позитивною величиною. Чим більше позитивне значення диференціала фінансового левєриджу, тим кращий буде його ефект.

3. Коефіцієнт фінансового левєриджу $\frac{ЗК}{ВК}$,

що характеризує суму позиченого капіталу, який використовує підприємство, з розрахунку на одиницю власного капіталу.

Виділення цих складників дає змогу цілеспрямовано керувати ефектом фінансового левєриджу у процесі фінансової діяльності підприємства.

Аналіз фінансового левєриджу базується на таких міркуваннях: під час використання тільки власних коштів фінансовий левєридж дорівнює нулю; чим більшу заборгованість щодо власного капіталу має підприємство, тим вищий його фінансовий левєридж; якщо економічна рентабельність перевищує процент за кредит, левєридж є позитивним, у протилежному разі – нульовим або негативним.

Таким чином, політика управління позиковим капіталом необхідна для якісного вибору найбільш оптимального набору джерел фінансування підприємства з метою підвищення ефективності його роботи, який би за мінімальних витрат та з мінімальним ризиком забезпечив потребу у додаткових коштах.

Висновки і пропозиції. У сучасних умовах розвитку підприємництва для фінансування діяльності суб'єкти господарювання, крім власного капіталу, досить часто використовують позиковий капітал. Це сприяє розширенню можливостей формування оборотних активів, має приводити до зростання рентабельності власного капіталу, хоча негативно впливає на фінансову стійкість та платоспроможність підприємств. Тому нерідко це стає причиною дискусій щодо залучення позичкових коштів. Проведене дослідження літературних джерел щодо визначення поняття «позиковий капітал» дає змогу тлумачити це поняття таким чином: позиковий капітал – частина капіталу підприємства, призначена для фінансування його діяльності, отримана на основі терміновості, поверне-

ності, платності, забезпеченості та цільового використання. Дослідження основних підходів до управління залученням коштів підприємствами показало, що цей процес включає послідовні взаємопов'язані етапи менеджменту,

які в подальших дослідженнях вважаємо за необхідне деталізувати та внести у загальний алгоритм менеджменту позикового капіталу. Формування політики залучення капіталу визначається метою використання позикових коштів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк І.О. Управління активами і капіталом підприємства. Київ: Ельга, 2005. 448 с.
2. Ван Хорн Дж.К. Основи управління фінансами / пер. з англ. Я.В. Соколова. Москва, 2003. С. 776.
3. Економічний словник / за ред. П.І. Багрія, С.І. Дорогунцова. Київ: Укр. енцикл., 1973. 622 с.
4. Бланк І.А. Основи фінансового менеджменту: навчальний посібник/ за ред. І. А. Бланк. Київ: Ника-Центр, 1999. 592 с.
5. Економічна енциклопедія / за ред. С.В. Мочерний. Київ: Видавничий центр «Академія», 2000. 864 с.
6. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент. Київ: КНЕУ, 2005. 535 с.
7. Словарь бухгалтерских терминов. Москва: ИНФРА-М, 2001. 408 с.
8. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом. Київ: Лібра, 2002. 476 с.
9. Наумова Н. В. Эффективное управление капиталом и источниками его покрытия на промышленных предприятиях региона: монография / Н.В. Наумова, Б.И. Герасимов, Л.В. Пархоменко. Тамбов, 2004. 104 с.
10. Рикардо Д. Сочинения. Начала политической экономии и налогового обложения / пер. с англ. М.Н. Смита. Москва: Госполитиздат, 1955. Т. 1. 360 с.
11. Привалова Л.В., Шило Л.А. Роль фінансових ресурсів у структурі капіталу підприємства. Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії. 2012. No 1(27). С. 146–152.
12. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення 05.05.2019)
13. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств. Київ: КНЕУ, 2000. 460 с.
14. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика. Москва, 2010. 656 с.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ НАРОЩУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

THEORETICAL ASPECTS OF FORMING THE ENTERPRISES' FINANCIAL CAPACITY BUILDING MECHANISM

Гринчуцький В.І.

доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економіки підприємств і корпорацій,
Тернопільський національний
економічний університет

Блащак Б.Я.

аспірант,
Тернопільський національний
економічний університет

Grynychutskyi Valerii

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Head of Department of Economics of Enterprises
and Corporations,
Ternopil National Economic University

Blashchak Bogdan

Postgraduate Student,
Ternopil National Economic University

У статті подано теоретико-методичні засади нарощування фінансового потенціалу підприємства з урахуванням розвитку підприємств харчової промисловості. Розглянуто сутність фінансового потенціалу підприємства та визначено шляхи його нарощування. Сформовано елементний склад механізму нарощування фінансового потенціалу підприємства. Розглянуто механізм формування додаткових фінансових резервів за напрямками фінансового менеджменту. Процес нарощування фінансового потенціалу слід розглядати як комплексний процес об'єктивного й обґрунтованого впливу на його складники для збільшення потенціалу підприємства, фінансового зростання, фінансової стабільності, підвищення економічної і соціальної ефективності. Виокремлено основні чинники успіху підприємств у забезпеченні ефективного управління фінансовим потенціалом. Регулярне і структуроване вдосконалення механізму нарощування фінансового потенціалу є позитивною ознакою функціонування підприємства та основою зростання його економічного потенціалу.

Ключові слова: підприємство, фінансовий потенціал, стабільність, ефективність, фінансові ресурси.

В статье представлены теоретико-методические основы наращивания финансового потенциала предприятия с учетом развития предприятий пищевой промышленности. Рассмотрена сущность финансового потенциала предприятия и определены пути его наращивания. Сформирован элементный состав механизма наращивания финансового потенциала предприятия. Рассмотрен механизм формирования дополнительных финансовых резервов по направлениям финансового менеджмента. Процесс наращивания финансового потенциала следует рассматривать как комплексный процесс объективного и обоснованного влияния на его составляющие для увеличения потенциала предприятия, финансового роста, финансовой стабильности, повышения экономической и социальной эффективности. Выделены основные факторы успеха предприятий в обеспечении эффективного управления финансовым потенциалом. Регулярное и структурированное совершенствование механизма наращивания финансового потенциала является положительным признаком функционирования предприятия и основой роста его экономического потенциала.

Ключевые слова: предприятие, финансовый потенциал, стабильность, эффективность, финансовые ресурсы.

The article presents the theoretical and methodological principles of financial capacity building of the enterprise, taking into account the development of food industry enterprises. In order to strengthen the position of food industry enterprises in the world economy, it is necessary to produce high-quality, competitive products. The main component of enterprise development is high-tech equipment, which will provide the solution of innovative tasks of enterprises in various industries of Ukraine. For achieving the set goals of the development of enterprises, there is the attraction of additional financial resources for the implementation of technological re-equipment programs and, accordingly, the innovative development of enterprises. The essence of financial capacity, characterized by a level of financial condition, is manifested through the system of financial resources and provides development of the enterprise, guaranteeing preservation and strengthening of its market positions, is considered. In this relation, the problem of forming a mechanism that promotes the growth of financial capacity through the interaction of its constituent elements is particularly actualized. An elemental structure of the mechanism of financial capacity building of the enterprise is formed. The mechanism of formation of additional financial reserves by the areas of financial management is considered. The process of building financial capacity should be considered as a complex process of objective and justified influence on its components in order to increase the enterprise's capacity, financial growth, financial stability, and increase economic and social efficiency. The main criteria of enterprise stability assessment are proposed: competitiveness; ensuring the efficiency of production activities; financial stability; ability to adapt in changing market conditions; business activity. The main factors of the success of enterprises in providing effective financial capacity management are outlined. Regular and structured improvement of the mechanism of financial capacity building is a positive feature of the enterprise operation and the basis for the growth of its economic capacity.

Key words: enterprise, financial capacity, stability, efficiency, financial resources.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Трансформаційні процеси національного виробництва, що відбуваються в економіці України, вимагають посилення фінансової глобалізації та активізації руху різних форм та видів фінансових ресурсів. Відповідно, посилюється значення фінансового потенціалу для забезпечення розвитку, діяльності, формування та реалізації стратегічних та тактичних цілей суб'єктів господарювання. Таким чином, фінансовий потенціал стає чинником, що впливає на фінансові, кредитні, інвестиційні, інтеграційні та інші відносини між підприємствами у процесі їхньої діяльності на різних рівнях та сферах функціонування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Теоретико-методологічні аспекти щодо формування та управління фінансовим потенціалом підприємства висвітлено в працях багатьох вітчизняних і зарубіжних авторів, серед яких: О.В. Бєлінська [1], І.О. Бланк [2], В.А. Бова [3], О.П. Васюренко [4], Н.О. Гнип [4], Л.А. Ляхович [5] та ін. Проте недостатньо дослідженим є питання нарощування фінансового потенціалу як основи формування економічного потенціалу підприємства.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Варто зазначити, що у процесі формування фінансових ресурсів підприємств важливу роль відіграє їх збалансованість і визначення оптимальної структури їхніх джерел. Проте, як свідчить практика, їхня структура постійно змінюється під впливом різноманітних чинників, а саме зростання питомої ваги коштів, які залучені із зовнішніх джерел, передусім частки кредиторської заборгованості, що при-

зводить до зниження інвестиційних можливостей підприємств.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є подальший розвиток теоретичних та практичних основ формування механізму нарощування фінансового потенціалу підприємств харчової промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для зміцнення позицій підприємств харчової промисловості у світовій економіці необхідно виробляти високоякісну, конкурентоспроможну продукцію. Основним складником розвитку підприємств є високотехнологічне обладнання, яке забезпечить вирішення інноваційних завдань підприємств різних галузей промисловості України.

Для досягнення вищезначених цілей необхідно впроваджувати на підприємстві харчової промисловості нове технологічне обладнання з високою продуктивністю, вибудувати якісно нову систему автоматизації виробництва, запровадити заходи з модернізації всього технологічного ланцюжка, а також здійснити комплекс заходів, спрямованих на зміну якісного рівня всього виробництва. Ключовою проблемою в реалізації даних заходів і досягнення поставлених цілей є залучення додаткових фінансових ресурсів для реалізації програм технологічного переоснащення і, відповідно, інноваційного розвитку підприємств.

Процес формування та використання фінансових ресурсів – це невід'ємний складник фінансових відносин, необхідна умова здійснення фінансово-економічної діяльності, що безпосередньо впливає на його фінансовий потенціал та виступає його головним складником [6].

Фінансовий потенціал – складник економічного потенціалу впродовж усього періоду жит-

тедіяльності підприємства – є важливим індикатором реакції внутрішнього середовища на управлінські рішення, а його зростання свідчить про стійкість фінансового стану, ефективність фінансової політики економічного суб'єкта та у цілому про його конкурентоспроможність [5].

Фінансовий потенціал – це взаємозв'язки, які виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально позитивного економічного результату за умов:

- наявності власного капіталу, який є достатнім для вирішення питання ліквідності та фінансової стійкості;
- можливості нарощування капіталу, який необхідний для реалізації інвестиційних проектів;
- рентабельності власного капіталу;

– наявності ефективної системи управління фінансами, що забезпечує прозорість поточного і майбутнього фінансового стану.

Фінансовий потенціал характеризується рівнем фінансового стану, проявляється через систему фінансових ресурсів і забезпечує розвиток підприємства, гарантуючи збереження і зміцнення його ринкових позицій. У зв'язку із цим особливо актуалізується проблема формування механізму, що сприяє зростанню фінансового потенціалу за рахунок взаємодії його складових елементів.

Результати проведених нами досліджень дають змогу сформувати елементний склад механізму нарощування фінансового потенціалу підприємства (рис. 1). Процес нарощування фінансового потенціалу слід розглядати як комплексний процес об'єктивного й об'рун-

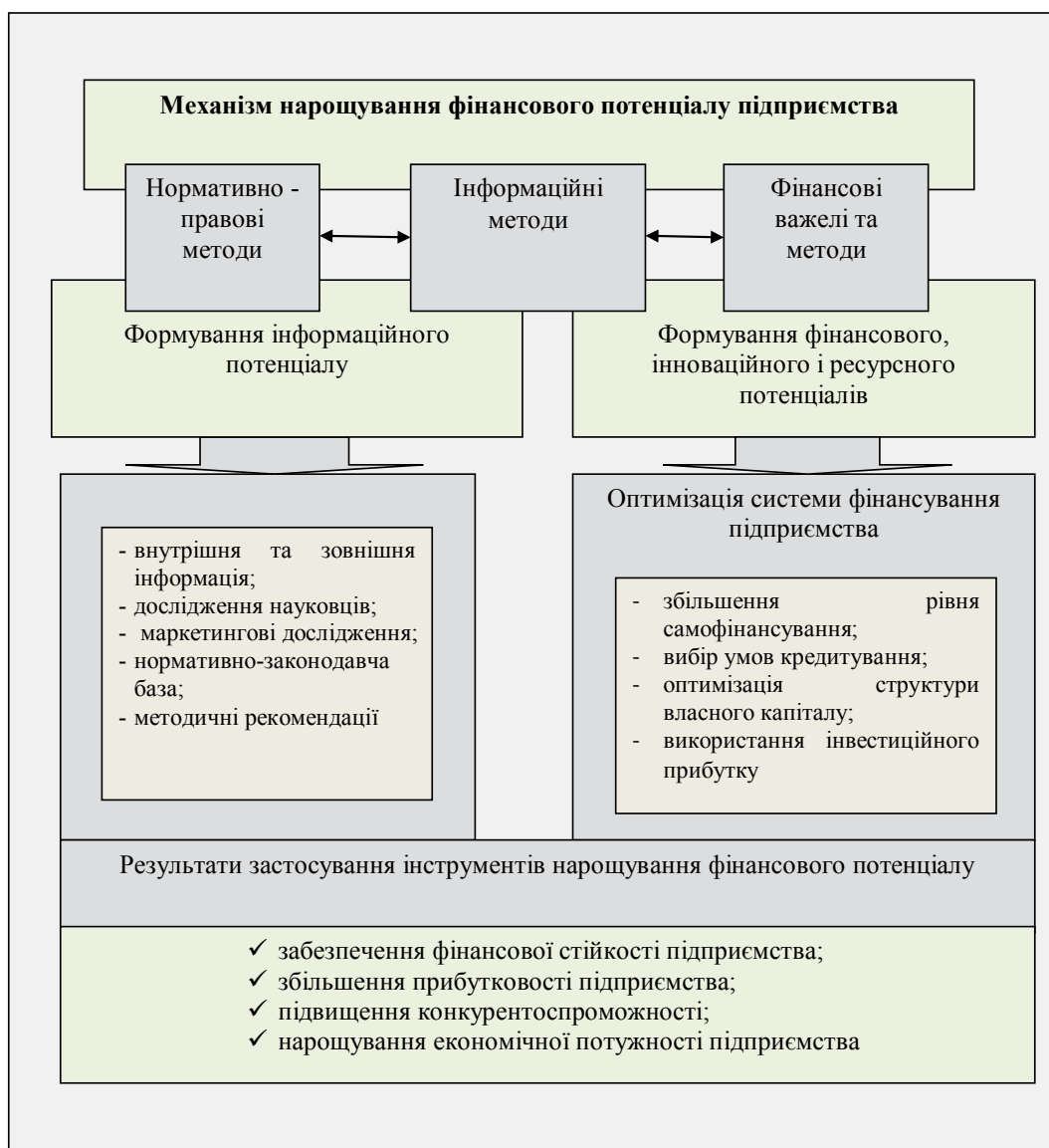


Рис. 1. Механізм нарощування фінансового потенціалу підприємств

Джерело: сформовано на основі авторських досліджень

тованого впливу на його складники для збільшення потенціалу підприємства, фінансового зростання, фінансової стабільності, підвищення економічної та соціальної ефективності.

Механізм нарощування фінансового потенціалу функціонує на основі таких самих принципів, як і фінансовий механізм, і структурно складається з таких елементів. Використання такого механізму передбачає пошук додаткових фінансових резервів за напрямками фінансового менеджменту (рис. 2).

Унаслідок моніторингу зазначених напрямків і всебічного контролю над цільовим використанням коштів повинні бути отримані такі результати:

– обсяг додаткових фінансових коштів та термін їх надходження на підприємство;

– досліджено можливість самофінансування планів розвитку підприємства, а також можливість залучення позикового капіталу;

– вибрано ефективні фінансові інструменти відповідно до напрямів фінансування інвестиційних проектів;

– впроваджено фінансовий контроль над дотриманням співвідношень планованої величини інвестицій і обсягів активів, який дасть змогу не втратити право власності на підприємство, якщо реалізація інвестиційного проекту виявиться неефективною.

Змішана схема фінансування означає розширення складу інвестованого капіталу за рахунок позикового і залученого. Перша група представлена довгостроковими і короткостроковими

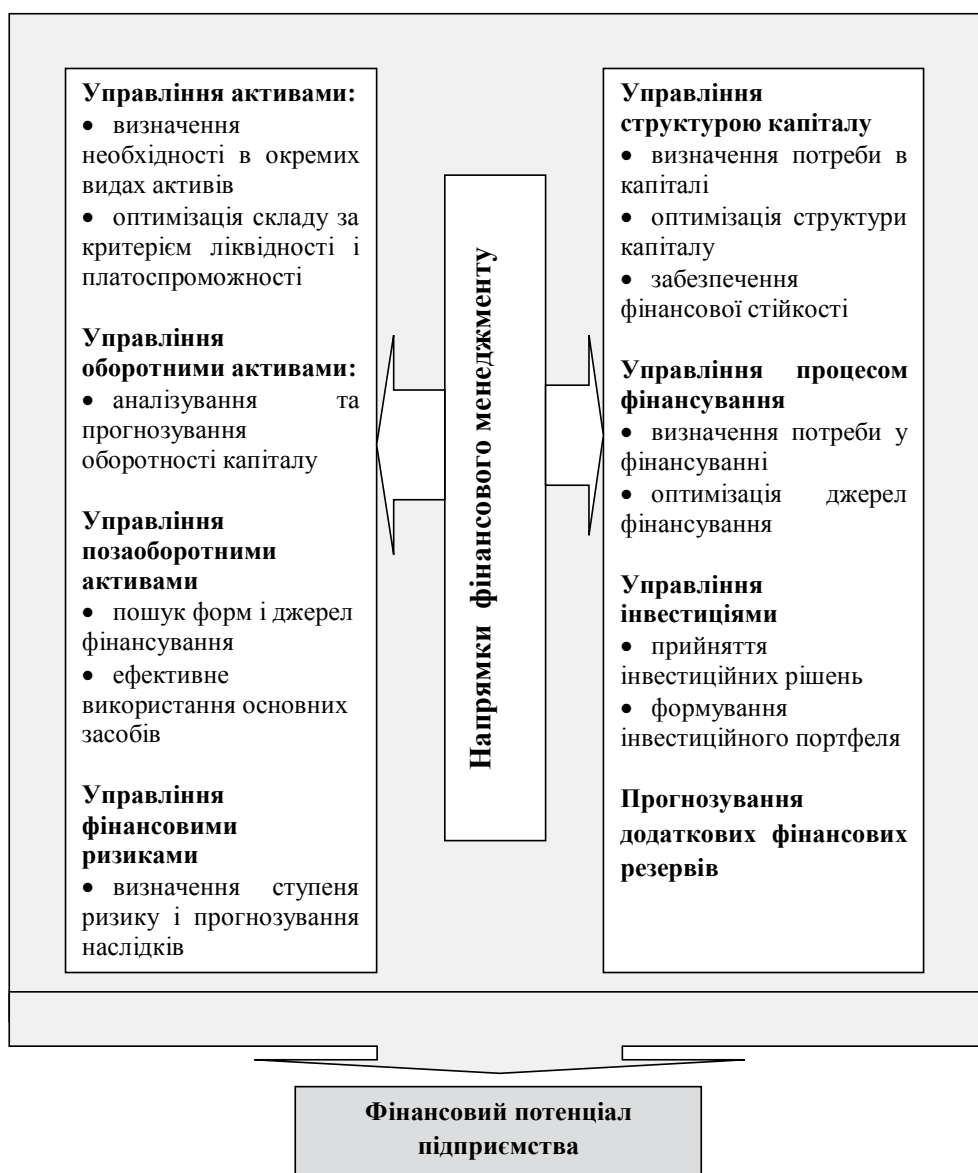


Рис. 2. Механізм формування додаткових фінансових резервів за напрямками фінансового менеджменту

Джерело: сформовано на основі авторських досліджень

позиковими засобами, а друга – залученими коштами, такими як цільове фінансування, що формується на державному, регіональному або галузевому рівнях.

Основним принципом роботи в рамках фінансового забезпечення стратегічних ініціатив є досягнення збалансованості поточних і перспективних цілей і методів. Таким чином, вдається перешкодити нераціональним формам розподілу фінансових ресурсів за різними видами діяльності підприємства. Зокрема, спрямованість на інвестиційну діяльність великої частини власного капіталу може спричинити проблеми у фінансуванні звичайних для підприємства видів діяльності. У фінансовому менеджменті такий стан характеризується як «розрив поточної ліквідності», і, як результат, порушується стабільне фінансування поточних операцій, зменшується прибутковість бізнесу. Така ситуація негативно впливає на платоспроможність і фінансову стійкість підприємства.

Варто зазначити, що під час обґрунтування прийняття інвестиційного рішення необхідно визначити чіткі параметри позикових засобів. Політика управління позиковим капіталом у цьому разі повинна відповідати поточним і стратегічним планам підприємства. Реалізація концептуальних складників фінансової стратегії передбачає вирішення таких основних завдань, як:

- визначення цілей залучення позикових коштів;
- розрахування граничного обсягу залучення позикового капіталу;
- вибір прийнятних умов кредитування підприємства;
- забезпечення цільового використання позикових коштів.

Прийняття таких рішень повинно підкріплюватися фінансовими розрахунками, зокрема розрахунком співвідношення позикового і власного капіталу. Даний показник може набувати таких значень:

- консервативний (у межах 0,5);
- стійкий (структура капіталу в майбутньому періоді відповідає параметрам звітного року). Таким чином, буде діяти правило, за якого зміна величини позикового капіталу буде пропорційна власному капіталу;
- граничний (структура капіталу формується з урахуванням мінімально допустимої величини власного капіталу).

Порівняльний аналіз мінімальної величини власного капіталу і розрахункової величини характеризує його достатність або недостатність для самофінансування підприємства. За результатами проведених розрахунків можна приймати рішення про зміну політики щодо формування структури капіталу.

На основі сучасних теорій структури капіталу сформований великий методичний інструментарій, що дає змогу оптимізувати співвідношення

власних і позикових фінансових коштів підприємства. До його складу входять і критерії оптимізації, і обмеження за рівнем прибутковості й ризику. Із появою позикових коштів у сумі джерел фінансування з'являється необхідність розрахунку такого показника, як фінансовий важіль. Оскільки фінансовий важіль залежить від багатьох зовнішніх і внутрішніх чинників, то його значення необхідно піддавати постійному моніторингу.

Аналіз руху і використання ресурсів дає змогу описати механізм діяльності будь-якого суб'єкта господарювання. Для цього необхідно відобразити взаємодію ресурсів та їх використання, яке буде впливати на загальну конкурентоспроможність підприємства.

В умовах високої мінливості зовнішнього середовища і високої конкуренції для визначення ресурсного потенціалу все частіше використовується ресурсно-імовірнісний підхід, який дає змогу оцінити здатність підприємства ефективно використовувати ресурси й отримувати очікуваний результат під впливом трансформацій ринкового середовища.

Варто зазначити, що кожному виду ресурсного потенціалу відповідає певний вид впливу на конкурентоспроможність підприємства. В умовах ринку конкурентоспроможність може бути досягнута шляхом взаємодії різних складників ресурсного потенціалу. У зв'язку із цим ми переходимо до розгляду можливостей і цілей використання досягнутого фінансового потенціалу. Ресурсний потенціал підприємства – це фундамент стратегічного управління, який використовується для координації різних напрямів діяльності підприємства і його адаптації до зовнішнього середовища.

Нестабільність ринку, зростання конкуренції, мінливий попит та недосконалість законодавчої бази мають дестабілізуєчий вплив на підприємства харчової промисловості. Провідні підприємства зацікавлені в розробленні та практичній реалізації стратегій, що дають змогу забезпечити їхнє стабільне функціонування в умовах високої конкуренції, мінливого ринкового середовища. Для цих цілей залучаються фахівці-експерти, які здатні провести моніторинг та розробити ефективну стратегію діяльності підприємства.

На основі поданого вище матеріалу можна виділити основні критерії оцінки стійкості підприємства: конкурентоспроможність; забезпечення ефективності виробничої діяльності; фінансова стійкість; здатність до адаптації в мінливих ринкових умовах; ділова активність.

Варто зазначити, що ефективна діяльність підприємства здійснюється лише за постійного регулювання, що забезпечує певний порядок протікання виробничих процесів. Будь-яке підприємство можна вважати стійким за умови, якщо його керівництво забезпечує рівень управління, за якого всі важливі виробничі процеси і

виробничі структури зберігають працездатність за зміни зовнішніх умов. Стійка позиція підприємства детермінується основними цілями, що визначають його стабільне функціонування.

На основі проведеного нами дослідження можна виокремити основні чинники успіху підприємств у забезпеченні ефективного управління фінансовим потенціалом:

- удосконалення фінансового потенціалу за рахунок збільшення виручки від реалізації та скорочення вихідних грошових потоків;
- активізація внутрішніх резервів (проведення реструктуризації активів підприємства; сукупність заходів, пов'язаних зі зміною структури та складу активів балансу; перетворення на грошову форму наявних матеріальних та фінансових активів підприємства);
- дослідження впливу конкуренції;
- застосування оптимального розподілу й перерозподілу фінансових ресурсів;
- обговорення та прийняття управлінських рішень щодо збільшення прибутковості, стійкості та ліквідності капіталу підприємств;
- застосування методів управлінського впливу на використання фінансових ресурсів.

Допоміжним інструментом у вирішенні фінансово-економічних проблем для підприємства є правила фінансування, які отримані на основі емпіричних даних. Вони дають, перш за все, пояснення з приводу того, за допомогою яких інструментів фінансування повинні бути реалізовані окремі рішення про інвестиції.

Основу управління економічним зростанням підприємств формує концепція стратегічного управління, що дає змогу підприємствам ставати більш успішними. Подібних результатів можна досягти за допомогою своєчасного і результативного розроблення стратегічних ініціатив з урахуванням цілеспрямованої концентрації ресурсів і ефективного використання економічного потенціалу для розвитку пріоритетних напрямів діяльності підприємства.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Застосування механізму нарощування фінансового потенціалу сприяє досягненню його приросту. Таким чином, регулярне і структуроване вдосконалення такого механізму є відмінною рисою функціонування підприємств та основою зростання їхнього фінансового потенціалу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Белінська О.В. Сутність фінансового потенціалу підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2v012. № 4. Т. 3. С. 267–271.
2. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент : навчальний посібник. Київ : Ельга, 2004. 655 с.
3. Бова В.А., Хринюк О.С. Сутність фінансового потенціалу підприємства. *Актуальні проблеми економіки та управління*. 2017. URL: <http://ape.fmm.kpi.ua/article/view/102585/97661> (дата звернення: 11.10.2018).
4. Васюренко О.В., Гнип Н.О. Планування фінансового потенціалу підприємства в посткризових умовах. URL: <http://fkd.org.ua/article/view/28938> (дата звернення: 28.09.2018).
5. Ляхович Л.А. Фінансовий потенціал підприємства: сутність та управління. *Інфраструктура ринку*. 2018. Вип. 22. С. 92–98.
6. Чухланцев Д.О. Механизмы привлечения финансовых ресурсов для инновационного развития предприятий. *Вестник научно-технического развития*. 2011. № 12(52). С. 38–42.

**ДОСЛІДЖЕННЯ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНЮВАННЯ
ІНФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ
ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ**

**THE INVESTIGATION OF INDICATORS FOR EVALUATION
THE INFORMATION PROCESS OF MANAGEMENT
OF INDUSTRIAL ENTERPRISE**

Грузіна І.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту та бізнесу,
Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця

Щербак А.М.

викладач кафедри менеджменту та бізнесу,
Харківський національний економічний
університет імені Семена Кузнеця

Gruzina Inna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Management and Business,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Shcherbak Alina

Lecturer, Department of Management and Business,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

Реалії української економіки змушують вітчизняні промислові підприємства постійно адаптуватися до динамічних умов ринкового середовища шляхом удосконалення та розвитку управлінських систем та процесів. Активізація процесу формування інформаційного суспільства в Україні, що зумовило впровадження інформаційних технологій у практичну діяльність вітчизняних підприємств, підвищує роль та значущість інформаційних процесів як одного з найефективніших інструментів розроблення та обґрунтування дієвих управлінських рішень. Однак використання дійсно ефективних інформаційних процесів управління потребує їх постійного моніторингу та оцінювання. Ситуація ускладнюється відсутністю загальновищаної методики оцінювання та єдиної системи показників. З огляду на це, у статті узагальнено показники оцінювання інформаційних процесів підприємства, доцільність використання яких визнана теоретиками та доведена практиками у цій сфері, та обґрунтовано необхідність її доповнення показниками результативності інформаційного процесу, що дасть можливість на підставі оцінювання поточного стану підприємства обрати найефективніший сценарій його майбутньої діяльності.

Ключові слова: управління, підприємство, інформація, інформаційний процес, оцінювання.

Реалии украинской экономики заставляют отечественные промышленные предприятия постоянно адаптироваться к динамичным условиям рыночной среды путем совершенствования и развития управленческих систем и процессов. Активизация процесса формирования информационного общества в Украине, что обусловило внедрение информационных технологий в практическую деятельность отечественных предприятий, повышают роль и значимость информационных процессов как одного из наиболее эффективных инструментов разработки и обоснования эффективных управленческих решений. Однако использование действительно эффективных информационных процессов управления требует их постоянного мониторинга и оценки. Ситуация осложняется отсутствием общепризнанной методики оценки и единой системы показателей. Учитывая это, в статье обобщены показатели оценки информационных процессов предприятия, целесообразность использования которых признана теоретиками и доказана практиками в этой сфере, и обоснована необходимость ее дополнения показателями результативности информационного процесса, что позволит на основании оценки текущего состояния предприятия выбрать наиболее эффективный сценарий его будущей деятельности.

Ключевые слова: управление, предприятие, информация, информационный процесс, оценка.

The realities of the Ukrainian economy make industrial enterprises constantly adapt to the dynamic conditions of the market environment through the improvement and development of management systems and processes. The intensification of the process of formation of the information society in Ukraine, which has led to the introduction of information technologies in the practical activities of enterprises, increases the role and importance of information processes as one of the effective tools for developing and substantiating effective management decisions. However, the use of truly effective information management processes requires their constant monitoring and evaluation. The situation is complicated by the lack of a common assessment methodology and a unified system of indicators. The article summarizes the indicators for evaluating information processes of an enterprise, the expediency of using which has been recognized by theorists and proven by practitioners in this field, and the need to supplement it with performance indicators of the information process is justified. This will assess the current state of the enterprise in terms of its most important areas of activity – financial, labor and production, as well as identify the need for future changes, and, therefore, the development and justification of new management decisions. Financial indicators provide for a comprehensive assessment of the sources of funds of the enterprise and the directions of their use; indicators of the production sphere are the most important areas of determining the efficiency of the enterprise, since they reflect its ability to achieve its goals; evaluating the performance of the labor sphere, aim to determine the status of the participants of the enterprise. The effectiveness of the information produced in the process of implementation of the information management process significantly affects the efficiency of the future management decision, and therefore, complementing the existing classification of indicators for evaluating the information process with a block of performance indicators of the information process is quite justified, because it will provide an opportunity to choose the most effective scenario based on the assessment of the current state of the enterprise his future activities.

Key words: management, enterprise, information, process, evaluation.

Постановка проблеми. Трансформаційні процеси в українській економіці вимагають постійного розвитку виробництва з метою адаптації вітчизняних промислових підприємств до динамічного ринкового середовища. Крім того, стрімкий розвиток інформаційного суспільства, що насамперед проявляється у активних роботах та впровадженні інформаційно-комунікаційних технологій в усі сфери суспільного життя та створенні загальнодоступних електронних інформаційних ресурсів, підвищують роль та значущість інформаційних процесів, які стають важливою складовою частиною управління [1, с. 228]. Не є таємницею, що процеси глобалізації економіки та відповідне розширення матеріального виробництва потребують значних обсягів та ефективного обміну інформацією, що, передусім, залежить від ступеня досконалості та прогресивності процесів обробки даних. Це актуалізує питання якості інформаційних процесів управління, що все більшою мірою визначають якість і ефективність управлінських рішень, а отже, безпосередньо впливають на результативність діяльності та ефективність функціонування промислового підприємства загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність зазначеного питання активізувало безліч наукових праць, присвячених проблемам формування та реалізації інформаційних процесів, їх оцінювання та підвищення ефективності використання в управлінні сучасними вітчизняними підприємствами. Серед науковців особливої уваги заслуговують праці В.Ф. Тищенко, Л.В. Ярового, Л.Г. Мельник, Д.В. Дячкова, Л.С. Вінарик та багатьох інших вітчизняних та зарубіжних науковців [1; 2; 3; 10; 12].

З огляду на вищезазначене, мета статті сформульована як дослідження наявних показників оцінювання інформаційних про-

цесів підприємства та обґрунтування необхідності їх доповнення показниками, що найоб'єктивніше оцінювали б саме інформаційні процеси управління.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Економіка посткризового періоду та відповідне становлення постіндустріальної епохи потребує інноваційних підходів для розвитку перспективних галузей науки та техніки. Тому цілком зрозумілим є перехід суспільства до наукомістких технологій, що пов'язаний із збиранням, агрегацією та обробкою значних обсягів даних, сформованих у процесі вивчення виробничо-комерційної діяльності промислового підприємства та середовища його функціонування. Слід зазначити, що цей процес є неможливим без якісної та своєчасної технологічної підтримки з використанням ефективних інформаційних процесів управління, що змушує керівництво сучасних промислових підприємств до активного їх застосування, підвищуючи одночасно й вимоги до рівня кваліфікації фахівців. Отримана у процесі реалізації інформаційного процесу актуальна, достовірна, релевантна інформація, інтенсивне та правильне її використання дає можливість прийняття раціональних управлінських рішень. Однак, вирішуючи питання щодо формування інформаційних процесів управління на підприємстві, слід узгоджувати вартість реалізації цього процесу для власника та відповідний ефект, що він отримає у перспективі [2, с. 95].

Однією з головних проблем під час вирішення цього завдання є відсутність універсальних кількісних методик оцінювання інформаційних процесів управління і, відповідно, загальновизнаної теоретиками та практиками системи показників оцінювання, що дало би змогу оцінити ефективність та доцільність використання інформацій-

них процесів управління у практичній діяльності вітчизняних промислових підприємств. Результати теоретичного дослідження свідчать, що на промислових підприємствах України відсутня сьогодні система оцінювання інформаційних процесів взагалі, немає практичного кількісного критерію, що ускладнює оцінювання ефективності використання інформаційних ресурсів і цінності інформаційних процесів в управлінні [3, с. 251].

У цьому аспекті знову набуває актуальності легендарна фраза одного із засновників компанії HewlettPackard Білла Хьюлетта: «неможливо керувати тим, що неможливо виміряти» [4]. І дійсно, саме необхідність конкретності та вимірності всіх ключових аспектів діяльності сучасного промислового підприємства, до яких впевнено можна віднести й показники оцінювання інформаційних процесів управління, вимагає впровадження певних кількісних показників, за допомогою яких можна проводити моніторинг та вимірювання процесів, а також здійснювати оцінювання результативності виробничої діяльності підприємства загалом із метою розроблення дієвих стратегій його подальшого функціонування [5, с. 120].

Виклад основного матеріалу дослідження. З огляду на вищезазначене, аналіз наявних у практиці оцінювання інформаційних процесів підприємств показників є досить актуальним, однак потребує доопрацювання для формування системи показників, яка б найкращим чином допомогла керівникам оцінити саме інформаційні процеси управління, що дасть можливість удосконалення системи управління промисловим підприємством загалом. Основною формуюваною зазначеної системи показників мають бути якісний та кількісний підходи. Для вирішення зазначеного питання автором здійснено спробу узагальнення показників, які найчастіше використовуються для практичного оцінювання інформаційних процесів підприємств, та доповнення наявної класифікації саме тими показниками, які найдоцільніше використовувати з метою оцінювання саме інформаційних процесів управління (рис. 1).

Звертаючись до результатів проведеного теоретичного дослідження, можна зі впевненістю стверджувати, що інформаційний процес управління промисловим підприємством цілком правомірно розглядається науковцями як складна система взаємопов'язаних та взаємозалежних ресурсів виробництва й управління.

Тому процес його оцінювання має включати оцінку цілого комплексу індикаторів (показників), що найповнішою мірою відображують стан підприємства (перспективний або поточний) та характеризують результативність його діяльності.

На рис. 1 автором здійснено спробу узагальнити показники оцінювання інформаційних процесів, використання яких у цьому процесі обґрунтовано науковцями [7; 10; 12]. Однак

перш ніж визначити доцільність їх застосування для оцінювання саме інформаційних процесів управління, слід визначити їхню сутність та усвідомити особливості використання.

Що стосується якості інформації, то у [6, с. 419], її визначено як ступінь її практичної придатності для цілей процесу управління. Вона визначається сукупністю таких властивостей, як повнота, щільність, корисність, вірогідність, цінність, що зумовлюють можливість використання інформації для задоволення певних потреб. Тобто акцент зроблено на практичній корисності інформації. Звідси можна зробити висновок, що якісні показники оцінювання інформаційних процесів значною мірою залежать від методів і засобів їх реалізації, а точніше, від використовуваної інформаційної технології та характеристик інформаційних систем, де і відбувається процес їх реалізації. Під поняттям якості інформаційних процесів у межах цього дослідження слід розуміти сукупність їхніх властивостей, ступінь забезпечення інформаційних потреб підприємства, як зовнішніх, так і внутрішніх користувачів, та відповідність прийнятим нормам, стандартам і нормативно-правовим актам.

У зазначеній групі показників науковці виділяють [7]:

- релевантність, що є комплексним показником, який в інформаційному процесі визначає ступінь впливу інформації на прийняття рішень, щоб забезпечити одержання бажаного результату. Також показник релевантності враховує адекватність і спроможність даних відповідати вимогам менеджменту у процесі прийняття управлінських рішень, спрямованих на досягнення встановлених виробничих цілей [7, с. 230];

- цілісність також є комплексним показником якості інформації, що використовується та у подальшому виробляється у процесі реалізації інформаційного процесу. Можна сказати, що це міра кількості інформації на прагматичному рівні. Цілісність відображає захищеність інформації та інформаційного процесу від несанкціонованої зміни, забезпечення точності та повноти;

- достовірність характеризує властивість інформації відображати реально існуючі об'єкти з необхідною точністю, забезпечуючи таким чином якість інформаційного процесу та відповідність сформульованих висновків дійсному стану інформаційних об'єктів;

- змістовність як якісний показник інформаційного процесу відображає семантичну ємність, що дорівнює відношенню кількості семантичної інформації у повідомленні до обсягу оброблюваної інформації. Збільшення змістовності інформації є причиною зростання семантичної пропускної спроможності інформаційного процесу, адже для отримання одних і тих же відомостей необхідно перетворювати менший обсяг даних. Одночасно з показником змістовності, що відображає семантичний

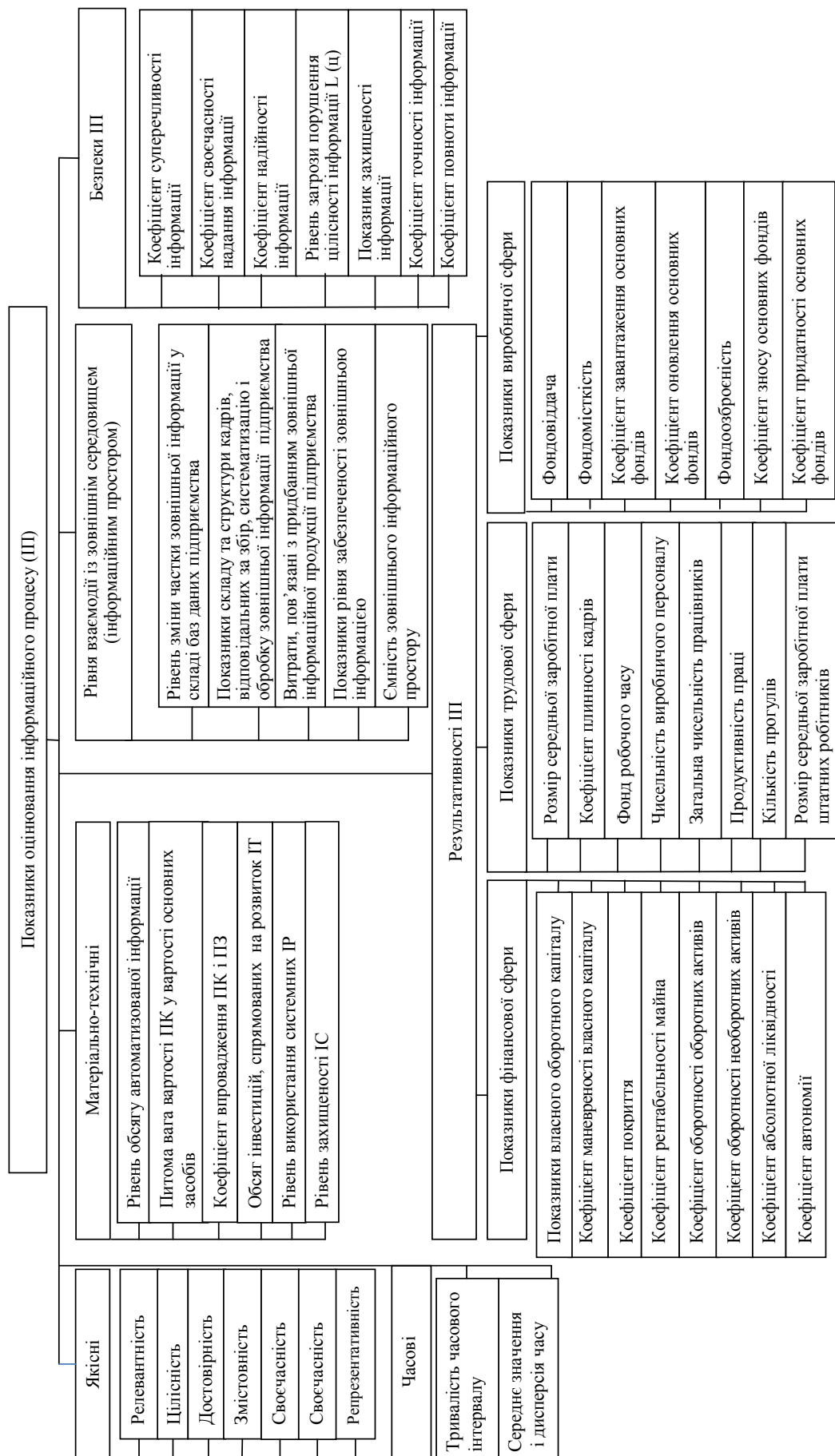


Рис. 1. Узагальнення показників оцінювання інформаційного процесу (ІП)

Примітка:

ІП – інформаційний процес; ПК – персональний комп'ютер; ПЗ – програмне забезпечення; ІТ – інформаційна технологія; ІР – інформаційний ресурс; ІС – інформаційна система.

аспект, доцільним є використання коефіцієнта інформативності, який, у свою чергу, характеризується відношенням кількості синтаксичної інформації до обсягу даних [8];

– своєчасність надання інформації є одним із найважливіших показників, особливо в умовах швидкозмінного середовища, адже, як відомо, передбачає її надходження не пізніше заздалегідь визначеного моменту часу, узгодженого з необхідним часом вирішення поставленого завдання. Цей показник доцільно визначати ступенем збереження цінності інформації для управління в момент її використання, однак слід пам'ятати, що він значною мірою залежить від динаміки змінювання характеристик інформації та інтервалу часу, що пройшов з моменту її виникнення;

– повнота використання інформації означає наявність у її складі мінімального, але достатнього для прийняття раціонального управлінського рішення набору показників. Поняття повноти інформації та, відповідно, інформаційного процесу пов'язане з її смисловим змістом (семантикою) і прагматикою. Отже, як неповна або недостатня для прийняття управлінського рішення, так і надлишкова інформація, суттєво знижує ефективність управлінських рішень;

– репрезентативність, тобто ступінь застосовності для варіантного використання, пов'язана, передусім, з правильністю відбору інформації та її формування для адекватного відображення властивостей об'єкта. Згідно з літературними джерелами [2, с. 94], найважливішими моментами цього процесу є правильність концепції, на базі якої формується інформаційний процес, та ступінь обґрунтованості відбору суттєвих ознак та зв'язків інформаційного процесу. Слід пам'ятати, що порушення репрезентативності, у більшості випадках призводить до суттєвих похибок не лише інформаційного процесу, а й діяльності підприємства загалом.

Загальновизнаним є той факт, що навіть найпрогресивніші інформаційні процеси, що виконуються із запізненням у часі, втрачають свою актуальність. Це є цілком природним, адже динамічність ринкового середовища, що є сферою функціонування вітчизняних промислових підприємств, зумовлює щоденне зниження актуальності інформації, особливо для управлінського процесу. Саме тому інформаційний процес повинен бути керованим та контрольованим.

До часових показників оцінювання інформаційного процесу науковці цілком виправдано відносять: середнє значення і дисперсію часу виконання інформаційного процесу, тобто середній час реакції інформаційної системи на запит споживача, та тривалість часового інтервалу, за який інформаційний процес завершується зі заданою імовірністю, що є вкрай важливим в умовах швидкозмінного зовнішнього середовища [8].

Доцільність використання у процесі оцінювання інформаційного процесу підприємства матеріально-технічних показників визначена та доведена у працях багатьох учених [10] та не потребує, на наш погляд, додаткового обґрунтування, адже управління матеріально-технічним забезпеченням підприємства загалом є підґрунтям його подальшої ефективної діяльності. Цей процес реалізує низку функцій, основні з яких – визначення потреби структурних підрозділів та підприємства загалом у матеріальних ресурсах; виявлення існуючих та потенціальних джерел забезпечення матеріальними ресурсами; організація доставки матеріальних ресурсів до місця споживання; раціональне та економне використання матеріальних ресурсів; оптимізація обсягів постачання матеріально-технічних ресурсів та ін. Якісна реалізація окреслених функцій сприяє ефективній діяльності підприємства, а також кількісно та якісно впливає на ефективність формування та реалізації його інформаційних процесів [11].

Показники цієї групи використовуються на різних рівнях господарювання підприємства та, можна сказати, найповніше відображають стан інформаційного потенціалу підприємства. Їх аналіз дає можливість порівняти витрати на формування, зберігання та використання інформаційних ресурсів, тобто, іншими словами, функціонування інформаційного процесу, з ефективністю отриманого у процесі його реалізації головного продукту управлінської праці – управлінським рішенням [12, с. 35].

Вивчення відповідної літератури, що присвячена проблемам оцінки зовнішнього та внутрішнього інформаційного оточення підприємства [13; 14; 15; 16; 17; 18], та узагальнення наукових висновків дало можливість виділити основні моменти, що відображають сутність проблеми. Так, сьогодні вкрай актуальною є проблема ускладнення структури зовнішнього інформаційного середовища підприємства, причиною чого є зростання невизначеності параметрів у часі та прискорення темпів зміни її параметрів. Вплив зазначених чинників зумовлює відповідне ускладнення процесу управління підприємством, що, у свою чергу, вимагає створення автоматизованих баз та банків даних, обробки величезних інформаційних масивів, формування та реалізації ефективних інформаційних процесів, залучення висококваліфікованих працівників [12].

Не слід забувати, що інформація має суттєві відмінності від інших видів ресурсів підприємства, адже більшою мірою характеризує процеси, що відбуваються як на самому підприємстві, так і у його зовнішньому середовищі, та й поза ним. Отже, система показників рівня взаємодії із зовнішнім середовищем (інформаційним простором) дозволяє оцінити чинники зовнішнього інформаційного середовища підприємства та потенціал його взаємодії із

зовнішнім інформаційним середовищем. Це, як свідчать фахівці у цій сфері [18], є основою для розроблення стратегії підвищення ефективності використання зовнішніх інформаційних продуктів, що, у свою чергу, визначають як рівень, так і якість внутрішніх інформаційних процесів, а також ефективність виробництва загалом.

Підсумовуючи вищевикладене, можна дійти висновку, що показники даної групи найповніше з усіх відображають взаємодію та взаємозалежність інформаційного процесу підприємства із зовнішнім середовищем та дозволяють оцінити його вплив на різних рівнях управління підприємством.

Загальновідомо, що безпека є однією з найважливіших якісних характеристик (показників) інформації. Але, відзначаючи її значущість як для підприємства загалом, так і для оцінювання інформаційного процесу з погляду його надійності для підприємства, автор вважає за доцільне виділення окремого блоку показників оцінювання, що характеризують безпеку. Це можна пояснити тим, що забезпечення ефективного функціонування вимагає від керівництва підприємства підтримування належного рівня інформаційної безпеки, необхідною умовою чого є систематичне проведення діагностики її рівня [19].

Більшість із показників зазначеної групи можна розрахувати за загальновідомими у науковій літературі формулами (формули 1–5) [19, с. 175].

Так, коефіцієнт своєчасності надання інформації ($K_{с.н.ін.}$) доцільно визначати за такою формулою:

$$K_{с.н.ін.} = \frac{I_{с.н.}}{I_{необ.}}, \quad (1)$$

де $I_{с.н.}$ – обсяг інформації своєчасно наданої особам, що приймають рішення (ОПР), %;

$I_{необ.}$ – обсяг інформації, необхідної для ухвалення обґрунтованого рішення, %.

Коефіцієнт надійності інформації ($K_{н.ін.}$):

$$K_{н.ін.} = \frac{I}{I_{з.н.}}, \quad (2)$$

де I – обсяг інформації, наданої з надійних джерел, %;

$I_{з.н.}$ – загальний обсяг наданої інформації, %

Коефіцієнт суперечливості інформації ($K_{с.ін.}$):

$$K_{с.ін.} = \frac{I_{ухв.}}{I_{з.}}, \quad (3)$$

де $I_{ухв.}$ – кількість незалежних свідчень на користь ухвалення рішення, %;

$I_{з.}$ – загальна кількість незалежних свідчень у сумарному обсязі релевантної інформації, %.

Коефіцієнт точності інформації ($K_{т.ін.}$):

$$K_{т.ін.} = \frac{I_{р.}}{I_{н.}}, \quad (4)$$

де $I_{р.}$ – обсяг релевантної інформації, %;

$I_{н.}$ – загальний обсяг наявної у розпорядженні ОПР інформації, %.

Коефіцієнт повноти інформації ($K_{п.ін.}$)

$$K_{п.ін.} = \frac{I_{н.}}{I_{необх.}}, \quad (5)$$

де $I_{н.}$ – обсяг інформації, що є в розпорядженні ОПР, %;

$I_{необх.}$ – обсяг інформації, необхідної для ухвалення обґрунтованого рішення, %.

Слід зазначити, що коректний розрахунок зазначених показників, який дасть можливість стверджувати про високий рівень безпеки інформаційного процесу підприємства, можливий лише за наявності інформації, отриманої шляхом моніторингу діяльності його інформаційної служби [19].

Безумовно, зазначені групи показників є вкрай важливими для оцінювання інформаційного процесу підприємства, однак оцінювання саме інформаційного процесу управління за наведеною системою показників було б неповним, адже були б відсутні результати оцінки інформації, що дає можливість досить точно оцінити поточний стан підприємства з погляду його найважливіших сфер діяльності – фінансової, трудової та виробничої. Адже загальновідомо, що аналіз поточної діяльності підприємства є підставою для виявлення необхідності майбутніх змін, а отже, розроблення та обґрунтування нових управлінських рішень. Від того, наскільки результативною буде інформація, вироблена у процесі реалізації інформаційного процесу управління, значною мірою залежить ефективність майбутнього управлінського рішення. Отже, на наш погляд, доповнення наявної класифікації показників оцінювання інформаційного процесу блоком показників результативності інформаційного процесу є цілком правомірним, адже дасть можливість перенести цей процес саме у площину управління.

Висновки. Показники фінансової сфери передбачають комплексну оцінку джерел засобів підприємства (пасивів) і оцінку напрямів їхнього використання (активів), показники виробничої сфери є одним із найважливіших напрямів визначення ефективності функціонування підприємства, оскільки відображують його спроможність досягати встановлених цілей, оцінюючи показники трудової сфери, мають на меті визначення стану учасників підприємства [13]. Отже, цілком очевидно, що показники групи результативності інформаційного процесу є загальновідомими, їх розрахунок здійснюється майже щоденно на більшості вітчизняних промислових підприємств, у чому і полягає основна перевага застосування запропонованої методики. Однак майже ніхто не намагається використовувати їх для оцінювання саме інформаційного процесу управління підприємства та вибору, на підставі цього, подальшого сценарію його діяльності [2]. Тобто основна проблема полягає у відсутності єдиної загальновизнаної методики оці-

нювання інформаційного процесу управління промислового підприємства, яка б давала можливість кількісно та якісно реалізувати цей процес з урахуванням інформації, отриманої у результаті аналізу показників найважливіших сфер діяльності підприємства. Це, у свою чергу, підвищить ступінь обґрунтованості управлінського рішення щодо вибору найефективнішого напрямку подальшої діяльності підприємства. Цей факт пояснює причину відсутності сьогодні на більшості вітчизняних промислових підприємствах дієвих систем оцінювання інформації та інформаційних ресурсів,

що суттєво ускладнює оцінювання інформаційних процесів управління і цінності інформації у системах управління [20; 21; 22].

Зазначені обставини вимагають проведення подальших досліджень, спрямованих на обґрунтування, за допомогою математичного апарату, вибору показників оцінювання інформаційного процесу управління промислових підприємств України, розроблення дієвої методики їх оцінювання і, що найголовніше, ретельного аналізу отриманої інформації з метою удосконалення діяльності підприємства шляхом своєчасної реалізації коригуючих дій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тищенко В.Ф. Інтегральне оцінювання рівня розвитку інформаційно-комунікаційних технологій як структурної компоненти економіки знань. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 11 (137). С. 227–237.
2. Яровой Л.В. Теоретичні підходи до оцінювання інформаційних ресурсів. *Наукові праці НУХТ*. 2015. Том 21, № 2. С. 93–99.
3. Винарик Л.С., Щедрин А.Н., Васильева Н.Ф. Информационная экономика: становление, развитие, проблемы. Донецк: НАН Украины. Институт экономики промышленности, 2002. 312 с.
4. Pakkard, D. The HP Way. How Bill Hewlett and I Built our Company. Moscow, Russia, 2006. 313 p.
5. Тігарєва В.А., Станкевич І.В. Аналіз існуючих підходів та методів оцінювання бізнес-процесів підприємств та організацій. *Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського*. 2016. Випуск 3 (98). Частина 1. С. 113–122.
6. Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азрилияна. Москва: Институт новой экономики, 2007. 1472 с.
7. Кінєва Т.С., Глушко О.В. Релевантність облікової інформації, придатної для управління відтворенням біологічних активів багаторічних насаджень. *Проблеми економіки*. 2014. № 3. С. 227–233.
8. Shannon K. A mathematical theory of information and cybernetics. Moscow: Publishing House of Foreign Literature, 1963. 830 p.
9. Харасова А.С., Блаженкова Н.М. Технология принятия управленческих решений в теории и практике менеджмента. *Лидерство и менеджмент*. 2015. Том 2 № 2. С. 99–110. doi: 10.18334/lim.2.2.598 (дата звернення 22.01.2019).
10. Мельник Л.Г. Информационная экономика: учебное пособие. Сумы: ИТД «Университетская книга», 2013. 288 с.
11. Лежєпєкова В.Г. Теоретико-методичні засади управління матеріально-технічним забезпеченням підприємства-суб'єкта ЗЕД. *Ефективна економіка*. 2018. № 1. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/1_2018/48.pdf (дата звернення 17.01.2019).
12. Дячков Д.В. До питання оцінки інформаційного потенціалу підприємства. *Збірник наукових праць СНУ ім. В. Даля*. 2014. Вип. 26, ч. I. С. 34–39.
13. Афанасьев Э.В., Ярошенко В.Н. Эффективность информационного обеспечения управления. Москва: Экономика, 2007. 111 с.
14. Волков Е.А. Информатизация управления (социально-экономический аспект). Москва: Экономика, 1991. 340 с.
15. Маркіна І.А., Дячков Д.В. Організаційне забезпечення управління інформаційним потенціалом підприємств ринку безалкогольних газованих напоїв в Україні. *Збірник наукових праць «Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності»*. 2014. Вип. 1 (10). т. 2. С. 211–218.
16. Корольов О.Л. Методика оцінки інформаційного потенціалу підприємства. *Вчені записки Таврійського національного університету імені В.І. Вернадського. Серія «Економіка та управління»*. 2011. № 1. Т. 24 (63). С. 109–113.
17. Федонін О.С., Рєпіна І.М., Олексюк О.І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навчальний посібник]. Київ: КНЕУ, 2006. 316 с.
18. Martin W. The Global Information Society. Aldershot: Aslieb Gower. USA: Gower, 1995. 248 p.
19. Полозова Т.В., Стороженко О.В., Журавель М.Ю. Формування системи показників оцінки рівня інформаційної безпеки підприємства. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2011. № 33. С. 171–177.
20. Ілляшенко, С.М. Економічний ризик: навчальний посібник. Київ : Центр навчальної літератури, 2004. 220 с.
21. Монастирєцький М.Г., Шалаєва Г.І., Городько Н.О., Цибульська Є.О. Методологія дослідження та оцінки інформаційних ресурсів. *Реєстрація, зберігання і обробка даних*. 2002. № 2. С. 96–103.
22. Ашмарина С.И., Татарских Б.Я. Методология формирования и использования информационных ресурсов на промышленных предприятиях. Самара: Издательство Самарской гос. экон. акад., 2004. 345 с.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ МЕХАНІЗМІВ РОЗПОДІЛЬНОЇ ЛОГІСТИКИ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

EFFICIENCY OF USE OF MECHANISMS OF DISTRIBUTIVE LOGISTICS AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISES

Гужвенко С.М.
старший викладач,
старший викладач кафедри логістики
та виробничого менеджменту,
Сумський національний аграрний університет

Білоград Б.В.
магістрант,
Сумський національний аграрний університет

Huzhvenko Serhii
Senior Teacher,
Senior Teacher of Department of Logistics
and Production Management,
Sumy National Agricultural University

Bilohrad Bohdan
Undergraduate,
Sumy National Agricultural University

У статті розглянуто основні теоретичні положення розподільчої логістики промислових підприємств, які конкретизовано на основі загальної теорії логістики та принципів управління логістичними процесами. Досліджено поняття «розподіл» у контексті його використання в логістичній системі. Відображено місце розподілу в системі збутової діяльності промислового підприємства. Досліджено та проаналізовано питання функціонування розподільчої логістики промислових підприємств із позиції утворення інтегрованих ланцюгів постачання: товаровиробник – розподільчий центр – кінцевий споживач. Визначені основні функції розподільчої логістики на мікро- та макрорівнях. Сформована концептуальна модель формування розподільчої логістичної системи підприємства у вигляді структурно-логічної схеми. Визначені основні показники прямого та непрямого впливу логістичних процесів на прибуток промислового підприємства. Зроблені конструктивні висновки та визначені перспективи подальших досліджень.

Ключові слова: розподілення, збут, логістика, логістична система, розподільча логістика, розподільча мережа, розподільчий центр, ланцюг постачання продукції, канали розподілу, реалізація, складські потужності.

В статье рассмотрены основные теоретические положения распределительной логистики промышленных предприятий, которые конкретизированы на основе общей теории логистики и принципов управления логистическими процессами. Исследовано понятие «распределение» в контексте его использования в логистической системе. Отображено место распределения в системе сбытовой деятельности промышленного предприятия. Исследованы и проанализированы вопросы функционирования распределительной логистики промышленных предприятий с позиции образования интегрированных цепей снабжения: товаропроизводитель – распределительный центр – конечный потребитель. Определены основные функции распределительной логистики на микро- и макроуровнях. Сформирована концептуальная модель формирования распределительной логистической системы предприятия в виде структурно-логической схемы. Определены основные показатели прямого и косвенного влияния логистических процессов на прибыль промышленного предприятия. Сделаны конструктивные выводы и определены перспективы дальнейших исследований.

Ключевые слова: распределение, сбыт, логистика, логистическая система, распределительная логистика, распределительная сеть, распределительный центр, цепь снабжения продукции, каналы распределения, реализация, складские мощности.

The efficiency of activity of modern industrial enterprise to the fairly large extent depends on the adjusted mechanism of sale of own products. On solving this question, to the great extent, depends the competitiveness of the enterprise. Adjustment of marketing policy needs solving many production and managerial questions to which belong the questions of building relations with suppliers and consumers, with the transport logistic companies, with intermediaries and also on the determination of efficiency of such activity. This scientific work is aimed at the research of these questions. In the research the basic theoretical principles of distributive logistics of industrial enterprises were considered which were concretized on the basis of the general theory of logistics and the principles of management of logistic processes. The concept "distribution" in the context of its use in the logistic system was investigated. The place of distribution in the system of productive and marketing activity of industrial enterprise was displayed. It is emphasized on the distribution mission as independent logistic category. The issues of functioning of distributive logistics of industrial enterprises were investigated and analyzed from the position of formation of the integrated supply chains: producer – distribution center – final consumer. The main functions of distributive logistics on micro- and macrolevels were defined and displayed. The conceptual model of formation of a distributive logistic system of the enterprise in form of the structural and logic scheme was formed. The mentioned model includes such functional components as the policy of movement of commodity flow, the price policy, the contractual policy, the commodity policy, the policy of demand formation and sales promotion, organizational, material and technical and other aspects of sale, the marketing strategies, the policy of transportation of products. The key indicators of the direct and indirect impact on forming of profit of industrial enterprise were defined. The indicators of logistic processes which directly influence the formation of profit of the enterprise and also indicators of the indirect impact of logistic processes on formation of profit of the enterprise were characterized. The constructive conclusions and prospects of further researches were made.

Key words: distribution, sale, logistics, logistic system, distributive logistics, distribution network, distribution center, chain of supply of products, distribution channels, realization, warehouse capacity.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Нині, щоби створити конкурентоспроможне виробництво, потрібно не просто модернізувати виробництво, збут і управління, але й чітко розуміти, які плани поставлені і яка мета повинна бути досягнута. Але головним фактором під час прийняття управлінських рішень повинне бути вміння швидко й ефективно використовувати порівняльні конкурентні переваги. Всі зусилля під час розвитку підприємства необхідно спрямувати на розвиток тих сторін, які вигідно відрізняють вас від потенційних або реальних конкурентів. Чітка орієнтація на свої переваги в конкуренції, постійний пошук таких як усередині підприємства, так і поза його межами, визначають набір функцій, які повинен виконувати управлінський апарат підприємства, його структурні підрозділи, що повинне відображатися в стратегії розвитку підприємства.

Сучасному промислому підприємству потрібні вискоєфективні способи і методи управління потоковими процесами. Без ефективного управління товарними потоками не можна забезпечити успішне просування товарів на ринок, а тому поряд із маркетингом необхідна теорія й практика руху товарів – тобто внутрішня логістична система, яка у поєднанні з маркетингом являє собою ідеальний варіант системи управління підприємством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Питанням дослідження ефективності розподільчої логістики присвятили свої наукові праці як вітчизняні, так іноземні науковці, такі як М. Васелевський, І. Білик,

О. Дейнега, Є. Крикавський, С. Кубів [1], О. Варченко [2], І. Лорві [3], А. Магомедов [4], Н. Потапова [5] та ін.

Результати їхніх наукових досягнень формують основу для подальших досліджень ефективності функціонування розподільчої логістики.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Проте залишається низка дискусійних питань: дослідження механізмів функціонування розподільчої логістики для промислових підприємств, визначення їхньої ефективності, аналіз загальної ефективності розподільчої логістики, визначення найоптимальніших способів організації розподільчих мереж та ін.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є висвітлення основних аспектів ефективності використання механізмів розподільчої логістики на промисловому підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Розподільча логістика – це невід'ємна частина загальної логістичної системи, що забезпечує найбільш ефективну організацію розподілу виробленої продукції. Мета функціонування розподільчої логістичної системи підприємства представлена шестивимірним функціоналом: товар, кількість, якість, час, місце, ціна. При цьому логістичний підхід використовується як багатокритеріальна оптимізація бізнесу-процесу.

Термін «розподіл» має широке застосування як у науці, так і в практиці. Тлумачний словник говорить, що розподілити – це значить розділити що-небудь між ким-небудь, надавши кожному певну частину [5, с. 425]. У логістиці ділити

що-небудь між ким-небудь доводиться на всіх етапах виробничо-збутового циклу:

- розподіляються замовлення між різними постачальниками під час закупівлі товарів;
- розподіляються вантажі по місцях зберігання під час поставки на склад зберігання;
- розподіляються матеріальні запаси між різними ділянками виробництва;
- розподіляються матеріальні потоки у процесі їх продажу тощо.

Фізичний розподіл виробленого або закупленого продукту є досить вагомим сегментом логістики, який має виражену функціональну специфіку. Розподіл – самостійна сфера логістики, яка охоплює питання:

- організації процесу збуту сировини, матеріалів, готової продукції з урахуванням принципів і методів логістики;
- організації управління збутом як сукупність логістичних операцій, логістичних ланцюгів і логістичних систем;
- організації взаємодії учасників збутової діяльності, тобто суб'єктів розподільчої логістики.

Розподільча логістика охоплює низку функцій, пов'язаних із гарантованою доставкою продукту до споживача: транспортування, зберігання, пакування, доробка, сервіс та ін. [6, с. 89].

З урахування поєднання на промисловому підприємстві системи збуту з логістикою в єдину розподільчу систему можна виділити її загальні функції:

- перевезення та зберігання (транспортна функція та зберігання на складах);
- товарні (формування номенклатури та асортименту продукції, перегруповання за кількістю та якістю, надання сервісних послуг);
- торговельні (нові сфери збуту або нові цільові ринки збуту, утримання завойованих позицій на ринку, збільшення частки ринку, організація продажів і сервісне обслуговування споживачів);
- фінансові (політика ціноутворення, вирівнювання ринкових цін, одержання прибутку) [1, с. 324–328; 2, с. 64–66].

Нині для промислового підприємства забезпечення збуту є головною метою, особливо коли на ринку багато виробників з аналогічними товарами. Удосконалення збуту здійснюється на основі розробленої збутової політики – системи рішень, прийнятих продавцем із метою реалізації обраних стратегій та одержання найбільшого ефекту від збуту власної продукції.

На мікрорівні розподільча логістика формує стратегію доведення до споживача в межах конкретного підприємства: управління портфелем замовлень; укладання договорів із покупцями; забезпечення ритмічності функціонування каналів реалізації продукції; управління логістичним сервісом; управління параметрами динаміки товарних потоків; управління запасами; управління складами та мережею розподілу; створення та вдосконалення системи інформаційного забезпечення [3, с. 85–90].

Основними функціями на макрорівні розподільчої логістики є: прогнозування попиту; вибір та оптимізація каналів розподілу; розроблення та виконання плану митних операцій із супроводу продукції; проектування та управління розподільчою мережею на всій території; формування та управління сервісною мережею; формування системи інформаційних комунікацій з клієнтами у глобальній мережі (рис. 1).

Слід зазначити, що перелік показників, за якими може оцінюватися операційна й логістична ефективність підприємства, є досить значним.

Частина з таких показників є загальноприйнятими, частина – особливими для цього підприємства. Але при цьому всі показники можна розділити на:

- ті, які відображають безпосередній вплив логістичних процесів на формування прибутку підприємства;
- ті, які відображають непрямий вплив цих процесів на формування прибутку.

При цьому також є розподіл показників ефективності на ті, які вимірюються в абсолютних величинах, і ті, які вимірюються у відносних величинах. Розглянемо дві групи показників, які можуть вимірюватися як в абсолютних, так і у відносних величинах [4, с. 3–4].

Основними показниками прямого впливу логістичних процесів на прибуток є:

1. Вартість проходження одиниці продукції через ланцюжок від постачальника/виробника до споживача. Визначення такого показника допоможе зрозуміти менеджменту підприємства, на якому з етапів виникають надлишкові витрати, а також зрозуміти причини їх виникнення.

2. Час, за який товар проходить систему розподілу/ланцюжок руху товарів.

3. Коефіцієнт оборотності запасів за кожним ланцюгом системи. Бажано, щоб підприємство мало можливість оцінити цей показник для кожної товарної позиції. У такий спосіб оцінюється коефіцієнт оборотності запасів у системі розподілу або мережі, тобто скільки раз сукупні запаси були продані системою за звітний період.

4. Період ліквідації дефіциту запасів на складі. Це строк, протягом якого на складі є дефіцит продукції, від моменту виникнення цього дефіциту до моменту його ліквідації. Досить виправданими є зусилля зі скорочення строку ліквідації дефіциту за товарними позиціями. А за товарними позиціями групи «А» цей період взагалі повинен бути мінімальним. Припустима тривалість дефіциту визначається кожним підприємством окремо, виходячи із власних цілей і фінансових можливостей.

Під час управління розподільчими мережами рекомендується аналізувати період ліквідації дефіциту не у всій системі загалом, а за центрами реалізації/споживання, тому що в системі загалом дефіциту може й не бути, але в центрі продажів (наприклад, у фірмовому магазині) товару немає. А це означає, що, незважаючи на



Рис. 1. Структурно-логічна схема формування розподільчої логістичної системи підприємства

Джерело: складено автором на основі джерел [3, с. 85–90; 4, с. 3–4]

відсутність дефіциту в системі, продажів цього товару в центрі реалізації не буде: товар недоступний клієнтам.

5. Час і витрати на простій транспорту. Ці показники дають скоординувати роботу транспортної і складської складових частин ланцюга руху товарів. Аналіз цього показника допомагає оптимізувати роботу складів і вдосконалювати координацію роботи логістичних підрозділів підприємства.

6. Співвідношення втрат від браку чи псування товару під час транспортування і зберігання щодо загального обсягу продажів. Цей показник дає змогу оцінити, на якому етапі і з яких причин підприємство зазнає додаткових втрат від браку чи втрати товарного виду продукції.

7. Рівень сервісу. Цей показник характеризує здатність підприємства виконати заявки клієнтів. При цьому заявкою вважається кожна товарна позиція в заявці клієнта. Обчислюється як відношення кількості виконаних заявок до загальної кількості заявок.

Показники непрямого впливу логістичних процесів на одержуваний підприємством прибуток характеризують рівень клієнтського сервісу. До них відносять:

1. Середній і максимальний час завантаження транспорту.

Якщо відвантаження товару клієнтам здійснюється як у транспорт клієнтів, так і з послугою з організації доставки, то рекомендується розділяти відповідні варіанти. Тобто обрахову-

вати час завантаження транспорту клієнтів та час завантаження власного транспорту, поданого під доставку.

2. Середній і максимальний час обробки замовлень клієнтів.

Це час від моменту отримання заявки клієнта (по електронній пошті, телефону тощо) до моменту готовності замовлення до відвантаження з урахуванням оформлення всіх документів і необхідних сертифікатів, включаючи набір і комплектацію замовлення. Також є такий показник, як «швидкість обробки замовлень клієнтів». Цей показник вимірюється в «товарних позиціях у хвилину».

3. Співвідношення кількості заявок, вчасно підготовлених до відвантаження і відвантажених без простою. Показник відображає дотримання підприємством встановлених нормативів або корпоративних стандартів.

4. Співвідношення кількості вчасно доставлених замовлень і загальної кількості заявок на доставку. Характеризує пунктуальність і якість роботи служби доставки.

5. Співвідношення кількості вірно й без помилок набраних (підготовлених до відвантаження під час самовивезення й доставлених під час доставки) замовлень клієнтів і загальної кількості замовлень. Це показник показує імовірність того, що клієнтові буде відвантажений не той товар і не в тій кількості. Відхилення в кількості в меншу сторону, викликані відсутністю товару на складі, під час розрахунків показника вилучаються – це показник управління запасами, а не клієнтського сервісу. Цей показник характеризує якість роботи підрозділу, відповідального за обробку (набір і комплектацію) замовлень клієнтів. У разі доставки замовлення клієнтові постачальником характеризує якість роботи служби доставки.

6. Правильність оформлення документів. Співвідношення кількості правильно оформлених комплектів документів (починаючи з асортиментів, цін і закінчуючи підбором сертифікатів) і загальної кількості заявок. Характеризує ймовірність помилки під час оформлення комплекту документів.

7. «Ідеальне замовлення». У низці підприємств є і такий показник. «Ідеальне замовлення» – це замовлення, яке було швидко, правильно й без помилок прийняте; правильно й без помилок скомплектоване і набране; оформлене документально без помилок; від-

вантажено і доставлене клієнтові без затримок і простоїв.

Відношення кількості замовлень, які були «ідеальними» до загальної кількості замовлень, отриманих підприємством за відповідний період, характеризує якість обслуговування клієнтів підприємства.

8. Швидкість (строк) ліквідації дефіциту товару підприємства у клієнта. Тобто строк, протягом якого продукція підприємства-постачальника є відсутньою на складі або в магазині клієнта. Інакше кажучи, час, протягом якого партнер підприємства не має можливості продавати його продукцію.

9. Частка продажів товару підприємства в обсязі, яку продають ключові клієнти по товарній групі підприємства. Характеризує ступінь лояльності і довіри клієнта постачальникові.

10. Термін розгляду рекламаций клієнтів. Частка задоволення рекламаций. Ці показники характеризують оперативність реагування підприємства на претензії клієнтів.

Звичайно, це не всі показники ефективності розподільчої логістики промислового підприємства. Але навіть цих критеріїв досить для аналізу діяльності підприємства, щоб зрозуміти рівень управління логістичною системою, побачити її «вузькі» місця і визначити напрями вдосконалення цих процесів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Слід зазначити, що важливим аспектом збутової діяльності підприємства є збутова політика, якою в широкому розумінні є сукупність збутових стратегій маркетингу (стратегії охоплення ринку, позиціонування товару тощо) і комплекс рішень та дій, націлених на формування попиту й стимулювання збуту (реклама, обслуговування покупців, знижки); руху товарів; транспортування; організаційних; матеріально-технічних та інших аспектів збуту. Інтеграція логістики й маркетингу в єдину систему сприяє тому, що логістичне управління стає інструментом ефективної організації й управління збутовою діяльністю промислового підприємства.

У перспективі подальші дослідження будуть націлені на дослідження ефективних методів забезпечення функціонування розподільчої мережі промислового підприємства та розроблення практичних рекомендацій щодо можливості використання цих методів вітчизняними промисловими підприємствами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економіка логістичних систем : монографія / М. Васелевський та ін. ; за ред. Є. Крикавського та С. Кубіва. Львів : Львівська політехніка, 2008. 596 с.
2. Варченко О.М. Пріоритетні напрями розвитку складових розподільчої логістики агропродовольчої продукції. Вісник аграрної науки, 2014. С. 62–67.
3. Лорві І.Ф. Управління збутом продукції підприємства на основі взаємодії концепцій маркетингу та логістики. Вісник Луцького національного технічного університету. 2012. № 2 (3). С. 84–92.

-
4. Магомедов А.М. Пути развития распределительной логистики АПК региона [Електронний ресурс]. Управление экономическими системами : электронный научный журнал, 2014. № 4 (64). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/puti-razvitiya-raspredehitelnoy-logistiki-apk-regiona> (дата звернення: 05.05.2019).
 5. Економічна енциклопедія: у 3 т. / ред. рада : С.В. Мочерний (гол.) та ін.; Київ : «Академія», 2000. Т. 2. 864 с.
 6. Потапова Н.А. Перспективи розвитку розподільчої логістики АПК. *Економіка. фінанси. менеджмент: актуальні питання науки і практики*. 2017. № 9. С. 87–98.

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

COMMUNICATION OF STRATEGIC MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

Драган О.І.

доктор економічних наук,
професор кафедри економіки праці та менеджменту,
Національний університет харчових технологій

Бергер А.Д.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу,
Національний університет харчових технологій

Dragan Olena

Doctor of Economic Sciences, Professor
Professor of Department of Labor Economics and Management,
National University of Food Technology

Berher Alina

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, Department of Marketing,
National University of Food Technology

У статті досліджується вплив інформаційного забезпечення на стратегію розвитку та управління розвитком підприємства. Розкриті сучасні завдання інформаційного забезпечення стратегічного управління підприємствами м'ясопереробної галузі в умовах обмеження фінансово-інвестиційних ресурсів та глобалізації. Для розроблення стратегічного плану за всіма напрямками потрібно зібрати різнобічну інформацію для кожного рівня управління: стратегічного, тактичного, оперативного, а також запланувати виконання заходів на кожний рік відповідно до інформаційної піраміди. Запропоновано алгоритм пошуку інформації для підприємства м'ясопереробної галузі. Наявні об'єднання переробників м'яса та виробників м'ясних продуктів України повинні посприяти покращенню інформаційного забезпечення підприємств із метою підвищення їхньої конкурентоспроможності на ринку.

Ключові слова: стратегічне управління, інформація, інформаційне забезпечення, розвиток, глобалізація, м'ясопереробна галузь.

В статье исследуется влияние информационного обеспечения на стратегию развития и управления развитием предприятия. Раскрыты современные задачи информационного обеспечения стратегического управления предприятиями мясоперерабатывающей отрасли в условиях ограничения финансово-инвестиционных ресурсов и глобализации. Для разработки стратегического плана по всем направлениям нужно собрать разностороннюю информацию для каждого уровня управления: стратегического, тактического, оперативного, а также запланировать выполнение мероприятий на каждый год в соответствии с информационной пирамидой. Предложен алгоритм поиска информации для предприятия мясоперерабатывающей отрасли. Предложено, что существующие объединения переработчиков мяса и производителей мясных продуктов Украины должны способствовать улучшению информационного обеспечения предприятий с целью повышения их конкурентоспособности на рынке.

Ключевые слова: стратегическое управление, информация, информационное обеспечение, развитие, глобализация, мясоперерабатывающая отрасль.

The communication of strategic management of the enterprise of meat processing industry is investigated in the article. Influence of communication on development strategy and management of the enterprise is presented. Modern tasks of communication of strategic management of the enterprises of meat processing industry in the conditions of financially-investment resources limitation and globalization are exposed. For development of strategic plan after all directions, it is needed to collect different information for every level of management: strategic, tactical and oper-

ative and to plan implementation of events on every year in accordance with the informative pyramid. It is proved, that information about the environment of the enterprises of meat processing industry has non-system character. There is not enough clear information about the state and development of stock-raising, that testifies that enterprises work in the conditions of confinement conditions of raw materials resources. There is not enough information about scientific and technical achievements, branch innovations, consumers' favour, import of meat products, raw material, spices, shells, prognoses of development of country's economy that complicates the acceptance of strategic administrative decisions. The algorithm of information retrieval for the enterprise of meat processing industry is offered. Modern tasks of the existent associations of meat processors and producers of meat products of Ukraine must be oriented on defence and help to the enterprises, and also to assist the improvement of their communication in relation to different situations with the aim of increasing the market competitiveness. Web sites of well-known enterprises-leaders of meat processing industry are the company "Globino", Public Corporation "Yatran", PJSC "Koziatynskyi meat processing plant", PJSC "Kremenchukmiaso", PJSC "APKOInvest" and others were educed some general characteristics of information marked on them were investigated. At the same time, much attention was paid to information that improved the image of meat processing plants due to placing on web sites.

Key words: strategic management, information, communication, development, globalization of meat processing industry.

Постановка проблеми. Підвищення вимог до інформаційного забезпечення викликане вагомим впливом зовнішніх і внутрішніх факторів на процес стратегічного управління підприємством в умовах глобалізації. Тільки моніторинг інформації та її глибокий аналіз дає змогу визначити ефективність технічних, технологічних, наукових, організаційних, економічних, соціальних, маркетингових, фінансових заходів, які сприяють підвищенню ефективності діяльності підприємства у висококонкурентних умовах.

Відомий американський менеджер Лі Якокка у книжці «Кар'єра менеджера» зазначав, що керівникові для прийняття управлінського рішення потрібно володіти 95% достовірної інформації з відповідної галузі. Сучасні керівники витрачають понад третину робочого часу на пошук та аналіз інформації, щоб прийняти обґрунтоване управлінське рішення. Під час прийняття стратегічного рішення для розвитку підприємства відповідальність керівництва збільшується в рази. Отже, стратегічне управління підприємством будь-якої галузі неможливе без інформаційного забезпечення, яке відображає стан усієї фінансово-економічної системи, рівень її функціонування, виявляє сильні та слабкі сторони, підтверджує конкурентні переваги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інформаційного забезпечення стратегічного управління підприємством харчової промисловості, у тому числі і м'ясопереробної галузі, досліджували такі науковці, як: М.В. Гладій [1], М.П. Сичевський [1], В.І. Ємцев [2], П.О. Заремба [3], А.Л. Коляда [4], Н.А. Волкова [4], Е.А. Науменко [5], М.В. Руденко [6], І.О. Седікова [7], Федулова І.В. [8], В.О. Янковий [9] та інші. Проте подальший розвиток науки стратегічного менеджменту та умови глобалізації ставлять перед науковцями цілу низку нових проблем, вирішення яких потребує сучасних розробок щодо інформаційного забезпечення управління підприємством м'ясопереробної галузі на перспективу.

Формулювання цілей. Дослідити сучасні підходи до інформаційного забезпечення стратегічного управління підприємством м'ясопереробної галузі, враховуючи умови глобалізації.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні підприємства м'ясопереробної галузі працюють у висококонкурентних умовах на внутрішньому та зовнішньому ринку. Взаємозв'язок інформаційного забезпечення формування цінової політики і стратегії розвитку підприємства наведено на рис. 1.

Сучасні стратегічні завдання функціонування підприємств м'ясопереробної галузі: виробництво високоякісної продукції з урахуванням платоспроможності і вимог споживачів для збереження їхнього здоров'я; розроблення нових видів продукції з більш дешевої та доступної сировини; збільшення експорту м'яса та м'ясної продукції; впровадження стандартів; оновлення техніко-технологічної бази та виробничих потужностей тощо.

Умови обмеження можливостей фінансово-інвестиційного забезпечення підприємств м'ясопереробної галузі та міжнародні вимоги до якості продукції повинні враховуватися під час розроблення стратегічного плану до 2020 року:

- виготовлення високоякісної продукції відповідно до вимог споживачів з урахуванням їхньої платоспроможності;
- формування власної сировинної бази згідно міжнародних стандартів;
- освоєння екологічно чистих технологій виробництва продукції за стандартами з екологічного менеджменту ISO 14000;
- розширення експортного потенціалу за рахунок покращення якості продукції на підставі впровадження стандартів якості ISO 9000, HACCP 22000;
- забезпечення комплексної переробки сировини та впровадження ресурсозберігаючих технологій;
- зниження витрат на виробництво та реалізацію продукції за рахунок впровадження нової техніки, прогресивних техноло-



Рис. 1. Вплив інформаційного забезпечення на стратегічне управління підприємства

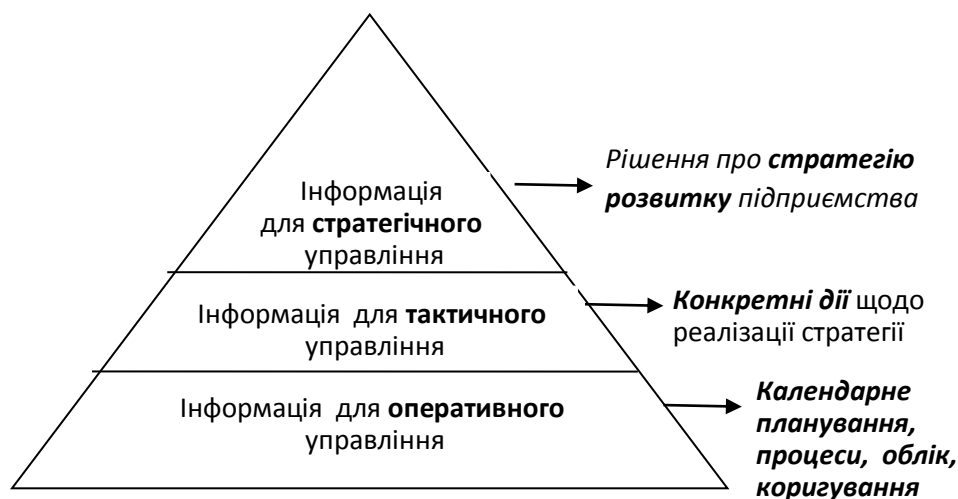


Рис.2. Інформаційна піраміда з урахуванням результатів

гій, науково-технічного прогресу, механізації, автоматизації виробничих процесів та транспортних операцій, заходів з наукової організації праці;

– контроль за виконанням розроблених заходів з оцінкою проміжних результатів, коригування стратегії розвитку підприємства.

Для розроблення стратегічного плану за всіма напрямками потрібно зібрати різносторонню інформацію для кожного підрозділу (цеху, відділу) і запланувати виконання заходів на кожний рік (рис. 2).

Отримання необхідної інформації потрібно починати з дослідження ринку, заходів стратегічного плану підприємства на певний період, а

також оперативної інформації про технологічні схеми виробництва продукції, детальне проведення виробничих операцій, а також фінансові показники діяльності, впровадження інновацій та міжнародних стандартів з екології, якості та безпеки продукції.

Слід зазначити, що на динамічних ринках – харчової продукції, у тому числі і м'ясної продукції, з'являється багато нових торгових марок або ребрендинг наявних. Експерти відзначають, що менеджери, маркетологи, технологи, які працюють у м'ясопереробній галузі України, демонструють підвищення зацікавленості до ефективного передового досвіду, використовуючи усі можливості вчитися та стажуватися на підпри-

ємствах зарубіжних країн (Німеччини, Польщі, Чехії, Франції, США та інших).

З огляду на те, що у м'ясопереробній галузі працюють понад 30% малих підприємств від загальної кількості підприємств (чисельністю працюючих до 100 чоловік), необхідна інформація для них зорієнтована в основному на внутрішнє середовище: технічне оснащення, забезпечення новітніми технологіями, організацію виробництва, фінансово-економічні показники, зменшення витрат на виробництво та реалізацію продукції згідно зі стратегічним плануванням підприємства.

Інформація про зовнішнє середовище підприємств м'ясопереробної галузі має несистемний характер. Немає чіткої інформації про стан і розвиток тваринництва, яка свідчить, що підприємства працюють в умовах обмеження сировинних ресурсів. Не досить інформації про науково-технічні досягнення, галузеві інновації, прихильність споживачів, імпорту м'ясної продукції, сировини, спецій, оболонки, прогнози розвитку економіки країни. Усе це приводить до суб'єктивних уявлень про ситуацію на підприємстві, ускладнює прийняття стратегічних управлінських рішень.

Прогнозування діяльності підприємства на майбутнє має враховувати стратегічну інформацію підприємства. Стратегічна інформація дає можливість планувати діяльність підприємства на перспективу, передбачати випадковості, пов'язані зі змінами як у внутрішньому, так і в зовнішньому середовищі, які можуть суттєво вплинути на стратегічний розвиток підприємства.

На основі аналізу та оцінки зовнішнього середовища підприємства та галузевої конкуренції, які зумовлюють особливості постачання, збуту, державного регулювання, потрібно прийняти управлінські рішення щодо ефективної діяльності підприємства в майбутньому. Тут значення має цілеспрямованість, об'єктивність і можливість своєчасного отримання необхідної інформації [10, с. 172]. Алгоритм пошуку інформації наведений на рис. 3.

До пошуку потрібної інформації, раціоналізації діяльності підприємства

До пошуку потрібної інформації, раціоналізації діяльності підприємства необхідно залучати всіх фахівців із різних структурних підрозділів.

Основним критерієм успішної роботи підприємства м'ясопереробної галузі є співпраця зі споживачами продукції, партнерами, постачальниками сировинних, матеріальних ресурсів та посередників. Конкретна інформація про ці суб'єкти ринку дає можливість отримати переваги над конкурентами, уникнути можливих втрат і збитків.

Незважаючи на постійні вдосконалення систем комунікації і накопичення інформації, процес пошуку необхідної інформації є досить складним і не завжди достовірним. Основною причиною є постійне збільшення масивів інформації, їхня систематизація і перевірка.

Підприємства м'ясопереробної галузі виробляють понад 80–100 найменувань продукції за різними технологічними схемами, з різними термінами зберігання та реалізації, що є актуальним для подальшого вдосконалення та зниження витрат на виробництво і реаліза-

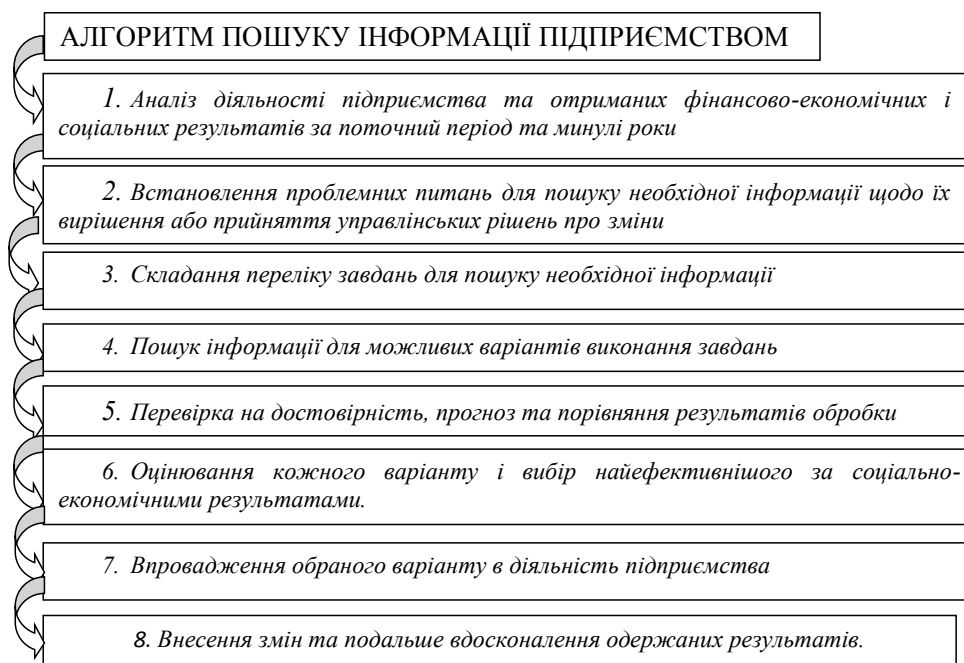


Рис. 3. Процес пошуку необхідної інформації для діяльності підприємства

цію продукції під час стратегічного планування розвитку підприємства на основі пошуку професійної інформації та результатів інноваційної діяльності.

Збір інформації, як правило, здійснюється на певну дату, на певному ринку та його сегментах. Основна кількість підприємств галузі є малими та середніми з обмеженими фінансово-інвестиційними можливостями, тому пошук інформації здійснюється безпосередньо спеціалістами підприємства.

У більшості спеціалістів не досить знань про носії та практичні навички пошуку інформації. Тому спеціалісти підприємств користуються доступними і поширеними джерелами інформації.

Першим кроком щодо вдосконалення ефективності роботи персоналу є підвищення кваліфікації у сфері інформаційних технологій. Якість роботи підприємства покращується, якщо спеціалісти ознайомлені з методами отримання інформації, перевірки її на достовірність.

Отримання необхідної достовірної інформації починається з чіткого визначення характеру даних про предмет дослідження – суб'єкти ринку: використання нових технологій виробництва продукції з детальним описом проведення виробничих операцій; закупівельні ціни на сировину і матеріали; рівень оптових цін на м'ясну продукцію на ринку тощо.

Доступність інформації залежить головним чином від легальності, відкритості бізнесу і кон'юнктури ринку. Засновники, інвестори, власники, керівники і спеціалісти підприємства крім того, що займаються збором інформації, також можуть бути носіями необхідної інформації для конкурентів.

Самий розповсюджений носій інформації – мережа Інтернет, дані якої потребують перевірки на достовірність. Кожне підприємство самостійно розробляє власний Web-сайт. Інформація на Web-сайті повинна відповідати вимогам Закону України «Про доступ до публічної інформації» [11].

Досліджуючи сайти відомих підприємств-лідерів м'ясопереробної галузі (компаній «Глобіно», ТДВ «Ятрань», ПрАТ «Козятинський м'ясокомбінат», ПрАТ «Кремечукм'ясо», ПрАТ «АПК-Інвест» та інших) були виявлені спільні риси щодо зазначеної на них інформації [13–17]. Майже у всіх підприємств сайти включали такі структурні інформаційні розділи: «Головна сторінка», «Про компанію», «Про продукцію», «Новини», «Контакти». Не всі підприємства надають інформацію про: напрями розвитку підприємства, зворотний зв'язок зі споживачами, нову продукцію, акції, заходи доброчинності тощо.

Цікавою інформаційною знахідкою сайту компанії «Глобіно» є акцентування на функціонуванні «Тренінг-центру» для працюючих, який на підставі унікальної методики та спе-

ціального обладнання дає змогу вирішувати низку професійних проблем учасників: підвищення стресостійкості, підготовленість до високих швидкостей і викликів сучасного бізнесу. Навчання за цією програмою проходить 90% топ-менеджменту групи компаній та частина керівників середньої ланки.

Сайт ТДВ «М'ясокомбінат «Ятрань», орієнтований на надання інформації щодо сертифікації підприємства за схемою FSSC:22000 – системою менеджменту безпечності харчових продуктів (СМБПХ), в основі якої лежать міжнародні та незалежні стандарти ISO 22000:2005 та ISO/TS 22002-1:2009 / PAS 220:2008, що підтверджує високу якість і конкурентоспроможність продукції.

Сайт ПрАТ «АПК-Інвест», на відміну від інших, містить інформацію про стратегію бізнесу з наданням статистичних даних, аналітики, перелік інновацій, документів сертифікації, що підтверджує іміджеві технології розвитку компанії на майбутнє.

Більшість малих підприємств м'ясопереробної галузі працюють на засадах малого підприємництва і не мають коштів для створення сайту.

Найбільш достовірну інформацію можна отримати з первинних документів бухгалтерського обліку, стандартів підприємства щодо технології виробництва продукції, контрактів і договорів про співпрацю з іншими підприємствами на ринку.

Дані про підприємство-виробника можна отримати з інформації, яка нанесена на упаковку продукції: якість продукції (сортність, ISO, ДСТУ, ТУ, вміст ГМО тощо); складники (рецептура); технологію виробництва; розташування потужностей (адреса); торгову марку; терміни реалізації та ін.

Збір і оцінку інформації здійснюють із відкритих джерел зі статистичних оглядів, довідників, періодичної преси, статей галузевих журналів, звітів контролюючих органів та ін. Потрібно зазначити, що більш обґрунтовані висновки про інформаційні результати можуть бути досягнуті тільки в результаті порівняння декількох джерел.

Місцем отримання інформації про діяльність конкурентів є галузеві ярмарки, міжнародні виставки, фірмові магазини, міжнародні конгреси щодо вирішення проблем галузі та інші зустрічі професійних спеціалістів науково-дослідних інститутів галузі та галузевих об'єднань підприємств.

В Україні є об'єднання переробників м'яса: Асоціація виробничих та переробних підприємств м'ясної галузі «М'ясо України», Національна асоціація виробників м'яса та м'ясопродуктів України «Укрм'ясо», Українська корпорація з виробництва м'яса на промисловій основі «Тваринпром» та «Асоціація м'ясної галузі», які повинні орієнтуватися на захист та

допомогу підприємствам, а також посприяти покращенню їхнього інформаційного забезпечення стосовно різних ситуацій (наприклад, створення регіонального кластера, домовленість про потенційний експорт м'яса і м'ясних продуктів згідно з Угодою про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, поширення світового досвіду з виробництва нової продукції, впровадження міжнародних стандартів тощо).

Для підприємств м'ясопереробної галузі постійно потрібна нова інформація з різних напрямів (ринкова, економічна, фінансова, технічна, технологічна, наукова, соціальна), яку

детально аналізують та приймають рішення стосовно стратегічного розвитку на майбутнє.

Висновки. Підсумовуюче вищевикладене, вважаємо що інформаційне забезпечення стратегічного управління підприємства повинно бути достовірним, своєчасним і точним для прийняття ефективного управлінського рішення щодо до подальшого розвитку підприємства.

На наш погляд, пошук інформації щодо впровадження інновацій, нової техніки, прогресивної технології, організації праці та виробництва, стандартів має здійснюватися з однією метою – забезпечення конкурентоспроможності продукції на ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гладій М.В., Сичевський М.П. Функціонування м'ясопереробної галузі України і глобальній продовольчій. *Вісник аграрної науки*. 2018. № 5 (782). С. 5–11.
2. Ємцев В.І. Особливості формування конкурентоспроможності підприємств м'ясної промисловості України. *Науковий вісник Ужгородського ун-ту*. 2011. Спецвипуск 33. Ч. 1. С. 100–105.
3. Заремба П.А. Стратегия стабилизации и развития предприятий мясоперерабатывающей промышленности: монография. Донецк : НАН Украины, Ин-т экономики пром-ти, 2007. 324 с.
4. Коляда А. Л. Аналитические методы управления эффективностью функционирования предприятия. *Вестник Тверского государственного университета. Серия «Экономика и управление»*. 2015. № 3. С. 111–117.
5. Наумова Е.А., Антонова А.І. Сучасний стан та перспективи розвитку ринку ковбасних виробів в Україні. *Бізнес Інформ*. 2011. № 8. С. 194–197.
6. Руденко М.В., Шаповал О.С. Проблеми підприємств м'ясопереробної галузі України в період кризи. *Вісник Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського*. 2010. Вип. 2 (61). Ч. 1. С. 147–149.
7. Седінкова І.О., Бондар В.А. Сучасний стан та система управління м'ясопродуктового комплексу. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2015. Вип. 15. Ч. 3. С. 109–113.
8. Янковий В.О. М'ясопереробна промисловість, стан і перспективи розвитку. *Харчова наука і технологія*. 2010. № 11. С. 90–95.
9. Fedulova Irina, Dragan Alina Methodical approaches to the determination of intraproductive prices on enterprises of meat processing industry. *Ukrainian Journal of Food Science*. 2015. Vol. 3. Issue 2. P. 285–291.
10. Бобко В.В. Концептуальна модель ринкової маркетингової інформаційної системи. *Теоретичні та прикладні питання економіки. Збірник наукових праць Київського національного університету ім. Т.Г. Шевченка*. 2006. Вип. № 11. С. 27–35.
11. Про доступ до публічної інформації : Закон України від 13 січня 2011 р. № 2939-VI від 13.01.2011 р. / Верховна Рада України. *Відомості Верховної Ради України*. 2011. № 32. Ст. 314.
12. Драган А.Д. Інформаційне забезпечення формування цінової політики підприємств м'ясопереробної галузі. *Інтелект XXI*. 2015. № 3. С. 14–21.
13. Офіційний сайт ТОВ «Глобинський м'ясокомбінат» URL: <http://ua.globino.ua/treningcentr> (дата звернення: 04.05.2019).
14. Офіційний сайт ПрАТ «Кременчукм'ясо» URL: <http://farro.org.ua/> (дата звернення: 05.05.2019).
15. Офіційний сайт ПрАТ «Козятинський м'ясокомбінат» URL: <http://kpp.org.ua/> (дата звернення: 04.05.2019).
16. Офіційний сайт ТДВ «М'ясокомбінат «Ятрань» URL: <http://yatran.com/> (дата звернення: 04.05.2019).
17. Офіційний сайт ПрАТ «АПК-Інвест» URL: <http://apk-invest.com.ua/> (дата звернення: 05.05.2019).

ФІНАНСОВИЙ МОНІТОРИНГ НА РІВНІ БАНКУ: МЕТОДОЛОГІЯ ТА ДЕКОМПОЗИЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ

FINANCIAL MONITORING AT THE BANK LEVEL: METHODOLOGY AND DECOMPOSITION OF THE CONTROL SYSTEM

Жерлицин Д.М.

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри економічної кібернетики,
Національний університет біоресурсів і природокористування України

Zherlitsyn Dmytro

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Professor of the Economic Cybernetics Department,
National University of Life and Environmental Sciences of Ukraine

Сучасний період розвитку економічних систем визначається стрімким зростанням фінансових потоків та відповідних обсягів управлінської інформації. У таких умовах змінюються функції та зміст системи фінансового менеджменту фінансово-кредитної установи. У статті визначено поняття фінансового моніторингу на рівні банку, що об'єднує сучасні підходи до вдосконалення процесів управлінського контролю. Здійснена декомпозиція системи банківського моніторингу на підсистеми внутрішнього контролю фінансової стійкості, зовнішнього контролю платоспроможності клієнтів та державного фінансового моніторингу. Сформульована концепція управління процесами фінансового моніторингу на рівні банку. Концепція визначає напрями використання універсальних інструментів і методів фінансового менеджменту під час реалізації контрольних заходів на рівні банку. Визначено організаційні напрями вдосконалення системи фінансового моніторингу на рівні банку.

Ключові слова: фінансовий менеджмент, фінансовий моніторинг, банк, банківський моніторинг, концепція управління.

Современный период развития экономических систем характеризуется стремительным ростом финансовых потоков и соответствующих объемов управленческой информации. В таких условиях изменяются функции и содержание системы финансового менеджмента финансово-кредитного учреждения. В статье определено понятие финансового мониторинга на уровне банка, которое объединяет современные подходы к совершенствованию процессов управленческого контроля. Осуществлена декомпозиция системы банковского мониторинга на подсистемы внутреннего контроля финансовой устойчивости, внешнего контроля платежеспособности клиентов и государственного финансового мониторинга. Сформулирована концепция управления процессами финансового мониторинга на уровне банка. Концепция определяет направления использования универсальных инструментов и методов финансового менеджмента при реализации контрольных мероприятий на уровне банка. Определены организационные направления совершенствования системы финансового мониторинга на уровне банка.

Ключевые слова: финансовый менеджмент, финансовый мониторинг, банк, банковский мониторинг, концепция управления.

The current period of economic systems development is characterized by the rapid growth of financial flows and the corresponding volumes of management information. In such conditions, the functions and content of the financial management system of a credit and financial institution is changing. The purpose of the study is to develop a comprehensive concept of managing financial monitoring processes at the bank level, the implementation of which allows to consider and offer ways to improve the processes and functions of current financial control at the bank level, increase the level of efficiency and effectiveness of this procedure in actual business conditions. The article defines that financial monitoring at the bank level is a complex system for gathering, collecting, processing, systematizing and analyzing information about the financial state of the internal environment for the credit and financial institution. The bank monitoring system decomposition into the internal control subsystems of financial stability, external control of customer solvency and state financial monitoring is implemented. The article defines the concept of financial monitoring at the bank level, which combines modern approaches to the improvement of management control processes. The concept defines the directions for using universal models and methods of financial management in the

implementation of control system at the bank level. The study defines that management of financial monitoring processes at the bank level is a set of methods and actions for managerial financial control processes at the bank level, aimed to improve the effectiveness of financial management activities. The main bank instruments for reaching the goal of managerial financial control are considered. The directions for improving the organization system of financial monitoring at the bank level are determined. The leading role of information technologies in improving the financial monitoring system at the bank level is defined. Implementation of the proposed measures will increase efficiently of control instruments for the financial bank monitoring system.

Key words: financial management, financial monitoring, bank, bank monitoring, concept of management.

Постановка проблеми. Сучасний розвиток світової економіки визначається складними процесами, особливо фінансового напрямку, які щодо України зумовлюють непередбачувані чинники змін. Наприклад, болісне сприйняття національною економікою України наслідків світової фінансової кризи 2008–2009 рр. та економіко-політичних кризових явищ, що почалися з кінця 2013 року. При цьому функціонування відкритої економіки вимагає забезпечення вільного переміщення фінансових ресурсів та активів, тому відповідні фінансові потоки в обох напрямках потребують постійного контролю з боку регулюючих органів держав та окремих суб'єктів господарювання (контрагентів). З урахуванням вищезазначених чинників важливим стає питання дослідження процесів фінансового моніторингу на рівні банку як ключового суб'єкта в процесі руху капіталів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження теоретичних засад фінансового моніторингу економічних систем різного рівня зробили такі вчені-економісти: І.О. Бланк [2], В.М. Берізко [1], Д.В. Діамонд [9], Д.М. Жерліцин [6], Л. Левін та Р. Левін [11], О.П. Орлюк [7]. Зокрема, уточнено декілька визначень поняття «моніторинг» у фінансовій діяльності підприємств та проведена його практико-орієнтована класифікація. З іншого боку, специфіка та напрями реалізації функцій фінансового моніторингу банківськими установами у взаємозв'язку з фіскальними функціями держави розглядають Л.О. Гаряга [3], С.Б. Єгоричева [5], Х.Г. Фернандес та Ф. Парро [10] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Віддаючи належне вказаним дослідженням, слід зауважити, що у них поза увагою залишилися питання методологічного характеру, зокрема, забагато уваги приділяється вивченню специфіки функціонування банків як суб'єктів державного фінансового моніторингу. Проте банк як універсальна кредитно-фінансова установа виконує функції фінансового моніторингу під час управління власною господарською діяльністю. Тому систематизація практичних доробок та розроблення єдиної методології фінансового моніторингу на рівні банку є актуальною проблемою теорії і практики фінансового менеджменту і контролю суб'єктів господарювання, зокрема банку.

Мета роботи полягає у розробленні концепції управління процесами фінансового моніторингу

на рівні банку, реалізація якої дає змогу розглянути та запропонувати шляхи удосконалення процесу реалізації функцій поточного фінансового контролю на рівні банку, підвищення рівня ефективності та результативності цієї процедури в сучасних умовах ведення бізнесу.

Завдання дослідження:

- уточнити сутність поняття «фінансовий моніторинг» на рівні банку та здійснити теоретичну декомпозицію відповідної системи;
- розробити концепцію управління процесами фінансового моніторингу на рівні банку;
- визначити шляхи вдосконалення процесів реалізації функцій фінансового моніторингу на рівні банку.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У межах вітчизняних досліджень найчастіше поняття «моніторинг» вживається у процесі дослідження систем стратегічного управління й аналізу, зокрема як синонім «цільового аналізу», а «банківський фінансовий моніторинг» зводиться лише до функцій органів державного регулювання щодо запобігання та протидії легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, фінансуванню тероризму та фінансуванню розповсюдження зброї масового знищення [8]. Проте фінансовий моніторинг на рівні банку як система управління є значно складнішим поняттям.

Зважаючи на результати досліджень щодо функцій фінансового контролю, до якого відносять і підсистему моніторингу, а також специфіки функціонування банку як універсальної кредитно-фінансової установи, можна запропонувати такі визначення фінансового моніторингу на рівні банку.

Визначення 1. Фінансовий моніторинг на рівні банку у широкому сенсі – це комплексна система заходів спостереження, збору, обробки, систематизації та аналізу інформації щодо фінансового стану внутрішнього та зовнішнього середовища для відповідної кредитно-фінансової установи.

Виходячи з визначення 1, можна уточнити сутність наступних понять щодо фінансового моніторингу за його вузькими (прикладним) значенням.

Визначення 2. Фінансовий моніторинг на рівні банку як суб'єкта первинного державного фінансового моніторингу – це система заходів, що здійснюються банківськими установами у сфері запобігання та протидії легалізації (відми-

ванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму з метою виявлення та попередження фінансових незаконних операцій, що здійснюються наявними та потенційними клієнтами відповідної кредитно-фінансової установи.

Визначення 3. Моніторинг фінансового стану банку – це система спостереження за ключовими фінансовими індикаторами, визначення відхилень та їхнього розміру, аналізу та прогнозування можливих фінансових станів банку, а також комплекс заходів щодо мінімізації відхилень фінансових індикаторів та розрахунково-аналітичної підтримки фінансових рішень для відповідної кредитно-фінансової установи.

Визначення 4. Моніторинг фінансового стану позичальників (клієнтів) банку – це система спостереження за ключовими фінансовими індикаторами позичальників, виявлення та прогнозування відхилень у вказаних показниках, що можуть негативно вплинути на діяльність відповідної кредитно-фінансової установи та значно погіршити якість її кредитного портфеля, а також фінансовий стан.

Таким чином, система фінансового моніторингу на рівні банку є складною системою управління і не обмежується лише виконанням функцій державного регулювання, зокрема запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом.

Проте більшість заходів фінансового моніторингу як на рівні банку, так і на рівні органів державного регулювання є універсальними. Тобто фінансовий моніторинг на рівні банку як система управлінського контролю не може існувати індивідуально та здійснюватися без впливу законодавчих та державних контролюючих органів. Тому у сучасних теоретичних дослідженнях та практичних інструментах переважають саме управлінські заходи, що спрямовані на запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму.

З іншого погляду, фінансовий менеджмент банківської установи є специфічним, що визначається відсутністю єдиної технології управління економічними процесами та організації банківських процедур у межах окремих кредитно-фінансових установ. В умовах вільної конкуренції кожен банк виробляє власні моделі та системи здійснення управлінського контролю відповідно до чинного законодавства, а постійні зміни в економічних умовах національної та світової економік вимагають коригування сформованих прийомів ведення управлінських процесів.

З урахуванням наведених визначень та їхнього змісту авторська концепція управління процесами фінансового моніторингу на рівні банку може бути наведена у такому вигляді (рис. 1).

Як видно з рис. 1, фінансовий моніторинг об'єднує в собі функції декількох підсистем

управління (управлінського фінансового контролю): аналізу, обліку, контролю, діагностики та регулювання. Фінансовий моніторинг є центральною ланкою системи стратегічного управління відповідною кредитно-фінансовою установою, зокрема стратегічного фінансового планування. Таким чином, фінансовий моніторинг на рівні банку не можна характеризувати тільки як систему управління фінансовими потоками кредитно-фінансової установи.

Узагальнивши результати попередніх досліджень, наведемо авторське бачення процесів управління у системі фінансового моніторингу на рівні банку.

Визначення 6. Управління процесами фінансового моніторингу на рівні банку – це комплекс заходів і прийомів управління процесами фінансового моніторингу на рівні банку, метою яких є удосконалення та підвищення ефективності проведення заходів із фінансового менеджменту і контролю.

З урахуванням визначених у концепції управління процесами фінансового моніторингу на рівні банку підходів до основних заходів, що вживаються банками з метою здійснення відповідних управлінських процедур, можна віднести такі [2; 3; 6; 9]:

- ідентифікація клієнтів і пов'язаних учасників (ведення анкет та право відмови у проведенні певних операцій);

- управління ризиками (оцінка ризику здійснення клієнтом певних фінансових операцій та прогнозування негативних наслідків дії зовнішніх та внутрішніх чинників невизначеності);

- розроблення внутрішньобанківських документів щодо управлінського обліку, аналізу й оперативного контролю фінансових операцій (розроблення та впровадження внутрішньобанківських положень та постанов, які є обов'язковими для використання під час здійснення фінансового моніторингу відповідальними особами та підрозділами загалом);

- навчання виконавців окремих фінансових операцій щодо особливостей інформаційного забезпечення реалізації функцій фінансового моніторингу (організація тренінгів та проведення заліків на розширення знань та навичок відповідальних осіб за здійснення фінансового моніторингу);

- вдосконалення процесів проведення фінансових операцій та підвищення оперативності здійснення їхніх заходів фінансового моніторингу (моніторинг операцій, що підлягають обов'язковому контролю);

- відстеження (моніторинг) «незвичайних» операцій клієнтів, а також формування інформаційної картки клієнта;

- оперативний контроль показників фінансової стійкості, платоспроможності кредитно-фінансової установи тощо.

Ефективність системи фінансового моніторингу на рівні банку залежить від вибраної стра-

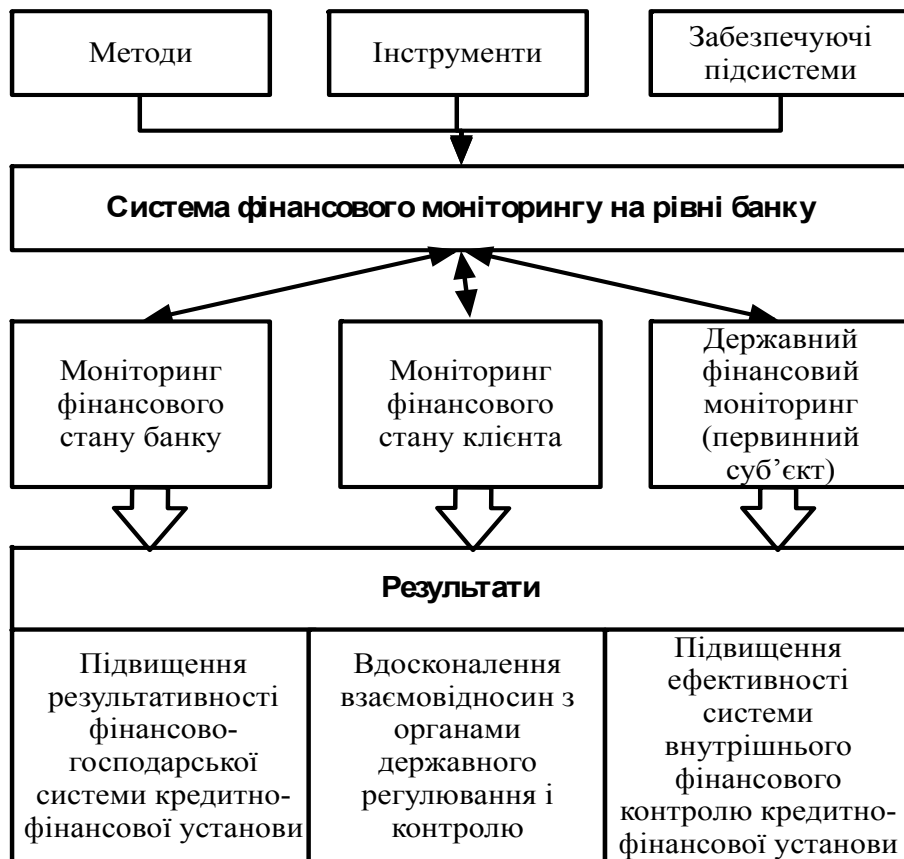


Рис. 1. Концепція управління процесами фінансового моніторингу на рівні банку

тегії та напрямів розвитку відповідної кредитно-фінансової установи, які і визначають ключові індикатори впливу на цю ефективність. До таких індикаторів можна віднести:

- фінансову стійкість банківської установи;
- рівень компетенції керівництва банку та кваліфікації відповідальних працівників;
- ступінь розвитку матеріально-технічної бази, рівень автоматизації діяльності та швидкість адаптації банку до різноманітних змін, як зовнішніх так і внутрішніх.

У процесі розвитку системи фінансового моніторингу на рівні банку важливу роль також відіграє налагодження позитивного корпоративного мікроклімату всередині організації, що значною мірою визначають ефективність реалізації сучасних інструментів управління загалом.

Висновки. Визначено, що фінансовий моніторинг на рівні банку є складною системою, яка охоплює контрольні заходи з управління фінансовою стійкістю відповідної кредитно-фінансової установи, визначенням плато- та кредитоспроможності клієнтів і контрагентів, організацією заходів із запобігання та протидії легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансуванню тероризму.

Визначено, що управління процесами фінансового моніторингу на рівні банку передбачає реалізацію комплексу заходів і прийомів із метою удосконалення та підвищення ефективності як системи фінансового менеджменту кредитно-фінансової установи загалом, так і окремих контрольно-регулюючих заходів.

В умовах глобалізації збільшується негативний вплив світових фінансових ринків та ризиків, що пов'язані з організацією міжнародних розрахунків, тобто значно зростає і рівень інноваційного забезпечення банками своєї діяльності. Неможливо уявити сьогочасну операційну діяльність банку без використання сучасних ІТ-технологій, без оновлення науково-технічної ресурсної бази. Відповідна інфраструктура фінансового моніторингу на рівні банку дає змогу проводити у режимі реального часу операційні заходи, у тому числі контрольні, що значно залежать саме від удосконаленості інформаційної системи. Таким чином, ключовим напрямом розвитку представлених досліджень є розроблення комплексу контрольно-аналітичних показників фінансового моніторингу на рівні банку та їх упровадження у діючу інформаційно-аналітичну систему кредитно-фінансової установи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Берізко В. М. Щодо питання понятійного апарату «фінансовий моніторинг». *Право України*. 2006. № 12. С. 52–53.
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент : учеб. курс. 2-е изд., перераб. и доп. Киев : Эльга, 2004. 655 с.
3. Гаряга Л.О. Місце моніторингу у банківській діяльності. *Актуальні проблеми економіки*. 2007. № 5. С. 153–165.
4. Діденко С.В. Легалізація кримінальних доходів та фінансування тероризму: сучасні економічні аспекти і вплив на розвиток банків : монографія / за ред. проф. М. Г. Дмитренка. Київ : УБС НБУ, 2014. 302 с.
5. Єгоричева С.Б. Організація фінансового моніторингу в банках: навчальний посібник. Київ: Центр учбової літератури, 2014. 292 с.
6. Жерліцин Д.М. Інноваційне управління фінансовою системою підприємства : монографія / за редакцією Ю.Г. Лисенка. Донецьк: Юго-Восток, 2012. 256 с.
7. Орлюк О.П. Фінансове право. Академічний курс : підручник. Київ : Юрінком Інтер, 2010. 808 с.
8. Фінансовий моніторинг. Ризики для банку, або Клієнт завжди правий [електроний ресурс]. URL: <https://evris.law/uk/statija-finansovij-monitoring-riziki-dlja-banku/> (дата звернення: 08.05.2019 р.)
9. Diamond D.W. Financial Intermediation And Delegated Monitoring. *Review of Economic Studies*. 1984. Т. 51. № 3. Р. 393–414.
10. Fernandez J. G., Parro F. Fiscal Rules and Financial Systems: Complements or Substitutes? *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. 2019. Jun. Т. 81, № 3. Р. 588–616. URL: <https://doi.org/10.1111/obes.12279> (дата звернення: 08.05.2019 р.)
11. Laeven L., Levine R. Bank governance, regulation and risk taking. *Journal of Financial Economics*. 2009. Aug. Т. 93. № 2. Р. 259–275.

**УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ РАЗВИТИЯ
ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНИЧЕСКИХ СИСТЕМ
В НЕФТЕГАЗОВОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ**

**MANAGEMENT OF DEVELOPMENT PROJECTS
OF ORGANIZATIONAL AND TECHNICAL SYSTEMS
IN THE OIL AND GAS SECTOR OF THE ECONOMY**

Зеленков А.В.

кандидат технических наук,
доцент кафедры менеджмента,
Национальный аэрокосмический университет имени Н.Е. Жуковского
«Харьковский авиационный институт»

Искандаров А.Б.

магистр,
Национальный аэрокосмический университет имени Н.Е. Жуковского
«Харьковский авиационный институт»

Zelenkov Andrii

Candidate of Technical Sciences,
Associate Professor of the Department of Management,
National Aerospace University named after N.E. Zhukovsky
"Kharkiv Aviation Institute"

Iskandarov Anar

Master,
National Aerospace University named after N.E. Zhukovsky
"Kharkiv Aviation Institute"

Работа посвящена выбору методологии управления проектами развития организационно-технических систем в нефтегазовом секторе экономики. Исследованы особенности проектов в этой сфере. Рассматриваемые проекты направлены на совершенствование технологических процессов добычи, транспортировки и хранения нефти и газа, а также защиту окружающей природной среды. Планируется управлять проектами по созданию геоинформационной системы мониторинга, которую планируется наполнять информацией с помощью технологий интернета вещей и беспилотных летательных аппаратов. Такой портфель проектов объединяет в себе проекты создания новой техники, разработки программного обеспечения, системной интеграции существующих информационных технологий, реинжиниринга бизнес-процессов предприятия. Предложено для управления такими проектами использовать смешанную методологию «Водопад + Agile».

Ключевые слова: управление проектами, организационно-технические системы, беспилотный летательный аппарат, геоинформационная система, нефтегазовая промышленность.

Роботу присвячено вибору методології управління проектами розвитку організаційно-технічних систем у нафтогазовому секторі економіки. Досліджено особливості проектів у цій сфері. Розглянуті проекти спрямовані на вдосконалення технологічних процесів видобутку, транспортування та зберігання нафти й газу, а також на захист навколишнього природного середовища. Планується управляти проектами зі створення геоінформаційної системи моніторингу, яку планується наповнювати інформацією за допомогою технологій інтернету речей і безпілотних літальних апаратів. Такий портфель проектів об'єднує в собі проекти створення нової техніки, розроблення програмного забезпечення, системної інтеграції наявних інформаційних технологій, реінжинірингу бізнес-процесів підприємства. Запропоновано для управління такими проектами використовувати змішану методологію «Водоспад + Agile».

Ключові слова: управління проектами, організаційно-технічні системи, безпілотний літальний апарат, геоінформаційна система, нафтогазова промисловість.

The work is devoted to the selection of project management methodology for the development of organizational and technical systems in the oil and gas sector of the economy. The choice of project management methodology, which corresponds to the task, determines the success of this task. There are many methodologies and methods of project management, the choice of the most appropriate is a complex task, the solutions to which are currently not sufficiently developed. The features of projects in the oil and gas industry are investigated. The considered projects are aimed at improving of the technological processes of extraction, transportation and storage of oil and gas, as well as the protection of the environment. It is planned to manage projects in creating of a geographic information monitoring system. It is proposed to fill this information with the help of technologies of the Internet of things and drone. Such a portfolio of projects combines the creation of new technology projects, software development and system integration of existing information technologies. New technical and informational solutions will be effective only with a significant modernization of the business processes of oil and gas companies. This is necessary to ensure the continuous functioning of the units or individual enterprises that will ensure the operation of the monitoring geographic information system, the complex of information collection using sensors at the facilities and drones. The presence of a monitoring system will significantly change the most part of the company's management processes. To sum up, it follows that it will be necessary to implement projects for the reengineering of business processes. For the management of enterprise projects, it is proposed to create your own methodology, usually on the basis of existing ones, using the best practices in the management of leading global companies. The use of the proposed project management methodology will facilitate the implementation of projects for the development of organizational and technical systems in planned periods under varying external conditions and a more precise statement of the problem. To manage a portfolio of projects in an organization, you must create a project office. His area of responsibility is to support project management and direct management of one or more projects.

Key words: project management, organizational and technical systems, drones, geographic information system, oil and gas industry.

Постановка проблеми. Нефтегазовая промышленность занимается добычей, переработкой, транспортировкой, хранением и продажей нефти, газа и продуктов их первичной переработки. В ряде стран, в том числе в Азербайджане, Туркменистане и России, эта отрасль является локомотивом национальной экономики. В отрасли работают как национальные, в том числе государственные, компании, так и крупные транснациональные корпорации, такие как British Petroleum, Shevron, Statoil, ENI, Total и другие. Мировое потребление нефти и газа постоянно растет. В настоящее время нефтепродукты являются основными источниками моторного топлива, да и во многих других сферах человеческой деятельности без нефти и газа не обойтись.

Внедрение новых наукоемких технологий в нефтегазовую отрасль может существенно увеличить объемы мировой добычи нефти и газа, при этом снизив себестоимость. В недалеком будущем геологоразведка и бурение скважин, как и процессы транспортировки и хранения, станут автоматизированными и удаленно управляемыми. Важным элементом в процессе модернизации нефтегазовой отрасли является внедрение комплексных информационных систем мониторинга всех технологических процессов, от добычи природных ресурсов до их поставки потребителям.

В настоящее время все больше внимания уделяется уменьшению негативного влияния нефтегазовой промышленности на окружающую природную среду. Для обеспечения экологической безопасности необходим своевременный контроль за ее состоянием со стороны государств и общественных организаций. Для

реализации такого контроля необходима единая комплексная система сбора, хранения, обработки и распространения экологической информации.

Для контроля технологических процессов эффективным будет внедрение во всей нефтегазовой индустрии решений на базе технологий интернета вещей. Интернет вещей – это сеть связанных через интернет объектов, способных собирать данные и обмениваться данными, поступающими со встроенных сервисов. В качестве примера можно привести компанию British Petroleum, которая активно использует технологии интернета вещей для мониторинга состояний своих скважин. На каждой скважине установлены сенсоры, которые измеряют различные параметры, данные передаются облачному сервису, позволяющему выполнять анализ информации и не только отслеживать текущие параметры скважины, но и моделировать их работу в будущем [1].

Наиболее эффективным и экономически выгодным методом мониторинга нефте- и газопроводов является применение беспилотных летательных аппаратов (БПЛА). При воздушном мониторинге БПЛА в режиме реального времени получают качественные изображения, позволяющие обнаруживать нефтяные разливы и загрязнения горюче-смазочными материалами, выявлять незаконные врезки в трубопроводы и повреждения труб, анализировать и оценивать техническое состояние трубопроводов и околотрубного пространства, могут служить основой для создания цифровых карт [2].

Создание системы мониторинга потребует проектирования геоинформационной системы,

системы сбора информации с помощью датчиков, установленных на объектах, закупки и внедрения специальных БПЛА, проектирования системы сбора информации с помощью БПЛА и реализации иных проектов. Использование таких решений позволит нефтегазовым компаниям повысить показатели добычи, снизить количество аварийных ситуаций, повысить эффективность операционной деятельности. Все рассматриваемые проекты достаточно сложные, наукоемкие и требуют участия большого количества исполнителей, для управления которыми необходимо применять специальные методологии управления проектами.

Анализ последних исследований и публикаций. Статья посвящена методам управления проектами и программами. Проект – это временное предприятие, направленное на создание уникального продукта, услуги или результата. Каждый проект приводит к созданию уникального продукта, услуги или результата. Несмотря на то что в некоторых операциях и предоставляемых результатах проекта могут присутствовать повторяющиеся элементы, их наличие не нарушает принципиальной уникальности работ по проекту [3].

Текущая деятельность, как правило, представляет собой повторяющийся процесс, который выполняется в соответствии с существующими в организации процедурами. Управление операционной деятельностью – это наблюдение, руководство и контроль за бизнес-операциями. Управление операционной деятельностью – это область управления, которая связана с постоянным производством продуктов и/или услуг. Сюда относится обеспечение эффективности операционной деятельности за счет использования необходимых оптимальных ресурсов и удовлетворения потребностей заказчиков. Это связано с управлением процессами, которые превращают входы (например, материалы, компоненты, энергию и труд) в выходы (например, продукты, товары и/или услуги). Операции используются для поддержки повседневной деятельности и необходимы для достижения стратегических и тактических задач организации [3].

Несмотря на временный характер, проекты также могут помогать в достижении целей организации, если они приведены в соответствие со стратегией организации. Иногда организации вносят изменения в свою операционную деятельность, продукты или системы посредством стратегических бизнес-инициатив, которые разрабатываются и внедряются посредством проектов.

Управление проектом включает в себя [3]:

- определение требований;
- реагирование на различные потребности заинтересованных сторон;
- установление, поддержание и осуществление коммуникаций среди заинтересованных сторон;

– управление заинтересованными сторонами с целью соответствия требованиям результатов проекта;

– уравнивание конкурирующих ограничений проекта, которые включают в себя: содержание, качество, расписание, бюджет, ресурсы, риски.

Современная теория управления проектами базируется на возникших в конце 50-х гг. в США методах структуризации работ и сетевого планирования. Были разработаны: метод анализа и оценки программ PERT (Program Evolution and Review Technique) и метод критического пути CPM (Critical Path Method). В настоящее время две профессиональные ассоциации, объединяющие специалистов по управлению проектами, определяют стандарты и профессиональные требования в этой области: Project Management Institute (PMI) и International Project Management Association (IPMA). PMI разрабатывает и издает Project Management Body of Knowledge (PMBOK) [3]. IPMA объединяет национальные ассоциации, преимущественно европейские, и издает собственный свод требований к специалистам по управлению проектами International Competence Baseline (ICB).

В настоящее время управление проектами является весьма сложной задачей, решению которой посвятили свои научные труды многие отечественные и зарубежные ученые. Весомый вклад в развитие проектного менеджмента внесли С.Д. Бушуев [4], Н.С. Бушуева, В.В. Морозов, В.А. Рач [5], И.И. Мазур [6], В.Д. Шапиро, В.М. Аньшин, В.Н. Бурков, В.И. Воропаев, А.В. Полковников, М.Л. Разу, Г.Л. Ципес, Р. Арчибалд, Б. Трейси, Р. Тернер, Р. Гарайс, Д. Келланд, К. Кроуфорд, Ш. Охара и др.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы. Обоснованный выбор и адаптация существующих методов и методологий для управления проектами развития организационно-технических систем в нефтегазовом секторе экономики.

Изложение основного материала исследования. Выбор методологии управления проектами, которая соответствует решаемой задаче, во многом определяет успех решения этой задачи. Управление помогает улучшать реализацию проектов с точки зрения эффективности и затрат, одновременно снижая риски. Существует много методологий и методов управления проектами, выбор наиболее подходящей – это сложная задача, пути решения которой в настоящее время недостаточно разработаны. Нужно выделить позитивные и негативные стороны методологий управления проектами применительно к конкретным проектам и организационно-техническим условиям их реализации.

Рассматривается задача управления проектами разработки и внедрения геоинформационной мониторинговой системы для предпри-

ятий нефтегазовой отрасли, основные задачи которой:

- сбор, хранение и организация санкционированного доступа к информации об объектах инфраструктуры нефтегазовой промышленности;
- контроль над основными технологическими процессами;
- мониторинг трубопроводов, их технического состояния и обнаружение повреждений;
- выявление несанкционированного отбора нефти и газа из трубопроводов;
- обнаружение посторонних около промышленных объектов;
- контроль за выполнением различных работ на объектах;
- обнаружение разливов нефти, контроль выбросов загрязняющих веществ в атмосферу;
- мониторинг аварийных ситуаций, информационная поддержка и координация работ по ликвидации их последствий.

Новые технические и информационные решения будут эффективны лишь при существенной модернизации не только технологических, но и бизнес-процессов нефтегазовых компаний. Это необходимо для обеспечения постоянного функционирования подразделений или отдельных предприятий, которые будут обеспечивать работу геоинформационной мониторинговой системы, комплекса сбора информации с помощью датчиков на объектах и БПЛА. Наличие мониторинговой системы существенно изменит большую часть процессов управления компанией, следовательно, будет нужно реализовывать проекты реинжиниринга бизнес-процессов.

Для управления определенными проектами предприятие может создать свою методологию, обычно на основе одной из существующих или стандарта (ISO 21500, PMBOK и др.), с использованием лучших практических наработок в области управления проектами ведущих мировых компаний.

Методологии управления проектами бывают используемыми одной компанией, бывают широко растиражированными. Методологии могут быть в виде инструментов (Agile) или стандарта с набором инструментов (PMBOK)[7]. Рассмотрим известные методологии.

Методология водопада (каскадная) на протяжении многих лет считалась основной для управления проектами. Методология включает этапы (анализ требований, проектирование, тестирование, реализацию и техническую поддержку), которые выполняются в строгой последовательности друг за другом. Для того чтобы перейти на новый этап, необходимо завершить текущий [9]. Классическая модель водопада возврата на предыдущий этап не предусматривает, хотя Dr. Winston D. Royce в 1970 году такую возможность допускал [10]. Плюсы каскадной модели: планирование и документирование каждого этапа с указанием

сроков и затрат, четкое выполнение плана. Минусы каскадной модели: необходимость согласования с заказчиком всех требований к проекту сразу на первом этапе, внесение изменений в проект реализовать сложно и дорого. Каскадную модель используют в проектах с четко определенными требованиями, для которых не предусматривается их изменений в процессе разработки.

Методология Agile ориентирована на проекты, в которых требуются высокая гибкость и быстрая реализация. При реализации проекта не нужно опираться только на заранее созданные подробные планы, необходимо отслеживать изменения в постановке задач, исходящие от заказчиков. Проектирование разбивается на короткие циклы – спринты, в конце каждого цикла какой-то промежуточный результат, например, работающая часть (версия) программы при разработке программного обеспечения. Agile подходит для проектов, которые выполняются высокомотивированными командами в условиях интенсивного взаимодействия с заказчиками. Одним из главных преимуществ методологии является возможность вносить необходимые изменения в проект на ранней стадии разработки. Agile-проектирование обеспечивает применение повторяющихся процессов, снижение рисков, оперативную обратную связь, быструю оборачиваемость и уменьшение сложности. Преимущества Agile: короткие и понятные циклы разработки от 2 недель до 2 месяцев, по окончании которых заказчик получает рабочую версию продукта, высокая степень вовлечения исполнителей, организаторов и заказчиков проекта, минимизация рисков благодаря гибкой системе внесения изменений. Недостатки: постоянные изменения могут привести к тому, что проект никогда не будет закончен, повышенные требования к квалификации и опыту команды, Agile – это не четкая инструкция или алгоритм, а философская концепция, изменения и усовершенствования конечного продукта приводят к изменению стоимости проекта.

Методология Scrum – это разновидность Agile, которая предполагает, что над каждым проектом работает команда специалистов, в состав которой входят владелец продукта и Scrum-мастер [12]. Первый соединяет команду с заказчиком и следит за развитием проекта, это не руководитель проекта, а куратор. Scrum-мастер помогает владельцу продукта организовать рабочий процесс: проводит общие собрания, решает бытовые проблемы, мотивирует команду и следит за соблюдением Scrum-подхода. Scrum-подход делит рабочий процесс на равные спринты – обычно это периоды от недели до месяца, в зависимости от проекта и команды. Перед спринтом формулируются задачи на данный спринт, в конце – обсуждаются результаты, а команда начинает новый спринт. Роль менеджера проекта для упроще-

ния передается Scrum-мастеру. Для независимого решения конкретных задач формируются небольшие команды. В ходе встреч со Scrum-мастером оцениваются достигнутые результаты, после чего определяется приоритетность невыполненных задач.

Метод критического пути (critical path method, CPM) используется при реализации взаимозависимых проектов. Составляется перечень работ, определяются структура их декомпозиции, временная шкала, зависимости, реперные точки и результаты. Критические и некритические работы выделяются путем расчета наибольшего (на критическом пути) и наименьшего времени выполнения различных задач. После этого определяется, какие задачи являются критическими, а какие – нет.

Метод критической цепи (critical chain project management, CCPM) отличается от метода критического пути тем, что он ориентирован на использование ресурсов проекта, а не проектных работ. Для решения потенциальных проблем с ресурсами формируются буферы, гарантирующие своевременную реализацию проектов с соблюдением всех необходимых мер безопасности.

Помимо перечисленных, существуют и другие методологии управления проектами: методология цепочки событий (event chain methodology, ECM), Crystal, функционально-ориентированная разработка (feature driven development, FDD), разработка динамических систем (dynamic systems development, DSDM), адаптивная разработка программного обеспечения, Rational Unified Process (RUP), бережливая разработка (lean development, LD), Prince2 и пр.

Процесс сравнения и выбора правильной методологии управления проектами отнимает много времени и требует серьезной проработки, является весьма сложным, но конечный результат того стоит. Решения на все случаи жизни, даже в рамках одной организации, не существует. Сфера управления проектами постоянно развивается, а знание менеджером проектов достоинств и недостатков каждой из методологий способствует успешной реализации проектов, расширяя потенциальные возможности всех заинтересованных сторон.

Организация Project Management Institute (PMI) разработала всемирно признанный стандарт Organizational Project Management Maturity Model (OPM3) – модель зрелости организационного управления проектами. Он помогает организациям выявлять, измерять и улучшать свои возможности в части управления проектами и стандартизации процессов, способствует закреплению результатов успешных проектов, определению наилучших практик и усилению связей между стратегическим планированием и исполнением. OPM3 ориентирован на стратегическую эффективность организации в целом

и описывает управление проектами, программами и портфелями [13].

В опубликованном PMI документе «Implementing Organizational Project Management: A Practice Guide» («Реализация организационного управления проектами: практическое руководство») описываются высокоуровневые процессы адаптации методологий управления проектами [14]. Перед тем как выбрать методологии, подходящие для того или иного проекта, следует внимательно изучить этот документ и использовать в дальнейшем содержащиеся в нем сведения.

У каждой методологии управления проектами имеются свои сильные и слабые стороны, поэтому можно использовать сразу несколько методологий.

Процесс проектирования и внедрения системы мониторинга в нефтегазовой отрасли включает:

- инженерные компоненты: разработку датчиков, систем передачи и хранения данных, разработку или доработку БПЛА и пр.;
- системную интеграцию существующего программного обеспечения: внедрение одной из известных геоинформационных систем и разработку моделей предметной области;
- разработку уникального программного обеспечения, сразу детально написать требования к нему, скорее всего, не получится;
- формализацию и автоматизацию бизнес-процессов с помощью систем организационного моделирования и автоматизации документооборота;
- ввод большого количества данных об объектах мониторинга, состав которых может уточняться в ходе работ.

Процесс создания мониторинговой системы можно представить как портфель проектов, который включает проекты и элементы операционной деятельности предприятия (группы предприятий) нефтегазовой отрасли. Для портфеля проектов укрупненно, а для части отдельных проектов детально в рамках каскадной модели управления может быть разработан план, который нужно выполнять. В то же время отдельные проекты внутри портфеля не поддаются подробному планированию, так как заранее невозможно оценить содержание, объем и сроки работ, поскольку они зависят от результатов и проектных решений других проектов или этапов работ. Предлагается для отдельных проектов использовать методологию водопада, а для других – Agile. Таким образом, для управления портфелем проектов будет использована смешанная методология «Водопад»+«Agile», где этапы планирования и определения требований выполняются согласно методологии водопада, а этапы проектирования, разработки, внедрения и тестирования чаще соответствуют Agile.

Для управления портфелем проектов в организации необходимо создать проектный офис.

Офис управления проектами – организационная структура, стандартизирующая процессы руководства проектами и способствующая обмену ресурсами, методологиями, инструментами и методами [3]. Его сфера ответственности может варьироваться от оказания поддержки в управлении проектами до прямого управления одним или более проектами.

Выводы. Решена задача выбора методологии управления проектами развития организационно-технических систем в нефтегазовом секторе экономики. Рассмотренные проекты направлены на совершенствование технологических процессов и защиту окружающей природной среды путем внедрения системы монито-

ринга. Предлагается для управления портфелем проектов использовать смешанную методологию «Водопад + Agile», при этом этапы планирования и определения требований выполняются по методологии водопада, а этапы проектирования, разработки, внедрения и опытной эксплуатации – по методологии Agile. Отдельными проектами можно полностью управлять по каскадной методологии. Сфера управления проектами постоянно развивается, знание менеджера проектов особенностей разных методологий позволит успешно реализовывать сложные инновационные проекты, комбинируя различные подходы для наиболее полного удовлетворения заинтересованных субъектов.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Якушевич М. Нефть без человека: как роботы и интернет вещей изменили нефтедобычу. URL: <https://hightech.fm/2019/03/22/oil-technology> (дата обращения: 13.04.2019).
2. Нефтегазопроводы. URL: <http://zala.aero/category/applications/monitoring/neftegazoprovodov-mest-dobychi-uglya/> (дата звернення: 13.04.2019).
3. Руководство к Своду знаний по управлению проектами. Руководство PMBOK. М.:Олимп-бизнес, 2016. 792 с.
4. Бушуев С.Д. Анализ методологий управления проектами на основе генетических моделей / Д.А. Бушуев, Р.Ф. Ярошенко // Технологический аудит и резервы производства. 2016. № 4(2). С. 4–12. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Tatrv_2016_4%282%29__2 (дата обращения: 13.04.2019)
5. Рач В.А. Управління проектами: практичні аспекти реалізації стратегій регіонального розвитку: навч. посіб. / В.А. Рач, О.В. Россошанська, О.М. Медведєва; за ред. В.А. Рача. К.: «К.І.С.», 2010. 276 с.
6. Мазур И.И. Управление проектами / И.И. Мазур [и др.]. М.: Омега-Л, 2010. 960 с.
7. Павлов А.И. Управление проектами на основе стандарта PM1 PMBOK. Изложение методологии и опыт применения / А.И. Павлов. М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2012. 208 с.
8. Управление инновационными проектами и программами на основе системы знаний Р2М: Монография. // Ярошенко Ф.А., Бушуев С.Д., Танака Х. К.: «Саммит-Книга», 2012. 272 с.
9. Плєскач В.Л. Інформаційні системи і технології на підприємствах: підручник / В.Л. Плєскач, Т.Г. Затоначька. К.: Знання, 2011. 718 с. URL: http://pidruchniki.com/1431092747737/informatika/zasobi_stvorenniya_zabezpechennya_informatsiynih_tehnologiy_pidpriemstvah (дата обращения: 13.04.2019)
10. Winston W. Royce (1970). "Managing the Development of Large Software Systems" in: Technical Papers of Western Electronic Show and Convention (WesCon) August 25–28, 1970, Los Angeles, USA.
11. Стелман Э. Постигаая Agile. Ценности, принципы, методологии/ Стелман Э., Грин Д.М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. 448 с.
12. Сезерленд Д. Scrum. Революционный метод управления проектами. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. 272 с.
13. Мойра А. Как выбрать наилучшую методологию управления проектами. // Директор информационной службы, 2017. № 8 URL: <https://www.osp.ru/cio/2017/08/13053143/> (дата обращения: 13.04.2019)
14. Implementing organizational project management: a practice guide. Newtown Square, Pa. : Project Management Institute, Inc., 2014.

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ПРИВАБЛИВИХ СЕГМЕНТІВ НА АГРАРНОМУ РИНКУ

FEATURES OF ATTRACTIVE SEGMENTS DETERMINING ON AGRARIAN MARKET

Ільченко Т.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет

Ilchenko Tetiana

PhD (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of Marketing Department,
Dnipro State University of Agriculture and Economics

У статті досліджено та узагальнено теоретичні аспекти оцінки ринкового потенціалу аграрного підприємства. Розглянуто особливості розвитку та функціонування ринку сільськогосподарської продукції, які впливають на визначення ринкового потенціалу аграрних підприємств. Визначено роль дослідження потенціалу ринку під час визначення стратегічної орієнтації підприємства. Розглянуті методичні підходи до визначення ринкового потенціалу, які застосовуються у світовій практиці. На основі аналізу наявних наукових підходів до вибору цільового ринку розроблено методiku оцінки привабливості ринкових сегментів, адаптовану до потреб та можливостей вітчизняних аграрних підприємств. Визначена необхідність дотримання послідовності здійснення етапів алгоритму процесу вибору господарством цільового ринку. На основі проведених досліджень запропоновані напрями збільшення ринкового потенціалу аграрних підприємств.

Ключові слова: аграрний ринок, стратегічний маркетинг, ринковий потенціал, сегментування, привабливість ринкового сегменту, цільовий сегмент.

В статье исследованы и обобщены теоретические аспекты оценки основы рыночного потенциала аграрного предприятия. Рассмотрены особенности развития и функционирования рынка сельскохозяйственной продукции, которые влияют на определение рыночного потенциала аграрных предприятий. Определена роль исследования потенциала рынка при разработке стратегической ориентации предприятия. Рассмотрены методические подходы к определению рыночного потенциала, которые применяются в мировой практике. На основе анализа существующих научных подходов к выбору целевого рынка разработана методика оценки привлекательности рыночных сегментов, адаптированная к потребностям и возможностям отечественных аграрных предприятий. Определена необходимость соблюдения осуществления этапов алгоритма процесса выбора хозяйством целевого рынка. На основе проведенных исследований предложены направления увеличения рыночного потенциала аграрных предприятий.

Ключевые слова: аграрный рынок, стратегический маркетинг, рыночный потенциал, сегментирование, привлекательность рыночного сегмента, целевой сегмент.

Identifying and using the opportunities that the market provides in the process of its development requires continuous improvement of strategic and operational marketing tools and involves the development of research and analytical functions of marketing activities in an agrarian enterprise. The central problem of strategic marketing in an agricultural enterprise is the choice of market in which it will work. Consequently, the strengthening of globalization processes and economic integration requires companies to adjust their marketing strategies to competitive level in the agrarian market, which necessitates an assessment of the market potential and its individual segments. All the above indicate the relevance and necessity of the study. Thus, the article researches and generalizes theoretical aspects of estimating the market potential of an agrarian enterprise. The peculiarities of the development and functioning of the agricultural market, which influence the definition of market potential of agrarian enterprises, are considered. The role of the market potential determination for the strategic orientation of the enterprise is determined. The methodical approaches to market potential definition, which are used in the world practice, are considered. Based on the analysis of existing scientific approaches to the selection of the target market, a methodology for assessing the attractiveness of market segments adapted to the needs and possibilities of domestic agrarian enterprises has

been developed. It was proved the necessity to follow the algorithm stages in the process of the target market selection. On the basis of the conducted studies, the author proposes the directions of increasing the market potential of agrarian enterprises. It is determined that the implementation of a competent assessment of the attractiveness of market segments and a reasonable choice among them target significantly affects the strategic management of the agrarian enterprise, the development and implementation of an appropriate strategy. Such an assessment is carried out on the basis of market research of the environment and market potential, including the necessary and up-to-date information on the feasibility and effectiveness of conducting an enterprise in a specific market segment. So, the theoretical positions specified in the article will help an agrarian enterprise to achieve its goals and to operate successfully in the modern economic relations.

Key words: agrarian market, strategic marketing, market potential, segmentation, attractiveness of the market segment, target segment.

Постановка проблеми. Ринкові умови господарювання вимагають прийняття від менеджерів аграрних підприємств рішень в умовах змінного ринкового середовища, що створює не лише загрози, а й можливості задовольняти потреби споживачів із прибутком для господарств. Виявлення та використання ринкових можливостей вимагає постійного вдосконалення стратегічних та оперативних інструментів маркетингу й передбачає розвиток дослідницької та аналітичної функцій маркетингової діяльності на аграрному підприємстві.

У таких умовах головним питанням стратегічного маркетингу на сільськогосподарському підприємстві є вибір цільового ринку, на якому воно функціонуватиме. Таким чином, процеси глобалізації та економічної інтеграції, які відбуваються в Україні, вимагають від сільськогосподарських підприємств коригування маркетингових стратегій свого розвитку з метою підтримки високого рівня конкурентоспроможності на аграрному ринку, а також зумовлює необхідність здійснення оцінки ринкового потенціалу та його цільових сегментів, що й зумовило вибір теми дослідження [1, с. 96].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти питання визначення ринкового потенціалу та вибору цільового ринку дуже широко розглянуті в роботах зарубіжних і вітчизняних дослідників: Г. Армстронга, П. Друкера, Ф. Котлера, Ж.-Ж. Ламбена, К. Макконелла, Л. Балабанової, О. Біловодської, С. Гаркавенка, Т. Зайчук, П. Саблук, Д. Олійник, В. Юрчишин, та інших. У працях цих учених досліджено та проаналізовано питання використання інструментів стратегічного маркетингу на підприємстві, оцінки його ринкового потенціалу та вибору привабливого сегменту ринку, на якому воно функціонуватиме.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний внесок науковців у вирішення цього питання, вимагають більш глибокого дослідження питання особливості оцінки привабливості цільових сегментів на аграрному ринку. Це зумовлює потребу у дослідженні чинників, що впливають на вибір цільового сегменту, та у визначенні напрямів збільшення ринкового потенціалу аграрних господарств. Тому, незва-

жаючи на велику кількість досліджень у цій сфері, це питання залишається актуальним і зумовлює необхідність проведення додаткових поглиблених досліджень.

Метою статті є вивчення та узагальнення теоретичних аспектів щодо оцінки привабливості цільових ринкових сегментів та адаптація алгоритму вибору цільового ринку до потреб та можливостей вітчизняних аграрних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінка ринкового потенціалу аграрних підприємств і визначення найбільш привабливих для них ринкових сегментів, на нашу думку, насамперед повинна базуватися на визначенні та дослідженні особливостей аграрного ринку як сукупності реальних і потенційних покупців сільськогосподарської продукції й забезпечувати задоволення їхнього платоспроможного попиту [2, с. 28].

Особливості розвитку та функціонування ринку сільськогосподарської продукції наведено в таблиці 1.

Досліджено, що на формування ринкового потенціалу аграрних підприємств впливають насамперед економічні фактори навколишнього макросередовища: збільшення чисельності населення і зростання споживання продуктів харчування; зростання доходів споживачів; зростання частки витрат споживачів на продукти харчування. Перелічені чинники здійснюють прямий вплив на підприємство, оскільки визначають стратегічні перспективи його розвитку й попит на ринку продукції харчування та залежать від ринкової позиції підприємства [3, с. 36].

У таких умовах розроблення бізнес-стратегії на аграрному ринку все тісніше пов'язане з проблемами сегментації ринку, оцінки його привабливості та вибору цільового сегмента.

Як показує практика, сегментація ринку – складний та актуальний процес. Одна з основних проблем сегментації полягає в тому, що зовнішнє навколишнє середовище більшості виробників розглядають не з позицій реалізації традиційного асортименту продукції, яку виробляє конкретне підприємство, а як сферу появи нових потреб споживачів, які можуть залучити до бізнесу конкурента [4, с. 273].

Тому грамотна сегментація аграрного ринку й обґрунтований вибір цільового сегмента дадуть змогу аналізувати персональні потреби споживачів, оптимізувати витрати підприємств і, виходячи з цього, розробляти ефективні маркетингові стратегії, які будуть

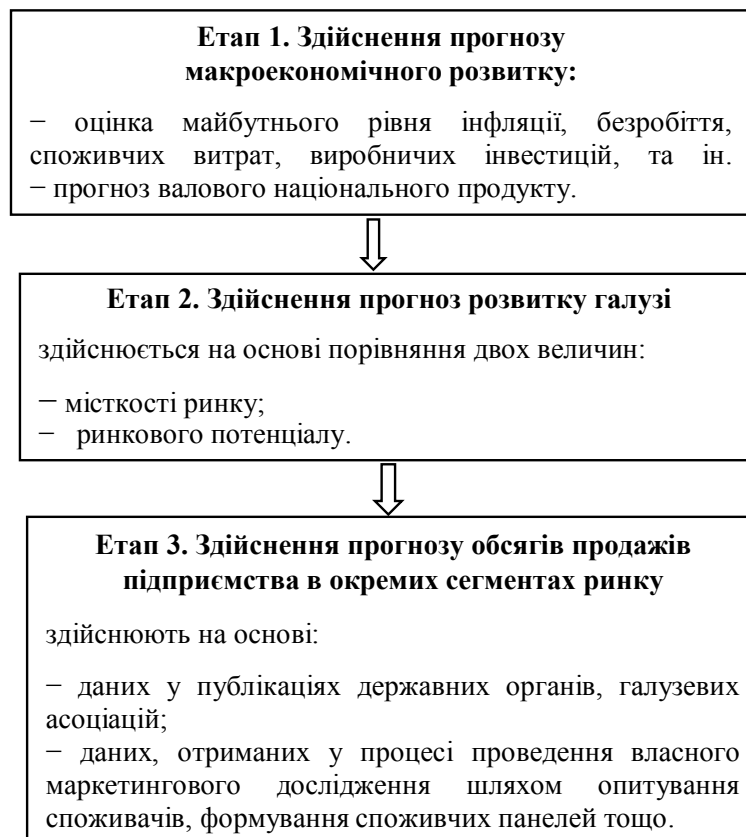


Рис. 1. Етапи комплексної оцінки привабливості сегментів ринку [1]

Таблиця 1

Особливості розвитку та функціонування ринку сільськогосподарської продукції

Ознака ринку	Характеристика ознаки
Цільова аудиторія	Суб'єкти ринку, які купують у аграрних підприємств сільськогосподарську продукцію для подальшого виробничого, особистого споживання або наступного перепродажу, переробки
Конкуренція	На аграрному ринку можуть діяти одночасно всі види конкуренції
Характеристика попиту	Сезонний, нестійкий, низька еластичність
Політика держави	Чинна законодавча база регулювання ринку сільськогосподарської продукції є фрагментарною, неповною, характеризується суперечністю і незавершеністю
Інформаційне забезпечення аграрного ринку	Керівники аграрних підприємств не досить володіють достовірною й актуальною інформацією щодо кон'юнктури ринку, нових технологій виробництва продукції
Політика розподілу та просування продукції	Повільне формування схем просування продукції до споживача, торгівля має в основному стихійний характер
Інфраструктура ринку	Сформовані інститути ринку не забезпечують такого просування продукції, яка б відповідала інтересам усіх учасників ринку
Мета закупівлі продукції	Забезпечення населення необхідними продуктами харчування, переробка сировини рослинного і тваринного походження
Продукція	Основні товари першої необхідності, досить високий рівень взаємозамінності
Ціна	Диспропорції цін, завищення роздрібних цін на сільськогосподарську продукцію, значні коливання

забезпечувати на ринку конкурентні переваги підприємству. Сформовані сегменти можуть мати різне значення для підприємства, тому після сегментації за певними критеріями здійснюється оцінка їхньої привабливості, а потім – вибір тих сегментів, які в подальшому забезпечать підприємству ефективний збут продукції та прибуток [1, с. 97].

Таким чином, у результаті сегментації визначають цільові сегменти, які відповідають можливостям підприємства та особливостям розвитку ринку. Здійснюють цю функцію менеджери підприємства, які відповідають за розроблення стратегії та її реалізацію для конкретного виду продукції або галузі діяльності [5; 6].

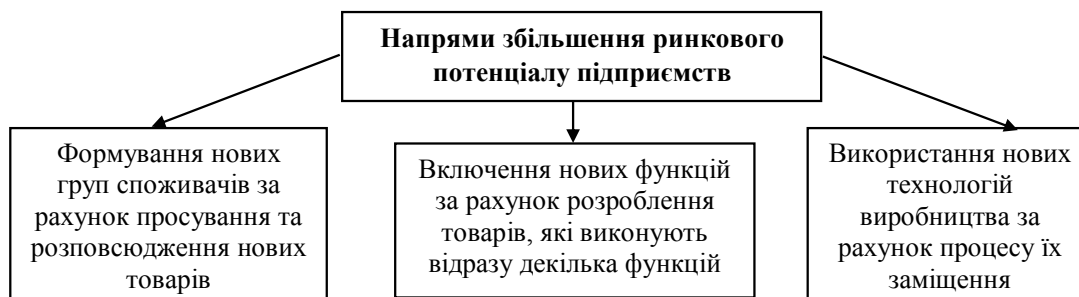


Рис. 2. Напрями збільшення ринкового потенціалу аграрних підприємств [7, с. 279].

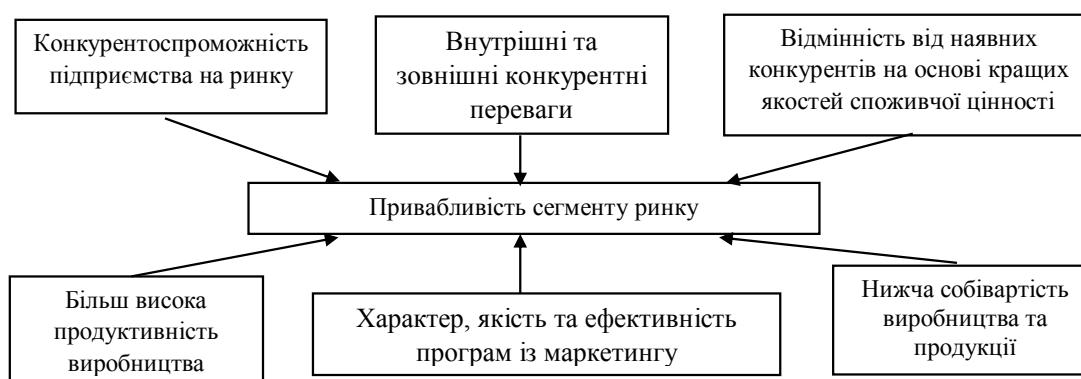


Рис. 3. Характеристики підприємств, які визначають привабливість ринкового сегменту [7]

Таблиця 2

Некеровані господарством чинники привабливості ринкового сегменту

Чинник	Склад чинників	Характеристика чинників
Кінцеві споживачі	– покупці; – користувачі; – платники.	Їхні очікування та потреби підприємство задовольняє в процесі привабливої маркетингової програми.
Дистриб'ютори чи посередники	– оптові покупці; – роздрібні покупці; – промислові дистриб'ютори.	Мають власні цілі та обмеження, підприємство не може відмовитися від їхніх послуг.
Конкуренти	– прямі конкуренти – випускають аналогічні товари; – непрямі конкуренти – задовольняють ту саму потребу іншим способом.	Орієнтовані на тих самих споживачів наявного ринку. Їхню діяльність неможливо проігнорувати. Їхню товарну пропозицію необхідно перевершити.
Макроекономічне середовище	– економічні фактори; – соціально-політичні фактори; – екологічні фактори.	Вимагають прогнозування, тому що формують рівень первинного попиту на наявному ринку.
Контактні аудиторії	– контрольно-дозвільні органи.	Можливість безпосереднього впливу на діяльність підприємства.

Метою комплексної оцінки привабливості цільових сегментів є оцінка та прогнозування обсягів збуту продукції в кожному сегменті ринку (рис. 1).

Ринковий потенціал – не постійна величина, його зміна зумовлюється змінами звичок, смаків споживачів продукції, їхніми культурними цінностями, доходами, рівнями цін, змінами в законодавстві та ін. Основні напрями збільшення ринкового потенціалу господарств наведено на рисунку 2.

Під час оцінки привабливості ринкового сегменту менеджери підприємств враховують керовані підприємством чинники (рис. 3) та некеровані, до яких необхідно підприємству пристосовувати свою діяльність (табл. 2).

Для здійснення підприємством грамотної комплексної оцінки привабливості цільового сегменту на ринку необхідно збирати та аналізувати великий обсяг необхідної та актуальної інформації. При цьому обов'язковою є перевірка сформованих під час сегментування груп споживачів на відповідність критеріям місткості, доступності, суттєвості та сумісності (табл. 3).

На основі зазначених теоретичних аспектів та проведених досліджень можна навести такий алгоритм процесу вибору підприємством цільового ринку (рис. 4).

Таким чином, дослідження показали, що основним елементом маркетингової діяльності аграрного підприємства є грамотна сегментація ринку

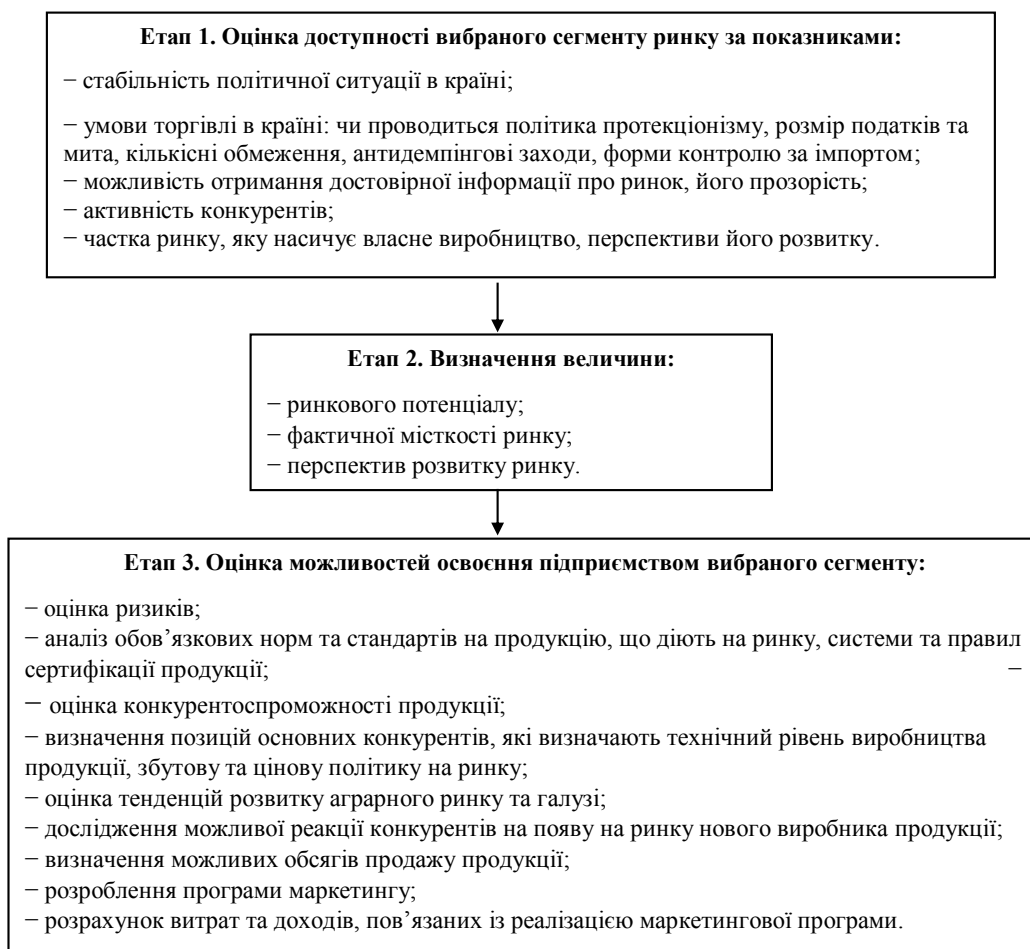


Рис. 4. Алгоритм процесу вибору господарством цільового ринку [8, с. 94–97]

Таблиця 3

Інформація для здійснення комплексної оцінки привабливості сегментів ринку

Необхідна інформація	Інформаційні джерела
– обсяги продажу в натуральному та вартісному вираженні (рівень первинного попиту); – темпи зростання попиту; – передбачуваний розмір прибутку; – норма прибутку; – інтенсивність конкуренції у вибраному сегменті; – нескладні вимоги до каналів маркетингу.	– дані державних статистичних органів; – дані галузевих об'єднань; – комерційна інформація маркетингових агентств; – дані від проведення власних маркетингових досліджень.

та обґрунтований раціональний вибір найбільш привабливого для нього сегмента. При цьому рішення про вибір цільового ринку приймаються підприємством на основі врахування власних ресурсів, однорідності продукції на ринку, етапів життєвого циклу сільськогосподарської продукції, попиту на неї, діяльності конкурентів та їхніх маркетингових стратегій, а також сильних сторін підприємства в обслуговуванні вибраного ринкового сегменту. Отже, найбільш привабливим ринковим сегментом для підприємства є той, в обслуговуванні якого підприємство має найбільші поточні та потенційні переваги над конкурентами і який характеризується достатнім рівнем попиту на продукцію підприємства [1, с. 102].

Висновки. Отже, необхідно зазначити, що здійснення грамотної оцінки привабливості ринкових сегментів та обґрунтований вибір серед них цільових значно впливає на стратегічне управління аграрним підприємством, розроблення та впровадження ним відповідної стратегії. Така оцінка здійснюється за результатами

маркетингового дослідження середовища та потенціалу ринку, включає необхідну та актуальну інформацію про доцільність та ефективність ведення діяльності підприємства в конкретному сегменті ринку.

Підсумовуючи, можна відмітити, що під час здійснення грамотної оцінки привабливості сегментів аграрного ринку необхідно дотримуватися таких умов: забезпечення балансу між можливостями та загрозами навколишнього середовища, сильними та слабкими сторонами підприємства; вибір соціальної орієнтації господарства на основі дослідження споживачів, їхніх потреб, запитів та смаків та забезпечення їхнього максимального задоволення; розроблення стратегічних напрямів розвитку підприємства на аграрному ринку.

Таким чином, врахування зазначених теоретичних положень сприятиме досягненню поставлених цілей у діяльності підприємства та його успішному функціонуванню в жорстких умовах конкуренції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зайчук Т.О. Теоретичні аспекти визначення ринкового потенціалу і таргетингу вітчизняними підприємствами. *Маркетинг і менеджмент інновацій*. 2012. № 1. С. 96–102.
2. Основы маркетинга: пер. с англ. / Ф. Котлер та ін. М.; СПб; К. : Издат. Дом «Вильямс», 1999. 1056 с.
3. Алексєєв С.Б. Визначення ринкового потенціалу торговельного підприємства. *Вісник Вінницького політехнічного інституту*. 2014. № 4. С. 36–41.
4. Кіндрацька Г.І. Оцінка привабливості ринку в процесі формування бізнес-стратегії організації. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. «Проблеми економіки та управління». 2003. Вип. 484. С. 270–278. URL: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/9655/1/45.pdf> (дата звернення: 01.05.2019).
5. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент: навч. посіб. 2-ге вид., перероб. і доп. К. : Знання, 2010. 406 с.
6. Сладкевич В.П. Стратегічний менеджмент організації: підручн. для студ. вищ. навч. закл. К.: Персонал, 2008. 496 с.
7. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок: пер. с англ. СПб.: Питер, 2006. 800 с.
8. Кардаш В.Я. Маркетингова товарна політика: навч. посіб. К. : КНЕУ, 1997. 156 с.

ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ МІСЬКИХ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ АВТОМОБІЛЬНИМ ТРАНСПОРТОМ

APPROACHES TO EVALUATION OF QUALITY OF CITY PASSENGER TRANSPORTATION BY AUTOMOTIVE TRANSPORT

Ільченко В.Ю.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Національний транспортний університет

Петровська С.І.

старший викладач кафедри економіки,
Національний транспортний університет

Ilchenko Viktoria

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Management,
National Transport University

Petrovskaya Svitlana

Senior Lecturer,
National Transport University

Світові тенденції свідчать, що якість транспортних послуг повинна забезпечувати потреби та очікування споживачів. Відповідно зростає важливість визначення основних критеріїв, які визначають якісні характеристики послуг пасажирського транспорту. У статті досліджується проблематика оцінювання якості міських пасажирських перевезень автомобільним транспортом. Наданий аналіз наявної системи оцінки якості послуг із перевезення пасажирів. На основі пілотного дослідження пасажирів м. Києва визначена вагомість запропонованих критеріїв для оцінки якості міських автомобільних пасажирських перевезень. Надані рекомендації щодо розроблення ефективного механізму для практичних розрахунків комплексного показника якості обслуговування пасажирів та формування ефективної системи сервісного обслуговування населення міст автомобільним транспортом.

Ключові слова: якість, критерії якості, оцінка якості, транспортне обслуговування, автомобільні пасажирські перевезення.

Мировые тенденции свидетельствуют, что качество транспортных услуг должно обеспечивать потребности и ожидания потребителей. Соответственно растет важность определения основных критериев, которые определяют качественные характеристики услуг пассажирского транспорта. В статье исследуется проблематика оценки качества городских пассажирских перевозок автомобильным транспортом. Представлен анализ существующей системы оценки качества услуг по перевозке пассажиров. На основе пилотного исследования пассажиров г. Киева определена значимость предложенных критериев для оценки качества городских автомобильных пассажирских перевозок. Даны рекомендации по разработке эффективного механизма для практических расчетов комплексного показателя качества обслуживания пассажиров и формирования эффективной системы сервисного обслуживания населения городов автомобильным транспортом.

Ключевые слова: качество, критерии качества, оценка качества, транспортное обслуживание, автомобильные пассажирские перевозки.

Within recent years there have been some fundamental changes in the patterns and way of life Ukrainian people live. Those changes are supported by the development of the world economy, information technologies, and social networks. The increasing mobility of the population and pace of life set new challenges to the development of the transport system of the country and city passenger transport in particular. Representing the city passenger transport

as a social and economic system allows determining and generating such a notion as a passenger transport service which has a significant influence on a social dimension of living conditions of people in a city. Satisfying the needs of people in transportation, the city passenger transport influences the level of labour and public services efficiency, development of culture and leisure. Assuring quality and timely passenger transportation is one of the requirements of modern living standards. The issue of assuring the quality of passenger transport services is the matter of concern of both consumers of transport services and companies rendering them. The experience of the European Union countries shows that the quality of city passenger transportation must satisfy the needs and meet the expectation of consumers. The notion of the quality of city passenger transportation has a complex structure and uncertainty related to the dynamic character of a modern society and a lifestyle of main consumers of transport services. Therefore the importance of defining the factors which influence the quality of service increases as well as the main criteria which define the characteristics of the transportation. The existing criteria for evaluating the quality of passenger transportation are mainly abstract and non-material. That is why the process of detecting and determining those criteria is complicated. Thus, there is an increasing importance for conducting researches to form the system of criteria that have a significant influence on the quality of city motor-car passenger transportation and the diversity of the existing approaches to the estimation of the quality of transport services in order to develop an effective mechanism for calculating the complex index of the quality.

Key words: quality, criteria of quality, estimation of quality, transport service, motor-car passenger transportations.

Постановка проблеми. У сучасних умовах якісне обслуговування пасажирів стало пріоритетним напрямом у процесі надання транспортних послуг населенню міст. Підвищення якості автомобільних пасажирських перевезень у системі міського пасажирського транспорту – один із найважливіших напрямів функціонування та розвитку громадського транспорту. Якість міських автомобільних пасажирських перевезень – поняття комплексне, яке постійно розвивається та удосконалюється. Світові тенденції свідчать, що якість транспортних послуг повинна забезпечувати потреби й очікування споживачів.

Основною проблемою для визначення якості обслуговування пасажирів є відсутність єдиної методології оцінки. Об'єктивно оцінити якість пасажирських перевезень можна в тому разі, якщо розробити комплексний показник, який враховував би вплив різних чинників на якість обслуговування. Відповідно зростає важливість аналізу наявної системи критеріїв якості міських автомобільних пасажирських перевезень і проведення їхньої експертної оцінки для м. Києва.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема підвищення якості міських пасажирських перевезень була предметом дослідження багатьох учених: А.І. Воркута, О.С. Ігнатенка, Ю.С. Лігума, В.С. Маруніча, Є.Г. Логачова, А.В. Базиліук, М.Д. Блатнова, Й.В. Спіріна та ін. [6–18]. Дослідниками були запропоновані показники оцінки якості міської пасажирської транспортної системи з урахуванням інтересів не тільки перевізників, але й потреб споживачів транспортних послуг.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас питання формування комплексного показника оцінки рівня якості міських автомобільних пасажирських перевезень, на наш погляд, вивчене не досить.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з головних проблем розвитку сучасного міського автомобільного пасажирського транспорту є забезпечення високого

рівня якості транспортного обслуговування, тобто повне та своєчасне задоволення потреб населення у перевезеннях.

В Україні стандарти якості послуг пасажирського транспорту регулюються Законом України «Про захист прав споживачів» [1], Правилами надання послуг пасажирським автомобільним транспортом [2], Порядком організації перевезень пасажирів та багажу автомобільним транспортом [3] та Державним класифікатором соціальних стандартів та нормативів [4]. Відповідно до цих нормативних актів якість транспортних послуг повинна відповідати встановленим вимогам, а також умовам договору зі споживачем послуг.

Споживачем та замовником послуг муніципального пасажирського транспорту, тобто органом, який повинен представляти та захищати права пасажирів, виступають органи місцевого самоврядування. У їхні обов'язки входить визначення умов перевезень, соціальних нормативів у сфері транспортного обслуговування населення.

Державні соціальні нормативи у сфері транспорту спрямовані на забезпечення гарантованими та якісними послугами, що надаються підприємствами транспорту відповідно до чинного законодавства. Нормативи забезпечення транспортом загального користування гарантують здійснення перевезень пасажирів із забезпеченням якісного їх обслуговування з моменту придбання квитка на проїзд до завершення поїздки за мінімальних витрат часу на оформлення проїзних квитків.

Для більш повного розуміння критеріїв якості автомобільних пасажирських перевезень розглянемо профілі якості послуг, які пов'язують характеристики послуг із очікуваннями споживача.

Так, у «ДСТУ ISO 9004-2-96 Управління якістю та елементи системи якості. Частина 2. Настави щодо послуг» вимоги до якості послуг складаються лише з двох груп показників [5]:

– кількісні (вимірні) – потужності, можливості, чисельність персоналу і кількість матеріалів; час очікування послуги; час надання послуги; тривалість технологічного циклу послуги; надійність, точність, повнота та відповідність послуги сучасному рівню; гігієна, безпека, безвідмовність і гарантії;

– якісні (зіставні) – чуйність, доступність, ввічливість та компетентність персоналу; комфорт і естетика; ступінь довіри до персоналу; ефективність спілкування виконавця та клієнта.

Проведені дослідження економічної літератури з питань властивостей якості міських перевезень пасажирів показали, що натеper більшість учених [6; 7; 8; 9; 10] пропонує виділити такі основні групи критеріїв якості:

1) *доступність міської транспортної системи*. Її характеризують критеріями щільності маршрутної мережі, зручності маршрутів та зупинок, частоти пересадок у межах поїздки, стабільності тарифів (соціально спрямованої тарифної політики);

2) *завантаженість транспортної мережі, її пропускна здатність*. Цей критерій впливає на швидкість руху транспорту, на його час у дорозі, що сьогодні є особливо актуальним для великих міст України;

3) *рівень інформаційного обслуговування пасажирів*. Цей критерій включає в себе оголошення назв зупинок під час поїздки, інформацію про розклад руху транспорту, наявність маршрутних карт у салоні та на зупинках, поінформованості споживачів про наявні транспортні послуги та їх особливості;

4) *технологічна організація рухомого складу на маршруті*. До неї належать критерії інтервалу руху, регулярності сполучення, технічної швидкості, швидкості сполучення;

5) *комфортність поїздки пасажирів міським транспортом*. Цю властивість якості можна представити такими критеріями, як: зовнішня привабливість транспорту, наповненість салону пасажирами, наявність вільних місць для сидіння у транспорті, комфортабельність рухомого складу (м'якість сидінь; освітлення, музика, чистота та комфортна температура в салоні; відповідна ширина проходу в салоні; зручна ширина дверей; наявність телевізора в салоні; зручна висота сходинок), зручністю зупиночних та пересадочних пунктів (місця для сидіння, навіси). Від цих критеріїв дуже сильно залежить подальший психологічно-емоційний стан та працездатність користувачів транспортних послуг, тому вони заслуговують особливої уваги;

6) *витрати часу пасажирів на пересування від місця знаходження до місця призначення*. Зменшення витрат часу на пересування забезпечується оптимальним розміщенням зупиночних пунктів на маршрутах та оптимізацією часу, який пасажирів витрачають на підхід до зупинок та часу для зміни транспортного засобу;

7) *безпека пересування пасажирів міським транспортом*. Важливу роль у забезпеченні цього критерію відіграє стан транспортних засобів, майстерність водія (кваліфікація), а також рівень безпеки дорожнього руху, відсутність ДТП;

8) *надійність*. Цей критерій характеризує визначеність і впевненість споживачів пасажирського автотранспорту в тому, що у визначений час транспорт підійде і вони отримають транспортну послугу;

9) *вартість послуги*. Споживачі зацікавлені в отриманні транспортної послуги за найменших грошових витрат. Підприємства, що надають транспортні послуги, також зацікавлені в наданні послуг наявного рівня сервісу, але за найменших витрат;

10) *характеристика персоналу*. Від компетентності, комунікабельності, ввічливості та доброзичливості водіїв та обслуговуючого персоналу залежить кінцеве сприйняття споживачем отриманої послуги, а отже, і її якості.

Проте деякі дослідники [11; 12; 13; 14; 15] використовують більш широке коло критеріїв якості пасажирських перевезень, що відображають інтереси пасажирів. До розглянутих вище критеріїв вони пропонують додати ще такі: якість транспортних (маршрутних) мереж та придорожньої інфраструктури; взаємодія видів транспорту; рівень екологічної безпеки транспортних засобів; архітектурні та естетичні міркування; створення сприятливих умов для осіб з особливими потребами; робота транспорту в нічний час; час на посадку і висадку; рівень транспортної втомлюваності; культура обслуговування; забезпечення схоронності багажу пасажирів (перевезення багажу без втрат і пошкоджень); взаєморозуміння (полягає у вивченні постачальником транспортних послуг інтересів споживачів, обізнаність і врахування їхніх вимог під час формування роботи транспорту).

Відповідно до Державного класифікатора соціальних стандартів та нормативів [4] якість міських транспортних послуг можна забезпечити застосуванням лише трьох показників:

1) кількість пасажирів, що приходить на 1 м² вільної площі салону автобусу в часи «пік» і в період спаду пасажиропотоків на міських маршрутах. Цей показник характеризує умови наповненості салону транспортного засобу, однак він не враховує санітарно-гігієнічні норми транспортного засобу та умови очікування транспортного засобу на зупинках пасажирського транспорту. Наповнюваність салону транспортного засобу на міських маршрутах пасажирського транспорту повинна контролюватися перевізником та не повинна перевищувати загальної місткості транспортного засобу, яка передбачена інструкцією заводу-виробника. Особливої актуальності це питання набуває у години пік, коли спостерігається різке збільшення пасажиропотоків, що найчастіше приво-

дить або до переповнення салону транспортного засобу, або до відмови пасажирів у поїздки;

2) виконання запланованої кількості рейсів у всіх видах автобусного сполучення. Цей показник характеризує чіткість та якість виконання перевізниками розкладу руху транспортного засобу і відображає стан організації руху на маршрутах та є обов'язковим для виконання працівниками автомобільного пасажирського транспорту. Розклад руху транспортних засобів на маршруті розробляється з урахуванням необхідності вчасного задоволення попиту населення на перевезення, використання місткості транспортного засобу згідно з паспортом заводу-виробника, мінімальних витрат часу пасажирів на поїздку, регулярності руху, дотримання режимів та умов праці водіїв та ефективного використання транспортних засобів на маршруті. Також показник погоджується відповідними органами місцевого самоврядування відповідно до їхніх повноважень;

3) середні витрати часу населення на транспортну поїздку за категоріями міст. Цей показник можна ототожнити з показниками групи витрат часу пасажирів на пересування.

Однак ці три показники не охоплюють весь спектр якісних властивостей міських пасажирських перевезень автомобільним транспортом. Поза увагою залишилися показники комфортності поїздки пасажирів, доступності міської транспортної системи користувачами послуг, безпеки пересування пасажирів тощо.

Слід зазначити, що підходи до оцінки якості транспортних послуг підприємства-надавача цих послуг та пасажирів-споживачів відрізняються. Автотранспортне підприємство (АТП) більшою мірою зацікавлене перевезти якнайбільше пасажирів за умов мінімальних витрат на їх здійснення за умови забезпечення мінімальної якості цих послуг. Тому доцільним є більш глибокий розгляд складників якості пасажирських перевезень із позиції користувачів транспортних послуг.

Більшість науковців [9; 13; 15; 16] до основних методів визначення параметрів якості послуг відносять: вимірний, реєстраційний, органолептичний, розрахунковий, експертний та соціологічний. Аналіз переваг та недоліків методів показав, що найбільш прийнятним у ринкових умовах є соціологічний, який ґрунтується на зборі поглядів та відгуків споживачів за допомогою усних опитувань або спеціальних анкет.

Для аналізу якості міських пасажирських перевезень автомобільним транспортом було проведено пілотне дослідження протягом жовтня-листопада 2018 року серед 80 респондентів – пасажирів м. Києва, які щоденно користуються пасажирським автомобільним транспортом і мешкають у різних районах міста.

У процесі дослідження споживачам була запропонована анкета з переліком основних

критеріїв, які, на наш погляд, дають змогу здійснити всебічну оцінку якості транспортної послуги: швидкість руху транспортного засобу, надійність (дотримання графіка перевезень), безпека, інтервал руху, доступність (зручність маршрутів та зупинок), поінформованість про наявні транспортні послуги, компетентність та доброзичливість водіїв, комфортність поїздки, витрати часу на пересування, вартість послуги.

Оцінка критеріїв здійснювалася за допомогою числового показника – рангу, який визначали на основі залежності «більш важливий – нижчий ранг».

Розподіл вибору респондентами критеріїв якості міських пасажирських перевезень автомобільним транспортом відображені нижче (рис. 1).

Під час дослідження споживачі визначали також споживчу цінність (вагомість) k_i кожного

критерію $\left(\sum_{i=1}^n k_i = 1 \right)$. Результати обробки отриманих даних наведені в табл. 1.

Відповідно до результатів опитування можна дійти висновку про те, що для жителів м. Києва найбільш важливими є такі критерії, як: доступність пасажирських автомобільних перевезень, швидкість руху транспортного засобу та витрати часу на пересування. Також установлено, що менш важливими критеріями (найбільша сума рангів) споживачі вважають комфортність поїздки, компетентність та доброзичливість водіїв.

Такий розподіл оцінок пов'язаний із динамічним характером сучасного суспільства і стилем життя споживачів пасажирських автомобільних перевезень. Пасажири все більше звертають увагу не лише на час перебування в автотранспортному засобі, а й на час, який вони витрачають на підхід від місця призначення до зупинок і для зміни транспортного засобу [7].

Найважливішим елементом оцінки рівня якості пасажирських перевезень автомобільним транспортом є визначення числових значень показника якості та його складників.

До середини 1990-х років основним показником якості обслуговування пасажирів був коефіцієнт якості $K_{я}$, який визначався як відношення величини затрат часу на поїздку за заданих комфортних умов поїздки $t_{пер}^3$ до фактичних затрат часу на поїздку в реальних умовах $t_{пер}^ф$:

$$K_{я} = \frac{t_{пер}^3}{t_{пер}^ф} \quad (1)$$

Однак пізніше виявилось, що цей підхід визначення оцінки якості перевезень не є доцільним, оскільки норматив затрат часу одним пасажиром на поїздку міським автобусом не враховує планування міст [13].

За [11] розрахунок якості пасажирських перевезень пропонується здійснювати на основі показника якості транспортного обслуговування в містах:

$$K_n = \frac{t_n}{t_\phi} \cdot \frac{\gamma_n}{\gamma_\phi} \cdot R, \quad (4)$$

де t_n – норматив часу, що витрачається пасажирами на поїздку, хв. (передбачалося встановити 40 хв. для міст з чисельністю жителів понад 1 млн., 35 хв. – від 500 тис. до 1 млн., 30 хв. – від 250 до 500 тис., 25 хв. – менше 250 тис.);

t_ϕ – час, що фактично витрачається пасажирами на поїздку, хв.;

γ_n – нормативний коефіцієнт наповнення, рекомендований для міських перевезень у середньому не більше 0,3, а в години пік – 0,8;

γ_ϕ – фактичне значення коефіцієнта наповнення;

R – показник регулярності руху.

Розглянутий показник якості дає можливість оцінити якість організації руху автобусів тільки для одного маршруту, а не мережі загалом.

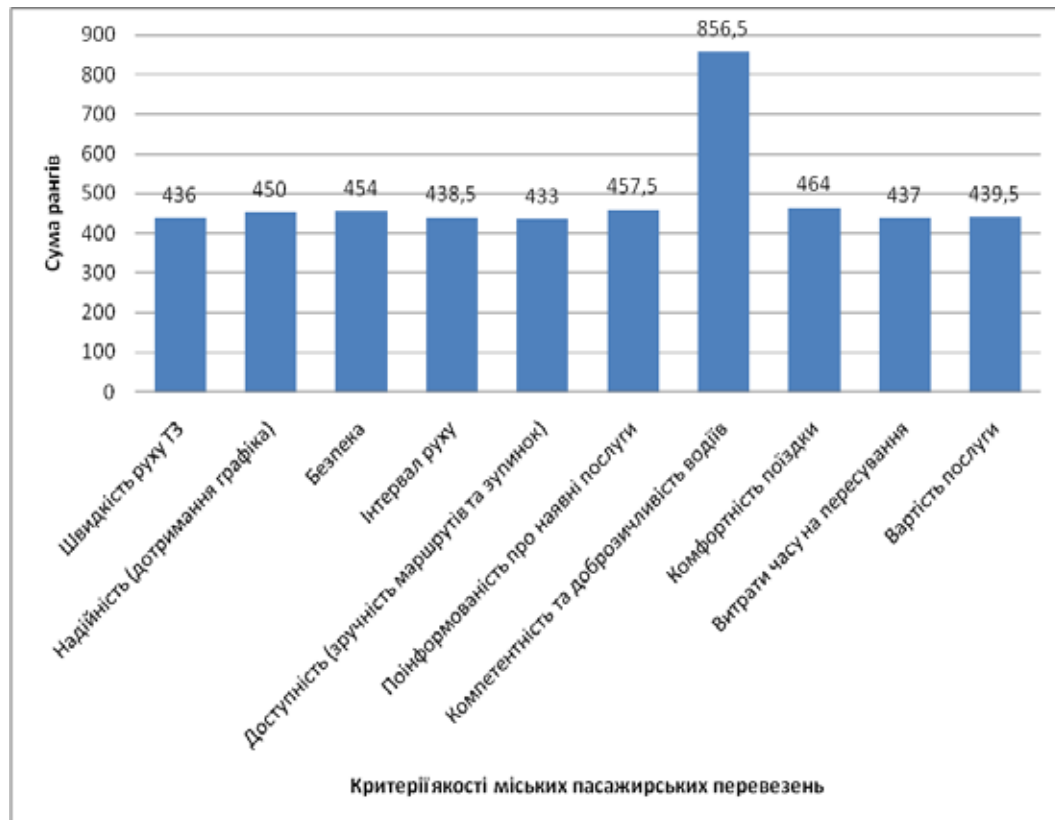


Рис. 1. Розподіл вибору респондентами критеріїв якості міських пасажирських перевезень автомобільним транспортом

Таблиця 1

Вагомість критеріїв якості міських пасажирських автомобільних перевезень

№ з/п	Критерій	Ваговий коефіцієнт, k_i
1.	Швидкість руху транспортного засобу (S_1)	0,117
2.	Надійність (S_2)	0,10
3.	Безпека (S_3)	0,095
4.	Інтервал руху (S_4)	0,11
5.	Доступність пасажирських автомобільних перевезень (S_5)	0,12
6.	Поінформованість про наявні послуги (S_6)	0,089
7.	Компетентність та доброзичливість водіїв (S_7)	0,061
8.	Комфортність поїздки (S_8)	0,085
9.	Витрати часу на пересування (S_9)	0,115
10.	Вартість послуги (S_{10})	0,108

Показник для оцінки якості пасажирських перевезень, рекомендований у роботі [17], на нашу думку, доповнює попередній підхід.

$$R = \frac{Z_p}{Z_{пл}}, \quad (5)$$

де R – показник регулярності руху;

Z_p – кількість рейсів, виконаних у відповідності з розкладом;

$Z_{пл}$ – кількість рейсів, що передбачені розкладом.

Цей підхід враховує тільки порушення розкладу та графіків руху. У разі його застосування можливо лише оцінити якість обслуговування пасажирів за годинами доби та днями тижня.

Низка авторів [15; 18; 19] для визначення якості роботи пасажирського транспорту використовує показник інтервалу руху транспортних одиниць на маршруті. Автори вважають, що саме інтервал є тим показником, у якому поєднуються якість перевезення та необхідна кількість рейсів. Інтервал руху автобусів на маршруті N визначається за формулою (6):

$$N = Q_{\max}^{зод} \cdot K_H \cdot K_z / (q_H \cdot n_B), \quad (6)$$

де $Q_{\max}^{зод}$ – максимальна щільність пасажиропотоку на перегонах даного маршруту за годину, чол.;

K_H – коефіцієнт нерівномірності наповнення, який дорівнює відношенню максимального наповнення до середнього наповнення ($K_H \geq 1$);

K_z – коефіцієнт внутрішньо-годинної нерівномірності пасажиропотоку, який дорівнює відношенню максимальної щільності пасажиропотоку за 15 – хвилинний інтервал до середньої щільності пасажиропотоку за такий самий інтервал ($K_z \geq 1$);

q_H – номінальна місткість, чол.;

n_B – число вагонів (для трамвайного або тролейбусного транспорту).

Важливим елементом методики визначення раціонального інтервалу серед багатьох можливих інтервалів руху транспортних одиниць на міському пасажирському транспорті в діапазоні часу доби є критерій вибору раціонального інтервалу [15, с. 35].

Автори під раціональним інтервалом розуміють такий інтервал руху, який забезпечує економічні інтереси перевізника і враховує інтереси пасажирів. Однак інтереси перевізника й пасажирів щодо інтервалу руху транспортних одиниць – протилежні. Перевізник збільшує свій прибуток за зростання інтервалу, а інтереси пасажирів повніше задовольняються за зменшення інтервалу руху. Таким чином, на думку авторів, інтервал повинен бути компромісом, за якого і перевізник, і пасажирі поступаються деякою часткою своїх інтересів, щоб їх сумарні витрати у вартісному вигляді були мінімальними [15, с. 38].

Запропоновані вище показники якості транспортних послуг оцінюють якість організації

руху автобусів на маршрутах, якість роботи АТП і зручність перевезень для пасажирів.

У дослідженні [13] автор запропонував якість транспортного обслуговування пасажирів оцінювати інтегральним показником $I_{я}$ за формулою:

$$I_{я} = \frac{\sum_{i=1}^n \beta_i \cdot k_{яi}}{\sum_{i=1}^n \beta_i}, \quad (2)$$

де β_i – ваговий коефіцієнт окремого i -го елемента якості;

n – число елементів якості послуги;

$k_{яi}$ – показник якості i -го елемента.

Надалі у роботі [20] розвинуто поняття комплексного, інтегрального показника якості, що враховує різні фактори сервісного обслуговування пасажирів. Автор пропонує оцінювати якість пасажирських перевезень на основі комплексного показника рівня пасажирського сервісу S . Коефіцієнти вагомості (значущості) кожного критерію k_i визначають за допомогою методу експертних оцінок.

$$S = S_1^{k_1} \cdot S_2^{k_2} \cdot \dots \cdot S_n^{k_n}, \quad (3)$$

де S_i – i -й критерій якості пасажирських перевезень.

Оцінка якості пасажирських перевезень інтегральним або комплексним підходами враховує різні фактори сервісного обслуговування пасажирів. Проте в їх основу закладена експертна оцінка показників вагомості кожного критерію, а така оцінка не може вважатися абсолютно достовірною.

З огляду на переваги та недоліки розглянутих вище підходів, оцінку якості міських перевезень пасажирським автомобільним транспортом пропонуємо розраховувати на основі комплексного підходу.

Використовуючи дані табл. 1 та формулу (3), формуємо комплексний показник якості автомобільних пасажирських перевезень у місті Києві:

$$S = S_1^{0.117} \cdot S_2^{0.1} \cdot S_3^{0.095} \cdot S_4^{0.11} \cdot S_5^{0.12} \cdot S_6^{0.089} \cdot S_7^{0.061} \cdot S_8^{0.085} \cdot S^{0.115} \cdot S^{0.108}.$$

Слід зазначити, що якість пасажирських перевезень – це показник, який складно виміряти кількісно. Більшість критеріїв якості не представлені у діючих нормативно-правових документах у галузі міського пасажирського транспорту і не мають нормативних значень. Також, у споживачів і працівників транспортних підприємств різне сприйняття якості, тому рівень виконання вимог також буде різним.

Оцінку якості автомобільних пасажирських перевезень в м. Києві потрібно здійснювати через вивчення громадської думки споживачів. Циклічне оцінювання рівня задоволеності споживачів послугою, на нашу думку, може стати своєрідним засобом зворотного зв'язку з перевізниками, а також органом місцевого самоврядування.

Підсумовуючи вищесказане, наведемо можливі шляхи формування ефективної системи сервісного обслуговування населення міст автомобільним транспортом [7; 12]:

1) визначення складників та параметрів оціночних показників якості сервісу міських автомобільних пасажирських перевезень;

2) створення незалежної системи контролю за якістю міських пасажирських перевезень та зрозумілої системи штрафів;

3) сприяння розвитку реальної конкуренції на ринку міських автомобільних пасажирських перевезень шляхом створення прозорої процедури проведення конкурсу на право роботи на маршрутах серед усіх перевізників незалежно від форми власності;

4) стимулювання використання у великих містах транспортних засобів великої пасажиромісткості, що відповідає вимогам пасажиропотоків і комфортності, безпеки перевезень;

5) сприяння зниженню інтенсивності дорожнього руху, перевантаженості вулиць великих міст шляхом удосконалення управління рухом, реконструкції транспортної інфраструктури, розширення мережі платних автостоянок;

6) впровадження сучасної технології у систему управління та організації міського пасажирського транспорту.

Висновки. Проведені дослідження методичних підходів до оцінки якості міських автомобільних пасажирських перевезень дали змогу дійти таких висновків:

– аналіз законодавчої й нормативної баз України показав, що наявні показники оцінки

якості міських транспортних послуг не забезпечують потреби (вимоги, очікування, бажання) споживачів;

– аналіз критеріїв якості перевезень пасажирів у містах виявив необхідність їх систематизації за найбільш суттєвими ознаками та неможливість використання для якісних характеристик послуги кількісних методів виміру;

– анкетні опитування пасажирів м. Києва дали можливість отримати споживчу цінність критеріїв якості міських автомобільних пасажирських перевезень. Визначено, що найбільш вагомими є критерії доступності пасажирських автомобільних перевезень, швидкості руху транспортного засобу та витрат часу на пересування. Менш важливими критеріями споживачі вважають комфортність поїздки, компетентність та доброзичливість водіїв;

– розмаїття наявних підходів до оцінки якості автомобільних пасажирських перевезень вимагає розроблення ефективного механізму для практичних розрахунків критеріїв якості обслуговування пасажирів та комплексного показника якості. Слід зазначити, що система критеріїв якості повинна бути гнучкою і динамічною, забезпечувати відсутність скарг пасажирів організаційного характеру й відображати основні потреби пасажирів;

– впровадження методичного підходу до оцінки якості міських автомобільних пасажирських перевезень підвищить конкурентоспроможність перевізників та дасть змогу розробити економічні важелі впливу за порушення нормативних значень критеріїв якості обслуговування пасажирів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про захист прав споживачів : Закон України / Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1023-12> (дата звернення: 5.04.2019).
2. Про затвердження Правил надання послуг пасажирським автомобільним транспортом : Постанова Кабінету Міністрів України від 18.02.1997 № 176 / Кабінет Міністрів України. URL: <https://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/176-97-п> (дата звернення: 5.04.2019).
3. Про затвердження Порядку організації перевезень пасажирів та багажу автомобільним транспортом: Наказ Міністерства інфраструктури України 15.07.2013 № 480 / Міністерство інфраструктури України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1282-13> (дата звернення: 5.04.2019).
4. Державний класифікатор соціальних стандартів та нормативів : Наказ Міністерства праці та соціальної політики України 17.06.2002 № 293 / Міністерство праці та соціальної політики України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0293203-02> (дата звернення: 5.04.2019).
5. ДСТУ ISO 9004-2-96 Управління якістю та елементи системи якості. Частина 2. Настанови щодо послуг. URL: https://dnaop.com/html/41049/doc-ДСТУ_ISO_9004-2-96 (дата звернення: 5.04.2019).
6. Кузькін О. Ф. Нормативно-правові аспекти оцінки якості послуг міського маршрутного пасажирського транспорту. Вісник ЖДТУ. 2010. Вип. 2 (53). С. 79–84.
7. Назаренко Я.Я. Формування критеріїв якості послуг пасажирського транспорту в умовах європейської інтеграції України. *Економіка та управління на транспорті*. 2017. Вип. 4. С. 72–79.
8. Никитюк М., Стригунова М. Пасажирські автотранспортні послуги: класифікація показників якості. *Стандартизація. Сертифікація*. Якість. 2011. № 5. С. 53–55.
9. Вініченко В.С., Тарасюк І.Ю. Аналіз факторів і умов, які впливають на якість пасажирських перевезень на міському пасажирському транспорті. *Комунальне господарство міст*. 2011. № 99. С. 369–374.
10. Филимонова І.Ю., Василенко Т.Є., Фесенко Д.В. Теоретичні аспекти оцінки якості роботи автобусів. *Вісті Автомобільно-дорожнього інституту*. 2011. Вип. 2(13). С. 15–20.
11. Большаков А.М. Повышение уровня обслуживания пассажиров автобусами на основе комплексной системы управления качеством: дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05. Москва, 1981. 174 с.

12. Кужель В.П., Іщенко А.П., Бишко М.О. Визначення рівня якості пасажирських перевезень з позиції пасажирів. *Вісник СНУ ім. В. Даля*. 2013. № 15 (204). С. 12–16.
13. Аулін В.В., Голуб В.В. Якість перевезень пасажирів як невід’ємна частина транспортного процесу. *Вісник КДПУ імені Михайла Остроградського*. 2008. № 5 (52). С. 80–84.
14. Бочкарева М.М., Гудков В.А., Дулина Н.В., Овчар Н.А. Количественная оценка качества транспортных услуг. *Автотранспортное предприятие*. 2007. Вип. 12. С. 15–20.
15. Гілевська К. Ю. Удосконалення організації перевезень пасажирів міським громадським транспортом за критеріями якості: дис. канд. техн. наук : 05.22.01. Київ, 2017. 193 с.
16. Контроль якості послуг. *Навчальні матеріали онлайн*. URL: https://pidruchniki.com/74591/ekonomika/metodi_otsinyuvannya_yakosti_produktsiyi_poslug (дата звернення: 27.04.2019).
17. Фролов К.В. Формирование показателей и нормативов качества городских автобусных перевозок: дисс. ... канд. экон. наук : 08.00.05. Москва, 2005. 156 с.
18. Вайншток М.А. Организация городских автобусных перевозок. Москва : Транспорт, 1979. 88 с.
19. Ігнатенко О.С., Маруніч В.С. Організація автобусних перевезень у містах: навчальний посібник. Київ : УТУ, 1998. 196 с.
20. Тлегенов Б.Н. Анализ методов оценки и показателей качества системы городского пассажирского транспорта. *Современные проблемы науки и образования*. 2012. № 3. С. 100–108.

КОНЦЕПЦІЯ СТРУКТУРИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРУ БІЗНЕСУ

THE CONCEPT OF THE ECONOMIC SAFETY STRUCTURE OF ENTERPRISES OF THE CORPORATE BUSINESS SECTOR

Калініна О.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Національний аерокосмічний університет імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

Красніков В.М.

кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Національний аерокосмічний університет імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

Kalinina Olha

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor at the Department of Management,
National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute»

Krasnikov Volodimir

Candidate of Engineering Sciences, Associate Professor,
Associate Professor at the Department of Management,
National Aerospace University «Kharkiv Aviation Institute»

Розглянуто суттєві моменти функціонування корпорації в різних організаційно-правових формах. Досліджено зміни, що відбувалися у діяльності акціонерних товариств, виокремлено три етапи їхньої еволюції. Проведено порівняльний аналіз законодавчої бази підприємств у формі товариств із обмеженою та додатковою відповідальністю. Виокремлено два рівні законів, нормативних актів та документів, що регламентують діяльність корпорації: державний і внутрішньокорпоративний. Доведено, що одним із центральних понять у корпоративному управлінні є поняття ризику. Розглянуто наявні стандарти ризик-менеджменту (організаційна модель управління ризиками і модель трьох ліній захисту) та зроблено їхній аналіз. Виділено генеральні напрями будь-якого стратегічного плану ризик-менеджменту. Запропонована концепція загальної структури корпоративної економічної безпеки.

Ключові слова: корпорація, акціонерне товариство публічного типу, акціонерне товариство приватного типу, державний рівень корпоративного управління, внутрішньокорпоративний рівень, ризик-менеджмент, організаційна модель управління ризиками, модель трьох ліній захисту, економічна безпека, концепція.

Рассмотрены существенные моменты функционирования корпорации в различных организационно-правовых формах. Исследованы изменения, происходившие в деятельности акционерных обществ, выделены три этапа их эволюции. Проведен сравнительный анализ законодательной базы предприятий в форме обществ с ограниченной и дополнительной ответственностью. Выделены два уровня законов, нормативных актов и документов, регламентирующих деятельность корпорации: государственный и внутрикорпоративный. Доказано, что одним из центральных понятий в корпоративном управлении является понятие риска. Рассмотрены существующие стандарты риск-менеджмента (организационная модель управления рисками и модель трех линий защиты) и сделан их анализ. Выделены генеральные направления любого стратегического плана риск-менеджмента. Предложена концепция общей структуры корпоративной экономической безопасности.

Ключевые слова: корпорация, акционерное общество публичного типа, акционерное общество частного типа, государственный уровень корпоративного управления, внутрикорпоративный уровень, риск-менеджмент, организационная модель управления рисками, модель трех линий защиты, экономическая безопасность, концепция.

The essential moments of corporation functioning in various organizational and legal forms were considered. Changes in the activities of joint-stock companies were investigated. Three stages of their evolution are presented. A comparative analysis of the legal framework of enterprises in the form of limited and additional liability companies was conducted. Two levels of laws, regulations and documents regulating the activities of the corporation were singled out: state and intracorporate. It has been proven that one of the central concepts in corporate governance is the concept of risk. This must be taken into account when studying economic security. An analysis was carried out that allowed the determination of the absence of Laws, regulations or risk standards. To implement in practice a new model of economic security, it is necessary to solve the problem of creating an effective mechanism for information and analytical support, monitoring, and coordination of all functions and processes of corporate risk management. At the same time, information and analytical support becomes information-cognitive, and an integration function is added to implement the synergy of management mechanisms. Currently, external mechanisms and risk management resources continue to dominate, which consist in using resources of outside organizations by transferring risks to insurance markets under a contract, or the application of standards of external regulatory bodies is provided, ensures an acceptable level of economic security. However, external risk management mechanisms have serious limitations, one of which is the cost of using external resources. Most risk management standards are advisory in nature and none of them provide clear guidance on the organization of risk management. Existing risk management standards were reviewed (organizational risk management model and the three lines of defense model) and their analysis was made. General directions of any strategic risk management plan were highlighted. A general structure of corporate economic security was proposed taking into account risk.

Key words: corporation, risk management, organizational risk management model, model of three lines of protection, economic security.

Постановка проблеми. Інтеграційні процеси в управлінні економічними системами в останньому десятилітті стають відмітною частиною сучасного менеджменту, що вимагає дієвих механізмів забезпечення економічної безпеки у сфері діяльності великих підприємств і корпорацій. У зв'язку з тим, що на великі підприємства і корпорації (зокрема, міжнародні) в нашій країні ще чекають значні перебудови і перетворення, проблеми розвитку управління забезпеченням економічної безпеки повинні стати пріоритетними.

Економічною безпекою підприємства займаються багато вчених-економістів, таких як О.І. Барановський, В.М. Гриньова, З.Б. Живко, А.М. Котов, М.О. Мороз, К.І. Новікова, Л.Ф. Новікова О. Полінкевич, Г.Г. Савіна, Н.А. Хрущ і ін. Незважаючи на всі позитивні розробки, недостатньо уваги приділено поняттю «ризик» у корпоративному управлінні.

Метою статті є розроблення концепції загальної структури корпоративної економічної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу. Корпорацією в Україні можуть бути акціонерні й господарські товариства як об'єднання фізичних осіб, а саме: акціонерне товариство, товариство з обмеженою відповідальністю, товариство з додатковою відповідальністю. Дослідимо динаміку змін кількості підприємств за організаційними формами в період з 2013 по 2019 рр. за даними [1] (рис. 1). Так, за аналізований період кількість акціонерних товариств знизилася майже в 1,8 разів частково шляхом реорганізації підприємств у процесі приватизації та корпоратизації в інші організаційно-правові форми (частіше в товариства з обмеженою відповідальністю), кількість товариств із обмеженою відповідальністю зменшилась в 34,37 рази, а товариств

із додатковою відповідальністю – в 1,03 рази. Окрім того, зменшення кількості підприємств загалом в Україні відбулося не тільки в процесі їхньої структурної перебудови, а і в результаті порушення справ про їхнє банкрутство. Акціонерні товариства та товариства з обмеженою або додатковою відповідальністю як представники підприємств корпоративного типу мають багато проблем, насамперед через недосконалість законодавства, жорсткі умови ведення бізнесу, великі накладні витрати і т. ін. Саме тому значний вплив на економічну безпеку корпорацій здійснює ступінь розроблення законодавчої бази, її логічна структура та взаємозв'язок із законами та положеннями. Розглянемо суттєві моменти функціонування кожної зазначеної організаційної форми окремо.

Акціонерне товариство. Регламентує їхню діяльність базовий нормативний документ – Закон України «Про акціонерні товариства» (прийняття у 2008 р.), який став підґрунтям до формування низки Законів, що визначають вітчизняне корпоративне управління. До 2015 року акціонерні товариства поділялися на відкриті та закриті типи залежно від способу обертання їхніх акцій та інших умов. Подальше вдосконалення зазначеного Закону з орієнтацією на зарубіжного користувача та європейські стандарти вплинуло на зміну до 2015 року відкритих акціонерних товариств (ВАТ) на публічні акціонерні товариства (ПАТ), закритих акціонерних товариств (ЗАТ) на приватні акціонерні товариства (ПрАТ) з визначеною кількістю акціонерів у 100 осіб для останніх. Ця вимога стала для багатьох підприємств нездійсненною, в результаті чого більшість акціонерних товариств перетворилися на публічні, а інші – на товариства з обмеженою відповідальністю. Далі, в 2018 році був прийнятий Закон



Рис. 1. Динаміка змін кількості підприємств за організаційними формами в період з 2013 по 2019 рр.

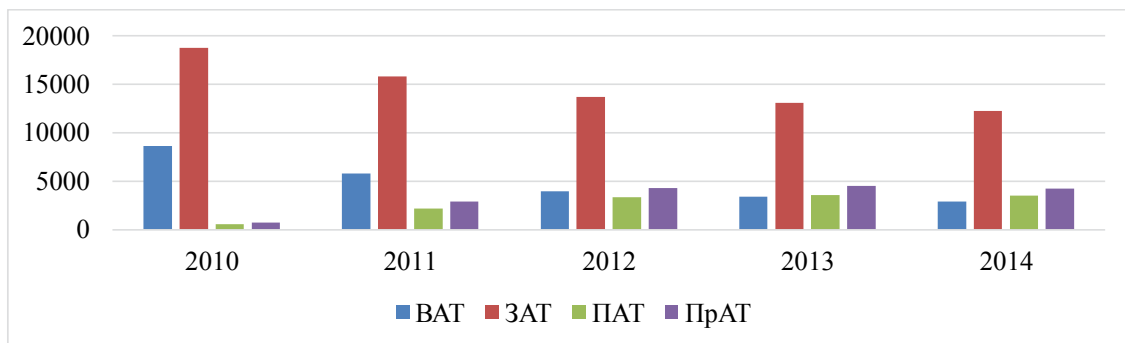


Рис. 2. Кількість різних типів акціонерних товариств у динаміці

2210 [2], який вплинув на Закон «Про акціонерні товариства» [3], згідно з яким тип акціонерного товариства не обов'язково фіксувати у його найменуванні. Відповідно до статті 5 [3] відтепер тип акціонерного товариства зазначається у статуті підприємства. Також скасована кількість акціонерів для ПрАТ.

Таким чином, проведений аналіз дозволив виокремити три етапи еволюції акціонерних товариств:

1) до 2010 року – співвідношення відкритих / закритих акціонерних товариств становило 30% / 70 %;

2) з 2010 до 2015 рр. – проведення реорганізації відкритих та закритих в ПАТ та ПрАТ відповідно до Законів України (рис. 2).

3) з 2015 року – удосконалення низки Законів та прийняття додаткових; проте значна кількість акціонерних товариств так і не провели заміну ВАТ або ЗАО на ПАТ або ПрАТ (рис. 3 і 4).

Очевидно, що станом на 1 квітня 2019 року менш ніж 50% акціонерних товариств змінили свій тип на законодавчо встановлений. Це можна пояснити формуванням значної кількості ВАТ шляхом приватизації, тоді як особли-

вістю акціонерного товариства публічного типу є вільне розміщення акцій на фондовій біржі, які пройшли процедуру лістингу згідно з вимогами Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку та відповідно до оновленого Законодавства [2; 4]. З огляду на прийняті високі вимоги пройти цю процедуру вдалося досить обмеженій кількості підприємств: станом на 1.05.2016 р. в біржових реєстрах зафіксовано акції тільки семи українських акціонерних товариств публічного типу.

Відмінності в діяльності акціонерних товариств публічного та приватного типу давно потребують прийняття низки окремих законів для кожного типу окремо для їх розмежування, що врегулює конфлікт інтересів між стейкхолдерами, акціонерами-інсайдерами та акціонерами-аутсайдерами і іншими зацікавленими особами для ПАТ та зменшить конфлікт інтересів між власниками ПрАТ.

Товариство з обмеженою відповідальністю та товариство з додатковою відповідальністю. До 2018 року діяльність зазначених підприємств підпорядковувалася законами, які регламентують діяльність підприємств в

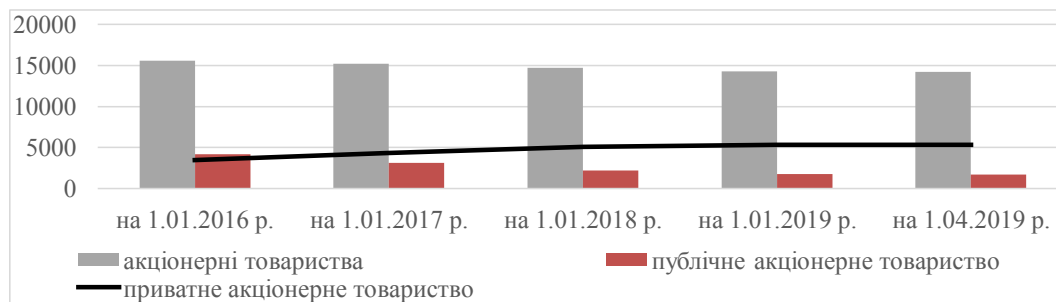


Рис. 3. Кількість різних типів акціонерних товариств у динаміці

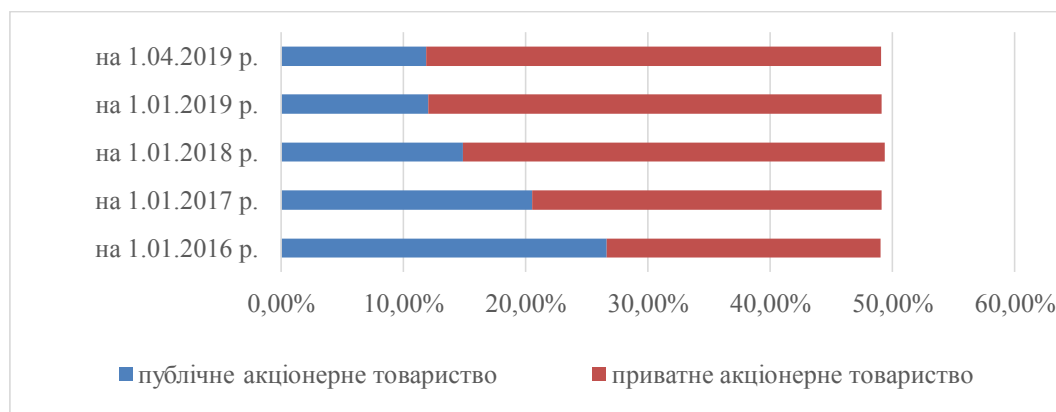


Рис. 4. Питома вага різних типів акціонерних товариств у динаміці

різних організаційно-правових формах (наприклад, Закон України «Про господарські товариства» [5]), що не повною мірою дозволяло вирішувати конфлікт інтересів між учасниками товариства. Тільки в 2018 році був прийнятий Закон України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» [6], що можна пояснити популяризацією саме цих форм організації бізнесу в сучасних умовах підприємницької діяльності.

Порівняльний аналіз діяльності підприємств у формі ТОВ і ТДВ до і після прийняття закону наведена в таблиці 1.

Проведене дослідження дало змогу зробити висновок, що є два рівні законів, нормативних актів та документів, що регламентують діяльність корпорації:

1) Державний. Особливістю цього рівня є прийняття та удосконалення законів з орієнтацією на міжнародні стандарти діяльності корпорацій (рис. 5).

2) Внутрішньокорпоративний рівень (рис. 6).

Одним із центральних понять у корпоративному управлінні є поняття ризику, що необхідно обов'язково розглядати під час вивчення економічної безпеки. Проведений аналіз дав змогу визначити відсутність Законів, положень або стандартів про ризик. Природно, що проблеми реалізації інтеграційного управління ризиками в масштабі великого

підприємства або корпорації (особливо корпоративного типу) переміщуються у фокус практичних досліджень, що з'явилися в зарубіжній економічній літературі в останні десятиліття. Треба відзначити, що в нашій країні теорія і практика інтегрального управління ризиками ще малознайома, і, можливо, з цієї причини використовуються не досить ефективні механізми страхування, хеджування та управління.

Ризик – це діяльність, пов'язана з подоланням невизначеності в ситуації неминучого вибору, у процесі якого є можливість оцінити успішність або невдачі в досягненні мети. Процес управління ризиком повинен бути вбудований в загальний потік прийняття управлінських рішень. Розвиток корпоративного управління стимулював розроблення нових підходів до ризиків, що включають збільшення відповідальності вищого керівництва корпорації (ради директорів, наприклад) і застосуванні різних форм інтеграції в процесі управління.

Для реалізації на практиці нової моделі забезпечення економічної безпеки необхідно вирішити завдання створення дієвого механізму інформаційно-аналітичної підтримки, моніторингу, а також координації всіх функцій і процесів управління корпоративними ризиками. При цьому інформаційно-аналітична підтримка

Таблиця 1

Порівняльний аналіз законодавчої бази ТОВ і ТДВ

Критерій	До 2018 року Закон України «Про господарські товариства» [5]	З 2018 року Закон України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю» [6]
1	2	3
Кількість учасників	Максимальна кількість учасників товариства з обмеженою відповідальністю може досягати 100 осіб.	Скасовано обмеження максимальної кількості учасників. ТОВ зможуть вільно залучати капітал населення та інвесторів для розвитку, а АТ, що не бажають здійснювати емісію акцій, та у яких більше ніж 100 акціонерів, зможуть змінити організаційно-правову форму на ТОВ.
Вимоги до структури статутів	1) найменування та вид товариства; 2) предмет і цілі його діяльності; 3) склад засновників та учасників; 4) розміри та порядок формування статутного капіталу; 5) порядок розподілу прибутків та збитків; 6) склад і компетенція органів товариства та порядок прийняття ними рішень; 7) порядок підписання статутних документів і внесення змін до них; 8) порядок ліквідації та реорганізації товариства; 9) відомості про розмір часток кожного з учасників; 10) розмір, склад та порядок внесення учасниками вкладів; 11) розмір і порядок формування резервного капіталу; 12) порядок передачі (переходу) часток у статутному капіталі.	1) повне та скорочене (за наявності) найменування товариства; 2) органи управління товариством, їх компетенція, порядок прийняття ними рішень; 3) порядок вступу до товариства та виходу з нього. Статут товариства може містити інші відомості, що не суперечать Закону [6].
Установчий документ	Договір про реалізацію прав учасників (засновників) згідно з яким його сторони зобов'язуються реалізовувати права, що надаються учасникам (засновникам) товариства з обмеженою відповідальністю, та/або утримуватися від реалізації зазначених прав; укладається в письмовій формі.	Корпоративний договір, за яким учасники товариства зобов'язуються реалізовувати свої права та повноваження певним чином або утримуватися від їх реалізації, є безвідплатним і вчиняється в письмовій формі. Зміст корпоративного договору не підлягає розкриттю і є конфіденційним, якщо інше не встановлено законом або договором
Безвідклична довіреність з корпоративних прав	Виконання або забезпечення виконання зобов'язань учасників товариства, предметом яких є права на частки або повноваження учасників.	Виконання або забезпечення виконання зобов'язань учасників товариства, предметом яких є права на частки або повноваження учасників. Додаються механізми захисту довірителя від недобросовісних дій повіреного (представника).
Внески	Бюджетні кошти; майно державних (комунальних) підприємств, яке відповідно до закону (рішення органів місцевого самоврядування) не підлягає приватизації; майно, що перебуває в оперативному управлінні бюджетних установ.	Гроші, цінні папери, інше майно.
Термін здійснення внеску до статутного капіталу	1 рік з дати держреєстрації нового товариства.	Будь-який строк з дати держреєстрації нового товариства згідно з одноставним рішенням загальних зборів, у яких брали участь усі учасники товариства.
Способи збільшення статутного капіталу ТОВ	1) здійснення додаткових внесків учасниками товариства; 2) реінвестиція дивідендів.	1) збільшення статутного капіталу за рахунок нерозподіленого прибутку; 2) збільшення статутного капіталу за рахунок додаткових внесків.
Способи зменшення статутного капіталу ТОВ	Шляхи зменшення статутного капіталу: 1) у добровільному порядку; 2) примусово (зобов'язок прямо передбачає законодавство). Випадки зменшення статутного капіталу примусово	Шляхи зменшення статутного капіталу: 1) добровільно; 2) у примусовому порядку. Статутний капітал зменшується примусово, якщо:

Закінчення табл. 1

1	2	3
Способи зменшення статутного капіталу ТОВ	а) один з учасників не вніс або не до кінця вніс свій вклад до статутного капіталу в законодавчо встановлені строки. б) якщо після закінчення другого або кожного подальшого фінансового року вартість чистих активів товариства виявиться меншою за статутний капітал і загальні збори учасників не приймуть рішення про здійснення додаткових внесків в) товариство не реалізувало викуплену в його учасника частку; г) вихід учасника з товариства. г) учасника виключають з ТОВ д) звернення стягнення на частку учасника; е) правонаступники відмовляються від вступу до ТОВ або, навпаки, товариство відмовляє таким особам у прийнятті їх до складу своїх учасників.	а) один з учасників не вніс або не до кінця вніс свій вклад до статутного капіталу в додатковий строк, спеціально наданий для цього виконавчим органом. б) вартість чистих активів товариства знизилася більш ніж на 50 % порівняно із цим показником станом на кінець попереднього року. в) товариство викупує частку свого учасника в разі нестворення резервного капіталу в розмірі вартості такої частки. г) учасник виключається або виходить з товариства. г) спадкоємці (правонаступники) виключаються з товариства
Вихід учасника з товариства	Будь-який учасник товариства може вийти з нього без будь-яких дозволів. Учасник не пізніше ніж за 3 місяці повинен попередити товариство про свій вихід, направивши йому відповідну письмову заяву. Підпис на цьому документі обов'язково повинен посвідчуватися нотаріально.	Якщо учасник товариства володіє менше ніж 50 % у статутному капіталі, то він може вийти з товариства в будь-який час без згоди інших учасників. Коли частка учасника в статутному капіталі – 50 % і більше, то вийти йому можна буде лише за згодою інших учасників. На прийняття рішення про надання згоди на вихід учасника з товариства відводиться 1 місяць з дня подання учасником заяви. Інший строк може встановлюватися статутом.
Дивіденди	Дивіденди – це частка прибутку, що є пропорційною часткою кожного з учасників товариства. На них мають право особи, які є учасниками товариства на початок строку виплати дивідендів.	Виплата дивідендів учасникам товариства з чистого прибутку грошовими коштами, якщо інше не встановлено одностайним рішенням загальних зборів учасників, у яких взяли участь всі учасники товариства. Можуть виплачуватися за будь-який період, що є кратним кварталу.



Рис. 5. Основні закони, що регламентують діяльність корпорацій

стає інформаційно-когнітивною, а для реалізації синергії управлінських механізмів додається інтеграційна функція.

Нині продовжують переважати зовнішні механізми і ресурси управління ризиками, які полягають у використанні ресурсів сторонніх організацій за рахунок перенесення ризиків на страхові ринки за контрактом, або передбачається застосування стандартів зовнішніх регулюючих органів, що забезпечує прийнятний рівень економічної безпеки. Проте зовнішні механізми управління ризиками мають серйозні обмеження, одним з яких є вартість використання зовнішніх ресурсів. Що може стати альтернативою зазначеним вище методам, що перевірені на практиці?

Більшість стандартів ризик-менеджменту носять рекомендаційний характер і жоден з них не дає чітких вказівок з організації ризик-менеджменту. Найчастіше пропонується до використання теоретична модель розподілу обов'язків і координація функцій управління ризиками (табл. 2) [24; 25].

Також широко відома модель 3LOD (Three Lines of Defence) – модель трьох ліній захисту, адаптована для застосування у нефінансових організаціях. Вона містить рекомендації щодо практичної реалізації ефективного захисту корпорації від невизначеності для досягнення поставлених цілей (табл. 3). У моделі 3LOD ризик-менеджмент входить у другу лінію захисту, яка реалізується за умови

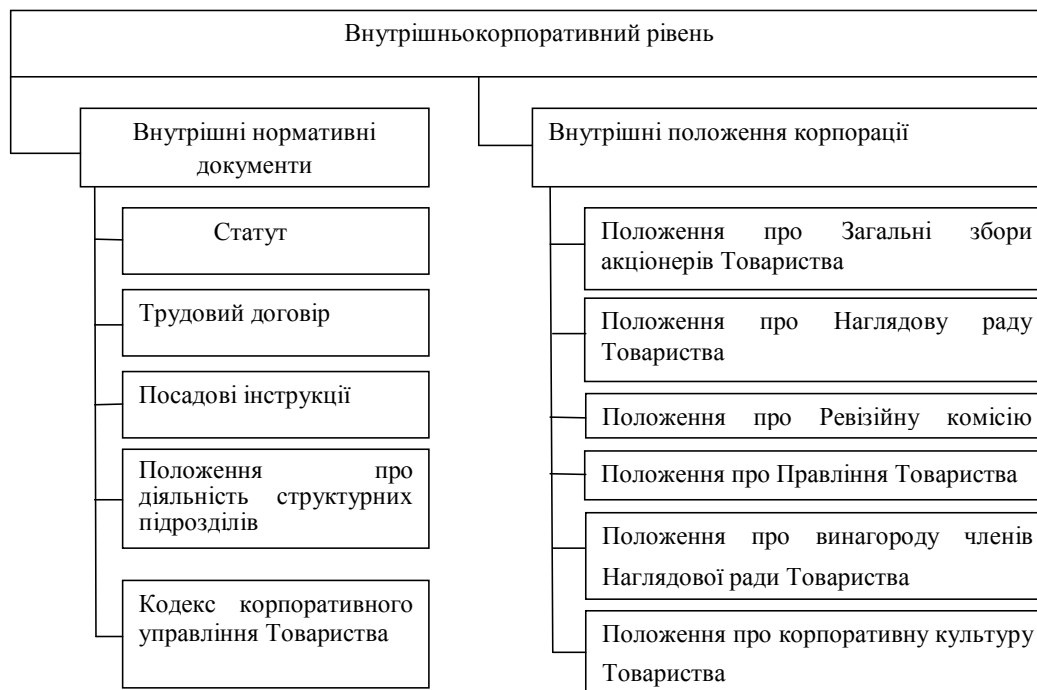


Рис. 6. Основні положення та внутрішні нормативні документи

Таблиця 2

Організаційна модель управління ризиками

Орган управління	Зона управління	Завдання управління
Рада директорів	Нормативно-стратегічна	Визначення та розробка стратегії управління ризиками на всьому підприємстві Визначення і закріплення допустимого ризику Контроль всіх показників діяльності підприємства Мотивація співробітників
Комітет з ризиків	Стратегічна	Ідентифікація та моніторинг ризиків Розробка стратегії управління ризиками Контролювання і прогнозування вартості підприємства
Відділ ризик-менеджменту	Тактична	Безпосередній менеджмент ризиків на базі наявних вказівок Класифікація, облік і аналіз ризиків Контроль і прогнозування доданої вартості
Ризик-менеджери	Оперативна	Стеження за рівнем конкретних ризиків Моніторинг рентабельності власного капіталу

Таблиця 3

Організаційна модель 3LOD

Лінія захисту	Відділи	Функції
1	Бізнес-підрозділи	Формування правильного розуміння всіх ризиків, властивих їх безпосередній діяльності
2	Підрозділи, що відповідальні за інтегровану систему ризик-менеджменту	Розробка інструментів управління ризиками для першої лінії захисту і внутрішніх нормативних документів з ризик-менеджменту. Розробка регламенту взаємодії структурних підрозділів при реалізації різних бізнес-процесів.
3	Служби внутрішнього і зовнішнього аудиту	Аналіз виконання структурними підрозділами своїх обов'язків, виявлення порушень, зафіксованих у процесі діяльності

бездоганно функціонуючого організаційного менеджменту.

Бізнес-підрозділи відповідають при цьому за ризики, які генеруються в процесі їхньої діяльності, а служба ризик-менеджменту забезпечує підрозділи компанії інструментами, необхідними для управління прийнятими ризиками.

Основною функцією другої лінії захисту є розроблення методологічної бази для першої лінії, а також регламентація взаємодії підрозділів компанії завдяки внутрішнім нормативним документам з управління ризиками. Третій рівень захисту дає змогу виявляти порушення у роботі компанії. Тут треба зазначити, що, оскільки кожна компанія унікальна, то хоча б із цієї причини модель 3LOD можна використовувати в основному для розподілу обов'язків функцій управління ризиками в силу відсутності універсального способу координації трьох ліній захисту. Крім того, необхідно взяти до уваги такі фактори. Впровадження повноцінного внутрішнього контролю та ризик-менеджменту досить витратно, що входить в протиріччя з ключовим завданням створення системи ризик-менеджменту: зростання доданої вартості компанії за рахунок застосування запланованих заходів.

Забезпечення економічної безпеки сьогодні розглядається з погляду комплексного ризик-менеджменту, оскільки керівництво провідних світових компаній і корпорацій усвідомило, що управління ризиками перестало бути приватним інструментом страхування і хеджування, а корпоративні (комплексні) менеджерські системи створюють фундамент корпоративної економічної безпеки. При цьому треба відзначити специфіку планування процесів в системі ризик-менеджменту, оскільки ця область управління пов'язана з невизначеністю, але тоді і ці процеси будуть невизначеними в сенсі одержуваного результату і ефективності обраного впливу на ризик. Тому планувати процеси ризик-менеджменту можливо на рівні вироблення спільної стратегії, проходження якої має бути неухильним в межах передбачуваних критеріїв, тобто за можливості коригування планів. Складність переходу до стратегічного менеджменту полягає в тому, що традиційно

ризик-менеджмент був тактичним і зводився до страхування, а програми страхування – це оперативні плани, тобто короткострокові (на рік, потім прогнозування).

Можемо виділити такі генеральні напрями будь-якого стратегічного плану ризик-менеджменту:

- формування загальної концепції корпоративного ризик-менеджменту;
- визначення спектру корпоративних ризиків, що підлягають управлінню;
- організація структури ризик-менеджменту (визначення відповідальності за певний тип ризику, його виявлення, аналіз і контроль; документування процедур виявлення, аналізу та контролю ризиків по всіх зонах відповідальності);
- вироблення інструментів ризик-менеджменту відповідно до прийнятої стратегії;
- розроблення методики оцінки результативності та економічності ефективності системи ризик-менеджменту.

Такий стратегічний план дозволяє виділити ризикоутворювальні фактори і визначити напрями протидії ризикам і, отже, необхідні сфери менеджменту:

- механізми внутрішнього регулювання і управління;
- управління знаннями (інформаційно-когнітивний менеджмент);
- безперервне (перманентне) удосконалення всіх напрямів діяльності компанії (структури, процесів тощо) на основі управління якістю.

З урахуванням викладеного наведемо концепцію загальної структури корпоративної економічної безпеки з урахуванням ризику (рис. 7).

Наведена ідеологія комплексного управління ризиками може бути взята за основу як спосіб забезпечення економічної безпеки будь-якої економічної системи. Зрозуміло, що ідея комплексного підходу до ризик-менеджменту в корені міняє можливості вирішення багатьох проблем, першою з яких є рентабельність організації ризик-менеджменту в компанії. Набагато складніше вирішувати проблеми, пов'язані з кожним окремим ризиком (проводити аналіз, розробляти сценарій роз-

витку подій тощо), ніж керувати групою ризиків компанії, що буде менш витратно з погляду і фінансових коштів, і часу.

Таким чином, запропонована концепція структури корпоративної економічної безпеки дозволяє вирішувати зумовлені вище проблеми, однак ми бачимо низку зовнішніх обмежень, що негативно впливають на будь-яку систему управління ризиками. Зовнішні обмеження пов'язані з факторами, на які керівництво і менеджмент нижнього рівня не можуть впливати безпосередньо.

Насамперед це законодавчі обмеження, які можуть бути представлені законодавчими і підзаконними актами (генеруються урядом), що відображають методи економічного регулювання. Сюди можна віднести і рівень корупції в держструктурах (наприклад, діяльність митниці). Далі – кон'юнктурні обмеження, пов'язані з особливостями макроекономічних процесів тих чи інших ринків. Наприклад, деякі фінансові ринки характеризуються періодичним посиленням волатильності, що значно підвищує можливість втрат платоспроможності компаній, які купують певні фінансові інструменти. Саме тому рекомендується розробляти і застосову-

вати в практичній діяльності стандарти, оскільки будь-який стандарт є набором критеріїв і дій, що придатні до інтеграції і використання в межах діяльності компанії. Приклад існуючого стандарту представлено в табл. 4.

Стандарти дозволяють систематично стежити за ризиками і класифікувати їх, допомагають керівництву ставити певні цілі і стежити за їхнім досягненням. Крім того, кожен стандарт із ризик-менеджменту може бути доповнений іншими стандартами і являє собою проактивний захист від ризиків.

Висновки. У сучасному високодинамічному бізнес-середовищі для досягнення успіху рекомендується застосовувати інтеграційний підхід у підтримці бізнес-процесів, управління ризиками та корпоративного управління загалом. Компанії функціонують в умовах мінливої кон'юнктури, що змушує гостріше усвідомлювати, що дезінтеграційні підходи у сфері ризик-менеджменту, які не давали високих результатів на рівні великих виробництв, відходять у минуле, і на часі запровадження комплексних програм управління ризиками, розроблення новітніх стандартів. На це і будуть спрямовані наші подальші дослідження.

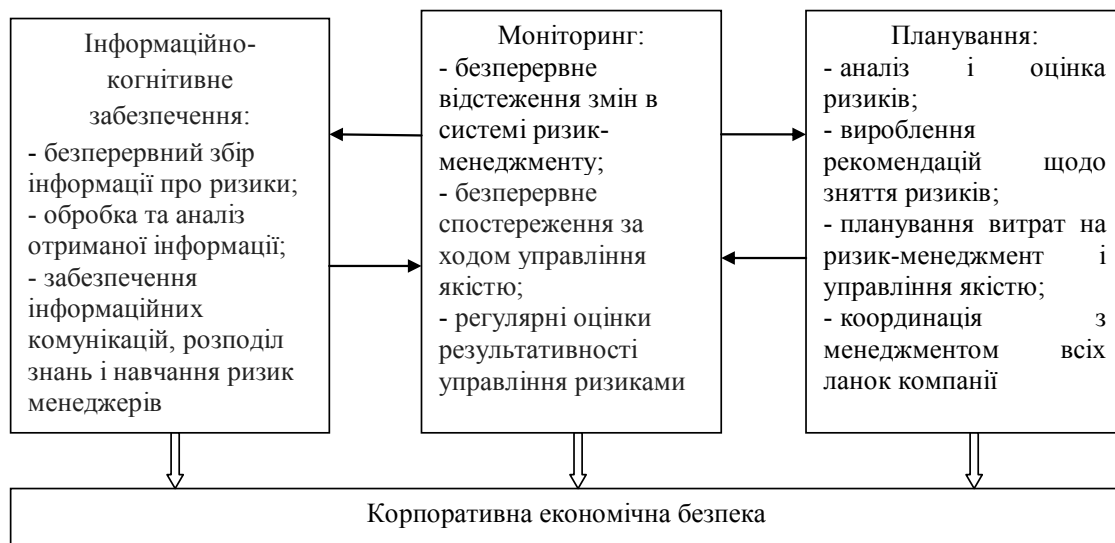


Рис. 7. Загальна структура корпоративної економічної безпеки підприємства

Таблиця 4

Наявний стандарт ризик-менеджменту

Стандарт	Опис	Особливості застосування
ISO 31000:2009 найчастіше використовується в комбінації з ISO Guide 73:2009. RM-V – глосарій по ризик-менеджменту і ISO/IEC 31010:2009 – технічний додаток з оцінки ризиків	Новітній стандарт. Дає гнучку систему для будь-яких цілей керівництва. Представляє собою набір рад, пропозицій, методів по управлінню ризиками. фактично організація вільна представити своє бачення ризик-менеджменту з використанням наявних в стандарті протоколів і схем	Може бути застосований як у межах всієї організації, так і для окремих операцій, рішень, взаємовідносин, процесів, функцій, продуктів. Працює для будь-яких типів ризиків

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України. URL: Ukrstat.gov.ua (дата звернення: 29.04.2019).
2. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення ведення бізнесу та залучення інвестицій емітентами цінних паперів». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2210-19> (дата звернення: 29.04.2019).
3. Закон України «Про акціонерні товариства» <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/514-17> (дата звернення: 29.04.2019).
4. Про затвердження Змін до Положення про функціонування фондових бірж. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0992-18#n70> (дата звернення: 29.04.2019).
5. Закон України «Про господарські товариства». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1576-12> (дата звернення: 29.04.2019).
6. Закон України «Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2275-19> (дата звернення: 29.04.2019).
7. Закон України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні». URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/448/96-вр> (дата звернення: 29.04.2019).
8. Про затвердження Порядку збільшення (зменшення) статутного капіталу публічного або приватного акціонерного товариства. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0858-13> (дата звернення: 29.04.2019).
9. Податковий кодекс України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 29.04.2019).
10. Закон України «Про валюту і валютні операції». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19> (дата звернення: 29.04.2019).
11. Про Національну комісію з цінних паперів та фондового ринку. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1063/2011> (дата звернення: 29.04.2019).
12. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо захисту прав інвесторів. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/289-19> (дата звернення: 29.04.2019).
13. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом». URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2343-12> (дата звернення: 29.04.2019).
14. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/3480-15> (дата звернення: 29.04.2019).
15. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо підвищення рівня корпоративного управління в акціонерних товариствах». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1983-19> (дата звернення: 29.04.2019).
16. Закон України «Про депозитарну систему України». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/5178-17> (дата звернення: 29.04.2019).
17. Конституція України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр> (дата звернення: 29.04.2019).
18. Про затвердження Принципів корпоративного управління. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/vr955863-14> (дата звернення: 29.04.2019).
19. Закон України «Про Фонд державного майна України». URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4107-17> (дата звернення: 29.04.2019).
20. Закон України «Про захист економічної конкуренції». URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2210-14> (дата звернення: 29.04.2019).
21. Закон України «Про захист від недобросовісної конкуренції» <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/236/96-вр>. URL: (дата звернення: 29.04.2019).
22. Закон України «Про Антимонопольний комітет України» <https://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3659-12>. URL: (дата звернення: 29.04.2019).
23. Про затвердження Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення: 29.04.2019).
24. Бадалова А.Г. Управление рисками производственных систем: теория, методология, механизмы реализации. М.: Станкин, Янус – К., 2006. 328 с.
25. Макарова В.А. Анализ и оценка экономической эффективности риск-менеджмента // Эффективное антикризисное управление. 2015. № 3 С. 72–83.

ВДОСКОНАЛЕННЯ НАПРЯМІВ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

IMPROVEMENT OF STRATEGIC MANAGEMENT OF INVENTORY AT THE ENTERPRISE

Киричок О.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки праці та менеджменту,
Національний університет харчових технологій

Галинська А.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
в галузях агропромислового комплексу,
Сумський національний аграрний університет

Kyrychok Olena

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
of the Department of Labor Economics and Management,
National University of Food Technology

Halynska Anhelina

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
of the Department of Management in the fields of AIC,
Sumy National Agrarian University

Для безперервної роботи будь-якого підприємства необхідні запаси, на збереження та обслуговування яких потрібні значні витрати. Щоби знизити ці витрати, підприємство може встановити невисокий рівень матеріальних запасів, однак виникаючий внаслідок цього дефіцит товарів часто веде до втрати клієнтів. Вирішення цієї проблеми полягає в знаходженні компромісу між витратами на створення та зберігання матеріальних запасів та дефіциту товарів, що нерозривно пов'язане з вибором оптимальної моделі управління запасами. Досліджена тема статті є актуальною на будь-якому підприємстві. У статті досліджено питання щодо оптимального розміру замовлення запасів у складі активів підприємства ПІАТ «Вінницький олійножировий комбінат». А також наведено обґрунтування комплексної програми вдосконалення стратегії управління запасами ПІАТ «Вінницький олійножировий комбінат».

Ключові слова: запаси, управління, збут, активи, окупність, доходність.

Для непрерывной работы любого предприятия необходимы запасы, на сохранение и обслуживание которых требуются значительные затраты. Чтобы снизить эти расходы, предприятие может установить невысокий уровень материальных запасов, однако возникающий вследствие этого дефицит товаров часто ведет к потере клиентов. Решение данной проблемы состоит в нахождении компромисса между затратами на создание и хранение материальных запасов и дефицита товаров, что неразрывно связано с выбором оптимальной модели управления запасами. Тема статьи актуальна на любом предприятии. В статье исследованы вопросы относительно оптимального размера заказа запасов в составе активов предприятия ОАО «Винницкий масложировой комбинат». А также приведено обоснование комплексной программы совершенствования стратегии управления запасами ЗАО «Винницкий масложировой комбинат».

Ключевые слова: запасы, управление, сбыт, активы, окупаемость, доходность.

The main task of any enterprise has always been and remains the strategic management of the enterprise. It is at the expense of the right steps, at the expense of the right choice of strategies, the company can succeed in its activities. For the continuous operation of any enterprise, there is a need for reserves, which, in order to maintain and maintain, will require significant expenses. In order to reduce these costs, the company may set a low level of inventories, but the resulting lack of goods often leads to the loss of customers. The solution to this problem is to find a compromise between the cost of creating and storing inventories and the shortage of goods, which is inextricably

linked with the choice of an optimal inventory management model. The processes of inventory management are an important part of the system management of an enterprise, therefore their effectiveness is characterized by such a key criterion, as the value of costs incurred in managing. Inventory management at the level of the food industry Ukraine in modern conditions is a rather topical task, considering the scale of non-payment, and the lack of working capital. Lack of working capital, big interest borrowing sources of financing, increase of tariffs for electric power, gas supply and other natural resources, etc., which increase the cost of costs enterprises, make food industry companies look for ways optimize inventory management. The size of stocks at food enterprises industry is determined not only by the objective conditions of its work, but also certain system of inventory management at the enterprise. To date, all prerequisites for the active formation of stocks have been created. At the enterprises of the food industry: freedom of choice of suppliers, the size of the ordered parties, the delivery dates, and so on. In different cases stocks lead to interruptions in the production of one product and education surplus for another. The research subject of the article is relevant at any enterprise. The article deals with the question of the optimal size of the ordering of stocks in the assets of the investigated enterprise. Also, the justification of a comprehensive program for improving the stock management strategy of the investigated enterprise is presented.

Key words: stocks, management, sales, assets, payback, profitability.

Постановка проблеми. Проблема управління запасами на підприємстві є однією з ключових проблем, тому потребує досконального вивчення. І, відповідно, визначення напрямів, шляхів щодо вдосконалення управління запасами на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття управління запасами були розглянуті такими вченими: І. Ансоффом, А.В. Войчаком, Є.П. Голубковим, О. П. Градовим, О.В. Дубовик, Е.М. Забарною, Ф. Котлером, Л.О. Лігоненко, І.А. Маркіною, А.А. Мазаракі, О.І. Марченко, М.А. Окландером та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. На досліджуваному підприємстві досі не вирішене та повністю не досліджене питання щодо управління запасами.

Постановка завдання. Мета статті – обґрунтування комплексної програми вдосконалення стратегії управління запасами ПрАТ «Вінницький олійножировий комбінат».

Виклад основного матеріалу дослідження. Відправною точкою планування запасів товарно-матеріальних цінностей є прогноз обсягів реалізації продукції. У разі незадовільного рівня прогнозування та планування збуту підприємства можуть мати недостатній обсяг запасів або, навпаки, їх надлишок, що у будь-якому разі спричиняє втрату доходу. Отже, вибрана тема була і залишається актуальною.

З метою зменшення витрат на замовлення і зберігання запасів, а також для підвищення ліквідності активів підприємства проведемо дослідження оптимального розміру замовлення

запасів у складі активів підприємства ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат».

Аналіз економічного розміру замовлення проведемо за EOQ-моделлю на основі даних таблиці 1 та рис. 1.

Отже, як свідчать результати EOQ-моделі аналізу економічного розміру замовлення, оптимальним є розмір замовлення 1300 тисяч тонн сировини на рік.

Окрім фактора оптимального розміру замовлення, не менш важливим у вдосконаленні політики формування запасів є правильний вибір стратегії управління запасами.

Підприємство «Вінницький олійножировий комбінат» спеціалізується на виготовленні соняшникової олії. Для розширення асортименту пропонуємо встановити лінію з виготовлення халви, оскільки для виготовлення і соняшникової олії, і для халви головним інгредієнтом є соняшникове насіння. Це доволі економічно, оскільки додаткових витрат на транспортування сировини не буде. Також випуск халви під торговою маркою «Воля» зробить марку більш упізнаваною, що позитивно вплине і на попит соняшникової олії. Також виготовлення халви забезпечить раціональне використання сировини, а саме соняшкового насіння.

Виготовлення та продаж халви є дуже вигідною справою, оскільки вона дешева, а тому ніколи не затримується на вітринах. Крім того, попит на халву стабільний і не піддається сезонним коливанням, а значить, процес виробництва може бути безперервним. Ще одна перевага халви полягає в тому, що інвестиції у відкриття лінії невеликі.

Таблиця 1

Витрати на формування запасів підприємства

Показник, тис грн	Розмір замовлення, тис. тонн						
	1000	1100	1200	1300	1400	1500	1600
Витрати на виконання замовлення	30	24	18	12	10	10	8
Витрати на зберігання запасів	50	55	58	62	66	70	76
Крива загальних витрат	80	79	76	74	76	80	84

Зазначимо, що халва – це десерт, який виготовляється із соняшникового насіння, цукру і збитої з піноутворюючою речовиною карамельної маси (увареного цукрового сиропу з патокою). Інгредієнтами є: цукор; патока; ядра соняшнику; екстракт кореня солодки; добавки смакові й ароматичні речовини: ванілін, порошок какао, родзинки.

Промислове приготування халви складається з таких етапів:

- 1) приготування білкових мас;
- 2) варка карамельної маси;
- 3) збивання карамельної маси із солодковим коренем (піноутворювачем);
- 4) вимішування халви;
- 5) розфасовка й упаковка.

Оскільки ПрАТ «Вінницький олійножировий комбінат» – це велике підприємство, що має безліч підсобних, додаткових та обслуговуючих майданчиків, не постає проблема виділення місця для встановлення цеху з виробництва халви.

Таким чином вирішується питання оренди виробничої площі.

Отже, проведемо розрахунок капітальних вкладень (початкових інвестицій) [3].

Капітальні вкладення складаються із вартості: будівельних робіт (під час реконструкції – добудова будівель та перепланування), обладнання, монтажних робіт, інших витрат і зміни обсягу обігових коштів під час реконструкції або нормативу обігових коштів під час будівництва [2].

У таблиці 2 наведені зведені кошторисно-фінансові розрахунки щодо будівельних робіт та встановлення нового обладнання для реалізації проекту.

Для визначення ефективності виробництва та реалізації продукції розраховують виробничу собівартість, повні витрати на виробництво продукції, планують величину очікуваного прибутку, виходячи із встановленої ціни. Сума всіх перерахованих вище статей витрат за вирахуванням зворотних відходів становить повні витрати на виробництво певного виду продукції [3]. Приклад розрахунку калькуляції виробництва халви «Класичної» вагою 0,2 кг наведено в табл. 3

Отже, як можна бачити із таблиці 3, повні витрати на 1 тону продукції становлять 11307,0 грн.

Розрахунок відпускної ціни халви «Класичної» вагою 0,2 кг та халви «Глазурованої» вагою 0,2 кг наведено в табл. 4.

Як підсумок, розрахуємо чистий грошовий потік за впровадження проекту за 1 рік: $ЧГП = 22049 \cdot 12 + 9800 = 274\,388$ грн.

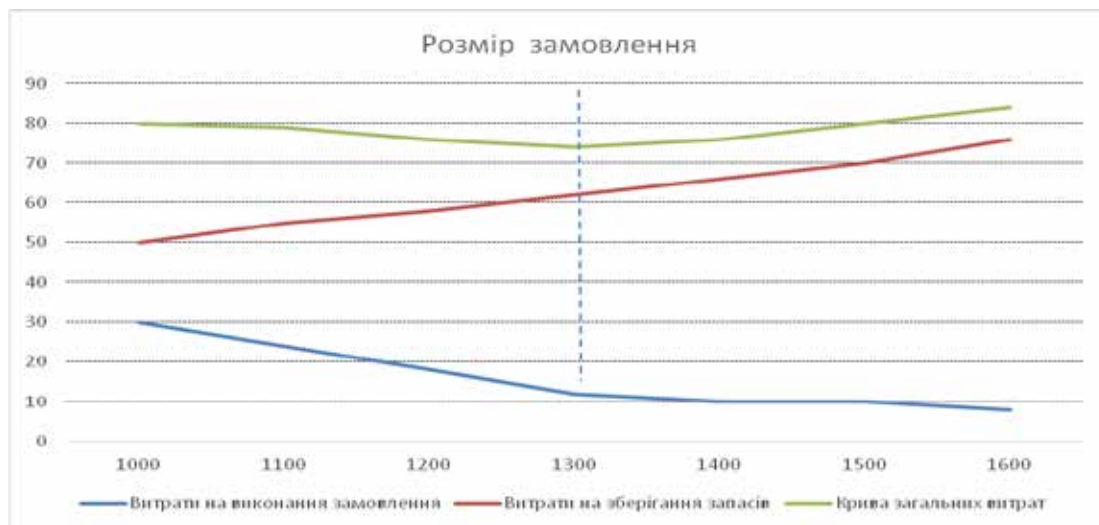


Рис. 1. Графік витрат на формування запасів підприємства

Таблиця 2
Зведений кошторисно-фінансовий розрахунок будівельних робіт та нового обладнання

Витрати	Сума, тис. грн	% до підсумку
1. Будівельні роботи	768,75	25,7
2. Первісна вартість нового обладнання	1795,5	60,1
3. Контрольно-вимірювальні прилади	-	-
4. Роботи з підготовки фундаменту під обладнання	17,95	0,6
5. Внутрішньоцеховий транспорт	41,7	1,4
6. Вартість неврахованого обладнання	360,1	12,2
Разом витрати на будівельні роботи та нове обладнання	2984	100,0

Таблиця 3

Планова калькуляція халви «Класичної» на 2019 рік

№ п/п	Найменування статей калькуляції найменування матеріалів	Одиниця виміру	Потреба для виробництва 1т	Ціна, грн.	Витрати на 1 т, грн
1	Сировина і матеріали				9750,02
	у т. ч.				
	А) насіння соняшникове	кг	1098	5,56	1374,96
	Б) інші основні матеріали				465,54
2	Паливо та енергія на технологічні цілі				95,58
	у т.ч.				
	паливо	м³	78,26	0,846	66,21
	електроенергія	квт. год.	83,9	0,35	29,37
3	Зворотні відходи (вираховуються)	кг	0,729	0,8	0,58
4	Основна заробітна плата робітників				175,3
5	Додаткова заробітна плата				192,8
6	Відрахування на соціальні заходи				136,5
7	Витрати на утримання та експлуатацію устаткування				180,31
8	Загальновиробничі витрати				180,31
9	Виробнича собівартість (1+2-3+4+5+6+7+8+9)				10711,4
10	Адміністративні витрати				178,68
11	Витрати на збут				416,92
12	Повні витрати				11307,0

Таблиця 4

Розрахунок відпускної ціни, грн. за 1 тонну

№ п/п	Показники	халва «Класична» вагою 0,2 кг	халва «Глазурована» вагою 0,2 кг
1.	Виробнича собівартість	10711,4	11257,4
2.	Адміністративні витрати	178,68	178,68
3.	Витрати на збут	416,92	416,92
4.	Повні витрати	2580,95	2580,95
5.	Рентабельність, %	5	5
6.	Прибуток	565,35	931,37
7.	Відпускна ціна підприємства (ціна без ПДВ (гр. 4 + гр. 5)	3145	3545
8.	ПДВ (гр.7*0,2 (за ставки податку 20%))	629,07	911,74
9.	Відпускна ціна (гр. 7 + гр. 8)	3470,42	3774
10.	Відпускна ціна за 1 шт., грн. (гр. 9: кількість виробів у т.)	3,77	3,87
11.	Торговельна націнка, %	10	10
12.	Роздрібна ціна 1 виробу	4,10	4,28

Отже, чистий грошовий потік за 1 рік становить 274 388 грн.

Далі проведемо оцінку ефективності проекту за допомогою таких показників:

1. Термін окупності проекту:

$$ПО = \frac{IC}{ЧГП}, \quad (3.1)$$

де IC – початкові інвестиції,
ЧГП – чистий грошовий потік.

$$ПО = \frac{518033}{274388} = 1,88 \text{ (року)}$$

Отже, термін окупності проекту дорівнює 1,88 року, або 689 днів, що свідчить про те, що ми отримаємо швидко віддачу на інвестиції.

2. Індекс доходності:

$$ІД = \frac{274388}{258033} = 2.$$

Отже, індекс доходності має позитивне значення, що свідчить про те, що проект буде приносити дохід та його доцільно вводити.

3. Чистий приведений дохід. Розрахунок цього показника за одноразового здійснення витрат здійснюється за формулою:

$$\text{ЧПД} = \sum_{i=0}^n \frac{\text{ЧГП}}{(1+r)^i} - \text{ІС}, \quad (3.2)$$

де ЧГП – чистий грошовий потік,
ІС – початкові інвестиції,
r – ставка дисконтування,
n – термін економічного життя проекту.

$$\begin{aligned} \text{ЧПД} &= \frac{274388}{(1+0.3)^1} + \frac{274388}{(1+0.3)^2} + \frac{274388}{(1+0.3)^3} + \\ &+ \frac{274388}{(1+0.3)^4} + \frac{274388}{(1+0.3)^5} - 518\,033 = \\ &= 211\,067,7 + 161\,404,7 + 124\,721,8 + \\ &+ 94\,616,5 + 74\,158,9 - 518\,033 = 148\,775 \text{ грн.} \end{aligned}$$

Чистий приведений дохід є позитивним, отже, проект є привабливим, вкладення в нього економічно доцільні.

Висновки. У процесі вдосконалення напрямів стратегічного управління запасами на підприємстві було запропоновано та розраховано проект із розширення асортиментної політики шляхом упровадження лінії з виробництва халви, було встановлено, що цей проект є прибутковим і зможе приносити прибуток для підприємства ПАТ «Вінницький олійножировий комбінат» через 24 місяці.

Виготовлення та продаж халви є дуже вигідною справою, тому що вона коштує дешево і ніколи не затримується на вітринах. Крім того, попит на халву стабільний і не піддається сезонним коливанням, а значить, процес виробництва може бути безперервним. Ще одна перевага халви полягає в тому, що інвестиції у відкриття цеху невеликі.

У кінцевому результаті встановлено, що цей захід позитивно вплине на фінансово-економічні показники підприємства та на конкурентоспроможність його продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баканов М.І., Шеремет А.Д. Теорія економічного аналізу: навчальний посібник. Москва: Фінанси і статистика, 2013. 416 с.
2. Карпенко О.І. Планування виробничого асортименту продукції: монографія. Мінськ: БГЕУ, 2015. 343 с.
3. Методичні вказівки до викон. курсової роботи для студ. спец. 6.091700 «Технологія хліба, кондитерських, макаронних виробництв та харчоконцентратів» усіх форм навчання / відп. ред. Т.В. Рибачук-Ярова. Київ: НУХТ, 2008. 25 с.
4. Платонов В.Н. Організація торгівлі. Мінськ, 2012. 321 с.

АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ASPECTS OF DETERMINATION OF EFFICIENCY OF LOGISTIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Ковбаса О.М.

кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри логістики
та виробничого менеджменту,
Сумський національний аграрний університет

Холохоренко Д.С.

магістрант,
Сумський національний аграрний університет

Чалий Д.Р.

магістрант,
Сумський національний аграрний університет

Kovbasa Oleksandr

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Manager of Department of Logistics
and Production Management,
Sumy National Agricultural University

Kholokhorenko Danylo

Undergraduate,
Sumy National Agricultural University

Chalyi Dmytro

Undergraduate,
Sumy National Agricultural University

У статті досліджені теоретичні аспекти ефективності логістичної діяльності підприємства. Розкрито поняття «ефективність логістичної діяльності» підприємства, відображені основні положення оцінки ефективності логістичної системи підприємства. Визначені загальні та індивідуальні показники оцінки логістичної діяльності підприємства, які базуються на структурних складниках логістичної системи підприємства та характеризують її розвиток. Запропоновані основні принципи, на яких повинні базуватися показники оцінки ефективності логістичної діяльності підприємства. Запропонований уніфікований алгоритм дає змогу здійснити виявлення резервів підвищення ефективності структурних ланок логістичної системи підприємства. Запропонована та обґрунтована класифікація показників оцінки ефективності структурних підсистем логістичної системи підприємства. Зроблені конструктивні висновки щодо проведеного дослідження.

Ключові слова: ефективність, підприємство, показники ефективності, логістика, логістична діяльність, логістична система, оцінки ефективності логістичної діяльності.

В статье исследованы теоретические аспекты эффективности логистической деятельности предприятия. Предложена трактовка понятия «эффективность логистической деятельности» предприятия, отображены основные положения оценки эффективности логистической системы предприятия. Определены общие и индивидуальные показатели оценки логистической деятельности предприятия, которые базируются на структурных составляющих логистической системы предприятия и характеризуют ее развитие. Предложены основные принципы, на которых должны базироваться показатели оценки эффективности логистической деятельности предприятия. Предложенный унифицированный алгоритм позволяет осуществить выявление резервов повышения эффективности структурных звеньев

логистической системы предприятия. Предложена и обоснована классификация показателей оценки эффективности структурных подсистем логистической системы предприятия. Сделаны конструктивные выводы относительно проведенного исследования.

Ключевые слова: эффективность, предприятие, показатели эффективности, логистика, логистическая деятельность, логистическая система, оценки эффективности логистической деятельности.

The list of key indexes and indicators – economic, financial, etc. is characteristics of efficiency of activity of any enterprise. Logistic activity of the enterprise also has to be effective, and also has to be characterized by the certain list of indexes and indicators. Existence of such list of certain indicators of efficiency of the logistic system of the enterprise gives the chance more effectively to control such enterprise, to make management decisions on time, to maintain competitiveness of the enterprise. In this regard researches in the range of definition of the list of indicators of efficiency of the logistic system of the enterprise are quite relevant. In article theoretical aspects of efficiency of logistic activity of the enterprise are investigated. The opened concept "efficiency of logistic activity" of the enterprise, basic provisions of assessment of efficiency of the logistic system of the enterprise are displayed. The main structural components of efficiency of the logistic system of the enterprise are determined: productivity, reliability, efficiency and flexibility of this logistics system. The general and individual indicators of assessment of logistic activity of the enterprise which are based on structural components of the logistic system of the enterprise are defined and characterize its development. The basic principles on which indicators of assessment of efficiency of logistic activity of the enterprise have to be based are offered. From them system approach is chosen the basic. The offered unified algorithm allows to carry out identification of reserves of increase in efficiency of structural links of the logistic system of the enterprise. Classification of indicators of assessment of efficiency of structural subsystems of the logistic system of the enterprise is offered and proved. It is proved that using the list of the offered indicators and also the integrated indicator, it is fully possible to characterize efficiency of functioning of the logistic system of the enterprise. It is emphasized that the specified list of indicators is quite unified, and in practice the list of the specified indicators will be perhaps changed depending on actually available logistic system of the enterprise. Constructive conclusions of rather conducted research are made.

Key words: efficiency, enterprise, efficiency indicators, logistics, logistic activity, logistic system, estimates of efficiency of logistic activity.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Побудова системи показників визначення ефективності логістичної діяльності вітчизняних підприємств є одним із ключових завдань для забезпечення ефективного їхнього функціонування. Актуальність дослідження ефективності логістики як із наукового, так і з практичного погляду полягає у формуванні певної актуальної та ефективної сукупності індикаторів логістичної діяльності будь-якого вітчизняного підприємства. Така сукупність індикаторів необхідна для формування дієвих управлінських механізмів логістичної системи підприємства.

А тому формування такої системи індикаторів, що будуть базуватися на економічних результатах, які підприємство отримало від застосування логістичного підходу, а також на понесених логістичних витратах, є досить актуальним завданням для вітчизняних науковців у сфері логістики.

Отже, предметом нашого дослідження є система показників логістичної діяльності підприємства та методика їх формування. Об'єктом дослідження є сам процес логістичної діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Формування системи показників, за допомогою яких можливо визначити ефективність логістичної діяльності підприємства, є предметом наукових досліджень багатьох як вітчизняних, так і закордонних науковців.

Так, дослідження функціонування логістичних систем здійснювали такі відомі закордонні науковці, як А. Альбеков [1], Д. Бауерсокс [3], Д. Ламберт [9], Дж.Р. Сток [9], А. Яшин, М. Ряшко [11], а також вітчизняні науковці: Є. Крикавський [7], І. Міщук [8] та інші. Дослідження внутрішньої логістичної системи підприємства проводили: М. Денисенко [4], П. Левковець [4], Л. Михайлова [4], Н. Чернописька [10] та ін. Методологічні аспекти визначення ефективності від функціонування внутрішніх логістичних систем досліджувались у роботах В. Алькеми [2], Л. Ковальської [5; 6], Н. Хвищун [6] та ін.

Так, Дж.Р. Сток та Д.М. Ламберт досліджують проблему оцінювання логістичних показників і здійснення контролю за ними через нормативні витрати та гнучкі бюджети, нормативи продуктивності і статистичний контроль процесу [9, с. 570–599].

У своїх дослідженнях Д.Дж. Бауерсокс та Д. Клосс виокремлюють і розкривають сутність різних категорій показників: витрати, обслуговування споживачів, продуктивність, оцінювання активів та якості [3, с. 593–613].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Проте, незважаючи на значну кількість проведених досліджень, і досі залишаються дискусійними питання щодо ефективності внутрішньої логістичної системи підприємства, а також формування системи показників та індикаторів ефективності логістичної діяльності вітчизняного підприємства.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є висвітлення та узагальнення основних показників, які відображають ефективність логістичної діяльності на сучасному вітчизняному підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Нині досить багато різних думок стосовно того, яким чином повинні формуватися показники ефективності логістичної діяльності підприємства. Так, досить часто підприємці оцінюють стан власної логістичної інфраструктури підприємства за обсягами складських площ, за кількістю здійснених товарних перевезень, тобто фокусуються переважно на кількісних показниках і приділяють мінімум уваги економічній ефективності використання наявної внутрішньої логістичної системи підприємства. При цьому показники, пов'язані з оцінкою впливу логістичної системи на ефективність діяльності підприємства, поділяють на: показники, що характеризують саму логістичну систему, тобто це площа, місткість, пропускна здатність, кількість, а також на показники, що характеризують роботу логістичної системи, тобто ефективність, продуктивність, надійність, гнучкість [10, с. 269].

Характеристику ефективності, продуктивності, надійності й гнучкості роботи логістичної системи ми пропонуємо узагальнити за допомогою низки показників (рис. 1).

Слід зазначити, що у проведених дослідженнях різних авторів недостатньо звертається увага на загальний, частковий, точний і відносний характер окремих показників оцінки ефективності внутрішніх логістичних систем підприємства. Крім того, в наявних методиках не досить об'єктивно враховується нерівнозначність індексів і груп індексів під час інтегрального індексного аналізу або такий аналіз не проводиться взагалі.

У процесі оцінки ефективності логістичної системи підприємства повинні враховуватися як показники, що характеризують саму логістичну систему, так і показники, що характеризують роботу цієї системи.

Частина таких показників (індивідуальні) відображає окремі складники ефективності логістичної діяльності, а інша частина (загальні) характеризує розвиток логістичної системи загалом. Загальні й індивідуальні показники оцінки ефективності логістичної діяльності підприємства нами узагальнені та наведені на рис. 2.



Рис. 1. Показники оцінки логістичної системи підприємства

Джерело: побудовано авторами на основі [10, с. 269–270]

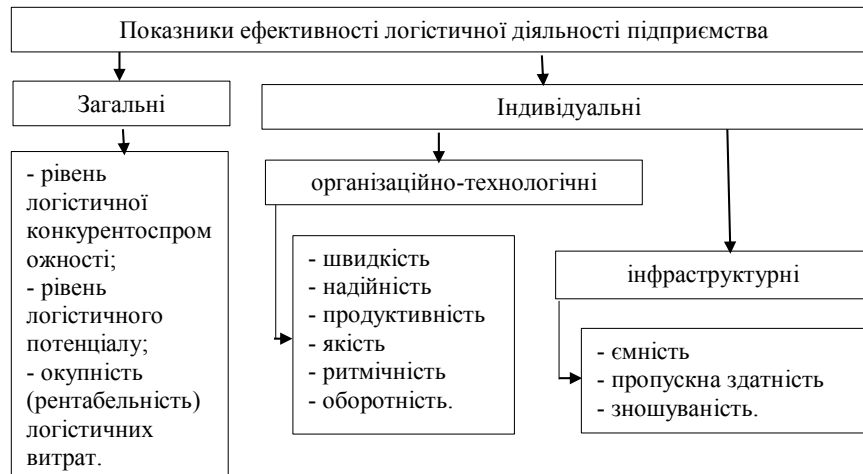


Рис. 2. Показники оцінки ефективності логістичної діяльності підприємства

Джерело: узагальнено авторами на основі [2, с. 5–11; 6, с. 154–159; 8, с. 104–107]

Групи індивідуальних показників залежать від галузі діяльності та спеціалізації окремо взятого підприємства. Ефективність логістики на мікрорівні можуть характеризувати показники, які досить складно виміряти, і, відповідно, вони можуть одержати тільки наближену або відносну кількісну оцінку [6, с. 154–159].

Одним з основних методологічних принципів логістичної концепції, яка застосовується в практиці вітчизняних підприємств, є використання системного підходу. Сутність системного підходу полягає в розгляді об'єктів, які формують логістичну систему як єдину цілісність. Системний підхід дає змогу розглядати досліджуваній об'єкт як комплекс взаємозалежних підсистем, об'єднаних загальною метою, наявністю зовнішніх і внутрішніх зв'язків, забезпечуючи при цьому ефективний розвиток конкурентного середовища [8, с. 104–107].

Процес оцінки ефективності логістичної діяльності, на думку авторів, повинен бути спрямований на розв'язок чотирьох основних завдань:

- 1) моніторинг логістичних операцій;
- 2) контроль над процесом виконання транспортно-логістичного обслуговування;
- 3) оперативне управління на основі виявлених тенденцій;
- 4) розроблення подальших тактичних і стратегічних дій для вдосконалення логістичного процесу.

Під час побудови системи оцінки ефективності логістичної діяльності насамперед слід орієнтуватися на потреби її майбутніх користувачів. Відповідно до цього визначимо принципи, які повинні бути закладені в основу системи оцінки ефективності логістичної діяльності підприємства:

- 1) достовірність – вхідні дані повинні бути загальнодоступними, застосовуватися повинні

показники, розрахунки й значення яких зрозумілі та загальноприйняті;

- 2) всебічність – повною мірою повинні бути враховані різні аспекти логістичної діяльності;

3) мати прикладний характер – система оцінки повинна бути пристосованою до використання в практичній діяльності підприємства. Отримані результати повинні бути основою для формування управлінських рішень та пропозицій, вказувати на шляхи покращення становища;

- 4) наочність – для повноцінного сприйняття результатів повинні максимально широко використовуватися графічні засоби;

5) однозначність – отримані результати не повинні допускати подвійних трактувань.

- 6) універсальність – система оцінки повинна бути пристосованою до умов діяльності різних підприємств, але при цьому повною мірою враховувати їхні специфічні властивості.

Загальний алгоритм оцінки ефективності логістичної діяльності, на думку авторів, повинен складатися з таких етапів: перший – вибір об'єктів оцінки, другий – визначення груп ключових показників для кожної з вибраних підсистем.

Так, етап вибору об'єктів оцінки повинен здійснюватися відповідно до потреб оцінки. Як об'єкти оцінки можуть бути розглянуті такі підсистеми логістичної системи підприємства:

- підсистема поставок;
- складська підсистема;
- транспортна підсистема;
- виробнича підсистема;
- збут (розподільча) підсистема;
- інформаційна підсистема.

На другому етапі здійснюється визначення груп ключових показників для кожної з вибраних підсистем. Як відзначалося раніше, показники

слід розділити на загальні (універсальні для підприємств різних галузей) та індивідуальні (властиві конкретним умовам діяльності підприємства). Повинні використовуватися показники, які є загальноприйнятими та широко розповсюдженими на підприємствах, на підставі яких ухвалюються рішення про ефективність логістичної діяльності підприємства.

Розроблення системи оціночних показників, на думку авторів, слід здійснювати поетапно:

- 1) здійснити формування стратегічних цілей підприємства;
- 2) дослідити причинно-наслідкові зв'язки між стратегічними і тактичними цілями підприємства;
- 3) здійснити вибір показників і визначення цільових значень;
- 4) дослідити вибрані зв'язки показників із бізнес-процесами на підприємстві;
- 5) провести розроблення тактичних і стратегічних заходів.

Показники оцінки логістичної діяльності можуть бути прямими або непрямыми, абсолютними або відносними. Непрямі показники пов'язані переважно з фінансовими показниками, наприклад такими, як рентабельність. Прямі показники більше підходять для аналізу причин ситуацій, які склалися в логістичній системі підприємства, і пошуку управлінських рішень. До них можемо віднести такі: відстань перевезення вантажу, швидкість оборотності запасів, кількість невиконаних замовлень, кількість порушень умов поставки й інші [4, с. 143].

Абсолютні показники охоплюють одиничні (наприклад, обсяг збуту) і сумарні показники логістичної діяльності (показники балансу). Відносні показники логістичної діяльності можна умовно розділити на питомі показники (відношення значень параметрів до загальної кількості об'єктів), взаємозалежні показники логістичної діяльності (співвідношення різних величин між собою), індекси (співвідношення однорідних величин, де в знаменнику застосовується базова величина).

Вибір оціночних показників визначається специфікою побудови логістичної системи підприємства. Так, підсистема поставок буде мати властиві показники для виробничих і торговельних підприємств. Для організацій, що надають послуги (у тому числі транспортні) роль цього складника мінімізується стосовно інших підсистем. Різні показники також характеризують виробничу й транспортну підсистеми. Для найбільш раціонального вибору оціночних показників доцільно їх систематизувати залежно від специфіки діяльності підприємств. Класифікація ключових показників для кожної з логістичних підсистем для виробничого, торговельного і транспортного підприємств нами узагальнена та зображена на рис. 3.

На рисунку наведений орієнтовний перелік оціночних показників, який доцільно уточнювати для конкретних умов діяльності підпри-

ємства, характерних проблем функціонування логістичної системи, враховуючи фактори зовнішнього середовища, а також досліджувати їхній вплив на логістичну діяльність підприємства.

Наступним етапом є здійснення розрахунків показників ефективності логістичної діяльності підприємства. Потім визначаються показники логістичної діяльності підприємства, що мають якісний характер, експертним шляхом. Кількість таких показників повинна бути обмеженою і становити до 30% від їхньої загальної кількості. Це дасть змогу зменшити рівень суб'єктивності під час подальшого оцінювання.

Перевагами експертних методів є те, що вони:

- найбільш зручні в умовах складного доступу до інформації про конкурентів;
- охоплюють усі фактори, включаючи ті, кількісний вимір яких є досить складним;
- прості у використанні [8, с. 109].

Можливим недоліком може бути деяка неточність в оцінці, що викликана суб'єктивністю думок експертів і рівнем їхньої компетентності.

Далі проводяться розрахунки на базі індивідуальних показників інтегрального показника оцінки рівня окремих складників (підсистем) логістичної системи підприємства.

Узагальнюючий інтегральний показник слід розраховувати з урахуванням вагомості кожного фактора за ступенем впливу на логістичну діяльність підприємства [2, с. 5–6; 5, с. 71–81]:

$$P_j = \sum_{i=1}^n a_{ij} \times k_c$$

де a_{ij} – середня оцінка i -го елемента підсистеми логістичної системи підприємства;

k_c – вага окремого елемента в загальному показнику ефективності логістичної системи підприємства.

Згідно з рекомендаціями В.Г. Алькеми, значення інтегрального індексу дорівнюватиме 1,0 за умови забезпечення стабільного функціонування системи, а значення індексу більше за 1,0 свідчитиме, що ця система має тенденцію до розвитку. У разі, коли значення індексу менше 1,0, логістична система втрачає потенціал розвитку [2, с. 5–6].

Наступним етапом є переведення розрахованих показників у бальну шкалу оцінок. При цьому слід зазначити, що застосування певних методів оцінки ефективності логістичної діяльності підприємств залежить від багатьох ситуаційних факторів, таких, наприклад, як тип підприємства, галузь, у якій здійснюється діяльність, рівень диверсифікованості, специфіка виробництва продукції, тип ринку та рівень конкуренції, наявність необхідної інформації тощо.

Загальна оцінка ефективності логістичної діяльності підприємства здійснюється на основі показників оцінки різних складників її системи.

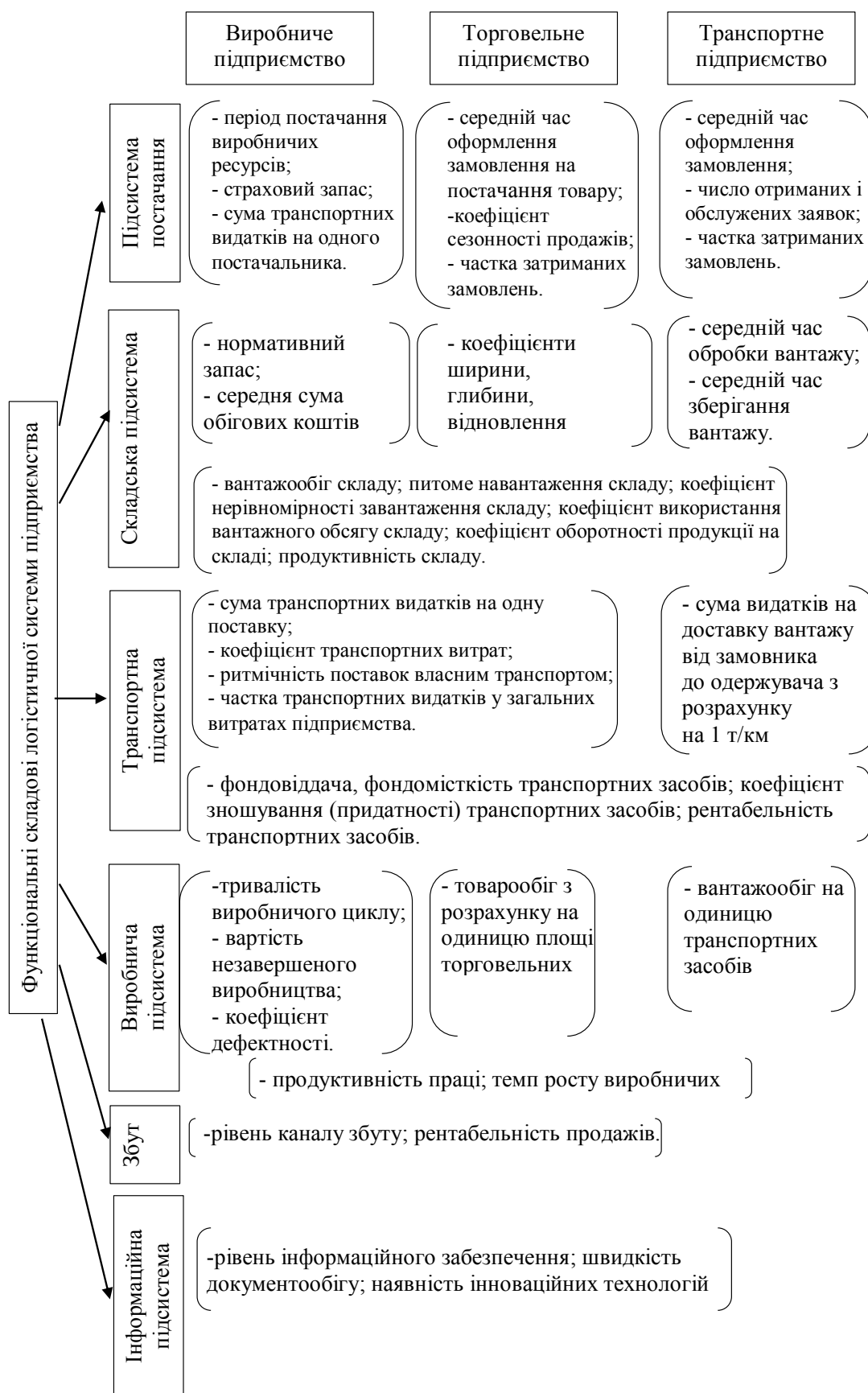


Рис. 3.

Для комплексної оцінки ефективності логістичної діяльності підприємства доцільно реалізувати підхід, що розкриває її триєдину сутність:

- як результат кількісного виміру;
- як процес організації оцінки, аналізу результатів і виявлення внутрішніх закономірностей, що формують зміст об'єкта;
- як база для прийняття управлінських рішень із визначення резервів підвищення ефективності логістичної діяльності підприємства [6, с. 128].

У кінці здійснюється обґрунтування висновків і рекомендацій з результатів проведеної оцінки логістичної діяльності підприємства.

Таким чином, запропонована методика оцінки ефективності логістичної діяльності підприємства дасть змогу провести комплексне аналітичне дослідження різних підсистем логістики на підприємстві і визначити можливі резерви підвищення її ефективності. Запропонований алгоритм оцінки ефективності логістичної діяльності носить комплексний характер і може бути використаний для виробничих, торговельних і транспортних підприємств.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Отже, вдосконалення аналізу логістичної діяльності підприємства – це перший крок до підвищення загальної ефективності функціонування будь-якого підприємства. Внутрішня логістична

система підприємства повинна будуватися як наскрізна інтегрована система, яка дає змогу приймати ефективні управлінські рішення, здійснювати реалізацію логістичних функцій і завдань. Впорядкування та підвищення ефективності логістичної діяльності підприємства дає змогу максимально швидко пристосовувати внутрішні економічні процеси до зовнішніх ринкових вимог. Ефективне функціонування логістичної системи підприємства дає змогу узгодити та оптимізувати всі внутрішні процеси підприємства, що у свою чергу дасть змогу підвищити рівень конкурентоспроможності підприємства. Формування показників ефективності логістичної системи підприємства дозволяє більш ефективно здійснювати управління цією системою, аналізувати всі внутрішні логістичні процеси та здійснювати системний контроль за діяльністю підприємства на їх основі. Запровадивши підхід логістичного контролінгу на підприємстві на основі запропонованих нами показників, можливо максимально знизити загальні виробничі витрати підприємства та можливі втрати, збільшити прибуток та підвищити загальну ефективність функціонування підприємства.

У перспективі подальші дослідження будуть націлені на визначення ефективних методів логістичного контролінгу на підприємстві на основі запропонованих нами показників ефективності логістичної системи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Альбеков А.У. Федько В.П., Митько О.А. Логистика коммерции. Ростов-на-Дону, 2001. 512 с.
2. Алькема В.Г. Развитие микрологистических систем та методика його оцінювання. *Науковий журнал Луцького національного технічного університету. Серія «Логістика: теорія та практика»*. 2012. № 1(2). С. 5–11.
3. Бауерсокс Д.Д., Клосс Д.Д. Логистика: интегрированная цепь поставок / пер. с англ. 2-е изд. Москва: Олимп-Бизнес, 2005. 640 с.
4. Організація та проектування логістичних систем : підручник / за заг. ред. проф. М.П. Денисенко, проф. П.Л. Левковця, проф. Л.І. Михайлової. Київ: ЦУЛ, 2010. 336 с.
5. Ковальська Л.Л., Савка Б.Р. Методика оцінки рівня розвитку логістичної інфраструктури регіону. *Науковий журнал Луцького національного технічного університету*. 2012. № 1(2). С. 71–81.
6. Регіональні логістичні системи: теорія та практика : монографія / Л.Л. Ковальська та ін. Луцьк : ЛНТУ, 2011. 264 с.
7. Крикавський Є.В., Чернописька Н.В. Логістичні системи : навчальний посібник. Львів : «Львівська політехніка», 2009. 264 с.
8. Міщук І.П. Оцінювання ефективності системи логістики підприємства торгівлі. *Механізм регулювання економіки*, 2012. № 4. С. 102–109.
9. Сток Д.Р., Ламберт Д.М. Стратегическое управление логистикой / пер. с 4-го англ. изд. Москва: ИНФРА-М, 2005. 797 с.
10. Чернописька Н.В. Методичні підходи до оцінювання логістичної діяльності підприємства. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. Серія «Логістика». 2008. № 623. С. 265–261.
11. Яшин А.А., Ряшко М.Л. Логистика. Основы планирования и оценки эффективности логистических систем : учеб. пособие. Екатеринбург: Издательство Уральского университета, 2014. 52 с.

УПРАВЛІННЯ ПОВЕДІНКОЮ СПОЖИВАЧІВ НА ЗАСАДАХ КЛІЄНТООРІЄНТОВАНOSTI

MANAGEMENT OF CONSUMERS BEHAVIOR ON THE BASIS BY ORIENTATION OF CLIENT

Кожухівська Р.Б.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри туризму та готельно-ресторанної справи,
Уманський національний університет садівництва

Kozhukhivska Raisa

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Tourism
and Hotel and Restaurant Business,
Uman National University of Horticulture

У статті на теоретичному рівні проаналізовано визначення поняття «клієнтоорієнтованість». Встановлено критерії, що зумовлюють необхідність формування клієнтоорієнтованої системи формування споживацької поведінки у сфері туризму. Вказано, що клієнтоорієнтованість визначається готовністю підприємства до формування таких принципів роботи персоналу, які б відповідали сучасним реаліям та запитам клієнта. Визначено практичні аспекти реалізації туристичних послуг на засадах клієнтоорієнтованості. З'ясовано, що клієнтоорієнтованість включає в себе широкий спектр заходів, рішень, зусиль, основною метою яких є налагодження довготривалих стосунків із клієнтами. Резюмовано, що проектування клієнтоорієнтованої системи управління поведінкою споживача туристичного продукту стосується усіх підсистем управління туристичним підприємством, таких як механізм управління, структура управління, процес управління, механізм розвитку, управлінська здатність.

Ключові слова: управління, туризм, клієнт, споживач, поведінка споживача, туристична послуга.

В статье на теоретическом уровне проанализировано определение понятия «клиентоориентированность». Установлены критерии, обуславливающие необходимость формирования клиентоориентированной системы формирования потребительского поведения в сфере туризма. Указано, что клиентоориентированность определяется готовностью предприятия к формированию таких принципов работы персонала, которые соответствуют современным реалиям и запросам клиента. Определены практические аспекты реализации туристических услуг на основе клиентоориентированности. Выяснено, что клиентоориентированность включает в себя широкий спектр мероприятий, решений, усилий, основной целью которых является налаживание долгосрочных отношений с клиентами. Резюмировано, что проектирование клиентоориентированной системы управления поведением потребителя туристического продукта касается всех подсистем управления туристическим предприятием, таких как механизм управления, структура управления, процесс управления, механизм развития, управленческая способность.

Ключевые слова: управление, туризм, клиент, потребитель, поведение потребителя, туристическая услуга.

The formation of customer loyalty to a tourism enterprise remains one of the most important goals of management of any tourist organization. The establishment of long-term, mutually beneficial and stable relations with consumers, at present, is the basis for the formation of competitive advantages of the enterprise. So, samples of modern behavior of enterprises in the market are changing. Providing prompt and adequate response of organizations to the challenges of the environment, which undergoes constant changes, both economic and political, increasing focus on the needs, expectations and benefits of consumers, cause the need to find innovative principles for managing their behavior. Today, many tourist enterprises strive for the formation of long-term mutually beneficial relations with consumers. Under such conditions, it is important to address such tasks as: tracking changes in customer needs, increasing the consumer value of products and services, and building client-oriented staff. In the article, on the theoretical level, the definition of the concept of the term «customer orientation» is analyzed. The criteria that determine the necessity of forming a client-oriented system of forming consumer behavior in the field of tourism are established. It is indicated that client orientation is determined by the willingness of the enterprise to formulate such principles of work and labor of the personnel that would correspond to the current realities and client's requests. The

practical aspects of the implementation of tourist services on the basis of client orientation are determined. It was found that client orientation includes a wide range of measures, decisions, efforts, the main purpose of which is to establish long-term relationships with customers. It is summarized that the design of a client-oriented system of consumer behavior management of a tourism product concerns all subsystems of management of a tourism enterprise, in particular, such as: mechanism of a control, structure of a management, process of a management, mechanism of development, ability of a management.

Key words: management, tourism, customer, consumer, consumer behavior, tourism service.

Постановка проблеми. Стандарти функціонування туристичного підприємства визначаються не тільки конкурентним середовищем, а й можливостями формування суто індивідуалізованого продукту відповідно до потреб клієнта. При цьому особливості фінансово-економічної ситуації змушують шукати рішення, пов'язані з інвестиційними процесами. Туристичне підприємство не тільки організовує певні тури, але і формує саме поняття відпочинку, просуваючи і позиціонуючи окремі послуги для проведення вільного часу. Практично будь-яке підприємство, яке зайняте у сфері надання туристичних послуг, вважає клієнтоорієнтованість одним з основних факторів забезпечення конкурентоспроможності.

Сьогодні, в умовах кризи, що розвивається, проблема лояльності клієнта ще більше актуалізується. Туристичні підприємства не є винятком. Великі туроператори і невеликі турагенти шукають «своїх» клієнтів, а знайшовши, намагаються забезпечити їм комфорт, зручність під час надання туристичних послуг і бажають зберегти їхнє доброзичливе ставлення до себе. Формування лояльності клієнта до туристичного підприємства залишається однією з найголовніших цілей менеджменту будь-якої туристичної організації. Вищим ступенем лояльності клієнтів та їхньої відданості підприємству є шанування бренда або товарної марки.

Актуальність дослідження зумовлена тим, що більша частина туристичних підприємств прагне до формування довгострокових взаємовигідних відносин зі споживачами. За таких умов стає важливим вирішення таких завдань, як: відстеження змін потреб клієнтів, підвищення споживчої цінності продуктів і послуг та формування клієнтоорієнтованості персоналу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Деякі зарубіжні дослідники сфери маркетингу та питань поведінки споживачів, зокрема М. Фьостер [1], М. Ерколе [1], Д. Блекуелл [2], П. Мініард [2], Дж. Енджел [2], звертають увагу на те, що під час управління якістю продукції і послуг головною є орієнтація на споживача. Чим повніше виробник задовольняє запити і передбачає бажання споживача, тим більший економічний ефект отримує компанія.

На думку Г.В. Ложкіна та В.Л. Комаровської, «якісні зміни в реальній практиці роботи компанії створили передумови для її клієнтоорієнтованості. Зростання складності відносин із клієнтами й іншими ринковими партнерами, перехід

організацій до системи управління якістю, розвиток інформаційних технологій підвищили стратегічну важливість клієнтоорієнтованості» [3, с. 3].

Розроблення стратегії відносин із клієнтами стало можливим завдяки проривам у галузі інформаційних технологій. Сьогодні компанії можуть удосконалювати свою роботу з клієнтами, використовуючи цілий спектр технологій з управління базами даних, а також зростаюче число додатків для CRM. А.А. Крюкова зазначає, що «такий розвиток подій дозволяє створювати бази даних клієнтів, гарантує широкий зворотний зв'язок із клієнтами і дає змогу аналізувати, інтерпретувати і конструктивно використовувати отримані дані. Крім того, поряд зі зростанням переваг, що надаються все більш і більш потужним комп'ютерним обладнанням, програмами та електронними сервісами, вартість їх обслуговування знижується» [4].

Н.П. Рябоконь вказує на те, що «розвиток відносин із клієнтами трактується як одне з найбільш важливих джерел конкурентних переваг сучасного підприємства» [5]. Важливим елементом орієнтації на клієнта вважає «здатність компанії використовувати клієнтську інформацію для зміни процесу створення цінності, реагуючи на зміни в споживчих перевагах або реалізуючи програму проактивного розвитку» [5].

О.В. Ковальчук, Р.П. Скопюк, В.П. Скопюк вважають, що «для туристичних підприємств актуальними є питання, пов'язані з особливостями конкурентного функціонування: можливість залучення ресурсів конкурентів, нових клієнтів, утримання поточних», [6, с. 14].

А.І. Азар вважає, що «туристичний бізнес ставить на меті формування емоційного відгуку у клієнта. У сучасних умовах позитивний функціональний досвід нікого вже не може здивувати, тому у турфірми, яка стежить не тільки за тим, що вона продає, а й за тим, як це відбувається (привітність співробітників, які спілкуються з клієнтами, і їхня готовність і вміння допомогти), є всі шанси на лідерство» [7, с. 87].

В.І. Ільїн констатує, що «основним інструментом, що формує можливості для розвитку підприємства, є клієнт – він забезпечує виникнення оборотних коштів, які можуть бути використані для становлення підприємства у бізнес-середовищі» [8, с. 59].

А. Максименко вважає, що для підвищення ступеня задоволеності клієнта провідним інструментом залишається формування зворотного зв'язку, де продавець виступає вже не

як надавач товару і пролонгатор діяльності, а як сервісний фактор [9, с. 145].

Невирішені частини проблеми. Встановлення тривалих, взаємовигідних і стійких відносин зі споживачами нині є основою для формування конкурентних переваг підприємства. У зв'язку з цим змінюються зразки сучасної поведінки підприємств на ринку. Забезпечення швидкого й адекватного реагування організацій на виклики зовнішнього середовища, що зазнає постійних змін, як економічних так і політичних, все більша орієнтація на потреби, очікування і переваги споживачів зумовлюють необхідність формування клієнтоорієнтованої системи формування споживачької поведінки. Тому це питання нині набуває особливої актуалізації, зумовлює тему та мету дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні теоретико-методичних питань управління поведінкою споживачів у сфері туризму на засадах формування клієнтської орієнтованості.

Зважаючи на мету, основним завданням дослідження є аналіз стану організації роботи зі споживачами туристичних послуг та розроблення практичних пропозицій із формування споживчої поведінки на принципах клієнтоорієнтованості.

Теоретичною та методичною основою дослідження слугували положення і розробки вітчизняних учених та зарубіжний досвід із питань вивчення розвитку індустрії туризму, а також особисті оцінки автора. Було використано аналітичний, монографічний, абстрактно-логічний, системний методи досліджень. Так, зокрема, використання аналітичного підходу дало змогу визначити практичні аспекти реалізації туристичних послуг на засадах клієнтоорієнтованості.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діяльність туристичних підприємств суттєво залежить від споживачів, а тому підприємства повинні розуміти поточні та майбутні потреби споживачів, а також відповідати їхнім вимогам і прагнути до перевищення їхніх очікувань. У країнах із ринковою економікою вже досить давно усвідомили, що основним гаслом у діяльності туристичних підприємств є формування лояльності і забезпечення бізнес-середовища функціонування підприємства.

Згідно із Законом України про туризм споживачем туристичного продукту (клієнтом) є замовник туристичного продукту, що має намір замовити або замовляє і використовує туристичний продукт винятково для особистих, сімейних та інших потреб, не пов'язаних із здійсненням підприємницької діяльності [10].

Ф. Котлер та К.Л. Келлер підкреслюють, що розуміння поведінки споживачів та способу, яким вони вибирають продукти та послуги, є важливим як для виробників, так і для постачальників, оскільки це забезпечує їм стійкі конкурентні переваги на ринку. Наприклад, вони можуть використовувати знання, отримані шляхом вивчення поведінки покупців, щоби встано-

вити свою стратегію щодо того, яким чином пропонувати певні продукти та послуги відповідній аудиторії клієнтів, що найбільш адекватно відображатиме їхні потреби та бажання [11, с. 118].

Орієнтація на клієнта є однією з основоположних ідей маркетингу та сучасного бізнесу, проте активні дослідження з цього питання почалися відносно недавно. Перші спроби конкретизації поняття «орієнтація на клієнта» і його операціоналізації на рівні всієї організації були зроблені лише на початку 90-х років XX століття. Дослідники [5; 6] запропонували змістовне трактування клієнтоорієнтованості як набору специфічних характеристик для орієнтованого на клієнта підприємства, щоб довести позитивний вплив цієї властивості на результати бізнесу.

Клієнтоорієнтованість – це можливість підприємства формувати додатковий потік клієнтів, а також додатковий прибуток, забезпечуючи глибоке розуміння, а також задоволення основних потреб клієнтів. Використання клієнтоорієнтованого підходу є обов'язковим атрибутом успішного бізнесу. Саме такий підхід в умовах сформованих стабільних ринків є запорукою стратегічного розвитку підприємств у країнах із розвинутою ринковою економікою. Він передбачає широкий спектр заходів, рішень, зусиль, основною метою яких є налагодження довготривалих стосунків із клієнтами.

Вирішальним фактором у встановленні партнерських відносин є прагнення розпізнати та задовольнити потребу. За такого підходу клієнт є ключовою фігурою в системі пріоритетів компанії, що потребує відповідної орієнтації і взаємодії усіх структурних підрозділів компанії [12].

На нашу думку, клієнтоорієнтованість насамперед визначається готовністю підприємства до формування таких принципів роботи персоналу, які б відповідали сучасним реаліям та запитам клієнта. Кожен співробітник повинен слідувати інтересам клієнта як своїм особистим і використовувати це в процесі своєї діяльності.

Клієнтоорієнтований співробітник повинен бути позитивним, енергійним, товариським, чесним, здатним брати на себе відповідальність і визнавати помилку, а також повинен мати досвід психологічного спілкування і вміти вселяти споживачеві довіру. Мова співробітника туристичного підприємства повинна бути стриманою, чіткою, зрозумілою і грамотною, а спілкування з клієнтом – неквапливим.

Клієнтоорієнтованість співробітника – це насамперед готовність допомогти і бажання знайти те, що потрібно покупцеві. Для цього є необхідним індивідуальний підхід, розуміння персональних особливостей покупця. Крім того, клієнтоорієнтований співробітник повинен проявляти активність у визначенні потреб клієнта і пошуку можливостей їх задоволення, бути ввічливим і терпеливим.

Достатніми вимогами для персоналу є володіння такими компетенціями, які сприятимуть

допомозі людям, розумінню їхніх потреб. Розвинути у такої людини навички, необхідні в сфері обслуговування, досить легко. Якщо до певних природних талантів додати трохи практики і наставництва, то в результаті вийде клієнтоорієнтований співробітник.

Лояльність клієнтів безпосередньо залежить від персоналу. Правильний вибір кандидатів, які здатні стати клієнтоорієнтованими співробітниками, вигідний усім: працівники будуть отримувати задоволення від процесу трудової діяльності, клієнти – від високоякісного сервісу, а у підприємства буде зростати клієнтська база і, відповідно, прибуток.

Можливості персоналу із залучення клієнтів повинні ґрунтуватися, передусім на структурі пропозиції, яка визначає ту межу, де сервіс залишається лише формою обслуговування. Для подолання цього протиріччя доцільно враховувати можливість прогнозування поведінки споживача, збільшити частку можливостей для покриття його потреб, а також сформулювати розуміння проактивної роботи, де не клієнт приходить до надавача (реалізатора) послуги з готовим рішенням проблеми, а організатор послуги сам формує ринок для нього (споживача).

Зазначене забезпечить стабільне бізнес-середовище для розвитку туристичного підприємства і визначить можливості модернізації всієї індустрії туризму загалом. Проте подібна позиція має недолік у тому, що значна кількість пропонованих рішень буде залежати від зовнішніх факторів, які часто самі формуються залежно від обставин. У цьому разі орієнтованість на клієнта залишається єдиною можливим шляхом становлення підприємства туристичного комплексу.

ДСТУ ISO9001 від 2011 року «Системи управління якістю» у п. 7.2.3 «Інформаційний зв'язок зі споживачами» регламентує, що «організація повинна визначити і впровадити ефективні заходи щодо зв'язку зі споживачами стосовно: інформування про продукцію; опрацювання запитів, контрактів чи замовлень та змін до них; зворотного зв'язку зі споживачами, зокрема щодо їхніх скарг; п. 8.2.1 «Задоволення споживачів» містить таку вимогу: «організація повинна проводити моніторинг інформації стосовно сприйняття споживачем виконання організацією його вимог як одного із способів вимірювання роботи системи менеджменту якості». Тому мають бути визначені методи отримання та використання цієї інформації.

Моніторинг сприйняття споживачами може включати в себе отримання інформації з таких джерел, як дослідження рівня задоволеності споживачів, інформація від замовників щодо якості продукції, дослідження думок користувачів, аналіз відтоку клієнтів, подяки, претензії згідно з гарантійними зобов'язаннями і звіти поширювачів [13].

Версія стандарту 2015 року трактується по-іншому. У п. 9.1.2 «Задоволення споживачів» ДСТУ ISO 9001-2015 прописано, що організація повинна проводити моніторинг даних, що сто-

суються сприйняття замовником ступеня задоволення їхніх потреб та очікувань. Організація повинна визначити методи отримання, моніторингу та аналізу цієї інформації.

Приклади моніторингу сприйняття споживачами можуть містити опитування споживачів, відгуки від споживачів про поставлені продукцію та послуги, зустрічі зі споживачами, аналіз частки ринку, подяки, претензії за гарантійними зобов'язаннями і звіти посередників [14].

Процес зворотного зв'язку від споживача є важливою частиною системи менеджменту якості, а тому йому слід приділяти відповідну увагу. Зворотний зв'язок від споживача є одним з основних показників діяльності, який може використовуватися для того, щоб формувати висновки про загальну результативність системи менеджменту якості.

В останній час усе більшої актуальності набирає популяризація програм через соціальні ресурси – Twitter, Facebook тощо. Створення спільнот у соціальних мережах дає змогу формувати групи споживачів згідно з інтересами у продуктах, акціях тощо. Тому підприємствам потрібно утримувати поруч зі своїм брендом якомога більше покупців, постійно залучаючи їх новими товарами, послугами, програмами. Необхідно прикладати максимум зусиль для того, щоб покупці формували співтовариство, яке не тільки приносить підприємству прибуток, але і допомагає покращувати товари, отримуючи відгуки про послуги, що надаються.

Проектування клієнтоорієнтованої системи управління стосується всіх підсистем управління організацією, зокрема таких як механізм управління, структура управління, процес управління, механізм розвитку, управлінська здатність.

У процесі дослідження питання щодо управління поведінкою споживачів туристичних підприємств (турагенцій «Соната», «Вояж-тур» та «Поїхали з нами», що працюють на туристичному ринку м. Умань) нами було виявлено такі переваги використання засад клієнтоорієнтованості:

- наявність постійних клієнтів, що свідчить загалом про якість надаваних послуг;
 - обслуговування на основі знижок, акцій, карток постійного споживача, обслуговування компаній (масові тури);
 - підвищення рівня позитивної реклами та її адекватності;
 - збільшення клієнтів із числа потенційних та латентних споживачів туристичного продукту.
- Недоліками в організації роботи зі споживачами є:
- недостатня розробленість нормативних документів, що регламентують організацію роботи зі споживачами послуг;
 - нерегулярний зворотний зв'язок з клієнтами;
 - відсутність маркетингових досліджень щодо вивчення попиту на туристичні послуги;
 - недостатня інформованість споживачів про додаткові послуги.

З метою удосконалення організації роботи зі споживачами туристичних послуг нами пропонуються такі заходи:

- провести ревізію нормативних документів, які регламентують роботу зі споживачами, і розробити необхідні документи щодо організації роботи зі споживачем і вибудовування з ним довірливих відносин;

- організувати на постійній основі зворотний зв'язок із клієнтами підприємства шляхом прямих телефонних та індивідуальних опитувань, розсилок тощо. Вказане дасть змогу дізнаватися про проблеми в роботі підприємства й утримувати наявних клієнтів;

- проводити роботу зі споживачами, пропонувати клієнтам залишити свій відгук на сайті підприємства. Як подяку за відгук можна запропонувати додаткову 3% знижку на послуги;

- періодично проводити маркетингові дослідження щодо вивчення попиту споживачів на послуги;

- удосконалити роботу з інформування споживачів про додаткові послуги підприємства, акції, знижки, програми лояльності клієнтів, в тому числі на сайті;

- підвищення кваліфікованості персоналу, зокрема на основі проведення тренінгових програм із роботи з клієнтами.

Запропоновані рекомендації дадуть змогу туристичним підприємствам ефективно вибу-

довувати взаємини зі своїми споживачами, підтримувати на високому рівні репутацію підприємства на ринку, формувати і збільшувати базу постійних і лояльних клієнтів.

Висновки. Клієнтоорієнтованість туристичного підприємства в сучасному бізнесі зумовлює здатність організації отримувати додатковий прибуток за рахунок глибокого розуміння й ефективного задоволення потреб клієнтів. Робота зі споживачами туристичних послуг організовується по-різному, що зумовлено розмірами та цілями компанії.

Організація роботи зі споживачами – це безперервний процес, спрямований на вибудовування взаємовигідних відносин споживача і підприємства на основі якісного збору, обробки й аналізу та інтерпретації інформації, а також підтримки зворотного зв'язку із клієнтами.

Отже, за правильного управління відносинами туристичні підприємства отримують лояльного клієнта, який готовий приносити стабільний прибуток у довгостроковому періоді. Тому питання управління відносинами з клієнтами нерозривно пов'язане з іншими теоретичними і практичними питаннями маркетингу, а саме: створенням лояльності клієнтів за допомогою брендингу, позиціонування, ініціації програм лояльності, створення програм CRM, індивідуалізації продукту або послуги і, як сукупний результат, – створення і донесення цінності до споживача.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Förster M., Mira M. d'Ercole Income Distribution and Poverty in OECD Countries in the Second Half of the 1990s. OECD Social, Employment and Migration Working Papers. 2005. № 22. 665 p.
2. Блэкуэлл Д., Миниард П., Энджел Дж. Поведение потребителей / пер. с англ. под ред. Л. А. Волковой. СПб.: Питер, 2007. 944 с.
3. Ложкін Г.В., Комаровська В.Л. Споживацька поведінка. Практична психологія та соціальна робота. 2009, № 4. С. 1-10.
4. Крюкова А.А. Клиентоориентированные системы (CRM). URL: <http://xn--80apaiifgbp3bu.xn--pai/upload/iblock/207/CRMTrainingToolkit.pdf>. (дата звернення: 13.04.2019).
5. Рябоконт Н.П. До питання формування клієнтоорієнтованості як ключової компетенції компанії. *Ефективна економіка*. 2015, № 10. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua>. (дата звернення: 10.04.2019).
6. Ковальчук О.В., Скопюк Р.П., Скопюк В.П. Проблеми формування клієнтоорієнтованої HR-політики вітчизняних компаній, які працюють на міжнародних ринках товарів промислового призначення. *Сучасні тренди поведінки споживачів товарів і послуг*: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., м. Рівне, 15-16 грудня 2017 р. Рівне: РДГУ, 2017. С. 14–15.
7. Азар В.И. Экономика и организация туризма. Москва: Экономика, 2011. 182 с.
8. Ильин В.И. Поведение потребителей. СПб.: Питер, 2000. 224 с.
9. Максименко А. Споживча поведінка: концептуалізація поняття та чинники, що її детермінують. *Соціальні технології: актуальні проблеми теорії та практики*: зб. наук. пр. / Київ. нац.ун-т ім. Т. Шевченка та ін.; [редкол.: О.Л. Скідін (голов. ред.) та ін.]. Запоріжжя: КПУ, 2010. Вип. 44. С. 140–146.
10. Про туризм: Закон України від 04.11.2018. N 2581-VIII / Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 14.04.2019).
11. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинговый менеджмент. Київ: Вид-во Хімджест, 2008. 720 с.
12. Що таке клієнтоорієнтованість? веб-сайт. URL: <https://xsreality.org/chto-takoe-klientoorientirovannost-printsiy-klientoorientirovannostiklientoorientirovannost-eto-odin-iz-naibolee-vazhnyh-voprosov-kotorye-dolzhareshitlyubaya-kompaniya-vo-vremya-svoego-stanvolen>. (дата звернення: 12.04.2019).
13. ДСТУ ISO 9001: 2011. Системи управління якістю. [Чинний від 2011- 06-27]. Київ, 2011. 24 с. (Інформація та документація).
14. ДСТУ ISO 9001:2015. Системи менеджменту якості. [Чинний від 2015- 04-07]. Київ, 2015. 24 с. (Інформація та документація).

СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЯХ

STATE AND TRENDS OF DEVELOPMENT OF SMALL ENTERPRISE ON AGRICULTURAL TERRITORIES

Коробка С.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту,
Львівський національний університет ветеринарної
медицини та біотехнологій імені С.З. Гжицького

Korobka Svitlana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor Department of Management,
Lviv National University of Veterinary Medicine
and Biotechnology named after S.Z. Gzhysky

У статті досліджено стан та тенденції розвитку малого підприємництва на сільських територіях. Відзначено, що малі підприємства займають значну частку в розвитку виробництва. Можна стверджувати, що розвиток малого підприємництва на сільських територіях перебуває у критичному стані і призводить до дестабілізації економіки. Створення та розвиток малого підприємництва на сільських територіях має певні позитивні переваги. Подано визначення поняття «сільські території». Наведено показники розвитку малого підприємництва на сільських територіях. Перераховано основні проблеми розвитку малого підприємництва на сільських територіях. Виділено основні чинники розвитку малого підприємництва на сільських територіях. Зазначено, що основною метою розвитку малого підприємництва на сільських територіях має стати формування конкурентного середовища, а також створення певного сприятливого економічного, екологічного і соціального середовища. Подальший розвиток малого підприємництва на сільських територіях залежатиме від налагодження механізму ефективної взаємодії між державою та підприємництвом. Перспективою подальшого дослідження вбачаємо у вивченні регіональних особливостей розвитку малого підприємництва на сільських територіях. Одержані результати можуть на локальному рівні сприяти подоланню негативних тенденцій розвитку малого підприємництва на сільських територіях.

Ключові слова: підприємництво, мале підприємництво, сільські території, сприяння, розвиток, проблеми розвитку, чинники розвитку.

В статье исследованы состояние и тенденции развития малого предпринимательства на сельских территориях. Отмечено, что малые предприятия занимают значительную долю в развитии производства. Можно утверждать, что развитие малого предпринимательства на сельских территориях находится в критическом состоянии и приводит к дестабилизации экономики. Создание и развитие малого предпринимательства на сельских территориях имеет определенные положительные преимущества. Дано определение понятия «сельские территории». Приведены показатели развития малого предпринимательства на сельских территориях. Перечислены основные проблемы развития малого предпринимательства на сельских территориях. Выделены основные факторы развития малого предпринимательства на сельских территориях. Указано, что основной целью развития малого предпринимательства на сельских территориях должно стать формирование конкурентной среды, а также создание определенной благоприятной экономической, экологической и социальной среды. Дальнейшее развитие малого предпринимательства на сельских территориях будет зависеть от налаживания механизма эффективного взаимодействия между государством и предпринимательством. Перспективу дальнейшего исследования усматриваем в изучении региональных особенностей развития малого предпринимательства на сельских территориях. Полученные результаты могут на локальном уровне способствовать преодолению негативных тенденций развития малого предпринимательства на сельских территориях.

Ключевые слова: предпринимательство, малое предпринимательство, сельские территории, содействие, развитие, проблемы развития, факторы развития.

Growth and stabilization of economic development of rural areas are impossible without creating a favorable mechanism for the development of small business in rural areas. As the financial crisis, the unstable political situation and unfavorable socio-economic trends play a key role in the development of this sector of the economy. The current state of development of rural areas is in a critical phase, which leads to the degradation and extinction of rural residents. The article is devoted to the study of the state and trends of small business development in rural areas. It was noted that small enterprises occupy a significant role in the development of production, including in rural areas. It is noted that the creation and development of small business in the countryside has certain positive benefits, among which one should distinguish: saturation of the market with the goods and services necessary for the local consumer; to stimulate growth of volumes of own production; promote economic development of rural areas and all types of entrepreneurial activity; reduction of unemployment; to promote the introduction of innovations and new technologies; act as a tool for optimizing the organizational structure of the countryside; to act as a source of funds for the budgets of local communities. Under "rural areas" it is necessary to understand the complex multifunctional, socio-economic and production-economic system with certain, inherent in it only quantitative, structural and natural characteristics. The main problems of small business development in rural areas are listed: the main factors of the development of small business in rural areas, which are conditionally combined in the external and internal, are noted. It is noted that the main goal of the development of small entrepreneurship in rural areas should be the formation of a competitive environment, as well as the creation of a certain favorable economic, environmental and social environment. Further development of small business in rural areas will depend on the creation of a mechanism for effective interaction between the state and entrepreneurship. Consequently, the further development of the rural areas of Ukraine depends on how the state, community and rural dwellers work in this regard. The reasons for the slow development of rural areas are the lack of human capital in rural areas, as well as financial support. It is also necessary to develop a single legal space within which social partnership of all members of society can be realized for the common goal – development and prosperity of not a separate group of people, but of the entire population of our rich country.

Key words: entrepreneurship, small business, rural territories, promotion, development, developmental problems, factors of development.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Підприємництво є джерелом стійкого економічного зростання, стабільності суспільно-економічного розвитку сільських територій, що має позитивний вплив на розвиток держави у цілому.

За даними ООН, на малих підприємствах задіяні 50% працездатного населення і виробляється від 30% до 60% національного продукту. Однією з якісних характеристик, яка відрізняє Україну від європейської економіки, є структура зайнятості працівників по галузях. В Україні мале підприємництво переважно реалізується у сфері торгівлі та обслуговування, тому зростання та стабілізація економіки неможливі без розроблення ефективного механізму підтримки малого підприємництва на сільських територіях. В останні роки посилюється інтерес до вивчення проблем розвитку малого підприємництва на сільських територіях та дослідження тенденцій подальшого розвитку для внесення змін до нормативно-правового регулювання даного сектору економіки, оскільки фінансові кризи, нестабільна політична ситуація та негативні соціально-економічні тенденції мають вирішальне значення не тільки для становлення економіки, а й для розвитку підприємництва на сільських територіях.

Особливої актуальності набуває аналіз стану та тенденцій розвитку малого підприємництва на сільських територіях. Оскільки вимагає постійної ідентифікації вимог і тенденцій глобального бізнес-середовища та відповідної

реакції з боку сільського населення, локальних та регіональних державних структур.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблемні питання малого підприємництва висвітлено в працях вітчизняних науковців З. Варналія, Л. Воротіна, М. Маліка, які акцентують свою увагу на різних підходах до вирішення проблем розвитку малого підприємництва. Дослідженню малого підприємництва на сільських територіях присвячено праці П. Саблука, О. Данилевич, Г. Толмачова, К. Шаптала, О. Якубяка Ю. Лупенка, В. Заяць та ін. Незважаючи на значну кількість публікацій із визначеної проблематики розвитку малого підприємництва на сільських територіях, низка питань залишається невирішеною. Зокрема, останнім часом актуалізується необхідність вивчення сучасних тенденцій розвитку підприємництва на сільських територіях та виявлення проблемних аспектів у цій сфері діяльності.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Однією з умов підвищення соціально-економічного рівня життя сільського населення та держави є розвиток малого підприємництва. Проте зміни в політичному, економічному та правовому контексті потребують постійного дослідження, оскільки мале підприємство на сільських територіях зазнає змін та мусить пристосовуватися до нових умов функціонування.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є визначення

стану та тенденцій розвитку малого підприємництва на сільських територіях в умовах фінансово-економічної і політичної кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У країнах із ринковою економікою малі підприємства є особливим видом діяльності й важливою формою господарювання, особливо на сільських територіях, де зосереджено велику кількість вивільнених і незалучених трудових ресурсів.

Реальний стан розвитку малого підприємництва на сільських територіях говорить про те, що вони починаючи з 1991 р. постійно розвиваються. Під підприємництвом розуміють «безпосередню самостійну, систематичну, на власний ризик діяльність із виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг із метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності в порядку, встановленому законодавством» [8]. Згідно з чинним законодавством, в Україні немає обмежень щодо здійснення підприємницької діяльності за видами та організаційно-правовими формами її функціонування, котрі пройшли відповідну державну реєстрацію.

У більшості країн світу малий бізнес щороку забезпечує приблизно 35–40% валового внутрішнього продукту та від 60% до 70% приросту нових робочих місць, що дає можливість впливати на рівень безробіття. Статистичні дані 2018 р. показали, що в структурі вітчизняного підприємництва частка малого підприємництва становила 95,5% (тобто 291 154 од.) від загальної кількості, з них 82,7% – мікропідприємства з кількістю працюючих до 10 осіб і річним доходом до 2 млн. євро. 80% усіх зайнятих у різних секторах господарської діяльності в Україні відноситься до сектору малого підприємництва, з яких 48% – зайняті саме у малому підприємстві. Варто відзначити, що такі показники в динаміці залишаються незмінними впродовж 2010–2017 рр. За обсягом реалізованої продукції (товарів, та послуг) на сектор малого підприємництва в 2018 р. в Україні припало 63% загального обсягу реалізованої продукції [4]. Статистичні дані вказують на те, що частка великого бізнесу у ВВП України скоротилася на 8,4 в. п., із 49,1% у 2012 р. до 40,7% у 2018 р., на користь малого підприємництва 4,4% росту. Проте, незважаючи на вищесказане, частка малих підприємств, які припинили свою діяльність, є більшою, ніж тих, які розпочали.

Нинішній стан розвитку сільських територій також перебуває у критичному стані, що призводить до дестабілізації економіки. В Україні налічується 28 441 село, де проживає 31% (13 256 185 осіб) населення (з них 8,5 млн. осіб працездатного віку), 80% поселень – території з чисельністю мешканців менше однієї тисячі осіб. Проте чисельність сільського населення

щорічно зменшується на 132 тис. осіб, поряд із тим знижується частка сільського населення в загальній чисельності України [3]. Мале підприємство на сільських територіях може сприяти залученню людського потенціалу і наявних локальних та регіональних ресурсів, оскільки малі підприємства в розвинутих країнах є ефективними виробниками продукції сільськогосподарського виробництва, сприяють життєдіяльності сільських громад, а також забезпеченню продовольчої безпеки, що є важливим для нашої країни.

Згідно з Концепцією, узгодженою зі Стратегією розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 р., під сільськими територіями варто розуміти історично сформовану в законодавчо визначених межах системну сукупність, що поєднує у собі адміністративно-територіальну (сільські поселення, села, сільські ради) та територіально-функціональну приналежність, що характеризується певним способом життя, відмінним від міського [9].

Отже, «сільські території» – складна багатофункціональна соціально-економічна та виробничо-господарська система з певними, притаманними тільки їй кількісними, структурними, природними характеристиками. Багатофункціональна структура розвитку малого підприємництва на сільських територіях із забезпеченням системного розвитку розглядається як одна з форм їх ефективного функціонування.

Ринкова орієнтація розвитку сільських територій супроводжується докорінною зміною форм власності і форм господарювання підприємств. Під час здійснення ринкових перетворень на сільських територіях важливим напрямом продуктивного використання вільної робочої сили є мале підприємство. Мале підприємство на сільських територіях - це самостійна, систематична, ініціативна господарська діяльність, яка проводиться на сільських територіях із притаманними тільки їй кількісними, структурними, природними характеристиками для отримання прибутку та задоволення власних інтересів.

Малому підприємству притаманні такі особливості: обмежене поле діяльності; невеликий розмір порівняно з усією галуззю; незалежне (самостійне) управління; власний (статутний) капітал; використання територіальних особливостей. У малому підприємстві досягнення результату вирішальною мірою залежить від наполегливості підприємців, їхніх знань, професійної компетентності, високої амбіційності, яка дає змогу ефективно працювати навіть у дуже скрутній ситуації. Найпоширенішими суб'єктами малого підприємства на сільських територіях є: особисті селянські господарства, фермерські господарства, фізичні особи та товариства.

Вітчизняні науковці виділяють перспективність розвитку малого підприємства на сільських територіях переважно за рахунок створення нових робочих місць та збільшення

чисельності зайнятих. За різними розрахунками, розвиток малого підприємництва на сільських територіях до 2020 р. сприятиме створенню [7]:

- 31,8 тис. нових робочих місць, що скоротить рівень безробіття на сільських територіях на 0,14% – за песимістичними розрахунками;
- 148,5 тис. нових робочих місць, що призведе до зниження безробіття на 0,68% – за реалістичним варіантом;
- 259,1 тис. нових робочих місць, відповідно, рівень безробіття скоротиться на 1,18% – за оптимістичного.

Згідно зі щорічною оцінкою ділового клімату в Україні, показники ведення бізнесу станом на сьогодні дещо поліпшилися і зросли порівняно з 2015 р. на п'ять пунктів, це відбулося завдяки покращенню поточного ділового середовища та позитивним оцінкам змін регуляторного клімату [1]. Проте попри поліпшення умов ведення підприємницької діяльності, згідно з даними Doing Business, у 2017 р. Україна посіла 80-е місце серед 190 країн світу, але за рівнем податкового тиску опустилася за останній рік на один пункт та займає 170-е місце.

Створення та розвиток малого підприємництва на сільських територіях має певні переваги [5]: сприяє насиченню ринку товарами та послугами, які потребують споживачі місцевого ринку, стимулює споживання та зростання обсягів виробництва; сприяє стабільному росту економіки територій та всіх видів діяльності; забезпечує поширення інновацій та новітніх технологій; зменшує реальне безробіття шляхом створення нових робочих місць; сприяє розкриттю креативного потенціалу, що реалізується шляхом створення нових товарів та продуктів; є необхідним інструментом оптимізації організаційної структури територій; сприяє надходженню грошових коштів до територіальних громад.

Не слід розуміти розвиток малого підприємництва на сільських територіях лише як розвиток матеріально-технічної бази, житлового господарства та соціальної інфраструктури на сільських територіях. Важливим має стати підвищення життєвих стандартів сільських мешканців, а також поліпшення якості життя населення, пристосування сільського стилю життя до сучасних вимог. Тому територіальні громади повинні бути активними учасниками розвитку малого підприємництва на сільських територіях.

До основних проблем розвитку малого підприємництва на сільських територіях варто віднести такі [6]:

- загальний стан економіки України та тенденції розвитку малого підприємництва на сільських територіях безпосередньо впливають основні макроекономічні показники;
- для нормального розвитку малого підприємництва на сільських територіях варто зменшити монополізацію великого бізнесу, оскільки саме він витісняє малі підприємства шляхом поглинання ринку;

- обмежений доступ малого підприємництва до фінансових ресурсів. Не сприяють розвитку малого підприємництва високі процентні ставки кредитування, які були введені НБУ для сповільнення інфляції, що зменшило конкурентні переваги та унеможливило розвиток підприємництва із залученням іноземного інвестора;

- відсутність стартового капіталу, власних фінансових ресурсів, сировини матеріалів, приміщень та обладнання;

- недосконалість податкової системи, високі відрахування до фонду заробітної плати, єдиного і соціального внеску призвели до тінізації підприємництва. Різноманітні податкові «новації», прийняття змін до Податкового кодексу в 2017 р. дали можливість фіскальним органам здійснювати ручне керування збору ПДВ;

- низька конкуренція на внутрішніх ринках;

- нестабільність умов ведення бізнесу, бюрократія, рейдерство призвели до підвищення рівня корупції;

- порівняно з великими корпораціями суб'єкти малого підприємництва на сільських територіях мають менші можливості для розширення територій збуту своєї продукції;

- незважаючи на велику кількість об'єктів інфраструктури підтримки малого підприємництва на сільських територіях, вони мають невеликий вплив на його розвиток;

- державна підтримка малого підприємництва на сільських територіях часто носить суто декларативний характер;

- відсутність навичок підприємливості у власників, підготовки та перепідготовки кадрів;

- обмежені можливості щодо захисту від протиправних посягань;

- обмежений доступ до інновацій та наукових досліджень. Через обмежений доступ до фінансових та трудових ресурсів малі підприємства на сільських територіях мають незначні можливості самостійно реалізовувати дослідницькі проекти, спрямовані на постійне технічне та технологічне вдосконалення.

Економіка малого підприємництва на сільських територіях має великий потенціал економічного зростання, для активізації цього потенціалу важливо, щоб ресурси, ризики та ініціатива були тісно пов'язані між собою. Для сільських територій і малого підприємництва є актуальними розроблення та реалізація обґрунтованої та ефективної державної політики, що є основою економічного й соціального благополуччя держави.

Стратегічною метою економічної і соціальної політики на сільських територіях має стати багатофункціональний розвиток сільських територій, за якого зросла б їхня роль просторової бази не лише сільськогосподарського виробництва, а й несільськогосподарських видів діяльності, а також сприятливого середовища проживання. Тому важливим є розроблення програм

відродження сільських територій та їхніх жителів як господарів землі.

Програми соціально-економічного розвитку сільських територій мають ґрунтуватися на чотирьох підходах, а саме [9]:

- цільові програми розбудови соціальної інфраструктури, що розробляються на регіональному та локальному рівнях управління тощо;

- комплексні програми соціально-економічного розвитку сільських територій;

- регіональні програми соціально-економічного розвитку сільських територій;

- конкретизація програм соціально-економічного розвитку на поточний рік.

Чинники розвитку малого підприємництва на сільських територіях можуть розглядатися з різних підходів. Передусім можна використовувати традиційний підхід, відповідно до якого такими чинниками є ресурсні можливості, тобто людські ресурси (демографічні), ресурси капіталу (майнові) і ресурси природного середовища, у т. ч. землі – території. Науково-технічний прогрес і процес трансформації економіки призвели до появи нових підходів до традиційних чинників розвитку малого підприємництва на сільських територіях. При цьому можна виділити дві групи чинників:

- внутрішні (ендогенні) чинники – як початок, зародження ідеї заняття підприємницькою діяльністю. Тут можуть мати вплив різні імпульси, помисли, ідеї зі сторони, що штовхають конкретну особу до заняття підприємництвом;

- зовнішні (екзогенні) чинники включають створення відповідної ситуації, сприятливої для заняття бізнесом. Це можуть бути добрі (значно сприятливіші) правові передумови, можливість доброго фінансування чи одержання потрібних ресурсів і, передусім, поява нової потреби, яка може бути задоволена.

Основною метою розвитку сільських територій має стати формування конкурентного середовища, зокрема шляхом створення продуктивної зайнятості, а також сприяння розвитку підприємництва, у тому числі й малого. Створення відповідних умов можливе за умови досягнення відповідного економічного, екологічного та соціального середовища, а також залежності від ролі регіону в міжрегіональному розподілі праці. Отже, аграрна політика розвитку регіонів має бути спрямована на раціональне використання агроприродних ресурсів, захист

навколишнього середовища та збереження екологічності сільськогосподарського виробництва.

Розвиток малого підприємництва на сільських територіях не варто розглядати лише як створення матеріально-технічної бази та соціальної інфраструктури. Підвищення рівня життя сільського населення та налагодження специфічного сільського укладу мають бути центральною частиною процесу реформування, а територіальні громади – її основними учасниками.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Мале підприємство на сільських територіях є основою ринкової економіки, створює необхідну атмосферу конкуренції, здатне швидко пристосовуватися до змін ринкових умов та створює додаткові робочі місця. Розвинуте мале підприємство на сільських територіях – перш за все, високий рівень сервісу та доступні ціни на товари і послуги для споживання місцевими жителями.

Нинішній стан розвитку малого підприємництва на сільських територіях перебуває на неналежному рівні, що свідчить про складні нормативно-правові та соціально-економічні умови та середовище ведення підприємництва в Україні. Статистичні дані підтверджують той факт, що кількість малих підприємств збільшується, але більша частина з них після першого року функціонування банкрутує через монополізацію великого бізнесу, оскільки саме він витісняє малі підприємства шляхом поглинання ринку.

Отже, подальший розвиток сільських територій України залежить від того, як спрацюють у цьому відношенні держава, громада та сільський мешканець. Причиною, що сповільнює розвиток сільських територій, є відсутність реалізації людського капіталу на сільських територіях, а також фінансової підтримки. Також необхідно розробити єдиний правовий простір, у межах якого може бути реалізоване соціальне партнерство всіх членів суспільства заради спільної мети – розвитку та процвітання не окремої групи населення, а всього населення нашої багатой країни.

Перспективу подальшого дослідження вбачаємо в аналізі регіональних особливостей розвитку малого підприємництва на сільських територіях. Одержані результати можуть на локальному рівні сприяти подоланню негативних тенденцій розвитку малого підприємництва на сільських територіях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аналітичний звіт «Щорічна оцінка ділового клімату 2016». URL: <http://www.lev.org.ua/abca.html> (дата звернення: 06.05.2019).
2. Державна підтримка малого та середнього бізнесу. Спеціальний звіт URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2028> (дата звернення: 06.05.2019).
3. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року : Постанова Кабінету Міністрів України від 6 серпня 2016 р. № 385. URL: www.kmu.gov.ua/document/247566233/P0385-00.doc (дата звернення: 06.05.2019).

4. Державний комітет статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 2018 (дата звернення: 12.04.2019).
5. Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 роки. URL: <http://minagro.gov.ua/node/16025> (дата звернення: 06.05.2019).
6. Компонент «Розвиток сільських територій». URL: http://www.swap-rural.org.ua/ua/rural_development (дата звернення: 06.05.2019).
7. Малік М.Й. Підприємництво і розвиток сільських територій. *Економіка АПК*. 2016. № 6. С. 97–103.
8. Про підприємництво : Закон України від 21 липня 2012 р. *Верховна Рада України*. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/698-12/ed20120721> (дата звернення: 13.04.2019).
9. Проект Єдиної комплексної стратегії розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 роки. *Міністерство аграрної політики та продовольства України*. URL: <http://minagro.gov.ua/system/files> (дата звернення: 13.04.2019).
10. Стратегічні напрями розвитку підприємництва і кооперації в сільському господарстві на період до 2020 року / Ю.О. Лупенко та ін. ; за ред. М.Й. Маліка. Київ : ННЦ ІАЕ, 2013. 50 с.
11. Толмачова Г.Ф., Якубяк О.В. Тенденції розвитку малого підприємництва у сучасних економічних умовах України. *Управління економікою: теорія та практика*: Київ : ІЕП НАНУ, 2014. С. 212–140.
12. Шаптала К.О. Стратегічні орієнтири розвитку сільських територій. *Культура народів Причорномор'я*. 2011. № 207. С. 181–183.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ В УКРАЇНІ

ACTUAL PROBLEMS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF RAILWAY TRANSPORT OF UKRAINE

Котик В.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки, бізнесу
та управління персоналом на транспорті,
Український державний університет залізничного транспорту

Котик В.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки, бізнесу
та управління персоналом на транспорті,
Український державний університет залізничного транспорту

Kotyk Valentina

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Economics, Business
that Management Personnel on Transport,
Kharkiv Ukrainian State University of Railway Transport

Kotyk Vitaly

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of Economics, Business
that Management Personnel on Transport,
Kharkiv Ukrainian State University of Railway Transport

У статті розглянуто питання інноваційно-інвестиційного розвитку залізничного транспорту в Україні та його вплив на конкурентоспроможність. Визначено, що підвищення ефективності інноваційного розвитку є одним з основних чинників забезпечення конкурентних переваг підприємства. Проведено дослідження впливу на формування, функціонування та реалізацію інноваційно-інвестиційної системи як трудових колективів, так і клієнтів галузі. Розкрито механізм реалізації інноваційно-інвестиційної моделі розвитку залізничного транспорту. В основу механізму реалізації інноваційно-інвестиційної моделі розвитку залізничного транспорту покладено програмно-цільовий підхід. Доведено що для інноваційного розвитку транспортної галузі необхідно створити умови для формування і розвитку інноваційного складника.

Ключові слова: інноваційний розвиток, інноваційно-інвестиційна модель, ефективність управління інноваційним розвитком, активізація нових ідей, залізничний транспорт, венчурні фонди, розвиток необхідної інфраструктури, дефіцит фінансових ресурсів, залучення інновацій.

В статье рассмотрены вопросы инновационно-инвестиционного развития железнодорожного транспорта Украины и его влияние на конкурентоспособность. Определено, что повышение эффективности инновационного развития является одним из основных факторов обеспечения конкурентных преимуществ предприятия. Проведено исследование влияния на формирование, функционирование и реализацию инновационно-инвестиционной системы как трудовых коллективов, так и клиентов отрасли. Раскрыт механизм реализации инновационно-инвестиционной модели развития железнодорожного транспорта. В основу механизма реализации инновационно-инвестиционной модели развития железнодорожного транспорта положен программно-целевой подход. Доказано что для инновационного развития транспортной отрасли необходимо создать условия для формирования и развития инновационной составляющей.

Ключевые слова: инновационное развитие, инновационно-инвестиционная модель, эффективность управления инновационным развитием, активизация новых идей, железнодорожный транспорт, венчурные фонды, развитие необходимой инфраструктуры, дефицит финансовых ресурсов, привлечение инноваций.

The article considers issues of innovative development of railway transport of Ukraine in the process of management of transport enterprises and its influence on competitiveness. It is determined, that increase of efficiency of innovative development is one of the main factors of providing of competitive advantages of the enterprise. The study of the influence of the formation and implementation of the innovation-investment system on the functioning of both labor collectives and customers in the industry is ensured by the orientation of the transport enterprises to the needs of consumers, providing them with high quality services, which increases the implementation of transport services and, accordingly, increases the profits of the railroad. The mechanism of realization of innovative-investment model of development of railway transport is revealed. The basis of the mechanism of implementation of the innovation and investment model of the development of rail transport is appropriate to apply a program-targeted approach. In order to innovate the development of the transport industry, it is necessary to create conditions for the formation and development of an innovation component based on the scientific and technical potential, which includes: identifying the priorities of the innovative development of rail transport both in terms of developing modern transport technologies, updating transport infrastructure, and creating new generations of mobile composition, their further technological improvement on the basis of information and communication technologies; creation of effective mechanisms for stimulating innovation, attracting scientific organizations from other sectors and institutes National Academy of Sciences of Ukraine; expansion of the resource base of innovation activity on the basis of rational use of the resource potential of a number of machine-building, repair and other enterprises; direction of industry development to accelerate the restoration of fixed assets. The transition to an innovation-investment model of development requires significant investment. Lack of support for the development and implementation of innovations in transport production is a major development challenge. On the basis of innovation-investment systems, we can concentrate on financial resources. World experience their poshuku show venture business is an integral part of the innovation financing system innovations, such entrepreneurship acts as an accelerator of innovation development and is able not only to bring the rail transport to the highest technological level, but also to ensure the scientific and technological progress of domestic transport technologies for the delivery of passengers and goods. Venture financing is an important component of the Ukrainian economy that, acts as a mechanism that helps to realize and to implement the development and achievement of scientific and technological progress in production. In a market economy, venture capital activates innovation activity, commodity and technological update, contributes to the structural transformation of the economy and deepening of integration processes. Therefore, solving the main problems of economic development in Ukraine impossible without active innovation activities, product and process updates. For the protection of favorable conditions innovative a large value has forming activity is of great importance to formation, which includes a set of economic entities and mechanisms, what is organizational materially provide effective interconnection consumers and manufacturers scientific products with the following its introduction into production.

Key words: innovative development, efficiency of innovative development management, railway transport, attracting innovation.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Ефективне управління інноваційними процесами на залізничному транспорті в сучасних умовах неможливе без оцінки зв'язків між різними чинниками і результативними показниками, виявлення їх тенденцій та розроблення економічних нормативів і прогнозів розвитку.

Пошук інноваційних можливостей і формування їхніх ефективних комбінацій для залізничного транспорту зводиться до вибору та реалізації конкретного інноваційного проекту, який являє собою складну систему взаємозумовлених і взаємопов'язаних за ресурсами, термінами і виконавцями заходів, спрямованих на досягнення цілей.

На сучасному етапі теоретичні і практичні основи вирішення поставленої проблеми на залізничному транспорті розроблено не повною мірою. Питання про визначення тенденцій розвитку інноваційних можливостей галузі у взаємодії зі зміною державного регулювання залишаються відкритими та вважаються актуальними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Роль інновацій та технологій в економічному зростанні була досліджена у працях австрійського економіста Й. Шумпетера, що запропонував застосування ділового циклу з чотирьох фаз, які проходить економічна система в процесі економічного зростання, шляхом відновлення основних фондів на новій технологічній основі за рахунок упровадження інновацій. Й. Шумпетером обґрунтовано також актуальні положення про інноваційно-технологічну діяльність як універсальну функцію будь-якої суспільної формації, «фактор творчого руйнування», «нестабільності» як головної рушійної сили розвитку економічної системи [9].

Дослідженню проблем та економічних умов інноваційного розвитку вітчизняних транспортних підприємств присвятили свої праці українські вчені, серед яких – Л.О. Бакаєв, Ю.С. Бараш, В.Л. Дикань, О.Г. Дейнека, Л.О. Позднякова, І.В. Токмакова, М.В. Макаренко та ін., в яких розглядаються питання активізації та забезпечення інноваційного розвитку залізничного транспорту.

Однак, незважаючи на наявність значної кількості наукових праць, присвячених питанням стратегічного інноваційного розвитку, слід зазначити про необхідність постійного вдосконалення інструментів інвестиційної підтримки реалізації інноваційної моделі в умовах виведення національної економіки України з кризового стану, що зумовлює актуальність та необхідність даного дослідження.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. До ключових проблем інноваційного розвитку в Україні можна віднести такі: незначна кількість інноваційно активних підприємств і підприємств, що впроваджують інновації, низький обсяг реалізації інноваційної і високий рівень витратного складника підприємств на здійснення інноваційної діяльності; скорочення впровадження інноваційних процесів на підприємствах, у т. ч. нових маловідходних і ресурсозберігаючих процесів, зменшення освоєння виробництва машин, устаткування, апаратів, приладів як інноваційного виду продукції; сповільнення процесів створення передових технологій у регіонах України, зменшення кількості придбаних нових (технічних) досягнень і низький рівень використання інноваційної продукції, яка є новою для ринку.

Модель економічного розвитку формується на основі теоретичних закономірностей функціонування економічних об'єктів у ринковій системі, а її особливості визначаються конкретними умовами співвідношення та взаємодії економічних чинників. Диференціація економічних систем країн світу здійснюється за сукупністю критеріїв соціально-економічного розвитку.

Зокрема, вона вимагає сучасного підходу до визначення стратегічної мети, завдань, елементів та проблем, що потребують розв'язання, дослідження й аналізу інноваційної політики залізничного транспорту України, що має забезпечити вирішення завдань оптимізації вантажних та пасажирських потоків.

Ефективні стратегічні рішення мають базуватися на якісній і кількісній оцінках умов і чинників, які впливають або діють на самому підприємстві і поза ним. Тому без необхідної інформації неможливо правильно виявити й оцінити всю сукупність чинників, що визначають той чи інший стан інноваційної політики залізничного транспорту України.

Основними причинами виникнення проблеми низької інвестиційної активності, а отже, і гальмування переходу до моделі інноваційного розвитку, в Україні є: несприятливий інвестиційний клімат; нерозвиненість інвестиційного ринку та інвестиційної інфраструктури; відсутність дієвих механізмів державного-приватного партнерства в інфраструктурному інвестуванні; неналежна система підготовки програм і проектів для державного та приватного інвестування.

Тому надзвичайно актуальним є пошук шляхів вирішення проблем відновлення транспортно-економічного сектору економіки, розроблення його теоретичних основ, методологічної бази та організаційно-економічних механізмів.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Антикризова модель економіки, яка реалізується в Україні, потребує вирішення проблем та формування механізму інноваційного розвитку, що дасть змогу відновити економічну стабільність та дасть потужні можливості для підвищення ефективності функціонування транспортних підприємств в умовах нестабільного економічного середовища.

Мета статті полягає в узагальненні теоретичних підходів та розробленні практичних рекомендацій щодо інвестиційної підтримки та реалізації інноваційної моделі становлення економіки залізничного транспорту на основі існуючого досвіду розвитку країн світу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Державна політика реформування та розвитку транспортно-дорожнього комплексу (ТДК) України здійснюється відповідно до Програми економічних реформ на 2010–2014 рр., а також з урахуванням основних напрямів розвитку, визначених у Транспортній стратегії України на період до 2020 р., затвердженій Розпорядженням КМУ від 20.10.2010 № 2174 [1], а також Національної транспортної стратегії України на період до 2030 р., затвердженій Розпорядженням КМУ від 30.05.2018 № 430. У цьому документі визначено основні напрями реалізації Стратегії, а саме стосовно інноваційного розвитку транспортної галузі та глобальних інвестиційних проектів.

Дана Стратегія не повною мірою враховує інноваційний складник, адже залізничний транспорт – це не тільки рухомий склад, а й інфраструктура, що включає магістральні та станційні колії, об'єкти електропостачання, сигналізації та зв'язку, будівлі, споруди та інші об'єкти, необхідні для його діяльності. Проведений авторський аналіз досвіду подолання економічної кризи в низці країн Західної Європи показує, що тільки розвиток базових галузей на основі впровадження нової техніки та прогресивних технологій є фундаментом нарощення техніко-технологічного потенціалу й основою зростання національної економіки. Негативні тенденції, які склалися в основних елементах транспортного виробництва внаслідок дефіциту інвестиційних ресурсів, зумовлюють моральне та фізичне старіння основних фондів залізниць, «вимивання» кваліфікованих кадрів із транспортної науки тощо, а в найближчі роки можуть призвести до нової системної кризи. Звідси виникає необхідність цілеспрямованого переходу України до нового стратегічного курсу – інноваційної моделі розвитку економіки. Тому надзвичайно актуальним є пошук шляхів вирішення проблем віднов-

лення транспортного сектору економіки, розроблення його теоретичних основ, методологічної бази та організаційно-економічних механізмів.

Доведено що для інноваційного розвитку транспортної галузі необхідно створити умови для формування і розвитку інноваційного складника, що ґрунтується на науково-технічному потенціалі, який передбачає: визначення пріоритетів інноваційного розвитку залізничного транспорту як у плані розроблення сучасних транспортних технологій, оновлення транспортної інфраструктури, так і створення нових поколінь рухомого складу, їх подальшого технологічного удосконалення на базі інформаційно-комунікаційних технологій; створення дієвих механізмів стимулювання інноваційної діяльності, залучення наукових організацій інших галузей та інститутів Національної академії наук України; розширення бази ресурсного забезпечення інноваційної діяльності на основі раціонального використання ресурсного потенціалу низки машинобудівних, ремонтних та інших підприємств; спрямування розвитку галузі на прискорене відновлення основних фондів.

Інноваційний розвиток підприємств впливає на результативність структурної перебудови залізничного транспорту та ефективність процесів його технологічного оновлення. При цьому першочергова увага приділяється підприємствам транспортного машинобудування, які мають здійснити технологічне переозброєння галузі. Інноваційний розвиток залізниць шляхом застосування найбільш ефективних нововведень передбачає подальше вдосконалення структури інноваційно-інвестиційної системи.

На всіх етапах формування та реалізації інноваційно-інвестиційної системи необхідно враховувати інтереси як трудових колективів, так і клієнтів галузі, що забезпечується орієнтацією транспортних підприємств на потреби споживачів, надання їм послуг високого рівня якості, завдяки чому збільшується реалізація транспортних послуг і, відповідно, зростають прибутки залізниць. Доведено, що створення органу керування науково-технологічним та інноваційним розвитком дасть змогу координувати дії в інноваційній, інвестиційній та соціальній сферах, а також діяльності у плані формування пропозицій щодо розроблення та реалізації інвестиційної політики, визначення пріоритетів та необхідних для цього фінансових, матеріальних, трудових та інших видів ресурсів. Зазначений структурний орган управління повинен координувати дослідження академічної, галузевої та вузівської науки щодо інноваційно-інвестиційного розвитку залізничного транспорту, який здійснюється за принципами: дотримання провідної ролі держави у визначенні пріоритетних напрямів інноваційної діяльності; поєднання державного та галузевого регулювання інноваційної діяльності з ринковими механізмами саморегулювання; спрямованість

науково-технічної діяльності на вирішення конкретних проблем ефективного функціонування та розвитку залізничного транспорту.

Розроблена та запропонована інноваційна модель економіки має складний характер і утворена із сукупності елементів, що знаходяться в динамічному взаємозв'язку: фінансове забезпечення перетворень; управління і регулювання інноваційного розвитку економіки; використання інновацій; комерціалізація наукових знань, підвищення кваліфікації.

Основними передумовами формування інноваційної моделі економіки є визначення на глобальному на національному рівнях (екзо- та ендогенного характеру). Слід також зауважити, що реалізація інноваційного розвитку економічної системи будь-якого рівня стає можливою за умови інвестиційної підтримки. В основу реалізації механізму інноваційно-інвестиційної моделі розвитку залізничного транспорту покладено програмно-цільовий підхід. Інноваційні проекти галузі формуються відповідно до державної інноваційної політики і мають чітко визначені шляхи здійснення, необхідні для реалізації ресурси, встановлену відповідальність конкретних організацій за виконання завдань. Галузеві цільові програми та проекти відображають установлені державою науково-технічні та інноваційні пріоритети.

Перехід на інноваційно-інвестиційну модель розвитку потребує значних інвестицій. Недостатня підтримка розроблення та впровадження інновацій у транспортне виробництво є головною проблемою. Оскільки впровадження нової техніки та прогресивної технології на залізницях здійснюється згідно з можливостями залучення капіталу, то спостерігається зростання якісних параметрів науково-технологічного потенціалу. Водночас діючі економічні механізми не забезпечують у повному обсязі інноваційного відновлення основних фондів як на транспорті, так і в транспортному машинобудуванні у зв'язку з тим, що відсутні дієві схеми інвестування прогресивних змін, а також високим є рівень ризику втрати прибутку через відносно тривалий термін окупності капіталовкладень, що, своєю чергою, створює проблеми пошуку джерел фінансування, особливо в умовах дефіциту фінансових ресурсів. Розвиток галузі відповідно до визначених пріоритетів передбачає наявність ризиків, що створює більш сприятливі умови для діяльності інвесторів.

На базі інноваційно-інвестиційної системи стає можливим концентрувати фінансові ресурси. Світовий досвід їх пошуку показує, що венчурне підприємництво є невід'ємним елементом системи фінансування інновацій; таке підприємництво виступає в ролі прискорювача інноваційного розвитку і здатне не тільки вивести залізничний транспорт на вищий технологічний рівень, а й забезпечити науково-технічний прогрес вітчизняних транспортних техно-

логій доставки пасажирів і вантажів. Венчурне фінансування є важливим складником економіки України, що виступає певним механізмом, котрий допомагає реалізувати та впровадити у виробництво розробки та досягнення НТП. У сучасних умовах венчурне фінансування активізує інноваційну діяльність, товарне й технологічне оновлення, сприяє структурній трансформації економіки та поглибленню інтеграційних процесів. Для забезпечення сприятливих умов інноваційної діяльності велике значення має формування інноваційної інфраструктури, яка включає сукупність економічних суб'єктів і механізмів, що організаційно й матеріально забезпечують ефективний взаємозв'язок споживачів та виробників наукової продукції з подальшим упровадженням її у виробництво.

Основними інвесторами українських венчурних фондів є ЄБРР і закордонні кошти іноземних інвесторів. Залучення коштів для венчурного інвестування з українських джерел обмежене через слабкий розвиток необхідної інфраструктури, недостатню законодавчу базу, нерозвиненість фондового ринку, відсутність комерційного інтересу на тлі високого ризику та ін. Як правило, венчурні фонди інвестують кошти в компанії, що представляють швидкозростаючі галузі й здатні зростати разом із ринком і вийти з інвестиції до того, як потенціал ринку буде вичерпаний. Саме така стратегія дає змогу одержувати значні доходи за прийнятного ризику. Пріоритетними галузями для інвестування венчурними фондами в Україні є будівельна і сільськогосподарська, інформатизація.

Стає можливим в повному обсязі організувати інноваційний цикл, забезпечуючи комерціалізацію процесу реалізації інновацій.

Інноваційна сфера діяльності псевдоінноваторів дає змогу сформувати систему збереження та активізації нових ідей. Функціонування такої системи створює належні умови як для успішної діяльності інноваторів, так і для технологічного, економічного та соціального розвитку залізничного транспорту; функціонування системи збереження та активізації нових ідей спрямоване на комерційну реалізацію інновацій, сприяє впровадженню нових інноваційно-інформаційних технологій на всіх рівнях появи інноваційного продукту.

Можливо умовно виділити три рівні створення інновацій, визначених відповідно до стадій процесу розроблення нової техніки та прогресивної технології:

1. Фундаментальні дослідження, що проводяться на рівні інститутів Національної академії наук України, де відкриваються нові явища і процеси, властивості та закономірності функціонування об'єктів, розробляються концепції та принципи розвитку сучасних систем і т. ін.

2. Прикладні дослідження, що спрямовані на пошук шляхів практичного застосування відкритих раніше явищ та процесів; проводяться науково-дослідні роботи для вирішення техніко-технологічних проблем, отримуються конкретні наукові результати, що в подальшому будуть використані для створення нових поколінь техніки та технологій.

3. Маркетингово-технологічні дослідження, що виконуються підрозділами транспортних підприємств, конструкторськими бюро тощо; дослідження, спрямовані на модернізацію та вдосконалення існуючої техніки, оптимізацію параметрів технологічного процесу, виявлення потреб споживачів [7, с. 122].

Наведена структура формування інновацій виступає базою для розвитку інноваційних підсистем на національному, галузевому, регіональному та корпоративному рівнях.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Інноваційно-інвестиційна система, що зароджується на етапі становлення ринкових відносин у реальному секторі економіки, стає дієвим інструментом активізації інноваційного розвитку залізничного транспорту, набуває реального втілення стратегія інноваційного розвитку галузі. Для прискореної реалізації такої стратегії необхідно мобілізувати науковий потенціал, забезпечити умови комерціалізації інновацій, створити відповідні інноваційно орієнтовані структури типу наукових бізнес-інкубаторів, технопарків та ін. Розвиток залізничного транспорту залежить від активної економічної політики держави, створення привабливого інвестиційного клімату на базі формування належних умов для венчурного підприємництва, підтримки нетрадиційних методів інвестування, надання відповідних податкових пільг для всіх учасників інноваційно-інвестиційного процесу. Своєю чергою, це дасть змогу збільшити інвестування на наукові та науково-технічні роботи і довести їхню частку у ВВП України до 3% (як встановлено Лісабонською стратегією у країнах ЄС). Для цього необхідно, щоб ключовим джерелом фінансування наукових досліджень і розробок в Україні виступали кошти як державного, так і підприємницького секторів. Тому необхідно збільшити частку підприємницького сектору у структурі наукових досліджень і розробок за джерелами фінансування в Україні, а також сектор вищої освіти; серед напрямів інновацій важливо одночасно впроваджувати інноваційні продукти разом з інноваційними процесами, що, виходячи з досвіду країн ЄС, є більш продуктивно; збільшити обсяги інвестування у продукцію, яка є новою для ринку і для підприємства, що дасть змогу підвищити конкурентоспроможність підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про схвалення Транспортної стратегії України на період до 2020 р. : Розпорядження КМУ від 20.10.2010 № 2174-р. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2174-2010> (дата звернення: 05.05.2019).
2. Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» : Указ Президента України від 12 січня 2015 р. № 5/2015. *Офіційний вісник Президента України*. 2015. № 2. С. 14. Ст. 154.
3. Національна транспортна Стратегія України на період до 2030 р. : Розпорядження КМУ від 30.05.2018 № 430/2018. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/430-2018> (дата звернення: 05.05.2019).
4. Економіка і організація інноваційної діяльності на залізничному транспорті / В.Л. Дикань та ін. Харків : УкрДАЗТ, 2014. 314 с.
5. Токмакова І.В. Організаційно-ресурсне забезпечення інноваційного розвитку підприємств залізничного транспорту України. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2017. № 59. С. 208–215.
6. Котик В.О., Котик В.В. Концептуальні підходи до інноваційного розвитку залізничного транспорту України. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2018. № 62. С. 260–266.
7. Котик В.О., Котик В.В. Впровадження інноваційно-інвестиційної системи на залізничному транспорті. *Менеджмент у XXI сторіччі: методологія і практика. Впровадження інноваційно-інвестиційної системи на залізничному транспорті* : матеріали науково-практичної конференції, м. Полтава, 15 травня 2015 р. Полтава, 2015. С. 120–123.
8. Котик В.О. Конкурентоспроможність підприємств в умовах трансформаційних процесів в економіці України. *Інноваційно-інвестиційна діяльність на залізничному транспорті як чинник стабілізації економіки держави та регіонів* : матеріали науково-практичної конференції, 16 листопада 2017 р. Харків : КНТЕУ, 2017. С. 251–253.
9. Шумпетер Й. Теория экономического развития. Москва : Директмедиа Паблишинг, 2008. 402 с.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ (ТУРИСТИЧНИХ ФІРМ)

FEATURES OF ACCOUNTING OF THE SALARIES FOR ENTERPRISES OF THE TRAVEL AGENCY (TOURISM FIRMS)

Кравчук Р.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри прикладної економіки,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Якубович О.В.

студент,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Kravchuk Roman

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Applied Economics,
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

Yakubovich Olena

Student,
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

У статті виокремлено основні теоретичні аспекти поняття «заробітна плата». Представлено основні елементи та структуру оплати праці на туристичному підприємстві. Розкрито особливості обліку робочого часу підприємства туристичного бізнесу, що базується на обліку робочого часу і контролі над станом трудової дисципліни на підприємстві і здійснюється табельним обліком. Наведено особливості ведення обліку особового складу туристичного підприємства, описано, хто курує дане коло запитань, та представлено затверджені типові форми первинного обліку особистісного складу працівників. Описано особливості бухгалтерського обліку оплати праці на туристичних підприємствах. Приділено увагу зведеним документам з обліку оплати праці. Акцентовано увагу необхідності на адаптації постійних змін нормативно-законодавчої бази в галузі оплати праці у практичній діяльності підприємств щодо організації обліку й аудиту праці і заробітної плати.

Ключові слова: оплата праці, туризм, заробітна плата, функції заробітної плати, робоча сила, мотивація, облік і аудит праці, туристична галузь, туристична фірма.

В статье выделены основные теоретические аспекты понятия «заработная плата». Представлены основные элементы и структура оплаты труда на туристическом предприятии. Раскрыты особенности учета рабочего времени предприятия туристического бизнеса, основанного на учете рабочего времени и контроле над состоянием трудовой дисциплины на предприятии и осуществляемого табельным учетом. Приведены особенности ведения учета личного состава туристического предприятия, описано, кто курирует данный круг вопросов, и представлены типовые формы первичного учета личностного состава работников. Описаны особенности бухгалтерского учета оплаты труда на туристических предприятиях. Уделено внимание сводным документам по учету оплаты труда. Акцентировано внимание на необходимости адаптации постоянных изменений нормативно-законодательной базы в области оплаты труда в практической деятельности предприятий по организации учета и аудита труда и заработной платы.

Ключевые слова: оплата труда, туризм, заработная плата, функции заработной платы, рабочая сила, мотивация, учет и аудит труда, туристическая отрасль, туристическая фирма.

The article outlines the main theoretical aspects of the concept of "wages". It is determined that the main problem is the disclosure in full to the essence of the methodological approaches to accounting and auditing of calculations and payments to employees of travel agencies. It is determined on the basis of which the contractual regulation of wages is carried out. The main components that affect the size of the remuneration of the workers of the tourist

enterprise are indicated. The basic elements that include the organization of labor remuneration at the firm are presented. The structure of wages is presented in accordance with the current legislation in Ukraine. The conceptual apparatus is presented, which fully characterizes the salary at the enterprise. It is specified how the forms, systems and the size of labor remuneration of workers, as well as other types of their income by travel agencies (agencies) are established. It is noted that labor standards, tariff rates, salary schemes, bonuses, surcharges, bonuses, rewards and other payments are set by enterprises in a collective agreement with observance of the norms and guarantees provided by the current legislation of Ukraine. Specifics of the use of the tariff system of remuneration at the tourist enterprise are specified. The peculiarities of the definition of working time at the tourist enterprise are presented. The peculiarities of accounting of the personnel of the tourist enterprise are described, it is described who supervises this circle of questions and presented the approved standard forms of the initial account of the personal staff of the employees. The emphasis is placed on the types of wages for tourist enterprises of different forms of ownership, which are the most used. A document is submitted, in which the data on the given and the executed volume of work, the beginning and the expiration of the term of their performance are displayed, the data on the number of hours worked and wages, etc. are presented, and the peculiarities of its filling are given. The peculiarities of payroll accounting at tourist enterprises are described. The emphasis is placed on the adaptation of the permanent changes in the normative and legislative framework in the field of remuneration in the practical activities of enterprises on the organization of accounting and auditing of labor and wages.

Key words: labor remuneration, tourism, wages, wage functions, motivation.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Заробітна плата є однією з найважливіших і найскладніших економічних категорій, що формує стимулювання трудової діяльності й є основним джерелом доходу найманих працівників, індикатором, що визначає загальний життєвий рівень працівників і є ефективним засобом мотивації працівників. З іншого боку, для роботодавців заробітна плата є значною часткою витрат виробництва, тому питання дослідження праці і заробітної плати є актуальними як для працівників, так і для роботодавців. До того ж заробітна плата є потужним і найважливішим засобом щодо стимулювання продуктивності праці та її зростання, прискорення науково-технічного прогресу, поліпшення якості продукції, підвищення ефективності виробництва, зростання як добробуту громадян, так і економічних процесів у країні загалом.

Особливої актуальності ці питання набувають у період кризових процесів, що зумовлює необхідність поглибленого дослідження економічних процесів, що відбуваються на туристичному підприємстві, і полягають у зборі, обробці і контролі обліково-аналітичної інформації щодо праці, її продуктивності та її оплати в агентстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. У науковій літературі питання заробітної плати розглядали такі дослідники, як Я.С. Витвицький, М.О. Данилюк, У.Я. Витвицька, І.С. Благун, І.В. Андрійчук, І.В. Федорович та ін. Однак у вітчизняній науці приділено недостатньо уваги дослідженню особливостей обліку заробітної плати для підприємств туристичної галузі (туристичних фірм), що зумовило доцільність написання статті. Залишаються невирішеними багато наукових проблем щодо визначення особливостей обліку заробітної плати на туристичних підприємствах (туристичних фірмах), які є дуже актуальними.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є обґрунтування необхідності розроблення та ефективного використання методичних рекомендацій і вдосконалення синтетичного й аналітичного обліку оплати праці для підприємств туристичної галузі (туристичних фірм).

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Нині ефективність функціонування туристичних підприємств залежить від обліку і контролю чинників, які відображають об'єктивну наявну відмінності, пов'язані з кінцевими результатами праці і заробітної плати кожного працівника і діяльності підприємства загалом.

Становить значний інтерес вивчення теоретико-методичних і практичних підходів до організації обліку й аудиту праці і заробітної плати в контексті збору та обробки облікової інформації з питань праці і заробітної плати, зростання продуктивності праці на туристичному підприємстві та пошуку шляхів оптимізації витрат на оплату праці.

В умовах сучасного економічного становища в Україні вкрай важливою проблемою є розкриття сутності методичних підходів до обліку й аудиту проведення нарахувань і виплат працівникам турагентств. Це пов'язано, насамперед, із тим, що заробітна плата формує платоспроможний попит населення та мотивує й стимулює працівників на більш продуктивну працю, тому питання створення обліково-аналітичної бази для потреб відповідних користувачів та її контроль є важливими завданнями у загальній управлінській діяльності підприємства.

Згідно із Законом України «Про оплату праці», держава здійснює регулювання зарплати працівників підприємств усіх форм власності і господарювання через установлення розміру мінімальної заробітної плати, інших державних норм і гарантій, умов та розмірів оплати праці працівників установ й організацій,

що фінансуються з бюджету, керівників державних підприємств, а також через оподаткування доходів працівників [1, с. 2].

Договірне регулювання оплати праці здійснюється на основі системи угод на державному (генеральна угода), галузевому, регіональному і виробничому (колективний договір) рівнях відповідно до Закону України «Про колективні договори й угоди». У нашому розумінні заробітна плата – це винагорода за труд. А оплата праці робітників – це ціна трудових ресурсів, які залучені у виробничий процес. Причому розмір заробітної плати залежить від складності й умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці й кількості проданих путівок підприємства і регулюється законодавством. Організація оплати праці на фірмі включає чотири елементи [2, с. 13]:

- 1) формування фонду оплати праці;
- 2) нормування праці;
- 3) розроблення тарифної системи (тарифне нормування праці);
- 4) розроблення ефективних систем оплати праці.

Відповідно до ст. 2 Закону України «Про оплату праці», заробітна плата може бути такою [1, с. 14]:

- 1) основна заробітна плата;
- 2) додаткова заробітна плата;
- 3) інші заохочувальні та компенсаційні витрати.

Основна заробітна плата – це оплата праці в межах встановлених норм (нормативна заробітна плата).

Додаткова заробітна плата – це винагорода за працю понад установлені норми за трудові успіхи, винахідливість та особливі умови праці. Вона включає доплати, надбавки, гарантійні та компенсаційні виплати, передбачені чинним законодавством, та премії, пов'язані з виконанням виробничих завдань та функцій. До інших заохочувальних та компенсаційних витрат включаються:

- виплати за підсумки роботи організації за рік (13-та заробітна плата);
- компенсаційні та інші грошові виплати, які не передбачені актами чинного законодавства.

Основна заробітна плата – це винагорода за виконану роботу відповідно до встановлених норм (норми часу, норми виробітку, норми обслуговування, посадові обов'язки тощо). Вона встановлюється у вигляді тарифних ставок (окладів) і відрядних розцінок для робітників і посадових окладів для службовців.

Відповідно до ст. 15 Закону України «Про оплату праці», регламентується організація оплати праці на підприємстві. У ній указується, що форми, системи оплати праці, норми праці, розцінки, тарифні сітки, надбавки, компенсаційні виплати тощо встановлюються підприємствами в колективних договорах, генеральних чи галузевих угодах [1, с. 13].

Підприємства туристичного бізнесу ведуть облік робочого часу, що полягає в обліку робочого часу і контролі над станом трудової дисципліни на підприємстві та здійснюється табельним обліком. Сутність табельного обліку полягає у щоденній реєстрації явки працівників на роботу, виходу з роботи, спізнень і неявок із зазначенням причин, а також часу простоїв і надурочної роботи. Форми, системи й розмір оплати праці робітників, а також інші види їхніх доходів встановлюються агентствами самостійно з огляду на принцип матеріального заохочення кожного робітника [1, с. 13]. Форми і системи оплати праці регулює керівник підприємства, який також встановлює робітникам конкретні розміри тарифних ставок.

Основою організації оплати праці є тарифна система, яка включає тарифні сітки, схеми посадових окладів і тарифно-кваліфікаційні характеристики (довідники). Норми праці, розцінки тарифної сітки, схеми посадових окладів, розміри надбавок, доплат, премій, винагород та інших виплат встановлюються підприємствами в колективному договорі з дотриманням норм і гарантій, передбачених законодавством [1, с. 14; 3, с. 10; 5, с. 6].

Тарифна система оплати праці використовується для розподілу робіт залежно від їх складності, а працівників – залежно від їхньої кваліфікації та за розрядами тарифної сітки. Вона є основою формування та диференціації розмірів заробітної плати. Проте законодавством України не заборонено використання інших систем оплати праці. Підприємство для обліку робочого часу може самостійно визначати [4, с. 8]:

- відповідальних працівників за оформлення табеля обліку робочого часу;
- посадових осіб, що засвідчуватимуть інформацію, зазначену в табелях (підписуватимуть табель);
- терміни подання табелів на підпис відповідним посадовим особам та до бухгалтерії для нарахування заробітної плати (зазвичай це останній день місяця, оскільки терміни подачі звітності органам статистики по заробітній платі суворо обмежені);
- порядок внесення до табеля даних про прийнятих на роботу та звільнених із неї працівників;
- методику присвоєння працівникам табельних номерів.

На кожному туристичному підприємстві незалежно від форми власності необхідно забезпечити правильну організацію обліку особового складу працівників, прийнятих на постійну або тимчасову роботу. Облік особового складу підприємства ведеться відділом кадрів або керівником агентства за відсутності відділу кадрів. Міністерством статистики затверджено типові форми первинного обліку особистісного складу:

- 1) № П-1 «Наказ (розпорядження) про прийняття на роботу»;

- 2) № П-2 «Особова картка»;
- 3) № П-3 «Алфавітна картка»;
- 4) № П-4 «Особова картка спеціаліста з вищою освітою, який виконує науково-дослідні, проектно-дослідницькі й технологічні роботи»;
- 5) № П-5 «Наказ (розпорядження) про переведення на іншу роботу»;
- 6) № П-6 «Наказ (розпорядження) про надання відпустки».

Найчастіше турагенства встановлюють п'ятиденний робочий тиждень і враховується встановлена державою максимальна тривалість нормального робочого часу. Згідно зі ст. 50 Кодексу законів про працю України (далі – КЗпП України), вона не перевищує 40 годин на тиждень. Скорочена тривалість робочого часу може встановлюватися за рахунок власних коштів підприємств і організацій для жінок, які мають дітей у віці до 14 років або дитину-інваліда, але й цій сфері діяльності скорочена тривалість робочого часу на даний момент не практикується. Крім того, напередодні святкових і неробочих днів, установлених законодавчо, робочий день скорочується на одну годину. Святкові й неробочі дні встановлені ст. 73 КЗпП України.

Найбільше поширення на туристичних підприємствах різних форм власності набули дві форми оплати праці: погодинна і відрядна [6, с. 10]. Розмір погодинної оплати залежить від кількості відпрацьованого часу. Таким чином, заробітна плата працівника має пряму залежність від встановленого для відповідного виду праці розміру тарифної ставки та кількості відпрацьованого робочого часу. Умовами застосування погодинної оплати праці є відсутність можливості створення власних турів (якщо підприємство не має ліцензії на туроператорську діяльність), сувора регламентація виробничого процесу, зведення функцій працівника до спостереження за процесом контакту з клієнтом, можливість того, що збільшення цін на путівки призведе до браку продаж. Окрім того, для нарахування заробітної плати працівникам із погодинною формою оплати праці необхідно мати посадові оклади (ставки) за штатним розписом, присвоєні кваліфікаційні розряди працівникам (на підставі наказів по підприємству) [3, с. 2].

Табельний облік є формою контролю над використанням робочого часу та станом трудової дисципліни в туристичній організації. Оперативний облік робочого часу ведеться в таблиці обліку використання робочого часу (форми № П-12, № П-13). Дані табельного обліку використовуються бухгалтерією під час нарахування заробітної плати співробітникам. Для обліку часу, який відпрацьовано надурочно, та оплати роботи в надурочний час використовується «Список осіб, які працювали в надурочний час» (форма № П-15).

Облік часу простоїв здійснюється на підставі «Листка обліку простоїв» (форма № П-16)

[4, с. 56]. Також існує відрядна форма оплати праці, яка виражає пряму залежність заробітку від кількості проданих послуг. Умовами застосування відрядної форми оплати праці є наявність кількісних показників роботи, які залежать від конкретного менеджера, можливість точного обліку обсягу виконаних робіт, необхідність на конкретній виробничій ділянці стимулювати працівників до подальшого збільшення виробітку продукції або обсягів виконаних робіт, можливість технічного нормування праці.

Відрядна форма оплати праці поділяється на пряму, відрядно-преміальну, відрядно-прогресивну, відрядно-непряму та акордну. За прямої відрядної системи оплата здійснюється за кожен вироблену продукцію за незмінною розцінкою. Для того щоб установити відрядну розцінку, необхідно денну тарифну розцінку робітника поділити на норму виробітку за зміну [3, с. 26].

Документ, в якому відображаються дані про заданий та виконаний обсяг робіт, початок та закінчення терміну їх виконання, наводяться дані про кількість відпрацьованих годин та заробітну плату тощо, – це наряд-лист. Оформлення наряд-листів має проводитися суворо в календарній послідовності згідно з планом виробництва. Наряди оформлюють залежно від характеру роботи на одного працівника.

Порядок документального відображення обліку відрядної заробітної плати, а також вимоги до оформлення відповідних документів регламентуються «Положенням про документальне забезпечення записів у бухгалтерському обліку», затвердженим Наказом Міністерства фінансів України від 24 травня 1995 р. № 88. Зокрема, у ньому сказано, що первинні документи повинні складатися в момент настання події або, якщо це неможливо, безпосередньо після її завершення.

У бухгалтерському обліку розрахунки з оплати праці ведуть на синтетичному рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам». На цьому рахунку ведеться узагальнення інформації про розрахунки з персоналом з оплати праці за всіма її видами, а також розрахунки за неоподатковану персоналом у встановлений термін суму з оплати праці (розрахунки з депонентами). Рахунок 66 «Розрахунки за виплатами працівникам» має субрахунки. На субрахунок 661 «Розрахунки за заробітною платою» відображають суми нарахованої заробітної плати працівникам підприємства, які належать як до облікового, так і до необлікового складу. За кредитом субрахунку 661 облічують суми нарахованої заробітної плати і виплати, які не входять до фонду оплати праці. За дебетом субрахунку 661 відображають виплачені суми, включаючи вартість натуральної оплати, всі види утримань із заробітної плати, депонування сум невикраденої заробітної плати. За рахунком 66 може бути розгорнутий залишок: кредитовий, який відображає заборгованість господарства працівникам

підприємства за заробітною платою, та дебетовий, що показує заборгованість працівників господарству за заробітною платою [4, с. 11].

Синтетичний облік розрахунків з оплати праці ведеться в Журналі-ордері № 5-Б с.-г. Журнал-ордер відкривається на місяць. У Журналі-ордері № 5-Б с.-г. відображають нараховану заробітну плату та пов'язані з нею суми відрахувань на соціальні заходи та забезпечення майбутніх витрат. Окрім того, у Журналі-ордері ф. № 5-Б с.-г. виділено окремий розділ для відображення дебетових оборотів за рахунками 47, 65, 66. Підставою для відображення дебетових оборотів є розрахунково-платіжні відомості або Книга обліку розрахунків з оплати праці.

До зведених документів з обліку оплати праці також належать розрахунково-платіжна відомість (ф. № П-49) або Книга обліку розрахунків з оплати праці (ф. № П-44), зведена відомість нарахування та розподілу оплати праці та відрахування від неї за об'єктами обліку (ф. № 5.1 с. – г.), зведена відомість за розрахунками з робітниками і службовцями (ф. № 5.3 с. – г.), відомість аналітичного обліку (ф. № 5.4 с. – г.) [10, с. 16].

У системі контролю важливою його формою є контроль операцій з оплати праці. Завданням контролю на туристичних підприємствах є активізація господарського механізму, який націлений на раціональне використання трудових ресурсів та правильне визначення розподільчих функцій за розмірами трудових витрат. Формування та рух первинних, накопичувальних, груповальних і зведених документів забезпечить належну організацію праці облікових працівників та сприятиме одержанню неупередженої

економічної інформації щодо обліку розрахунків за виплатами працівникам. Оскільки розрахунки з оплати праці є досить трудомісткою і відповідальною ділянкою облікової роботи та через те, що в законодавстві відбуваються досить швидкі зміни, вона потребує додаткового внутрішнього контролю, основною функцією якого на підприємстві є обґрунтування операцій щодо оплати праці, правильність нарахування заробітної плати, утримання та перерахування коштів до цільових фондів, нарахування та сплати податків до бюджету.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Кожне туристичне підприємство (туристична фірма) в умовах ринкових відносин може застосовувати різні форми оплати праці та матеріальної винагороди. Постійні зміни нормативно-законодавчої бази в галузі оплати праці потребують адаптації у практичній діяльності підприємств щодо організації обліку й аудиту праці і заробітної плати.

Це можливо за рахунок розроблення методичних рекомендацій і вдосконалення синтетичного й аналітичного обліку оплати. Водночас основними функціями аудиту погодинної оплати праці є обґрунтованість застосування тарифних ставок та дотримання умов контрактів, а відрядної – виконання кількісних та якісних показників, правильність використання норм та розцінок. Самі підприємства визначають, яка оплата праці буде застосовується на підприємстві, і, відповідно, саме підприємство вибирає засоби перевірки збору й обробки облікової інформації щодо оплати праці, що буде сприяти підвищенню рівня інформативності системи обліку й аудиту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Завіновська Г.С. Економіка праці : навчально-методичний посібник. Київ : КНЕУ, 2001. 158 с.
2. Матюх С.А. Типологія національних систем оплати праці в країнах з ринковою економікою. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2006. № 6. С. 174–179.
3. Покатаєва О.В., Кошулинська Г.О. Шляхи вдосконалення системи оплати праці на підприємстві. *Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво»*. 2010. № 3. С. 139–141.
4. Мардус Н.Ю., Селюков Д.Л. Особливості обліку і аудиту праці, заробітної плати на підприємстві. *Економіка і суспільство*. 2016. № 5. С. 431–435.

ІЄРАРХІЧНО-КОМПОНЕНТНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ КАТЕГОРІЇ «ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА»

HIERARCHIC-COMPONENT APPROACH TO THE DEFINITION OF THE CATEGORY “ENTERPRISE INTERNATIONALIZATION”

Крамар І.Ю.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки та фінансів,
Тернопільський національний
технічний університет імені Івана Пулюя

Kramar Iryna

PhD (in Economics), Associate Professor,
Associate Professor at the Department of Economics and Finance,
Ternopil Ivan Puluj National Technical University

У статті проаналізовано теорії інтернаціоналізації та з'ясовано взаємозв'язок між різними економічними категоріями, що характеризують міжнародну діяльність із позиції ієрархічного підходу. Визначено місце поняття «інтернаціоналізація підприємства» в даній ієрархії, а також основні форми, в яких вона проявляється. На основі використання блокової логічно-структурної схеми передумов інтернаціоналізації запропоновано розглядати категорію «інтернаціоналізація підприємства» з погляду включення у неї дев'яти компонентів: торговельного, фінансово-економічного, виробничого, технологічного, інфраструктурного, наукового, освітнього, мотиваційного (особистісного), інформаційного середовища. Розроблено авторське визначення категорії «інтернаціоналізація підприємства», що базується на різних теоріях інтернаціоналізації, синтезі понять «глобалізація» та «локалізація» («глокалізація»), компонентному підході з урахуванням того, що інтернаціоналізація підприємства може відбуватися і без виходу на зовнішні ринки.

Ключові слова: інтернаціоналізація підприємства, глобалізація, зовнішньоекономічна діяльність, глокалізація, компонентний підхід, ієрархічна модель.

В статье проанализированы теории интернационализации и выяснена взаимосвязь между различными экономическими категориями, характеризующими международную деятельность с позиции иерархического подхода. Определено место понятия «интернационализация предприятия» в данной иерархии, а также основные формы, в которых она проявляется. На основе использования блочной логически-структурной схемы предпосылок интернационализации предложено рассматривать категорию «интернационализация предприятия» с точки зрения включения в нее девяти компонентов: торгового, финансово-экономического, производственного, технологического, инфраструктурного, научного, образовательного, мотивационного (личностного), информационной среды. Разработано авторское определение категории «интернационализация предприятия», основанного на различных теориях интернационализации, синтезе понятий «глобализация» и «локализация» («глокализация»), компонентном подходе с учетом того, что интернационализация предприятия может происходить и без выхода на внешние рынки.

Ключевые слова: интернационализация предприятия, глобализация, внешнеэкономическая деятельность, глокализация, компонентный подход, иерархическая модель.

Theories of internationalization and relationship between different economic categories which characterize international activity, such as “globalization”, “international integration”, “international division of labor”, “international trade”, “foreign economic activity”, “globalization” are analysed and determined in the article from the position of hierarchical approach. Place of the notion “enterprise internationalization” in this hierarchy, as well as its main forms, are determined. It is established that the concept of “enterprise internationalization” is central to the system of notions that characterize international activity, as it stimulates the development of both – world economy and national economies, and ensures their integration. At the same time, the broadest notion of the above mentioned is “globalization”. In accordance with the developed hierarchical model, it is suggested to consider other categories that describe

international activity as forms of its internationalization. Based on using the block-logical-structural framework of internationalization preconditions and analysis of internationalization theories, it is suggested to consider the category "enterprise internationalization" in terms of nine components: trade, financial, economic, industrial, technological, infrastructure, scientific, educational, motivational (personal), informational. Category "enterprise internationalization" is considered to be analysed from different points of view – as: (1) process, (2) the form of economic activity, (3) the way to achieve strategic goals, (4) the result. An author's definition of the category "enterprise internationalization" is developed, based on various theories of internationalization, synthesis of the concepts of "globalization" and "localization" (called "glocalization") and the component approach. It is determined that enterprise internationalization can take place without entering foreign markets, for example, inclusion in the chain of value of domestic enterprises or joint ventures, which carry out foreign-economic activity; an increase in the level of foreign language skills for staff, which facilitates communication at the launch of foreign economic activity etc.

Key words: internationalization of enterprise, globalization, external economic activity, glocalization, component approach, hierarchical model.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасні тенденції світової економіки вказують на те, як стрімко розвиваються глобалізаційні процеси, у ході яких національні економіки крок за кроком вбудовуються в глобальний економічний простір. Таким чином, у багатьох аспектах зникають кордони ринкових просторів, що, з одного боку, спрощує, з іншого – ускладнює функціонування підприємств. Це зумовлює появу нових економічних категорій, які комплексно розкривають сутність світових економічних процесів. Дуже часто ці категорії ототожнюють, відповідно, актуальним завданням для науковців є узгодження термінології з даного питання та розкриття її змісту. При цьому вважаємо, що поняття «інтернаціоналізація підприємства» повинно займати ключове місце у цих дослідженнях, адже саме підприємства стимулюють розвиток світового господарства і національних економік зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідженню глобалізаційних процесів у різних проявах присвячено чимало праць зарубіжних та вітчизняних учених, таких як: Robert D. Tollison, Thomas D. Willett [1], Olav Reinton [2], Robert E. Morgan, Constantine S. Katsikeas [3], Peter Andersen [4], H. Thompson [5], P. Buckley [6], R. Caves [7], J. Dunning [8], S. Hollensen [9], S. Hymer [10], Philippe de Lombaerdei, P. Lelio Iapadreii [11] та ін. При цьому варто зазначити, що значна частина праць, які сьогодні є підґрунтям наукових досліджень із даних питань, була опублікована в 50–90-х роках ХХ ст.

Питання особливостей світового господарювання вивчали такі українські вчені, як Ю.В. Вдовиченко [12], О.В. Ткач [13]; Т.М. Борисова вивчала конкурентну стратегію на міжнародному ринку [14]; Р.В. Войтович говорив про глобальну інтеграцію як нову форму суспільного розвитку [15]; А.С. Філіпенко аналізував аспекти міжнародної економічної інтеграції [16] та ін. Окрім того, безпосередньо питанням інтернаціоналізації присвячено праці таких учених, як: П.Г. Ільчук [17], І.Ф. Коломієць [18], О.І. Гонта

[19], Е.Д. Фролова [20], О.В. Шаповалов [21], Орловська Ю.В. [22] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Варто зазначити, що більшість учених, досліджуючи інтернаціоналізацію підприємства, значну увагу приділяє саме теоріям інтернаціоналізації, зокрема їх систематизації. При цьому все ще не вирішеною частиною цього питання є дослідження взаємозв'язку та сутності між категоріями «інтернаціоналізація», «глобалізація» та ін., що безпосередньо відносяться до міжнародної діяльності підприємства, зокрема «міжнародна інтеграція», «міжнародний поділ праці», «міжнародна кооперація виробництва», «міжнародна торгівля». На нашу думку, дослідження взаємозв'язку між даними категоріями потребує особливої уваги для коректного їх використання та аналізування економічних процесів і явищ, що мають місце у зовнішньоекономічній діяльності (ЗЕД) підприємства.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є з'ясування взаємозв'язку між різними економічними категоріями, що характеризують міжнародну діяльність із позиції ієрархічного підходу, та визначення місця поняття «інтернаціоналізація підприємства» в даній ієрархії. На основі блокової логічно-структурної схеми аналізу передумов інтернаціоналізації та критичного огляду наукової літератури з досліджуваного питання необхідно запропонувати авторське трактування поняття «інтернаціоналізація підприємства».

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Зважаючи на значний інтерес до вивчення сутності теорій інтернаціоналізації підприємств та наявний аналіз їхніх особливостей, вважаємо за доцільне узагальнити дані теорії, не деталізуючи їх.

П.Г. Ільчук систематизував усі теорії інтернаціоналізації підприємств на п'ять груп: 1) економічні теорії (монополістичної переваги, олігополістичної реакції, локалізації, інтерналізації й еклектична теорія міжнародного виробництва); 2) виробничі теорії (міжнародного життєвого

циклу продукту і привласнення); 3) фінансові теорії (валютних зон, Гірша, диверсифікації, реальних варіантів, портфельна теорія); 4) біхевіористські теорії (уппсальська теорія, інноваційна теорія, теорія стратегічного підходу, теорія мережевого підходу); 5) ресурсні теорії (теорії еволюційного підходу, «глобальних від початку» підприємств, потенціалу організації, LLL) [17].

Проте низка теорій залишилася поза увагою. Відповідно, вважаємо за доцільне до першої групи віднести також теорію абсолютних переваг (А. Сміт); теорію порівняльних переваг (Д. Рікардо); а до групи виробничих теорій – теорію факторів виробництва (Е. Хекшер, Б. Олін) та теорему вирівнювання цін на фактори виробництва (В. Столпер, П. Семюельсон).

Аналізуючи теорії інтернаціоналізації, можна побачити, що поняття «інтернаціоналізація» та «глобалізація» часто вживають як синоніми. Проте ми погоджуємося з тими дослідниками, котрі вказують на відмінність сутності цих категорій. Зокрема, англійський дослідник Пітер Дікен зазначає, що процеси інтернаціоналізації – це просте розширення економічної діяльності через національні кордони, тобто, головним чином, кількісні процеси; процеси глобалізації – якісні процеси, які включають у себе не тільки поширення економічної діяльності через національні кордони, а й функціональну інтеграцію міжнародно роззосереджених видів діяльності [23].

Попри це, розглянемо деякі з визначень цих двох понять. Категорію «глобалізація» зазвичай пов'язують з ім'ям англійського соціолога Роланда Робертсона, який у 1985 р. визначив глобалізацію як сукупність об'єктивно фіксованих змін, що мають своєю основною метою об'єднання світу в єдине ціле [24].

Відповідно до визначення, поданого в Інвестопедії, «глобалізація – це поширення продуктів, технологій, інформації та робочих місць через національні кордони та культури». З економічного погляду вона описує взаємозалежність країн по всьому світу, спричинену вільною торгівлею [25].

Е. Епштайн зазначає, що це свідчить про зростання взаємозв'язку і взаємозалежності суб'єктів господарювання всього світу [26]. Звертаємо увагу на те, що йдеться саме про економічний аспект глобалізації. При цьому виділяють ще політичний, соціокультурний, екологічний та інформаційний аспекти.

За визначенням Міжнародного валютного фонду, економічна глобалізація – це історичний процес, результат людських інновацій і технічного прогресу. Цей термін також іноді відноситься до переміщення людей (праці) і знань (технологій) через міжнародні кордони [27].

Одна з провідних транснаціональних корпорацій IBM стверджує, що глобалізація є процесом розроблення, виготовлення та маркетингу програмних продуктів, призначених для поши-

рення в усьому світі. Крім того, вона поєднує у собі два аспекти роботи: інтернаціоналізацію (дає змогу використовувати продукт без бар'єрів мови або культури) і локалізацію (адаптацію продукту для певної місцевості) [28].

На думку Дж. -М. Сіроен, глобалізація суттєво доповнює і збагачує за своїми напрямками і проявами процес інтернаціоналізації, що зумовлює зміну якості міжнародних економічних відносин і світогосподарських процесів загалом [29].

О.В. Ткач говорить про «глобалізацію» з метою характеристики комплексного взаємозв'язку країн і регіонів [13].

Цікавою є думка Р.В. Войтовича про те, що глобалізація, яка закономірно передбачає форсовану інтеграцію розвинутих держав у межах створення єдиного централізованого простору, передбачає орієнтацію на активний розвиток кожної з держав за умови використання фінансових засобів та технологій, розроблених іншими [15].

Щодо трактування категорії «інтернаціоналізація», то зустрічаємо такі визначення. О.І. Гонга вказує, що інтернаціоналізація є чинником глобалізації, тобто «силою», що зумовлюватиме глобалізаційні процеси [19].

О.Д. Фролова розглядає інтернаціоналізацію як «послідовний і організований процес збільшення міжнародної залученості компанії та пов'язані з ним зміни в організаційних формах бізнесу, процес пристосування дій компанії до міжнародного середовища, встановлення та реалізації взаємовідносин з підприємствами інших країн» [20].

О.В. Шаповалов говорить про те, що інтернаціоналізація є процесом взаємопроникнення, переплетення національних економік і проведення у зв'язку із цим погодженої міждержавної економічної політики [21].

Концепцію управління діяльністю підприємства в процесі його інтернаціоналізації запропоновано І.Ф. Коломійцем, зокрема увагу приділено формуванню соціально-економічних передумов динамічного розвитку діяльності підприємства на закордонних ринках [18]. Він також указує на численні спроби пояснити інтернаціоналізацію діяльності підприємства з трьох позицій: як процес, форму здійснення господарської діяльності та спосіб досягнення стратегічних цілей. Погоджуючись із думкою вченого, пропонуємо доповнити таку інтерпретацію четвертим компонентом і розглядати «інтернаціоналізацію підприємства» також як «результат».

Учений використовує таку дефініцію: «Інтернаціоналізація діяльності підприємства – це будь-який вид господарської діяльності, яку воно розпочинає за кордоном, у поєднанні з діяльністю у власній країні з метою реалізації своїх довгострокових стратегічних цілей на основі використання більш сприятливих загальноекономічних, ринкових, адміністративно-правових, екологічних, географічних і соціально-

політичних умов ведення бізнесу в приймаючій країні» [18].

Варто звернути на те, що досить недавно в зарубіжній літературі з'явився новий термін – «глокалізація» [25]. При цьому українські вчені практично не досліджували сутність даної категорії.

Термін «глокалізація» появився через поєднання термінів «глобальний» і «локальний» і означає «створення товарів і послуг, які налаштовані на постачання світових ринків, але відповідають місцевим цінностям. Проблему одночасної глобалізації локального і локалізації глобального можна позначити як подвійний процес макролокалізації (глобалізація локальної величини) і мікроглобалізації (локалізація глобального значення).

На основі використання блокової логічно-структурної схеми передумов інтернаціоналізації [30], аналізу класифікації теорій інтернаціоналізації за П.Г. Ільчуком [17], встановлення відмінностей між поняттями «інтернаціоналізація» та «глобалізація» пропонуємо включити до поняття «інтернаціоналізація підприємства» компоненти, представлені на рис. 1.

Відповідно до рис. 1, категорію «інтернаціоналізація підприємства» слід розглядати з погляду включення у неї дев'яти компонентів: торговельного, фінансово-економічного, виробничого, технологічного, інфраструктурного, наукового, освітнього, мотиваційного (особистісного), інформаційного середовища.

Виходячи з компонентного підходу до визначення поняття «інтернаціоналізація підприємства», пропонуємо аналіз способів прояву кожного із цих компонентів, представлений у вигляді ієрархічної моделі форм інтернаціоналізації підприємства (рис. 2).

На відміну від досліджень, проведених іншими науковцями щодо трактування поняття інтернаціоналізації підприємства, а також беручи до уваги її форми, представлені на рис. 2, звертаємо увагу на те, що інтернаціоналізація діяльності підприємства може відбуватися і без виходу на зовнішні ринки, наприклад включенням у ланцюжок вартості вітчизняного або спільного підприємства, яке здійснює зовнішньоекономічну діяльність (ЗЕД); підвищенням рівня володіння іноземною мовою персоналу, що полегшує комунікацію під час започаткування ЗЕД, тощо.

На основі компонентного підходу, ієрархічної моделі, а також виходячи із трактування нової дефініції у світовій економіці «глокалізація», пропонуємо таке визначення: інтернаціоналізація підприємства – (1) процес здійснення підприємством однієї/декількох форм діяльності на зовнішніх ринках з урахуванням місцевих цінностей або (2) в країні базування із залученням іноземного капіталу (фінансового, людського, ресурсного тощо), або (3) на внутрішньому ринку шляхом непрямої участі у міжнародній діяльності з метою досягнення стратегічних цілей і, як результат, досягнення синергетичного

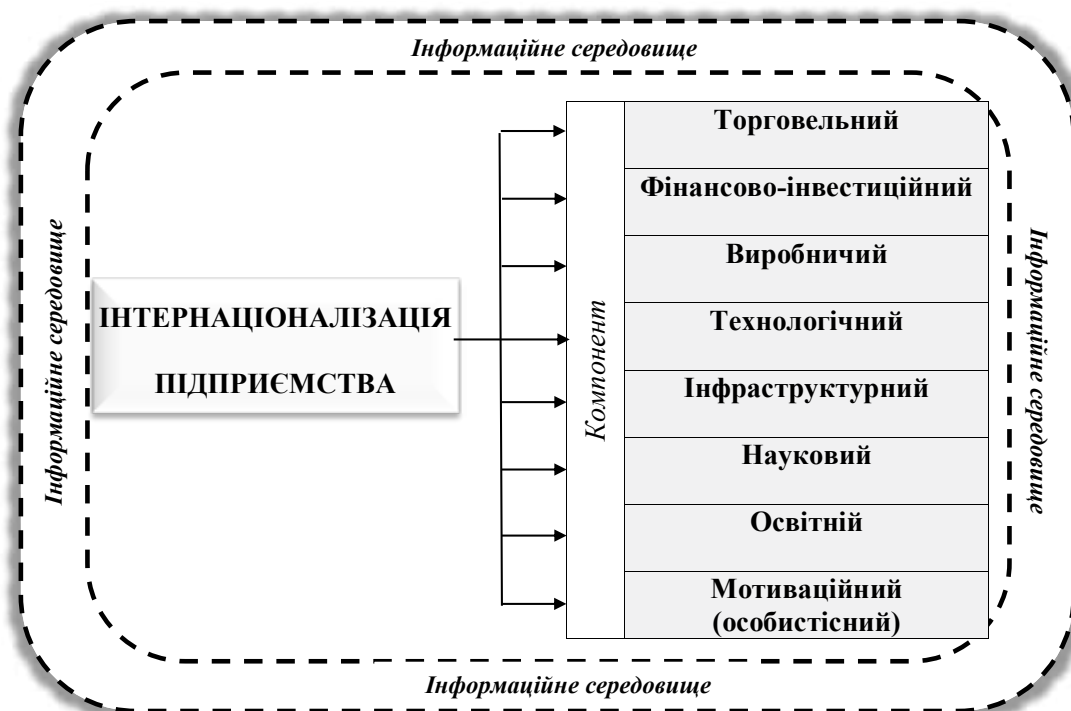


Рис. 1. Компонентний підхід до трактування поняття
«інтернаціоналізація підприємства»

Джерело: авторська розробка



Рис. 2. Ієрархічна модель форм інтернаціоналізації підприємства

Джерело: авторська розробка

ефекту кооперації «освіта – наука – виробництво – бізнес» у межах глобального інформаційного простору.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, для визначення місця поняття «інтернаціоналізація підприємства» слід ураховувати ієрархічну модель, у системі якої цей термін посідає центральне місце і проявляється різними формами. Дану категорію

слід розглядати з різних поглядів: як (1) процес, (2) форму здійснення господарської діяльності, (3) спосіб досягнення стратегічних цілей, (4) результат. Визначення категорії «інтернаціоналізація підприємства» базується на різних теоріях інтернаціоналізації, синтезі понять «глобалізація» та «локалізація», компонентному підході з урахуванням того, що вона може відбуватися і без виходу на зовнішні ринки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Robert D. Tollison and Thomas D. Willett (1973). International Integration and the Interdependence of Economic Variables. International Organization. Vol. 27, №. 2. P. 255–271.
2. Olav Reinton. International Structure and International Integration: The Case of Latin America. URL: <https://doi.org/10.1177/002234336700400402> (accessed: 10.12.2018).
3. Robert E. Morgan, Constantine S. Katsikeas (1997). Theories of international trade, foreign direct investment and firm internationalization: a critique". Management Decision, vol. 35 Issue 1. P. 68–78.
4. Peter Andersen, Syed Zambari Ahmad, Wai Meng Chan. (2014). Revisiting the Theories of Internationalization and Foreign Market Entry Mode: A Critical Review. International Journal of Business and Commerce, vol. 4. № 01. P. 37–86.
5. Thompson H. International Economics. Global Market and Competition ; 3rd Edition. New Jersey-Singapore, 2011. 437 p.
6. Buckley P., Casson M. The future of the multinational enterprise. London : Macmillan, 1976. 112 p.
7. Caves R. International corporations: The industrial economics of foreign investment. *Economica*. 1971. Vol. 38. Issue 149 (Feb). P. 1–27.
8. Dunning J. Towards an eclectic theory of international production. *Journal of International Business Studies*. 1980. Volume 11(1). P. 9–31.
9. Hollensen S. Global marketing. Edinburgh : Pearson Education, 2007. 714 p.
10. Hymer S. The International Operations of National Firms: A Study of Direct Foreign Investment. Massachusetts : Massachusetts Institute of Technology, 1960. 198 p.

11. Philippe de Lombaerdei, P. Lelio Iapadreii (2008) International Integration and Societal Progress: A Critical Review of Globalisation Indicators. URL: <https://www.oecd.org/about/publishing/41531703.pdf> (accessed: 15.11.2018).
12. Вдовиченко Ю.В. Теорії інтернаціоналізації економічної діяльності та розвитку міжнародного бізнесу. *Вісник Черкаського університету*. 2012. С. 29–41.
13. Ткач О.В. Методологічний зміст понять інтернаціоналізація, інтеграція й глобалізація в сучасній науці. *Економічний аналіз*. 2009. С. 65–68.
14. Борисова Т.М. Конкурентна стратегія на міжнародному ринку: сутність, основні характеристики та види. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2010. С. 156–160.
15. Войтович Р.В. Глобальна інтеграція як нова форма суспільного розвитку. URL: <http://academy.gov.ua/ej/ej12/txts/10vrvfsr.pdf> (дата звернення: 20.10.2018).
16. Філіпенко А.С. Міжнародна економічна інтеграція: сучасний теоретичний дискурс. *Зовнішня політика і дипломатія: традиції, тренди, досвід. Серія «Економічні науки»* 2016. С. 54–61.
17. Ільчук П.Г. Узагальнення та класифікація теорій інтернаціоналізації підприємств. *Економіка. Менеджмент. Підприємництво*. 2013. С. 56–69.
18. Коломієць І.Ф. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства в процесі його інтернаціоналізації : монографія. Львів : ІРД НАН України, 2004. 247 с.
19. Гонта О.І. Теоретичні підходи до регіоналізму в умовах глобалізації. *Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект* : сб. науч. трудов. 2007. С. 154–160.
20. Фролова Е.Д. Проблемы измерения интернационализации хозяйственной деятельности в условиях глобализации. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-izmereniya-internatsionalizatsii-hozyaystvennoy-deyatelnosti-vusloviyah-globalizatsii> (дата звернення: 22.10.2018).
21. Шаповалов О.В. Методика розрахунку ступеню внутрішньокрайньої та зовнішньокрайньої інтернаціоналізації економіки країни на прикладі економіки України. *Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект* : сб. науч. тр. Донецк : ДонНУ, 2008. С. 836–839.
22. Орловська Ю.В., Дугінець Г.В., Алієв Р.А. Світовий досвід підвищення конкурентоспроможності підприємства на основі стратегій інтернаціоналізації. *Економічний простір*. 2013. С. 42–52.
23. Dicken P. Globalshift (2001) Transforming the World Economy. Third Edition. London: Paul Chapman.
24. Robbins T., Shepherd W., McBride J. (Eds.) (1985) The Relativization of Societies: Modern Religion and Globalization. Cults, Culture, and the Law. Chicago.
25. Електронна енциклопедія Investopedia. URL: <http://www.investopedia.com/terms/i/internationalization.asp> (дата звернення: 20.10.2018).
26. Epstein E.H. (2003) Globalization of Education. New York etc.: Macmillan Reference USA, P. 936–940.
27. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду. URL: <https://www.imf.org/external/np/exr/ib/2008/053008.htm> (дата звернення: 20.10.2018).
28. The IBM internationalization glossary. URL: <http://www-106.ibm.com/developerworks/library/glossaries/unicode.html> (accessed: 20.10.2018).
29. Pham T.K.N. Strategies for Internationalization: A Comparative Study of Thai and Vietnamese Companies in Two Industries Thesis. Fribourg, 2008. 198 p.
30. Крамар І.Ю., Мариненко Н.Ю. Передумови інтернаціоналізації машинобудівних підприємств. *Галицький економічний вісник*. 2018. № 2(55). С. 27–40.

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ЗАЛІЗНИЧНИХ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ ДАЛЕКОГО СПОЛУЧЕННЯ

DIRECTIONS OF DEVELOPMENT OF MARKETING RESEARCHES OF THE RAILWAY PASSENGER TRANSPORTATION OF LONG-DISTANCE COMMUNICATION

Мельник Т.С.

кандидат економічних наук,
начальник відділу прогнозування ризиків
Департаменту оперативного моніторингу,
Акціонерне товариство «Українська залізниця»

Melnyk Tatiana

Candidate of Economic Sciences, Head of Risk Forecasting
Department of Operational Monitoring,
Joint Stock Company "Ukrainian Railway"

Формування споживчої цінності відповідної величини і змісту стало необхідною умовою утримання завоюваної частки ринку залізничним пасажирським транспортом, де послуги відзначаються специфічними особливостями, що зумовлює складний (багатоелементний) характер їхньої споживчої цінності. Показано, що взаємодія виробника послуг та їх споживача відбувається на кількох рівнях, що теж висуває певні вимоги до створення споживчої цінності послуг залізниці. Доведено, що традиційні способи збільшення споживчої цінності та її наповнення потребують відповідної маркетингової підтримки у формі маркетингових досліджень як єдиного джерела отримання інформації про внутрішні і зовнішні мотиваційні чинники споживчої поведінки і вибору пасажирями виду транспорту. Підкреслено, що маркетингові дослідження на залізничному пасажирському транспорті далекого сполучення мають низку особливих вимог. Зазначено основні чинники, які утворюють специфіку цих досліджень та пов'язані з ними труднощі. Запропоновано вдосконалений інструментарій маркетингових досліджень, здатний слугувати основою прийняття ефективних управлінських рішень. Визначено основні напрями маркетингових досліджень, які дають змогу підвищити задоволення пасажирів та запропонувати їм послуги бажаної споживчої цінності.

Ключові слова: залізничний пасажирський транспорт, маркетингові дослідження, споживча цінність, переваги та ущемлення споживача послуг, рівні взаємодії виробника послуг із клієнтом, сегментація пасажирів.

Формирование потребительской ценности соответствующей величины и содержания стало необходимым условием удержания завоеванной доли рынка железнодорожным пассажирским транспортом, где услуги отличаются специфическими особенностями, что обуславливает сложный (многоэлементный) характер их потребительской ценности. Показано, что взаимодействие производителя услуг и их потребителя происходит на нескольких уровнях, что также выдвигает определенные требования к созданию потребительской ценности. Доказано, что традиционные способы увеличения потребительской ценности и ее наполнение нуждаются в соответствующей маркетинговой поддержке в форме маркетинговых исследований как единственного источника получения информации о внутренних и внешних мотивационных факторах потребительского поведения и выбора пассажирами вида транспорта. Подчеркнуто, что маркетинговые исследования на железнодорожном пассажирском транспорте дальнего сообщения имеют ряд особых требований. Указаны основные факторы, определяющие специфику этих исследований и связанные с ними трудности. Предложен усовершенствованный инструментальный маркетинговых исследований, способный служить основой принятия эффективных управленческих решений. Определены основные направления маркетинговых исследований, которые позволят повысить удовлетворенность пассажиров и предложить им услуги желаемой потребительской ценности.

Ключевые слова: железнодорожный пассажирский транспорт, маркетинговые исследования, потребительская ценность, преимущества и ущемления потребителя услуг, уровни взаимодействия производителя услуг с клиентами, сегментация пассажиров.

Formation of the consumer value of the corresponding size and content has become a necessary condition for holding a conquered share of the market by rail passenger transport, where services are characterized by specific features, which determines the complex (multi-elemental) nature of their consumer value. The growing relevance of this issue for rail passenger transport companies is due to its inability to overcome the loss-making nature over a long period. Not all managerial decisions to improve the service for passengers bring the expected results. It is shown that the interaction of the service provider and its consumer occurs at several levels, which also introduces certain requirements for the creation of the consumer value of the railway services. It is emphasized that marketing researches on long-distance railway passenger transport have a number of special requirements, which are caused by differences of transport services from other types of services. These are the main factors that shape the nature of these studies and the difficulties they face. New criteria and signs of segmentation of railway customers are offered. The unsolved problems of qualitative methods of marketing researches of rail passenger transportation are highlighted. The advanced marketing research tools are forms, which can serve as the basis for effective management decisions. The main areas of conducting marketing researches are determined depending on the practical problems of the passenger sector of railway transport solved with their help. The main directions of marketing research have been identified that will increase passenger satisfaction and offer them the services of desired customer value. On the basis of many years of own practice, organizations conducting marketing researches of long-distance railway passenger transport have suggested approaches to determining the type of passenger's attitude to rail services and substantiates the need to change the methodological concept of marketing researches of passenger transportations. It has been proved that traditional ways of increasing consumer value and its content require appropriate marketing support in the form of marketing research as the sole source of information about internal and external motivational factors of consumer behavior and the choice of passengers by the mode of transport.

Key words: rail passenger transport, marketing research, segmentation of passengers, consumer value, advantages and disadvantages of customer service, levels of interaction between customer service provider and consumer, segmentation of passengers.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Залізничні пасажирські перевезення, вагома частка яких носить соціальний характер, володіють тією перевагою, що й досі є найбільш доступним за ціною видом транспорту для населення країни. Це дає можливість зберігати і навіть дещо збільшувати обсяги пасажирських перевезень залізничним транспортом на тлі загального скорочення пасажирообороту та обсягів перевезень пасажирів деякими іншими видами транспорту.

Водночас розвиток залізничних пасажирських перевезень стримується його збитковим характером, у крайньому низьким фінансуванням, недостатнім для оновлення рухомого складу, розвитку інфраструктури та ін. Окрім того, залізничні пасажирські перевезення значно відстають від інших видів пасажирських перевезень за такими основними клієнтоорієнтованими параметрами, як тарифи на поїздки у відповідних умовах комфорту, зручність графіку руху, пересадочних пунктів і підв'язки під інші види транспорту, комплексність обслуговування пасажирів на всіх етапах здійснення подорожі. Це не дає можливості нормально розвиватися пасажирському сектору, отримуючи прибутки від пропонування на ринку транспортної послуги з характеристиками, потрібними її споживачам.

Вирішення зазначеного завдання, практична значущість якого сьогодні стрімко зростає у зв'язку з критичною збитковістю пасажирського сектору залізничного транспорту, неможлива без відповідного інформаційного забезпечення, яке можуть надати лише маркетингові дослідження, проте здійснювані на принципово

інших, аніж існуючі, концептуальних засадах. Цим і зумовлюється актуальність даної статті.

Проблеми збитковості залізничних пасажирських перевезень і недостатності їх фінансування не вирішуються тривалі роки і відносяться до системних проблем. На відміну від них, слабка клієнтоорієнтованість і недостатнє врахування вимог ринку пов'язані з недоліками менеджменту вищого керівництва і можуть бути усунені завдяки ретельному вивченню ринку транспортних послуг шляхом проведення маркетингових досліджень, які виступають ефективним інструментом досягнення стратегічних цілей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Послуги з відповідним рівнем споживчої цінності дають змогу не тільки зберегти завойовану частку ринку, а й збільшити попит на транспортні послуги та споживання додаткових послуг. Цей факт суттєво підвищує значення таких напрямів досліджень, як проведення аналізу об'єктивних складників цінності, що досліджуються в межах менеджменту якості, та виявлення і вивчення суб'єктивних елементів, на яких зосереджена теорія сприйняття [1, с. 14; 2, с. 80; 3, с. 240].

Аналіз проблем теорії і методології маркетингових досліджень на різних ринках представлено у працях Г.В. Астратової, Є.П. Голубкова, Ф. Котлера, Н.К. Малхотри, І.Н. Герчикової, Г.А. Черчилля, А.О. Старостіної та ін. Роль маркетингової інформації у маркетингових дослідженнях висвітлюється в низці публікацій останніх років І.К. Беляєвського, Т.П. Данько, О.О. Алексєєва, Г.Г. Абрамшвілі, С.Н. Лаврова та інших сучасних авторів.

У вітчизняну школу маркетингових досліджень здійснили вагомий внесок М.І. Белявцев, Л.М. Іваненко, В.М. Воробйов, С.С. Гаркавенко, С.О. Зозульов, С.В. Скібинський, А.В. Федорченко.

Незважаючи на те що ще з 1990-х років в Україні почали з'являтися наукові праці, присвячені різним аспектам маркетингових досліджень, у тому числі відносно їх застосування у різних галузях, сьогодні відсутні розробки, які б комплексно розглядали теоретико-методологічні і тим більше практичні боки маркетингових досліджень як в умовах специфічного середовища в країні, так і в транспортній галузі, зокрема на залізничному пасажирському транспорті.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Праці останніх років вітчизняних учених у цій галузі знань навели на думку, що наявна методологія маркетингових досліджень не має цілісності та не виділяє перевезення пасажирів у далекому сполученні як специфічний об'єкт ринку, який потребує відповідних інструментів і методів досліджень.

Методично недостатньо забезпеченою залишається практична проблема використання транспортного потенціалу залізниці: пасажирам треба пропонувати те, що вони хочуть, і саме в тих обсягах, у ті періоди часу і з тими параметрами поїздки, яких вони потребують. Поза увагою науковців перебуває методичне забезпечення такого актуального напрямку досліджень, як вивчення порогів переключень пасажирів між видами транспорту залежно від споживчої цінності їхніх послуг. Більш глибоке розуміння мотивів споживчої поведінки пасажирів та передбачення і вплив на вибір ними виду транспорту потребують розширення напрямів маркетингових досліджень, конкретизації їхніх цілей і завдань за кожним виділеним напрямом та зміни підходів до методичного забезпечення окремих етапів досліджень, зокрема до сегментації споживачів транспортних послуг.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті – сформулювати інструментарій маркетингових досліджень як інформаційної бази прийняття ефективних управлінських рішень щодо залізничних пасажирських перевезень далекого сполучення і на цих засадах визначити та обґрунтувати головні напрями маркетингових досліджень із погляду їх здатності слугувати основою цілісного управління споживчою цінністю послуг залізниці.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сьогодні клієнтам підприємств залізничного пасажирського транспорту пропонується доволі широкий перелік сервісних послуг як на вокзалах, так і в поїздах, однак рівень їхньої прибутковості і величина доходів від їх реалізації є недостатніми.

Так, дані внутрішньої фінансово-економічної та маркетингової звітності Департаменту з організації внутрішніх і міжнародних пасажирських перевезень АТ «Укрзалізниця» за 2012–2016 рр. показують падіння доходів від допоміжної діяльності, підтверджуючи істотне зниження попиту на додаткові послуги для пасажирів, незважаючи на їх величезне різноманіття, і тим самим доводять помилковість політики вищого менеджменту підприємств залізничного пасажирського транспорту, націленої на подальше розширення пропозиції додаткових послуг, без відповідних маркетингових досліджень та обґрунтувань. Така політика не сприяє збільшенню споживчої цінності послуг залізниці, тому не в змозі подолати проблему падіння доходів від додаткових послуг і переключення пасажирів, передусім платоспроможного сегменту, на інші, більш привабливі види транспорту.

Віснующий практиці маркетингових досліджень на залізничному пасажирському транспорті вони охоплюють два головних напрями – дослідження характеристик ринку та дослідження внутрішніх наявних і потенційних можливостей діяльності залізничного підприємства. При цьому застосовуються як кількісні, так і якісні методи.

У вирішенні основного завдання залізничного пасажирського транспорту – забезпечення потреби населення у транспортних послугах – важливу роль грають, насамперед, кількісні дослідження: транспортна поведінка, потоки пасажирів є об'єктами кількісного вивчення. Інструментарій кількісних маркетингових досліджень на залізничному транспорті відчуває тиск із боку специфіки галузі. Розвитку методології кількісних методів з урахуванням потреб розвитку залізничного пасажирського транспорту присвячено низку робіт останніх років, зокрема О.В. Бакалінського [4, с. 36–37; 5, с. 45–47], В.М. Голоскокова [6, с. 8], Е.В. Новаторова [7, с. 6–12] та ін.

Що стосується якісних досліджень, то тут варто виділити дві невирішені сьогодні проблеми:

- складність визначення дійсних потреб населення як клієнтів пасажирських перевезень;
- вибір і відповідне пристосування методу збору інформації від потенційних клієнтів залізничного транспорту.

Першочерговим завданням маркетингових досліджень у сфері пасажирських перевезень є отримання даних із метою прогнозування попиту на транспортні послуги. Це питання розглядається переважно в науковій літературі з економіки транспорту, в якій автори сьогодні виділяють три підходи [8, с. 8–15; 9, с. 29–34]: нормативний – за норму приймається кількість пересувань певної групи населення; порівняльний – аналізуються і порівнюються потреби в переміщенні у просторі різних соціальних груп населення; опитувальний – виділена група населення сама формулює власні потреби.

Однак практика показала, що кожний із цих підходів має свої недоліки та межі використання, саме тому результати прогнозів не співпадають із фактичними показниками. Така ситуація пояснюється в першу чергу тим, що потреба в поїздах здебільшого носить вторинний характер, є похідною від цілі поїздки, тому транспорт грає роль активатора чи дезактиватора бажаної системи діяльності його користувачів.

Таким чином, завданням маркетингових досліджень у пасажирських перевезеннях, у тому числі далекого сполучення, є відстеження первинних потреб, що формують попит на перевезення, й у цьому полягає одна з основних особливостей маркетингових досліджень у сфері пасажирського транспорту.

З огляду на комплексний характер маркетингових досліджень у залізничних пасажирських перевезеннях, можемо виділити кілька сфер проведення досліджень залежно від вирішуваних за їх допомогою практичних проблем (табл. 1).

З табл. 1 видно, що таким напрямом досліджень, як наявні споживчі сегменти, споживчі мотиви і споживча поведінка, причини незадоволення споживачів, поки що приділяється недостатньо уваги, хоча їх важливість є чи не найістотнішою серед інших напрямів, а відповіді на питання, які вирішуються за допомогою саме цих досліджень, визначають усю маркетингову політику у сфері залізничних пасажирських перевезень.

Специфіку і складність маркетингових досліджень задоволення клієнтів (пасажирів далекого сполучення) визначають:

- коливання вподобань навіть у стислі періоди часу;
- неможливість розповсюдження окремих припущень щодо вподобань на генеральну сукупність клієнтів;
- фрагментація вподобань;
- схильність клієнтів до надмірного споживання окремих благ.

Особливості попиту населення на поїздки залізничним транспортом далекого сполучення, а також специфіка маркетингових досліджень клієнтів залізниці не зменшують ролі цих досліджень в управлінні залізничними пасажирськими перевезеннями. З урахуванням цього нами пропонується маркетинговий інструментарій формування та обґрунтування управлінських рішень у зазначеній сервісній сфері, який схематично відображений на рис. 1.

Для підвищення ефективності менеджменту пасажирських перевезень результати маркетингових досліджень мають слугувати основою формування споживчої цінності послуг залізниці відповідної величини, змісту і структури.

Важливість створення споживчої цінності такої величини, яка дасть змогу послугам залізничного транспорту бути конкурентоздатними і привабливими для пасажирів, була усвідом-

лена маркетологами пасажирського сектору АТ «Укрзалізниця» ще до проголошення клієнтоорієнтованого підходу до обслуговування пасажирів. Підґрунтям цієї гіпотези слугували спостереження, спілкування з пасажиром під час маркетингових досліджень (інтерв'ю, фокус-групи) та результати польових маркетингових досліджень. Для підтвердження даної гіпотези у 2009 р. було розширено тематику річного плану систематичних маркетингових досліджень шляхом введення нових напрямів, і цей пошуковий процес тривав до 2014 р. включно. Введення нових напрямів маркетингових досліджень ставило за мету одне із завдань:

- виявити додаткові послуги або характеристики основної послуги, які мають для пасажирів високу важливість, впливають на їхній вибір, формують їхню споживчу поведінку;
- отримати від пасажирів оцінку якості спожитих ними послуг;
- виявити рівень задоволення пасажирів обслуговуванням на залізничному транспорті і ступінь відповідності їхнім очікуванням та наміри щодо користування цим видом транспорту в наступних поїздках;
- визначити важливість для пасажирів тих чи інших додаткових послуг, удосконалень, нововведень.

Поступовий характер введення нових напрямів досліджень і виключення тих, що втрачали свою актуальність або не підтверджували практичну корисність, не давав підстав розглядати їх як цілісну систему комплексних маркетингових досліджень. Окрім того, аналіз отриманих результатів проводився без ув'язування в одну логічну схему, підпорядковану меті – виявлення причин незадоволення пасажирів, точок розходження їхніх очікувань з якістю і цінністю отриманих послуг та створення споживчої цінності послуг такого наповнення, як бажають пасажирів. Нарешті, наявні результати маркетингових досліджень, які проводилися, розглядали споживача послуг підприємств залізничного транспорту як «знеособленого» пасажирів – із середніми запитами, типовими вимогами та очікуваннями. Такий підхід породжувався тією специфікою послуг залізниці, що обслуговування пасажирів відбувається одночасно і в єдиному просторі, але він не дає змоги індивідуалізувати обслуговування клієнтів, що негативно відбивається на їх задоволенні.

Залізничне підприємство має слідкувати за часткою пасажирів, які переходять на обслуговування до інших перевізників на певному маршруті, прагнучи її зменшити за рахунок пропозиції відповідним співвідношенням переваг та ущемлень. Забезпечення такого співвідношення вимагає систематичного проведення маркетингових досліджень, метою яких має бути визначення, по-перше, рівня утримання споживачів, а по-друге, причини «переключень» пасажирів. За результатами таких досліджень варто буду-

Таблиця 1

**Сфери маркетингових досліджень у секторі пасажирських перевезень
на залізничному транспорті в Україні**

Сфера досліджень	Досліджувана проблема	Потрібна інформація	Спосіб отримання інформації
Дослідження ринку	Місце транспортного підприємства на ринку (конкурентна позиція)	Місткість і структура ринку; динаміка змін ринку і тенденції розвитку; конкуренти і конкурентні види транспорту; положення підприємства залізничного транспорту на ринку послуг для населення, відносно конкурентів, у свідомості споживачів	Вторинна і первинна інформація
	Наявні споживчі сегменти	Соціальний портрет пасажирів; основні характеристики наявних сегментів пасажирів	Первинна інформація
	Споживчі мотиви і споживча поведінка	Потреби споживачів, психографічні характеристики виділених сегментів пасажирів і психографічний аналіз ринку	Первинна інформація
Дослідження продукту	Якість послуг і рівень задоволення споживачів; «розрив обслуговування», елементи споживчої цінності послуг	Оцінка споживачами окремих характеристик спожитих послуг і товарів; ставлення пасажирів до пропонованої продукції; споживчі переваги, незадоволені потреби та не виправдані очікування	Первинна інформація
	Перспективні напрями розвитку ринку / продукту	Основні тенденції розвитку ринку транспортних послуг; інноваційні рішення конкурентів; засоби ведення конкурентної боротьби, застосовувані конкурентами, інтенсивність конкуренції на ринку транспортних послуг	Вторинна і первинна інформація
Дослідження ціни	Встановлення ціни на послугу, диференціація або типізація цін	Ціни конкурентів; сприйняття діючих цін клієнтами пасажирського транспорту; межа сприйняття ціни ринком; варіанти типізації та ознаки диференціації цін	Вторинна і первинна інформація
	Зміна ціни на послугу або цінової політики	Еластичність попиту на транспортну послугу за ціною і за доходом; сезонні коливання попиту; цінові політики конкурентів	Первинна і вторинна інформація
Дослідження каналів розповсюдження (товаро-просування)	Оптимізація системи розповсюдження послуг	Переваги пасажирів щодо користування каналами отримання послуг; новітні технології у каналах розповсюдження	Первинна і вторинна інформація
Дослідження рекламної діяльності	Об'єкт реклами і цільова аудиторія	Наявність інформації щодо пропонованих залізничним транспортом послуг; ступінь інформованості пасажирів щодо окремих послуг; характеристики цільової групи (груп) реклами	Первинна і вторинна інформація
	Вибір каналів розповсюдження реклами і рекламних носіїв	Застосовувані канали інформування пасажирів, їх характеристики (включаючи їхні рейтинг і вартість); доступність рекламних носіїв для цільової аудиторії; економічна доцільність різних носіїв	Вторинна і первинна інформація
	Результативність реклами	Сприйняття реклами різними сегментами пасажирів; аналіз економічної та психологічної ефективності реклами (в т. ч. окремих каналів і рекламних носіїв)	Первинна і вторинна інформація

Джерело: сформовано автором за результатами узагальнення власної практики маркетингових досліджень у пасажирському секторі залізничного транспорту в Україні

вати гістограми розподілу частот переключень пасажирів із групуванням за причинами їх переходу на інші види транспорту [10, с. 42].

Повнота вивчення змісту та величин елементів споживчої цінності пасажирських перевезень

залізницями забезпечується такими рівнями взаємодії з клієнтами:

— найнижчий рівень — основний — продуцент послуги продає свій продукт і не цікавиться його подальшою долею та рівнем задоволення клієнта;

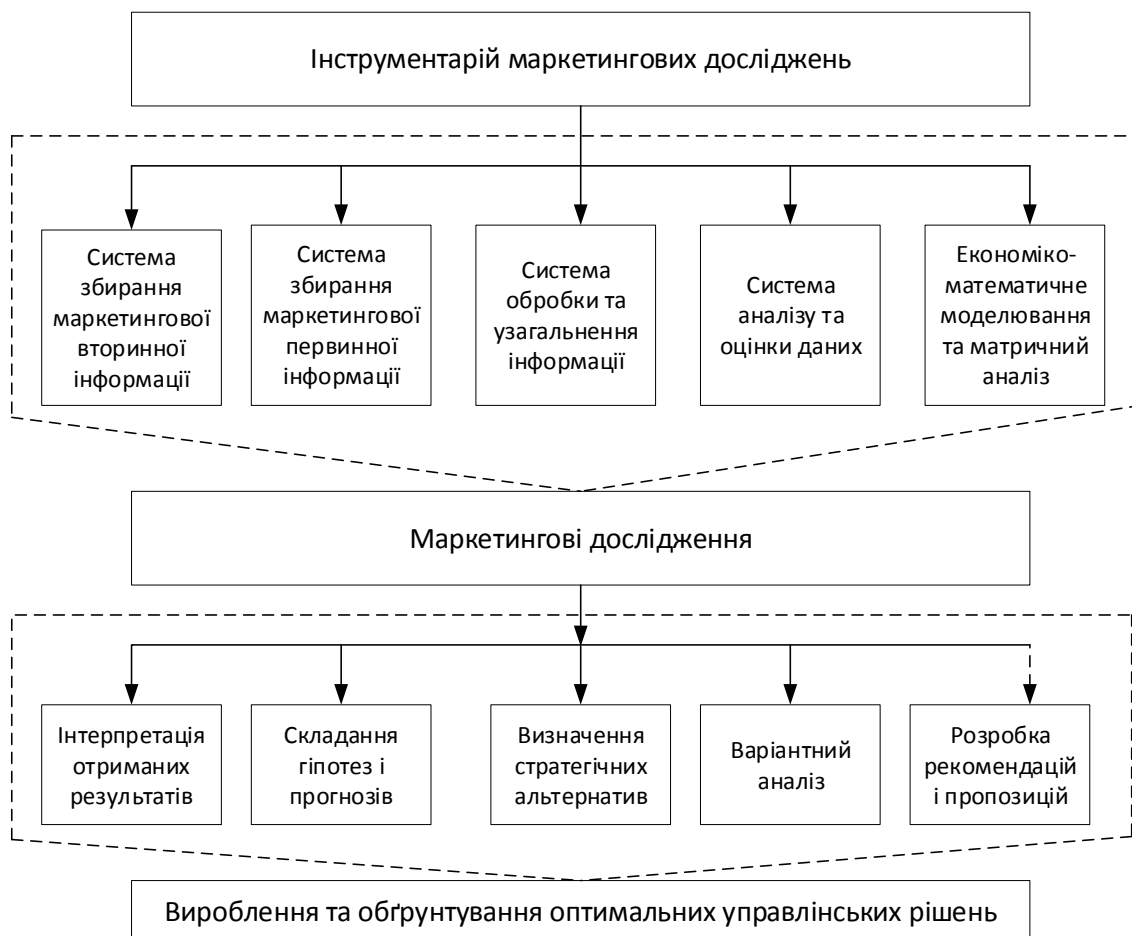


Рис. 1. Маркетинговий інструментарій обґрунтування ефективних управлінських рішень щодо залізничних пасажирських перевезень далекого сполучення
Джерело: розроблено автором

– задовільний рівень – реагуючий – продуцент послуги після її продажу пропонує телефонувати (як правило, за безкоштовними номерами) і ставити питання, висловлювати зауваження і незадоволення, надавати пропозиції щодо поліпшення продукту, усувати проблемні ситуації і т. п.;

– доброякісний рівень – відповідальний – продуцент послуги після її продажу сам зв'язується з окремими клієнтами для отримання інформації щодо побажань, скарг і вражень, яка необхідна задля постійного вдосконалення системи пропозицій;

– високий рівень – активний – продуцент послуги час від часу вибірково зв'язується з клієнтами незалежно від того, коли вони останній раз користувалися його послугами, для інформування про нові пропозиції чи нововведення, стимулювання попиту на послуги;

– найвищий рівень – партнерський – продуцент постійно веде разом із клієнтами (партнерами) пошук способів збільшення цінності свого продукту [3, с. 469–470; 10, с. 42–43; 11, с. 100–102; 12, с. 321–322].

Пасажирський залізничний транспорт далекого сполучення тривалий час перебував на найнижчому рівні взаємодії з пасажирями. Лише нещодавно була запроваджена система зворотного (спочатку телефонного, згодом й електронного) зв'язку з ними, що є ознакою задовільного рівня взаємодії. При цьому спадна динаміка обсягів перевезень пасажирів залізничним транспортом, що спостерігається починаючи з 2013 р., перерозподіл їх між видами транспорту не на користь залізничного, значний спад у споживанні пасажирями додаткових послуг, які пропонує їм залізниця, підвищення рівня незадоволення пасажирів і збільшення кількості пасажирів із негативним досвідом користування залізницею переконливо свідчать про негайну потребу в переході до вищих рівнів взаємодії з клієнтами цього виду транспорту.

Підвищення рівня взаємодії і розвиток сервісної системи потребують одночасного розвитку системи маркетингових досліджень, причому за тими напрямками, які досі не були охоплені. Такі дослідження повинні давати

можливість визначити тип ставлення пасажирів до транспортного продукту.

У визначенні типу ставлення в ході досліджень, на нашу думку, слід застосовувати одночасно два підходи. Перший із них дає змогу виявляти переваги послуги, а другий – оцінювати, наскільки транспортний продукт подобається пасажирів, щоб спонукати його до подальшого користування залізничним транспортом і сформувати намір скористатися ним вдруге.

Застосування першого підходу ставить за мету маркетингового дослідження визначити, якому транспорту (типу вагону, класу рухомого складу тощо) пасажир надає перевагу, а запровадження другого підходу підпорядковане виявленню намірів пасажирів виходячи з набутого ним досвіду користування послугами даного перевізника, а також із конкретних обставин і поточної ситуації. Останніми можуть стати, наприклад, відсутність коштів на поїздки певним видом транспорту або типом транспортного засобу, інші обмежувальні обставини або, навпаки, разова поява можливостей і зняття обмежень.

Окрім того, потрібно запровадити цикл маркетингових досліджень, спрямованих на визначення відносної важливості окремих складників споживчої цінності транспортного продукту для пасажирів далекого сполучення. Результати таких досліджень дають змогу не лише підвищувати споживчу цінність послуг залізничного транспорту, а й слугувати основою поглибленої сегментації пасажирів за ознакою «переваги пасажирів» та кластерного аналізу.

На базі маркетингових досліджень також має бути запроваджено систему моніторингу за сприйнятою споживчою цінністю транспортної послуги, яка б включала в себе мотиваційні, або спонукальні (внутрішні), і перцепційні (зовнішні) чинники. Цей напрям досліджень

поки що також знаходиться поза увагою вітчизняних маркетологів.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У переважній більшості сервісних галузей, де відбувається одночасне споживання послуг багатьма (кількома) клієнтами, через що споживчі цінності таких послуг формуються у спільному просторі та одночасно, на перший погляд, доцільно керуватися стратегією агрегованої сегментації і створювати послуги з «осередненим» змістом та величиною споживчої цінності. Однак цей підхід не дасть змоги досягти максимального задоволення клієнтів, оскільки не будуть ураховані специфічні вимоги існуючих груп споживачів.

Новий принцип виділення сегментів – за величиною споживчої цінності послуги та напрямом її пошуку клієнтом – має спиратися на повноцінний інструментарій маркетингових досліджень, що дасть змогу маркетологам отримувати повну інформацію, яка безпосередньо пояснює поведінку споживачів послуг транспортних підприємств, а також виявити порогові значення як споживчої цінності у цілому, так і окремих її елементів для кожного виділеного сегменту пасажирів.

Кінцевою метою проведення маркетингових досліджень у пасажирських перевезеннях є створення такого специфічного нематеріального активу залізничного пасажирського підприємства, як сегмент лояльних і постійних пасажирів. Роль маркетингових досліджень у вирішенні цього завдання є очевидною, оскільки вони виступають єдиним джерелом отримання необхідної інформації, яка лягає в основу аналізу, формулювання гіпотез, складання прогнозів, вироблення управлінських рішень і розроблення заходів, метою яких є максимальне задоволення пасажирів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Энджел Д.Ф., Блекуэлл Р.Д., Миниард П.У. Поведение потребителей / пер. с англ. Санкт-Петербург : Питер, 1999. 768 с.
2. A Handbook for Measuring Customer Satisfaction and Service. *Transportation Research Board*. 1999, Quality Report 47. P. 32.
3. Солнцев С.О., Бакалінський О.В. Міжнародний проект FRIDA: заохочення регіональних інновацій та розвитку через базові організації і мережі. *Маркетинг та логістика в системі менеджменту* : тези доповідей VIII міжнародної науково-практичної конференції, м. Львів, 4–6 листопада 2010 р. Львів : Львівська політехніка, 2010. С. 469–470.
4. Бакалінський О.В. Вимірювання впливу ставлення до обслуговування на споживчі інтенції пасажирів залізниць. *Економіка та держава*. 2012. № 7. С. 35–38.
5. Бакалінський О.В. Методика розробки змісту ціннісних маркетингових комунікацій нерутинної послуги. *Економіка і управління*. 2017. Вип. 39. С. 43–51.
6. Голоскоков В.Н. Информационная логистика в реформировании и развитии сферы услуг пассажирского железнодорожного транспорта : автореф. дис. ... докт. эк. наук : 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (логистика)» ; ГОУ ВПО «Ростовский государственный строительный университет». Ростов, 2008. 27 с.
7. Новаторов Э.В. Концептуальные и методологические основы маркетинговых исследований качества в сфере услуг. *Маркетинг и маркетинговые исследования в России*. 2012. № 5. С. 4–13.

8. Глазков Д.В. Расчет числа и назначений поездов в дальнем и местном сообщении в зависимости от структуры пассажиропотоков : автореф. дис. ... канд. техн. наук : 05.22.08 «Управление процессами перевозок» ; Российский государственный открытый технический университет путей сообщения. Москва, 2005. 28 с.
9. Ларин Н.О. Организация пассажирских перевозок. Челябинск : ЮУрГУ, 2005. 104 с.
10. Мельник Т.С. Методологія і практика маркетингових досліджень залізничних пасажирських перевезень далекого сполучення : монографія. Дніпро : Середняк Т.К., 2019. 245 с.
11. Agunloye O.O., Oduwaye L. Factors influencing the quality of rail transport services in metropolitan Lagos. *Journal of Geography and Regional Planning*. 2011. Vol. 4(2). February. P. 98–103.
12. Hill T.P. On Goods and Services. *Review of Income and Wealth*. 1977. № 23 Dec. P. 315–338.

ІНСТРУМЕНТАРІЙ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ В КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЇХНЬОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ENTERPRISE MANAGEMENT TOOLS IN THE CONTEXT OF IMPROVING THEIR PERFORMANCE

Мілька А.І.

кандидат економічних наук, доцент кафедри
бухгалтерського обліку і аудиту,
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»

Чижик Т.В.

асистент кафедри
бухгалтерського обліку і аудиту,
Вищий навчальний заклад Укоопспілки
«Полтавський університет економіки і торгівлі»

Milka Alla

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Accounting and Audit,
Higher Educational Establishment of Ukoopspilka
“Poltava University of Economics and Trade”

Chyzhyk Tetiana

Assistant Lecturer at Department of Accounting and Audit,
Higher Educational Establishment of Ukoopspilka
“Poltava University of Economics and Trade”

У статті визначено, що в умовах конкуренції сформувалася низка методичних підходів та управлінських інструментів, завдяки яким можливо не лише оцінювати ефективність діяльності підприємств, а й використовувати їх як інструмент стратегічного управління. З'ясовано, що для ефективного управління підприємством необхідне вдосконалення існуючих інструментів та підходів до управління, а також розроблення та побудова нової парадигми оцінки ефективності діяльності підприємств. Розглянуто основний інструментарій процесу управління ефективністю підприємства, який спрямовано на підвищення прибутковості в умовах динамічного, мінливого зовнішнього середовища. Для формування загального висновку про ефективність роботи підприємства доцільно використовувати низку інструментів, які дають змогу підвищити економічну ефективність підприємства та сформулювати його конкурентні переваги.

Ключові слова: ефективність, підприємство, інструментарій, управління, підходи, прибуток, методи, системи.

В статье определено, что в условиях конкуренции сформировался ряд методических подходов и управленческих инструментов, благодаря которым можно не только оценивать эффективность деятельности предприятий, но и использовать их как инструмент стратегического управления. Выяснено, что для эффективного управления предприятием необходимо усовершенствование существующих инструментов и подходов к управлению, а также построение новой парадигмы оценки эффективности деятельности предприятий. Рассмотрен основной инструментальный процесса управления эффективностью предприятия, который направлен на повышение прибыльности в условиях динамичной, меняющейся внешней среды. Для формирования общего вывода об эффективности работы предприятия целесообразно использовать ряд инструментов, которые позволяют повысить экономическую эффективность предприятия и сформировать его конкурентные преимущества.

Ключевые слова: эффективность, предприятие, инструментарий, управление, подходы, прибыль, методы, системы.

At present, the success of any enterprise depends not only on the material and financial resources and their effective use, because, as the practice of modern enterprises proves, in conditions of rapid development of technologies, dynamic changes in the economy, their operation will be effective only when management personnel will make full use of all resources of the enterprise. In addition, measures to improve the efficiency of economic activity of enterprises should be long-term, strategically oriented, that is, be based on a well-established development strategy and ensure its implementation process, which in turn involves the introduction of certain elements of strategic management. The object of research is the efficiency of the economic activity of enterprises. The purpose of the article is to study modern management tools for an enterprise that are independent of the form of ownership and the field of activity, aimed at ensuring that not only profit due to external capabilities, but also internal capacity. The main purpose of profit in modern economic conditions is to reflect the efficiency of the production and sales activity of the enterprise. For efficient management of enterprise profits, improvement of existing tools and approaches to management, development of a new information model capable of promptly and qualitatively meeting the diverse needs of the management system in the process of developing and making optimal managerial decisions are required. As tools that can be used to resolve issues regarding the development and implementation of measures to improve the performance of enterprises, a system of approaches is proposed based on the study of foreign experience of modern systems and methods of planning and modelling. In order to achieve the set purpose, the tasks of studying the tools of enterprise management in the context of improving their performance were formulated and solved. The tasks set in the article are performed with the help of general scientific techniques and methods of research: analysis and synthesis, induction and deduction, system and complex approaches, etc.

Key words: efficiency, enterprise, tools, management, approaches, profit, methods, system.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах конкуренції проблема ефективного управління підприємствами набула особливо великого значення. Найбільш ефективний вибір напряму розвитку, визначуваний співвідношенням результату й витрат як грошового феномена, відбувається у разі орієнтації на прибуток, період часу отримання якого може бути короткочасним. Саме прибуток як важливий параметр (критерій) ефективності управління підприємствами зумовив виникнення та формування низки інструментів, які давали змогу не тільки забезпечувати прибутковість, рентабельність і ефективність господарської діяльності, а й формувати довгострокові конкурентні переваги на національних і світових ринках. Актуальність дослідження полягає у тому, що і в XXI ст. отримання прибутку залишається головною ціллю підприємств різних галузей народного господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Вагомий внесок у дослідження ефективності діяльності підприємств зробили як вітчизняні, так і зарубіжні вчені: Л. Абалкін, І. Бланк, Р. Валеви́ч, В. Власенко, В. Гонжаров, В. Гросул, Г. Єфремова, Є. Коробейнікова, А. Крим, В. Кулішов, А. Куценко, Л. Лігоненко, А. Лісна, І. Мельник, Л. Омелянович, О. Пігунова, С. Покропивний, А. Раїцький, А. Садеков, А. Стрікланд, В. Стригін, Д. Терновський, А. Томпсон та ін. Суть ефективності в загальному вигляді визначив ще К. Маркс – це можливість досягнення виробничої мети з найменшою витратою засобів [1, с. 332]. Поняття «ефективність» у наукових доробках В. Кулішова характеризує співвідношення результатів та витрат. Ефективність – загальноекономічна категорія, суть

якої полягає у тому, щоб досягнути виробничих цілей із найменшими затратами наявних ресурсів [2]. Л. Абалкін дає таке визначення: «Економічна ефективність являє собою форму, за допомогою якої діє і проявляється загальний закон економії часу. Вона безпосередньо пов'язана з дією основного економічного закону і відображає ступінь або повноту реалізації основного економічного інтересу суспільства. Рівень і динаміка ефективності виробництва є узагальнюючими показниками, які характеризують досягнутий ступінь і темп соціально-економічного прогресу суспільства» [3, с. 101]. А. Куценко визначає ефективність як категорію, яка властива лише цілеспрямованій дії і насамперед означає ступінь досягнення мети, що, своєю чергою, передбачає отримання бажаного запланованого позитивного результату, але за умови підвищення продуктивності праці та мінімізації витрат [4].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Опрацювання наукових праць як вітчизняних, так і зарубіжних учених дає змогу зробити висновок, що в сучасних умовах реформування економіки України виникла необхідність розробити нові концептуальні підходи та механізми підвищення ефективності діяльності підприємств, які можуть стати однією з потенційних «точок економічного зростання». Існує нагальна потреба у побудові нової парадигми оцінки ефективності діяльності підприємств та розробленні нових підходів до вдосконалення організаційно-методичного забезпечення процесу управління підприємствами, вдосконалення фінансово-господарського механізму діяльності та методичного інструментарію управління прибутком підприємств на основі зарубіжного досвіду сучасних систем і методів планування та моделювання.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. За час бурхливого розвитку науково-технічного прогресу, автоматизації виробництва та процесу управління ним, поширення Інтернет-технологій у житті сучасного суспільства сформувалася низка методичних підходів та управлінських інструментів, завдяки яким можливо не лише оцінювати ефективність їхньої діяльності, а й використовувати як інструмент стратегічного управління. Досвід використання цих інструментів на різних етапах розвитку світових компаній свідчить про їх успішність, навіть за несприятливих зовнішніх умов вони зберегли провідні позиції на ринку. Розглянемо основні із цих інструментів, їхні переваги та недоліки, особливості використання, у тому числі для організації споживчої кооперації.

Існує ціла низка підходів, що дають змогу підвищити економічну ефективність підприємства та сформулювати конкурентні переваги, наприклад: кайдзен, канбан, «бережливе виробництво»; системи «ABC-костинг» і «стандарт-костинг», системи «тангер-кост», реструктуризація, бюджетування, концепція управління вартістю підприємства. Інші інструменти значною мірою враховують соціальні чинники, зокрема збалансована система показників, бенчмаркетинг, маркетинг тощо. Складність процесу управління підприємствами полягає у тому, що кожний із цих видів інструменту можна одночасно використовувати як для організації окремого бізнес-процесу, так і окремо (рис. 1).

Оцінку ефективності прийняття управлінських рішень надає контролінг, який допомагає усунути виникнення несприятливих ситуацій. Основою системи контролінгу є регулярний і своєчасний збір інформації про діяльність організацій і стан ринкового середовища його функціонування, аналіз і планування цієї інформації набуває першорядного значення в сучасних реаліях. У зв'язку із цим зростають інтенсивність і насиченість інформаційних потоків, які необхідно систематизувати, уніфікувати, щоб забезпечити ефективність управління бізнесом [5].

Слід зазначити, що контролінг сприяє уникненню неузгодженості під час прийняття управлінських рішень і дає змогу своєчасно виявити прихований потенціал у системі управління. На жаль, керівники переважної більшості вітчизняних підприємств не використовують у своїй діяльності контролінг, що істотно погіршує результати функціонування господарських суб'єктів, впливає на зниження рівня їхньої конкурентоспроможності та призводить до збитковості. Тому у цьому разі ми проведемо дослідження основних систем управління бізнес-процесами в підприємствах, які дають змогу операційній системі перетворити їх на готовий продукт (послугу) та отримати прибуток, а не збиток (управління витратами з допомогою систем «тангер-кост», «директ-кост» та «ABC-костинг»).

Системою «тангер-кост» передбачено розроблення стандартів на витрати праці, матеріалів, накладних витрат, складання стандартної калькуляції та врахування фактичних витрат та виокремлення відхилень від стандартів для контролю над формуванням фактичної собівартості та активного управління процесом її формування. Системою «директ-кост» передбачено поділ витрат на постійні та змінні, включення у собівартість продукції лише змінних витрат, оперування показниками маржинального доходу та виручкою. Метод ABC можна використовувати у процесі формування і функціонування єдиної інформаційної системи обліку й управління та в разі, якщо наявні велика кількість продуктів, підтримуючих процесів, стандартизований процес, періодична локаційна база, періодичність у витратах [6].

Для встановлення таких взаємозв'язків корисно використовувати положення стандартів управління якістю ISO 9000, оскільки їхні вимоги знайомі менеджерам, активно впроваджуються в господарську практику багатьох організацій і концептуально не відрізняються від принципів організації управлінського обліку за центрами відповідальності та місцями виникнення витрат. До того ж елементи системи управління якістю за міжнародними стандартами (ISO) впроваджуються в державні стандарти України.

Особливий акцент слід зробити на процесно-орієнтованому управлінні, яке дає змогу підприємствам підвищити рівень своєї прибутковості шляхом фокусування уваги на фінансовій ефективності роботи з тим або іншим продуктом, клієнтом, сегментом, «розкручуються» індикатори ведення бізнесу, що визначають ступінь досягнення поставлених стратегічних цілей, формується бізнес-культура, здійснюється перехід до процесної організаційної структури [7]. Упровадження такої системи управління забезпечує швидку реакцію на зміни навколишнього середовища, зацікавленість усіх співробітників у досягненні максимальних результатів, оптимальний механізм обміну інформацією між функціональними підрозділами. У міру вдосконалення процесного підходу у практиці управління світовими компаніями сформувалися два нові інструменти управління, які спрямовані від самого початку на підвищення ефективності в контексті стійкого розвитку підприємства, – реінжиніринг і збалансована система показників.

Уперше визначення сутності поняття «реінжиніринг» дали М. Хаммер і Дж. Чампі. Це поняття вони розуміли як фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування ділових процесів для досягнення різких, стрибкоподібних поліпшень вирішальних показників діяльності компанії, таких як вартість, якість, послуги та темпи розвитку [8]. Тобто вся суть реінжинірингу побудована на системі докорінних перетворень в організації, де спочатку відбувається моделювання образу організації,



**Рис. 1. Інструментарій управління підприємствами
в контексті підвищення ефективності їхньої діяльності**

Джерело: розроблено авторами

а потім зміна цієї моделі відповідно до рішення конкретних поточних і перспективних завдань, частіше за все – рішення зменшення кількості нераціональних ланок і функцій. Саме завдяки реінжинірингу можна збільшити прибуток на 70% одномоментно. Водночас реінжиніринг досить тісно пов'язаний із реструктуризацією. Реструктуризація – це засіб адаптації підприємства до зовнішнього середовища, який реалізується за допомогою комплексу організаційно-економічних, правових і технічних заходів, що спрямовані на зміну організаційної структури та функціональних сфер діяльності підприємств [9]. На сучасному етапі реструктуризацію використовують як антикризовий захід, як засіб підвищення ефективності діяльності та метод підвищення вартості організацій. При цьому цей процес передбачає використання різних форм і методів реструктуризації. Таким чином, зростання прибутку відбувається за рахунок удосконалення процесу управління внутрішніми ресурсами підприємств і водночас використання досягнень автоматизованих інформаційних систем.

Система збалансованих показників стала відповіддю вчених Гарвардської школи бізнесу Роберта Каплана і Девіда Нортена на потребу підприємств підвищити ефективність оціночних індикаторів діяльності [10]. Спочатку BSC давала змогу встановити причинно-наслідкову залежність між ринковими цілями, механізмом їх досягнення і фінансовими показниками. Сьогодні стратегічні карти, які розробляють підприємства на основі системи збалансованих показників, фактично стали «маршрутними картами» досягнення стратегічних цілей, своєрідними індикаторами просування підприємства і базою для розроблення її бізнес-моделі.

Концепція управління вартістю підприємства, або Value-Based Management (VBM), спрямована на якісне поліпшення стратегічних і оперативних рішень на всіх рівнях організацій за рахунок концентрації зусиль на ключових чинниках вартості [11]. В основі цієї концепції лежить постулат: вартість підприємства визначається майбутніми грошовими доходами її власників, а нова вартість створюється лише тоді, коли отримана віддача від інвестованого капіталу перевищує його витрати. Основне завдання VBM – побудувати таку систему управління, яка давала б змогу досягати поставленої мети – максимізації вартості компанії. За своєю сутністю концепція VBM базується на об'єднанні моделі Дюпона і дисконтованого грошового потоку (DCF). Із моделі Дюпона запозичено ідею представлення результативного фінансового показника у вигляді «дерева» взаємозалежних параметрів, які підлягають управлінню і контролю показників, що визначають грошовий потік. Сьогодні найбільш популярним результативним фінансовим показником у рамках VBM-підходу є показник EVA (економічна додана вартість), який ураховує вартість капіталу та відображає

довгостроковий результат діяльності організацій. Показник EVA являє собою прибуток підприємств від звичайної діяльності за вирахуванням податків, зменшений на величину плати за весь інвестований у підприємство капітал. Цей показник застосовується для оцінки ефективності діяльності підприємств із позиції його власників і дає змогу встановити, чи приносить діяльність підприємства більший прибуток, ніж альтернативні вкладення капіталу. Це пояснюється тим, що під час розрахунку EVA із суми прибутку вираховується не лише плата за користування позиковими коштами, а й власним капіталом.

Показник EVA дає змогу відповісти на запитання інвесторів підприємств, який вид фінансування (власні або позикові кошти) й який розмір капіталу необхідні для одержання певного обсягу прибутку; чи необхідно спрямовувати капітал у підприємство або, навпаки, сприяти його відтоку. Крім того, за допомогою показника EVA оцінюється ефективність господарювання крізь призму оцінювання підприємства ринком [12].

Не менш важливу роль у процесі становлення сучасних концепцій управління для підвищення економічної ефективності підприємствах відіграє бюджетування. Зміст бюджетування являє собою технологію планування, обліку, контролю та аналізу фінансових, інформаційних і матеріальних потоків, а також отриманих результатів. Ця технологія охоплює всі функціональні сфери діяльності підприємства: маркетинг, адміністрування, управління персоналом, виробництво, закупівлі, контроль якості, дослідження, продаж. У ринкових умовах бюджетування дає змогу не тільки ефективно управляти витратами, коли необхідно забезпечити зростання прибутку на 5% чи навіть більше, а й коли передбачаються зміни у виробничому чи операційному циклах.

Бюджетування – це процес колективний, за допомогою якого можна погодити діяльність підрозділів усередині організацій і підпорядкувати її загальній стратегічній меті. Завдання бюджетного планування полягає в обґрунтуванні та розширенні річного плану господарської діяльності організацій для усунення непередбачуваних змін, які виникають у процесі його діяльності, координації дій між окремими його ланками для уникнення прийняття неузгоджених рішень, підвищення ефективності управлінського контролю щодо виключення неефективних чинників, а також оцінки вкладеної праці, дій і прийнятих рішень керівництвом підприємства. У процесі бюджетування розробляють різні види бюджетів залежно від цільового призначення, об'єкта бюджетування, змісту показників, методів і строку розроблення, способу складання та напрямів побудови [11].

Однак бюджетування нині розглядається як управлінська технологія, що сприяє перетворенню стратегії діяльності підприємства в короткостроковому періоді на конкретні під-

контрольні показники та документи підприємства. Як систему підконтрольних показників найчастіше використовують систему збалансованих показників, яка містить такі складники: фінанси, клієнти, внутрішні бізнес-процеси та навчання і розвиток.

Отже, бюджетування є однією з найбільш прогресивних управлінських технологій, інтегрованих у функції менеджменту, що сприяє поліпшенню ефективності соціально-економічної діяльності, вдосконаленню інформаційної системи та вертикальних і горизонтальних організаційних зв'язків підприємства, регулюванню діяльності підприємств та організацій загалом.

Однією з найважливіших конкурентних переваг підприємств є наявність системи бюджетування, оскільки її роль полягає у координації всіх боків діяльності, зусиль усіх підрозділів на досягнення кінцевого результату, а отже, підвищення ефективності, фінансової стійкості підприємств.

Позитивним аспектом системи бюджетування, процесно-орієнтованого управління, реінжинірингу, системи управління якістю, методу ABC, системи збалансованих показників є те, що їх можна використовувати одночасно і забезпечувати стійкі темпи розвитку підприємств та зростання їхньої прибутковості.

За даними консалтингової компанії Bain & Co, протягом останніх двох років бенчмаркінг входить у трійку найпоширеніших методів управління виробничо-господарською діяльністю в міжнародних корпораціях. Це пояснюється тим, що бенчмаркінг допомагає порівняно швидко та з меншими витратами вдосконалювати бізнес-процеси. Американський центр продуктивності та якості (APQC) розглядає бенчмаркінг як безперервний процес дослідження найкращого практичного досвіду, як ефективний інструмент безперервного вдосконалення управління організаціями.

Бенчмаркінг – це процес виявлення, дослідження, запозичення та адаптації передового досвіду підприємств однієї галузі, а також підприємств інших галузей (out-of-box) із метою їхнього розвитку. Бенчмаркінг – це процес пошуку стандартного чи еталонного економічно ефективнішого конкурента для порівняння із власним досвідом і запозиченням його найкращих методів роботи. Бенчмаркінг не можна розглядати як одноразовий захід. Щоб отримати ефект, необхідно зробити його інтегральною частиною інноваційного процесу вдосконалення виробничо-господарської діяльності з метою підвищення її ефективності [13].

У США та інших розвинутих країнах останнім часом робилися спроби створити комбіновані системи управління («Канбан-МРП-2», «точно у строк-МРП» тощо), які, на думку їх розробників, дають змогу частково усунути вади окремо взятих систем. У комбінованих системах МРП-2 використовується для планування

виробництва «канбан» – для оперативного контролю та регулювання виробничого процесу. Система «Канбан» допомагає скоротити виробничий процес і оптимізувати ресурси, а також дає змогу створити низку сучасних автоматизованих систем управління запасами нового покоління, які базуються на використанні досягнень НТП. Сутність цієї концепції полягає у поєднанні таких компонентів, як: висока якість, незначні розміри виробничих партій, низькі рівні запасів, підготовка висококваліфікованих кадрів, використання гнучкого обладнання [14].

Останнім часом фірми західних країн під час організації виробництва використовують логістичну концепцію Lean production, що в перекладі означає «хуже виробництво». Ця концепція заснована на концепції «точно в строк», а також на зразок систем «Канбан» і «МРП». Сутність цієї концепції полягає у поєднанні таких компонентів, як висока якість, незначні розміри виробничих партій, низькі рівні запасів, підготовка висококваліфікованих кадрів тощо.

Під час використання цієї концепції на виробництво потрібно значно менше ресурсів, аніж для масового виробництва, а також зменшуються рівень запасів, час на виробництво одиниці продукції, втрати через брак. За умови функціонування логістичної системи за принципом «хуже виробництво» можливо досягти високих стандартів якості продукції, низьких виробничих витрат, швидкого реагування на ринковий попит.

У США та інших розвинутих країнах із 80-х років використовується нова логістична система ОПТ (Optimized Production Technology) – оптимізована виробнича технологія. У цій системі, розробленій ізраїльськими та американськими вченими, на якісно новій основі набули подальшого розвитку ідеї, закладені у поширених логістичних системах «Канбан» і МРП. Основним принципом системи ОПТ є виявлення «вузьких місць» на виробництві, або, за термінологією її творців, критичних ресурсів.

Використання принципів «бережливого виробництва» дає змогу оптимізувати виробничі процеси з погляду створення ними додаткової вартості для споживачів. При цьому їхня кількість не обмежується, лише враховуються зміни, які спрямовані на разове отримання великого розміру прибутку та постійне зростання прибутку. Тобто ці системи є водночас елементами загальної системи «Кайдзен» (постійного вдосконалення), що дають змогу не тільки підвищувати прибутковість підприємств, а й створювати передумови для зростання в умовах високої конкуренції та обмежених ресурсів.

Ідеї «Кайдзен» щодо формування особливої управлінської культури компанії, націленої на постійне вдосконалення, лежать в основі багатьох сучасних концепцій менеджменту, таких як «бережливе виробництво» (Lean Production), «загальний контроль якості» (Total Quality

Control) і багато інших. Західний менеджмент тим часом більшою мірою прихильний до інновацій – масштабних змін із крупними інвестиціями, що дають змогу забезпечити технологічний прорив, припускають кардинальну зміну, на якій зосереджена основна увага. «Кайдзен» – це процес часто спокійний і непомітний. Це пов'язано з тим, що нова технологія швидко починає старіти, ефективність поступово знижується і повертається на попередній рівень, поглинаючись існуючою корпоративною культурою. Система «Кайдзен», заснована на здоровому глузді і малих витратах, забезпечує неухильний прогрес, який виправдовується в довгостроковій перспективі. «Кайдзен» – це ще й підхід, що характеризується малим ризиком і невеликими інвестиціями, що вміть окупаються [15].

Саме система «Кайдзен» спрямована на формування конкурентних переваг з урахуванням людського чинника, який також у процесі розвитку організації повинен зростати та намагатися не завдавати шкоди навколишньому середовищу.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, сьогодні існує низка управлінських інструментів, які дають змогу управляти підприємствами в умовах динамічного зовнішнього середовища та враховувати вимоги часу. Підприємство не може існувати без прибутку, який є основним джерелом коштів, що забезпечує його життєдіяльність, а враховуючи, що постійно відбуваються зміни, ці інструменти з часом будуть удосконалюватися та диверсифікуватися, що потребує проведення досліджень у подальшому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Маркс К., Энгельс Ф. Москва, 1965. 483 с.
2. Кулішов В.В. Мікроекономіка: основи теорії і практикум : навчальний посібник. Львів : Магнолія 2006, 2007. 332 с.
3. Абалкін Л.І. Новий тип економічного мислення. Москва : Економіка, 1987. 189 с.
4. Куценко А.В. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України : монографія. Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. 205 с.
5. Тарасюк Г.М. Планова діяльність як системний процес управління підприємством : монографія. Житомир : ЖДТУ, 2006. 469 с.
6. Карпенко О.В. Управлінський облік: організація, методологія, методика викладання : монографія. Полтава : РВЦ ПУСКУ, 2005. 341 с.
7. Карпенко Є.А. Принципи та особливості формування механізму переходу підприємства на процесно-орієнтовану модель управління. *Методологія та практика менеджменту на порозі XXI століття: загальнодержавні, галузеві та регіональні аспекти* : праці V міжнар. наук.-практ. конф., м. Полтава, 13–14 травня 2010 р. Полтава, 2010. С. 37–39.
8. Реинжиниринг бизнес-процессов / Н.М. Абдикеев и др. Москва : Эксмо, 2005. 592 с.
9. Виноградова О.В. Реінжиніринг бізнес-процесів торговельних підприємств : монографія. Донецьк : ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2006. 195 с.
10. Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. Москва : Олимп-бизнес, 2004. 344 с.
11. Мілька А.І. Аналіз сучасного інструментарію управління прибутковістю підприємства в ринкових умовах господарювання. *Економічний аналіз*. 2011. Вип. 9. Ч. 2. С. 331–334.
12. Вітлінський В.В. Моделювання економіки : навчальний посібник. Київ : КНЕУ, 2003. 408 с.
13. Кравченко О.В. Можливості застосування бенчмаркінгу як інструмента активізації управління підприємством. *Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України*. 2008. Вип. 6(74). С. 102–110.
14. Мілька А.І. Удосконалення механізму управління прибутком на торговельних підприємствах в умовах розвитку кризових явищ. *Сталій розвиток економіки*. 2011. № 7. С. 81–84.
15. Управління ресурсами і витратами / П.В. Іванюта та ін. ; за ред. С.М. Іванюти. Київ : ЦУЛ, 2009. 320 с.

ТЕОРЕТИКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ СУДОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕКСПЕРТИЗИ КОНТРОЛЬОВАНИХ ОПЕРАЦІЙ

THEORETICAL-ORGANIZATIONAL BASES OF THE FORENSIC ECONOMIC EXAMINATION OF CONTROLLED OPERATIONS

Міщенко Т.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри аудиту та економічного аналізу,
Університет державної фіскальної служби України

Mishchenko T.M.

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer at Department of Audit and Economic Analysis,
National University of State Fiscal Service of Ukraine

У статті розглянуто сутність контрольованих операцій, указано на необхідність їх контролю. Досліджено практику судового оскарження платниками податків рішень органів ДФС за результатами перевірок контрольованих операцій. Обґрунтовано необхідність залучення експертів-економістів для формування доказової бази у судових спорах про відповідність контрольованих операцій принципу «витягнутої руки». Указано на необхідність поглиблення теоретичних та організаційних засад експертних досліджень контрольованих операцій шляхом визначення ключових понять та змісту стадій процесу дослідження контрольованих операцій з урахуванням їхніх місця та ролі в процесі експертизи. З урахуванням специфіки контрольованих операцій конкретизовано зміст стадій та етапів процесу судової експертизи, що сприятиме формуванню алгоритмів експертного дослідження та подальшим науковим розробкам зі створення експертної методики.

Ключові слова: контрольовані операції, експертне дослідження, мета експертизи, предмет експертизи, об'єкти експертизи, стадії процесу дослідження.

В статье рассмотрена сущность контролируемых операций, указано на необходимость их контроля. Исследована практика судебного обжалования налогоплательщиками решений органов ДФС по результатам проверок контролируемых операций. Обоснована необходимость привлечения экспертов-экономистов для формирования доказательной базы в судебных спорах о соответствии контролируемых операций принципу «вытянутой руки». Указано на необходимость углубления теоретических и организационных основ экспертных исследований контролируемых операций путем определения ключевых понятий и содержания стадий процесса исследования. Определены цели, задачи, предмет и классифицированы объекты экспертного исследования контролируемых операций с учетом их места и роли в процессе экспертизы. С учетом специфики контролируемых операций конкретизировано содержание стадий и этапов процесса судебной экспертизы, что будет способствовать формированию алгоритмов экспертного исследования и научным разработкам экспертной методики.

Ключевые слова: контролируемые операции, экспертное исследование, цель экспертизы, предмет экспертизы, объекты экспертизы, стадии процесса исследования.

The essence of controlled operations is considered in the article; the necessity of their control is indicated. The practice of judicial appeal by taxpayers to the decisions of the SFS bodies based on the results of inspections of controlled operations was investigated. The necessity of involving experts-economists to form the evidence base in court disputes about the conformity of controlled operations with the “arm’s-length principle” is substantiated. The necessity of deepening the theoretical and organizational principles of expert research of controlled operations is indicated by means of defining key concepts and content of the stages of the research process. The purpose of the controlled operations research is determined, which provides justification for the correspondence of transactions, which are reflected in the documents of the taxpayer, related to transfer pricing for the purpose of income tax to the

provisions of the Tax Code of Ukraine and other legislative and regulatory acts. The article examines the subject of forensic economic examination at the level of a specific expert study, which is a set of factual data obtained through the use of special knowledge in the field of transfer pricing and taxation in the study of accounting and other information on tangible media for the purposes of legal proceedings. The objects of expert examination of controlled operations are classified, taking into account their place and role in the process of examination: main – documents of the taxpayer on transfer pricing; supporting documents – documents received as a result of requests from transfer pricing documentation sent by the SFS authorities to the taxpayer; additional – materials of criminal proceedings related to the subject of examination, in particular, documents drawn up on the results of tax audits. Taking into account the specifics of controlled operations, the content of the stages and phases of the forensic examination process is specified, which will contribute to the formation of expert research algorithms and further scientific development on the creation of an expert methodology.

Key words: controlled operations, expert research, purpose of expertise, subject of expertise, objects of expertise, stages of research process.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Трансфертне ціноутворення є одним із актуальних напрямів здійснення контролю органами ДФСУ, який відповідає міжнародним податковим трендам останніх років. Потенційна загроза бюджету України, що виникає внаслідок переміщення прибутку в сприятливі «оазиси» з «низькою податковою юрисдикцією», зумовила необхідність посилення податкового контролю та захисту національних інтересів країни. З 2013 р. в Україні запроваджено контроль над трансфертним ціноутворенням, а з 2015 р. розпочалися перші перевірки контрольованих операцій.

ДФСУ звітує, що за результатами п'яти звітних періодів (2013–2017 рр.) платниками податків подано 12,2 тис. звітів про здійснені контрольовані операції. Зокрема, за підсумками 2013 звітнього року, було подано 2,5 тис. звітів на суму 1 159 млрд. грн., за 2014 звітний рік – 1,9 тис. звітів на суму 3 611 млрд. грн., за 2015 звітний рік – 3 тис. звітів на суму 1 630 млрд. грн., за 2016 звітний рік – 2,8 тис. звітів на суму 2 413 млрд. грн., за 2017 звітний рік – 2,1 тис. звітів на суму 1 564 млрд. грн. (звітність за 2018 р. буде подана до 1 жовтня 2019 р.) [1]. За результатами аналізу поданих платниками звітів про контрольовані операції та проведених податкових процедур за період 2015–2018 рр. було розпочато 75 перевірок із питань дотримання платниками податків принципу «витягнутої руки» (суть принципу – в оцінці фінансового результату контрольованої операції між непов'язаними особами, тобто на ринкових умовах), з яких 53 вже завершено, за умови, що максимальний термін перевірки становить 18 місяців із можливістю продовження ще на 12 місяців. За результатами цих перевірок донараховано податку на прибуток підприємств в сумі 632 млн. грн., зменшено від'ємне значення об'єкта оподаткування податком на прибуток на 5,3 млрд. грн., донараховано ПДВ – 13,7 млн. грн., нараховано пені – 69 млн. грн. [1].

Значна частина платників податків не погоджується з результатами таких перевірок та, керуючись нормами ст. 56 Податкового кодексу України, розпочинає процедуру оскарження,

яка передбачає після адміністративного оскарження звернення до судових органів [2].

Як свідчить судова практика, більшість судових оскаржень стосується процедурних питань, а саме оскарження штрафів за неподання звітів про контрольовані операції та недекларування або декларування їх у відповідному звіті не в повному обсязі. Проте все частіше виникають спори, які стосуються оскарження результатів податкових перевірок – власне методики, застосованої платниками податків для обґрунтування відповідності умов контрольованих операцій принципу «витягнутої руки».

За період із вересня 2013 р. по січень 2018 р. адміністративними судами України розглянуто 190 позовів із питань трансфертного ціноутворення. За результатами 77 справ (38%) вирішено на користь контролюючих органів, 113 справ (62%) – на користь платників податків [3].

Для прийняття судового рішення виникає потреба у залученні судового експерта, який володіє як фаховими знаннями методології трансфертного ціноутворення, так і навичками економічного, фінансового аналізу та роботи зі спеціалізованими базами даних.

Реалізація експертом спеціальних знань у сфері трансфертного ціноутворення залежить від поставлених на вирішення завдань та вибраної методики експертного дослідження, яка повинна враховувати особливості контрольованих операцій та ключові положення Податкового кодексу України, які регулюють сферу трансфертного ціноутворення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Теоретичним та прикладним питанням судово-економічної експертизи присвятили свої роботи науковці та експерти-практики: Ф.Ф. Бутинець, І.М. Гриненко, Л.В. Гуцаленко, С.В. Евдокименко, Н.І. Клименко, С.В. Кудряшова, Ю.К. Орлов, І.О. Панченко, Е.Б. Сімакова-Єфремян, О.В. Хомутенко, О.Р. Шляхов та ін. Беззаперечною є наукова та практична значимість їхніх досліджень, проте нині відзначається недостатність наукових розробок щодо концептуальних питань проведення судово-економічних досліджень із питань транс-

фертного ціноутворення, які б обґрунтовували та алгоритмічно ілюстрували наукові, теоретичні та практичні узагальнення з даного напрямку.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є поглиблення теоретичних і організаційних положень судово-економічної експертизи шляхом визначення ключових понять експертного дослідження контрольованих операцій та конкретизації змісту стадій дослідницького процесу для подальшого формування алгоритмів дослідження та експертної методики, що може бути чинником підвищення ефективності практичної експертної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Для досягнення визначеної мети передусім необхідно розглянути ключові положення Податкового кодексу України, які регулюють питання трансфертного ціноутворення. Ст. 39 визначено фінансові критерії виокремлення контрольованих операцій, а саме річний дохід платника податків від усіх видів діяльності повинен перевищувати 150 млн. грн., водночас обсяг його господарських операцій із кожним контрагентом повинен перевищувати 10 млн. грн. за рік [2]. За цих умов контрольованими операціями вважаються господарські операції: з пов'язаними особами, з нерезидентами, які зареєстровані у державах, перелік яких затверджено Постановою КМУ № 1045 [4]; господарські операції між платником податків та його пов'язаною особою – нерезидентом, якщо в ланцюгу поставки є одна або декілька осіб, які не виконують істотних функцій та не використовують істотних активів у таких операціях; операції з нерезидентами з переліку організаційно-правових форм, затверджених Постановою КМУ № 480 [5]; зовнішньоекономічні операції, які здійснюються через комісіонерів-нерезидентів, а також із 2018 р. операції між нерезидентом та його постійним представництвом в Україні.

Контроль здійснення контрольованих операцій проводиться органами ДФСУ за принципом «втягнутої руки» (Arm's length principle). Суть цього принципу розкрито у ст. 9 Модельної конвенції ОЕСР (Організація економічного співробітництва та розвитку) та п. 39.1 ст. 39 Податкового кодексу України. Він передбачає, що обсяг оподатковуваного прибутку, отриманого платником податку, який бере участь в одній чи більше контрольованих операціях, вважається таким, що відповідає принципу «втягнутої руки», якщо умови зазначених операцій не відрізняються від умов, що застосовуються між непов'язаними особами у співставних неконтрольованих операціях. Якщо умови в одній чи більше контрольованих операціях не відповідають принципу «втягнутої руки», прибуток, який був би нарахований платнику податків в умовах контрольованої операції, що відповідає зазна-

ченому принципу, включається до оподатковуваного прибутку платника податку [2].

Під час спеціалізованих податкових перевірок контрольованих операцій одним із ключових напрямів є аналіз правильності економічних досліджень платника податків у сфері трансфертного ціноутворення. Слід зазначити, що практика проведення власних економічних досліджень останнім часом активно використовується податковими органами під час перевірок контрольованих операцій. Проте результати таких досліджень інколи повністю відмінні від тих, які були отримані платниками податків. Здебільшого це стосується діапазонів рентабельності або цін [6, с. 70].

За цих умов, відповідно до ст. 56 ПКУ, платник податків має право оскаржити рішення податкових органів або в адміністративному порядку (з можливістю подальшого оскарження у судовому порядку), або відразу у судовому порядку [2]. У разі судового оскарження суми донарахованого грошового зобов'язання, що зазначена у податковому повідомленні-рішенні, складеному в результаті податкової перевірки контрольованих операцій, за наявності обставин, передбачених Наказом Міністерства юстиції України № 53/5 [7], проводиться судово-економічна експертиза за зверненням сторін чи ухвалою суду.

Мету проведення судово-економічної експертизи контрольованих операцій можна визначити як обґрунтування відповідності відображених у документах платника податків операцій, пов'язаних із трансфертним ціноутворенням, для цілей оподаткування податком на прибуток нормам Податкового кодексу України та інших законодавчо-нормативних актів.

Для повної реалізації функцій експертизи та досягнення встановленої мети необхідне чітке розуміння ключових понять судово-економічної експертизи контрольованих операцій, а саме предмета, завдання, об'єктів, процесу.

Основною характеристикою будь-якого дослідження є його предмет. Питанню щодо предмета судової експертизи присвячено праці О.Р. Шляхова, який визначив його як фактичні дані, обставини справи, що встановлюються за допомогою спеціальних знань і дослідження матеріалів кримінальної або цивільної справи [8]. Науковці-практики О.В. Хомутенко та С.В. Кудряшова пропонують розуміти предмет судової експертизи як «інформацію про факти та обставини справи, яка одержується в результаті дослідження об'єкта, а також фактичні дані, з'ясування яких потребує виключно спеціальних знань експерта відповідної спеціальності» [9, с. 556].

У чинному законодавстві відсутнє визначення предмету судово-економічної експертизи, що ускладнює його розуміння учасниками експертного процесу, зокрема у дослідженні контрольованих операцій. Водночас науковці наголо-

шують, що він має складну структуру та є одним із ключових понять судової експертології [10; 11]. Так, Ю.К. Орлов, указуючи на важливість предмета експертизи, підкреслює: «Это то, что может быть установлено экспертизой, определяет ее возможности, не допускает выхода за его пределы» [12, с. 43].

Предмет судово-економічної експертизи як практичної діяльності у теорії судової експертизи розглядається на двох рівнях: предмет класу експертиз і предмет конкретного експертного дослідження. Предмет експертного дослідження контрольованих операцій можна окреслити як сукупність фактичних даних, отриманих шляхом використання спеціальних знань у сфері трансфертного ціноутворення й оподаткування під час дослідження облікової та іншої інформації на матеріальних носіях для цілей судочинства.

Ураховуючи запропоноване тлумачення предмета судово-економічної експертизи контрольованих операцій, можна окреслити головне її завдання – це дослідження з фактичного та змістового поглядів матеріальних носіїв інформації про операції, пов'язані з трансфертним ціноутворенням, для встановлення фактичних даних, які мають вплив на оподаткування податком на прибуток.

Вирішення завдань судово-економічної експертизи потребує чіткого визначення об'єктів дослідження. Від правильного та повного надання на дослідження об'єктів судово-економічної експертизи залежать якості експертного висновку, його доказовість [13, с. 61]. Об'єкти експертного дослідження контрольованих операцій можна тлумачити як матеріальні носії економічної та іншої інформації, яка пов'язана з трансфертним ціноутворенням та оподаткуванням прибутку суб'єкта господарювання.

Експертна практика свідчить, що об'єкти судово-економічної експертизи визначають параметри дослідження, тому, враховуючи різноманітність форм, видів, найменувань документів їхніх місця та ролі в процесі експертного дослідження контрольованих операцій, доцільним є виокремлення трьох основних груп документів:

- основні – документи платника податків із трансфертного ціноутворення. Вимоги щодо складу та змісту цієї документації передбачені пп. 39.4.6 Податкового кодексу України, відповідно до якого документація з трансфертного ціноутворення (сукупність документів або єдиний документ, складений у довільній формі) повинна містити таку інформацію:

- дані про пов'язаних осіб;
- загальний опис діяльності групи суб'єктів господарювання;
- опис структури управління платника податків;
- опис діяльності та стратегії ділової активності платника податків;

- відомості про участь платника податків у реструктуризації бізнесу або передачі нематеріальних активів;

- опис контрольованих операцій та копії відповідних договорів, опис товарів (робіт, послуг);

- відомості про фактично проведені розрахунки;

- чинники, які вплинули на формування та встановлення ціни товарів (робіт, послуг);

- функціональний аналіз;

- економічний та порівняльний аналіз;

- відомості про проведене платником податків самостійне коригування податкової бази та сум податку на прибуток;

- підтверджуючі – документи, одержані в результаті направлених органами ДФСУ платнику податків запитів щодо надання документації з трансфертного ціноутворення. Підпунктом 39.4.8 п. 39.4 ст. 39 Податкового кодексу України визначено, що у разі коли подана платником податків документація з трансфертного ціноутворення не містить належного обґрунтування відповідності умов контрольованої операції принципу «вितягнутої руки», ДФСУ надсилає платнику податків запит із вимогою додаткового обґрунтування відповідності умов контрольованої операції принципу «витягнутої руки» [2]. До складу такої документації необхідно віднести: облікові документи в розрізі контрольованих операцій та інформації щодо формування собівартості продукції; установчі документи; договірні; наказово-розпорядчі; організаційно-управлінські; планово-економічну документацію та документи економічних досліджень із питань трансфертного ціноутворення платника податків тощо;

- додаткові документи – матеріали кримінального провадження, пов'язані з предметом експертизи, зокрема документи, складені за результатами податкових перевірок (акти документальної, камеральної перевірок) та процесуальні документи (протоколи слідства та суду, висновки первинних та додаткових експертиз, висновки спеціалістів тощо).

Дослідження об'єктів судово-економічної експертизи контрольованих операцій проводиться з використанням методичних і технічних прийомів, об'єднаних в єдиний процес експертного дослідження, який ґрунтується на використанні низки послідовних дій, спрямованих на досягнення певного результату.

До процесу проведення експертних досліджень існують певні законодавчі вимоги, оскільки від них залежать якості та строки розслідування, правильність прийняття рішень за кримінальним провадженням. Тому питання, пов'язані з процесом проведення судовим експертом досліджень контрольованих операцій на їх відповідність принципу «витягнутої руки», є вкрай актуальними. Максимально чітко визначення стадій та етапів процесу судово-економічного дослідження контрольованих операцій

дає змогу сформувавши методику та побудувати алгоритмічну модель дослідження. У 2015 р. Дніпропетровським НДІСЕ Міністерства юстиції України розроблена Методика дослідження господарських операцій з оподаткування під час застосування трансфертних цін (реєстраційний № 11.1.69 від 27.01.2017). Проте експерти-практики наголошують, що дана методика не здатна вирішити сучасні потреби судово-експертної діяльності під час проведення досліджень із трансфертного ціноутворення, а отже, потребує повного фундаментального оновлення [3].

Наукові розробки вчених Ф.Ф. Бутинця, Л.В. Гуцаленко, С.В. Євдокіменко, І.О. Панченко, Е.Б. Сімакової-Єфремян та ін. свідчать про загальний підхід до виокремлення стадій експертного дослідження. У працях науковців зазначається, що, як і будь-який дослідницький процес, проведення судово-економічної експертизи охоплює чотири стадії: підготовчу, організаційно-методичну, дослідну та стадію узагальнення результатів дослідження. Розглянемо зміст указаних стадій з урахуванням специфіки експертного дослідження контрольованих операцій (рис. 1).

Завданнями підготовчої стадії експертного дослідження контрольованих операцій є: встановлення мети дослідження; оцінка наданих у розпорядження експерта матеріалів кримінального провадження відносно їх достатності та якості для вирішення поставлених завдань; формування загальної уяви про зміст проведених контрольованих операцій. Одним з етапів підготовчої стадії є попереднє дослідження, яке передбачає: встановлення наявності об'єктів дослідження; вивчення достатності та якості наданих матеріалів; з'ясування відповідності наданих матеріалів предмету конкретного експертного дослідження. Нині судові експерти-економісти під час проведення дослідження наданих документів застосовують методи, передбачені методикою «Методи, способи та прийоми, які використовуються під час проведення судово-економічних експертиз» за реєстраційним кодом 11.0.08, яка розроблена співробітниками Дніпропетровського НДІСЕ. У ній визначено спеціальні методи, такі як документальна перевірка, зіставлення документів і моделювання.

За результатами цього етапу експерт може подати клопотання про надання додаткових матеріалів, необхідних для дослідження або клопотання про проведення інших видів експертиз (технічна експертиза документів, експертиза реквізитів документів, експертиза друкарських форм та інших засобів виготовлення документів, експертиза матеріалів документів, почеркознавча експертиза, комп'ютерно-технічна експертиза тощо), або відмовитися від проведення експертизи (за наявності законних підстав).

Другий етап цієї стадії – роздільне дослідження – полягає у вивченні обставин кримі-

нального провадження та суті питань, які надані експерту для вирішення; встановленні відповідності поставлених на дослідження питань компетенції експерта; дослідженні акту документальної перевірки контролюючого органу, податкової політики платника податків у частині участі в контрольованих операціях, ознайомлення із законодавчо-нормативним регулюванням цих операцій. Результатом цього етапу є встановлення суті суперечки платника податків та контролюючого органу щодо методичних підходів обґрунтування відповідності контрольованих операцій принципу «витягнутої руки».

На організаційно-методичній стадії процесу експертного дослідження основними завданнями є формування загальних підходів до проведення якісної експертизи, побудова гіпотез та планування дослідження. Експерту необхідно встановити послідовність вирішення експертних завдань, вибрати методику дослідження, розробити алгоритм дослідження за кожним поставленим питанням. У результаті експерт попередньо моделює структуру вирішення експертного завдання.

Дослідна стадія передбачає вирішення завдання, пов'язаного з встановленням відповідності та (або) розбіжностей фактичного виконання контрольованих операцій платником податків умовам «витягнутої руки» та вимогам законодавчо-нормативних актів із питань трансфертного ціноутворення. На першому етапі експерту необхідно: встановити належність об'єктів експертизи учасникам контрольованої операції; визначити тип контрольованої операції (з матеріальними активами, надання послуг, виконання робіт, користування торговою маркою тощо); з'ясувати рівень інформативності та порівнювальності об'єктів експертизи щодо предмета експертного дослідження; провести поетапний аналіз документів, які містять інформацію про контрольовані операції, за формою та змістом. У результаті проведеного дослідження експерт документально обґрунтовує підтвердження або спростування фактичного здійснення контрольованої операції. На другому етапі дослідної стадії експерт проводить порівняльне дослідження відповідності змісту документації з трансфертного ціноутворення платника податків нормам Податкового кодексу України. При цьому він досліджує: дані про пов'язаних осіб; загальний опис діяльності, структури та стратегії ділової активності управління платника податків; опис контрольованих операцій та копії відповідних договорів, опис товарів (робіт, послуг); відомості про фактично проведені розрахунки; чинники, які вплинули на формування та встановлення ціни товарів (робіт, послуг), а також оцінює належне обґрунтування платником податків відповідності умов контрольованих операцій принципу «витягнутої руки». Особлива увага приділяється встановленню коректності підходів до функціонального

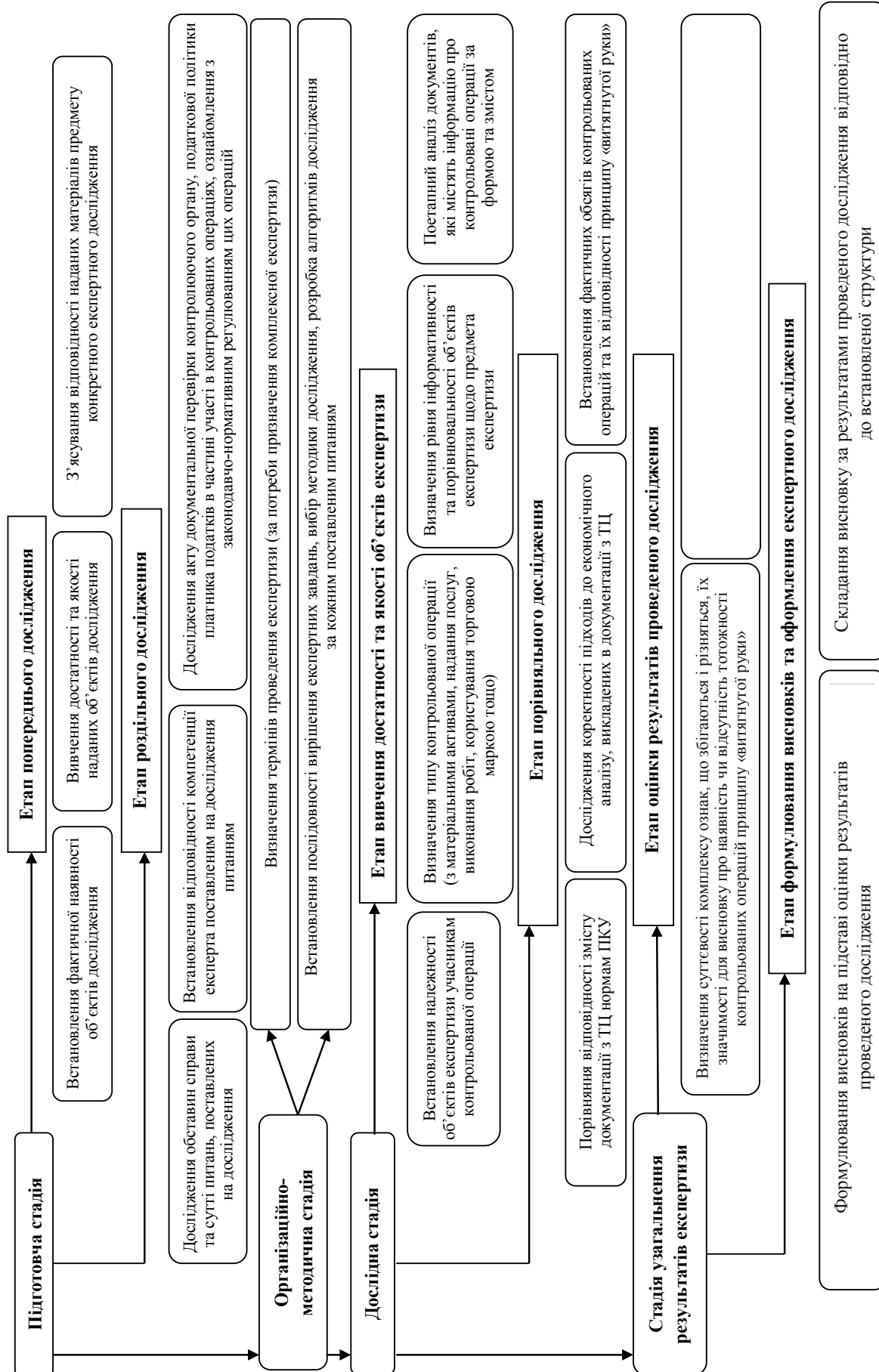


Рис. 1. Стадії процесу експертного дослідження контрольованих операцій

аналізу контрольованої операції, застосовані платником податків (вибір методу трансфертного ціноутворення; сторони, що тестуються; показники рентабельності; джерела інформації тощо), оскільки за результатами такого дослідження експерт робить висновки стосовно відповідності умов контрольованої операції принципу «витягнутої руки».

Серед усіх питань, які вивчає експерт, найбільш суттєвими є питання, пов'язані з функціональним аналізом та економічними дослідженнями, які проводить платник податків. Як уже зазначалося, на основі функціонального аналізу робиться висновок щодо розподілу функцій, ризиків та активів між учасниками контрольованої операції. Результатами дослідження функціонального аналізу можуть бути висновки експерта щодо реальних умов здійснення контрольованої операції або сумніви у виборі застосованого методу стороною, що тестується, і підходів до проведення економічного дослідження або навіть висновки про нереальність господарської операції з відповідними негативними наслідками для платника податків. Особливо прискіпливо експерт досліджує проведені економічні дослідження з пошуку зіставних операцій або компаній та алгоритму розрахунку фактичного показника рентабельності контрольованої операції. У разі недостатності документального обґрунтування, наведеного платником податків, експерт може зробити висновок про необхідність зміни підходів до проведення економічного аналізу. Результатом порівняльного дослідження, проведеного на дослідній стадії, є отримання документального та нормативного обґрунтування (спростування) відповідності контрольованої операції принципу «витягнутої руки».

Експертна практика дослідження контрольованих операцій свідчить, що типовими порушеннями принципу «витягнутої руки» є заниження бази оподаткування податком на прибуток у зв'язку з реалізацією/придбанням товарів, робіт та послуг нерезиденту – пов'язаній особі або нерезидентам, зареєстрованим у низькоподаткових юрисдикціях, за ціною, що є нижчою, ніж ринкова. Як наслідок – заниження бази оподаткування податком на прибуток.

Завершальна стадія експертного дослідження контрольованих операцій передбачає оцінку результатів проведеного дослідження, формулювання висновків та оформлення експертного дослідження. У першу чергу експерт оцінює суттєвість комплексу ознак, що збігаються і різняться, їх значимість для висновку про наявність чи відсутності тотожності контро-

льованих операцій платника податків принципу «витягнутої руки». У подальшому формулює висновки на підставі оцінки результатів проведеного дослідження контрольованих операцій, які ґрунтуються на всебічному, повному й об'єктивному науковому аналізі всіх ідентифікаційних ознак принципу «витягнутої руки».

Розглянута послідовність дослідження контрольованих операцій ґрунтується на стадіях судово-економічної експертизи з конкретизацією змісту кожної стадії, що дає змогу більш свідомо підходити до організації її в рамках конкретної справи, алгоритмізувати технологічний процес за ключовими аспектами з метою застосування методів експертного аналізу об'єктів експертизи і методики дослідження.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Сьогодні перевірка дотримання платником податків принципу «витягнутої руки» є дуже непростою напрямом податкового контролю, проте дієвим інструментом у боротьбі з розмиванням податкової бази та ухиленням від сплати податків. Тому кількість перевірок із питань трансфертного ціноутворення з кожним роком буде збільшуватися. Разом з активізацією контрольно-перевірочної роботи збільшуватиметься кількість актів із виявленими порушеннями, як наслідок, платники податків вимушені будуть шукати дієві механізми спростування спірних висновків контролюючих органів. І хоча судово-експертна практика свідчить, що нині найбільша кількість судових справ пов'язана з оскарженням штрафів за неподання звітів із контрольованих операцій або неповне декларування контрольованих операцій у звітах, у подальшому збільшиться кількість спірних питань за результатами спеціалізованих перевірок застосування методології трансфертного ціноутворення. Проте, як зазначають фахівці, існує певна неготовність судів давати оцінку складним питанням, що пов'язані із застосуванням методології трансфертного ціноутворення. На допомогу судам у таких випадках може прийти інститут судово-економічної експертизи, до якого на практиці вдаються як платники податків, так і податкові органи [3]. За таких умов важко переоцінити значимість судово-економічної експертизи в процесі розгляду у суді даної категорії справ, адже висновок судового експерта з питань контрольованих операцій відіграє роль центрального доказу під час прийняття рішення суддею і виділяється серед інших джерел доказів тим, що незгоду з ним потрібно ґрунтовно мотивувати.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Звіт Державної фіскальної служби України за 2018 рік. URL: <https://sfs.gov.ua/diyalnist-/plani-ta-zviti-roboti-/237691.html> (дата звернення: 12.05.1019).
2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI (редакція від 01.03.2019). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/go/2755-17> (дата звернення: 12.05.1019).
3. Дмитренко Є. Алгоритм проведення судових експертиз контрольованих операцій на їх відповідність принципу «витягнутої руки». 2018. URL: <https://home.kpmg/ua/uk/home/media/press-releases/2018/08/> (дата звернення: 11.05.1019).
4. Про затвердження переліку держав (територій), які відповідають критеріям, установленим підпунктом 39.2.1.2 підпункту 39.2.1 пункту 39.2 статті 39 Податкового кодексу України, та визнання таким, що втратило чинність : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16 вересня 2015 р. № 977 ; Постанова КМУ від 27.12.2017 № 1045 (редакція від 25.04.2018). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1045-2017-%D0%BF> (дата звернення: 12.05.1019).
5. Про затвердження переліку організаційно-правових форм нерезидентів, які не сплачують податок на прибуток (корпоративний податок), у тому числі податок з доходів, отриманих за межами держави реєстрації таких нерезидентів, та/або не є податковими резидентами держави, в якій вони зареєстровані як юридичні особи : Постанова КМУ від 04.07.2017 № 480. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1045-2017-%D0%BF> (дата звернення: 12.05.1019).
6. Трансфертне ціноутворення. *Tax & Law*. 2018. URL: <https://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-tax-law.../ey-tax-and-law-issue-1.pdf> (дата звернення: 12.05.1019).
7. Про затвердження Інструкції про призначення та проведення судових експертиз та експертних досліджень та Науково-методичних рекомендацій з питань підготовки та призначення судових експертиз та експертних досліджень від 08.10.98 № 53/5 (редакція від 22.02.2019). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1045-2017-%D0%BF> (дата звернення: 12.05.1019).
8. Шляхов А.Р. Труды по судебной экспертизе : научное издание. Москва, 2006. 566 с.
9. Хомутенко О.В., Кудряшова С.В. Про предмет і об'єкт судової економічної експертизи. *Теорія та практика судової експертизи і криміналістики*. 2010. Вип. 10. С. 553–561.
10. Євдокіменко С.В. Судово-економічна експертиза: теоретико-методологічні засади і практика реалізації : дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.09. Харків, 2017. 350 с.
11. Панченко І.А. Організація судово-бухгалтерської експертизи: теоретико-практичні аспекти : дис. ... к. е. н. : 08.00.09. Київ, 2007. 242 с.
12. Орлов Ю.К. Современные проблемы доказывания и использования специальных знаний в уголовном судопроизводстве. Москва, 2016. С. 125.
13. Судово-бухгалтерська експертиза / Л.В. Гуцаленко та ін. Київ, 2011. 352 с.

ЕФЕКТИВНІСТЬ КОМУНІКАЦІЙНО-ЗБУТОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

EFFICIENCY OF COMMUNICATION AND SALES ACTIVITY OF ENTERPRISES

Онопрієнко І.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри статистики,
аналізу господарської діяльності та маркетингу,
Сумський національний аграрний університет

Карпенко А.С.

магістр,
Сумський національний аграрний університет

Савицька К.О.

магістр,
Сумський національний аграрний університет

Onopriienko Irina

PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Statistics,
Business Analysis and Marketing Department,
Sumy National Agrarian University

Karpenko A.

Master,
Sumy National Agrarian University

Savytska K.

Master,
Sumy National Agrarian University

Досліджено методи аналізу та оцінки ефективності комунікаційно-збутової активності в системі маркетингової діяльності підприємства. Сучасне формування ринкової економіки України зумовлює необхідність постійного та періодичного вдосконалення організації маркетингової діяльності підприємств. Визначено показники економічної ефективності збутової та комунікаційної політики фірми. Згруповано основні чинники, які впливають на комунікаційно-збутову активність підприємства. Запропоновано впроваджувати передові управлінські заходи для підвищення ефективності комунікаційно-збутової діяльності. Виконано оцінку комунікаційно-збутового потенціалу підприємства з позиції основних етапів збутової діяльності для комплексної оцінки використання маркетингових можливостей підприємства та обґрунтування управлінських рішень у сфері збуту та комунікацій.

Ключові слова: збут, комунікації, маркетинг, підприємство, ефективність, активність.

Исследованы методы анализа и оценки эффективности коммуникационно-сбытовой активности в системе маркетинговой деятельности предприятия. Современное формирование рыночной экономики Украины вызывает необходимость постоянного и периодического совершенствования организации маркетинговой деятельности предприятий. Определены показатели экономической эффективности сбытовой и коммуникационной политики фирмы. Сгруппированы основные факторы, которые влияют на коммуникационно-сбытовую активность предприятия. Предложено внедрять передовые управленческие мероприятия для повышения эффективности коммуникационно-сбытовой деятельности. Выполнена оценка коммуникационно-сбытового потенциала предприятия с позиции основных этапов сбытовой деятельности для комплексной оценки использования маркетинговых возможностей предприятия и обоснования управленческих решений в сфере сбыта и коммуникаций.

Ключевые слова: сбыт, коммуникации, маркетинг, предприятие, эффективность, активность.

In modern conditions, the use of communication and sales tools in organizing marketing activities of the enterprise is relevant. This will provide the company with not only short-term commercial success, but will also strengthen its strategic direction. In the article the methods of analysis and evaluation of the efficiency of communication and marketing activity in the system of marketing activity of the enterprise were investigated. Formation of the market economy of Ukraine necessitates constant and periodic improvement of the organization of marketing activity of enterprises. The indicators of economic efficiency of the marketing and communications policy of the company were determined. The effectiveness of the communication and marketing system of the company is influenced by a significant number of different factors, which we grouped according to the importance of their influence. It was determined that factors influencing the efficiency of the sales system are also the volume and scale of production, price, customer service time, factors that characterize the market infrastructure, contractual conditions with intermediaries, conditions for the provision of commodity credit and the system of discounts, consumer properties of products and other. Sales will be effective if the company knows its immediate and potentially potential customers, as well as their basic product requirements. It is proposed to introduce advanced management measures to increase the efficiency of communication and marketing activities. An evaluation of the communication and sales potential of the company from the standpoint of the main stages of sales activity was performed to comprehensively assess the use of marketing opportunities of the enterprise and the justification of managerial decisions in the field of sales and communications. Prospects for further evaluation of the efficiency of communication and sales potential include analysis of available resources and competencies in the field of marketing and communication activities. This will help maximize the economic and social effect.

Key words: sales, communications, marketing, efficiency, activity.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах функціонування українських підприємств на ринку, які характеризуються рівнем ризику і невизначеністю, використання інструментів стратегічного маркетингу в організації маркетингової діяльності є єдиною й необхідною передумовою вдосконалення, що забезпечить підприємству не тільки короткочасний комерційний успіх, а й посилить стратегічне спрямування його діяльності.

Якщо великі підприємства у своїй структурі мають службу маркетингу, то малі не мають у штаті працівників навіть маркетолога. Маркетингова діяльність на таких підприємствах проводиться періодично, не комплексно, а лише окремими заходами. Більшість власників малого та середнього бізнесу орієнтується на принцип «купити–продати» та отримати прибуток. Окрім того, через нестачу власних коштів керівники та менеджери малих підприємств не приділяють належної уваги маркетингу.

Сьогодні вже доведено роль, значення та необхідність управління комунікаційно-збутовою діяльністю на підприємствах. Упровадження маркетингового підходу на підприємствах малих форм бізнесу сприятиме прискоренню їхнього розвитку, підвищенню конкурентоспроможності.

Ефективне функціонування підприємств у ринкових умовах неможливе без такого важеля керування попитом, як просування товару, під яким розуміються дії підприємства, спрямовані на підвищення доступності його товарів для цільового споживчого сегмента [1, с. 17].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідженню методів оцінки та аналізу збутової діяльності, проблемам управління маркетинговою та кому-

нікаційною діяльністю підприємств присвячено роботи вітчизняних та зарубіжних учених. Зокрема, Л.В. Балабанова [1], К.О. Глазкова [2], І. Гришова [3] досліджують управління збутовою, комунікаційною політикою сучасних українських підприємств. Не оминають цю тему й зарубіжні автори: М.В. Кононов [3], Р.Р. Сидорчук [5], Е.Е. Хом'якова [6] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Однак окремі важливі питання, на нашу думку, потребують подальшого вивчення, а саме узагальнення методів оцінки ефективності комунікаційно-збутової активності підприємства.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є теоретичне і практичне дослідження ефективності комунікаційно-збутової активності підприємства в системі маркетингової діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сучасне формування ринкової економіки України зумовлює необхідність постійного та періодичного вдосконалення організації маркетингової збутової та комунікаційної діяльності підприємств. В умовах динамічності маркетингового середовища велике значення, незалежно від існуючих форм власності підприємств, має своєчасна адаптація до ринкових змін, які відбуваються в маркетинговій діяльності підприємств. Це стосується, перш за все, організації структури управління маркетингом, підбору фахівців із маркетингу та розподілу завдань, прав і відповідальності в системі управління маркетингом й організаційної культури, а також взаємозв'язку маркетингових служб чи відділів з іншими службами підприємства [2].

У міру ускладнення проблем, які стоять перед людством, теорія та практика маркетингу

привертають усе більше уваги підприємств та організацій до їх вирішення. Підприємству необхідно усвідомлювати різницю між збутом та маркетингом і перебудовувати та підлаштовувати свою діяльність на основі останнього.

Найважливішим оціночним показником результативності функціонування підприємства у цілому є ефективність системи збуту. У сучасних умовах підприємства зіткнулися з необхідністю отримання конкурентних переваг у сфері збуту продукції, що передбачає оцінку їхнього збутового потенціалу [3].

Оцінка комунікаційно-збутової діяльності є досить складним завданням, і не завжди є можливість визначити кількісний ефект, одержуваний за рахунок маркетингових заходів. Проте існує безліч різних підходів до вирішення даної проблеми, що і дає змогу виділити класифікацію методів оцінки ефективності збуту.

Якісні методи передбачають використання маркетингового аудиту, у ході якого здійснюється всебічний аналіз зовнішнього середовища організації, а також усіх загроз і можливостей. При цьому можна виділити дві сфери маркетингового контролю: маркетинговий контроль, орієнтований на результати, і маркетинг-аудит, тобто аналіз якісних боків діяльності організації. Кількісні методи оцінки ефективності збутової та комунікаційної діяльності вимагають порівняння витрат на маркетинг з отриманим валовим прибутком і витрат на рекламу до обсягу продажів; вони характеризують кінцеві фінансові результати діяльності організації. Проведення аналізу прибутковості та аналізу витрат може також стати одним із варіантів кількісного методу оцінки ефективності маркетингу. Під час оцінки маркетингової діяльності необхідно представляти параметри, що характеризують діяльність конкретного бізнес-підрозділу: обсяги реалізації, частку організації на ринку, маржинальний і чистий прибуток. При цьому обсяг реалізації (валовий товарообіг) є комплексним показником і відображає не тільки і не стільки успішність зусиль із реалізації товару, а й правильність вибраної ціни і, найголовніше, наскільки товар «потрапив» у цільову групу споживачів.

Динаміка обсягу продажів – це індикатор стану організації на ринку, її частки і тенденцій зміни. Слід також зазначити, що самостійне місце в аналізі структури витрат і оцінці потенціалу розвитку організації займає аналіз точки беззбитковості. Беззбитковий обсяг показує, яку кількість товару має бути продано, щоб отриманий маржинальний прибуток покривав усі постійні витрати. Даний обсяг є індикатором можливостей маневру організації на ринку.

Соціологічні методи оцінки ефективності комунікаційно-збутової діяльності націлені на використання інструментів прикладної соціології – розроблення програми соціологічного дослідження та, відповідно до неї, проведення

самого дослідження. На застосування інструментів прикладної соціології також орієнтована оцінка ефективності маркетингових комунікацій (ефективності реклами, стимулювання збуту, зв'язків із громадськістю, особистого продажу, прямого маркетингу).

Бальні методи оцінки ефективності збутової діяльності виокремлюють ефективність кожного заходу на дотримання переліку критеріїв відповідності структур і процесів концепції маркетингу з виставленням певних балів за кожним критерієм.

Нині з'являється все більша кількість інформаційних методів оцінки ефективності маркетингу, які найбільш широко розглянуті в мережі Internet. Суть даних методів полягає у тому, що для оцінки ефективності маркетингу використовуються програми Sales Expert 2, Success та ін., які є програмним забезпеченням для маркетингових інформаційних систем. Усі показники, необхідні для оцінки ефективності збутової діяльності, повинні бути закладені в маркетингову інформаційну систему. Маркетологу, користувачеві системи, необхідно лише визначитися з алгоритмом і методом оцінки ефективності.

Існуючі в сучасній літературі різні тлумачення ефективності комунікаційно-збутової діяльності підприємства визначаються багатогранністю цього поняття.

Показниками економічної ефективності збутової та комунікаційної політики фірми є:

1) коефіцієнт реагування клієнта на комерційні звернення, який можна визначити як відношення обсягу реалізації продукції до сукупних витрат, пов'язаних зі збутом даної продукції;

2) коефіцієнт прибутковості часу, витраченого на збут, який дорівнює відношенню отриманого прибутку від збуту продукції до вартості витрат часу, витраченого на збут;

3) рентабельність збуту, що дорівнює відношенню витрат на збут продукції до отриманого при цьому прибутку, що визначається як відношення отриманого прибутку до виручки від реалізації товарів (послуг).

Також ефективність системи збуту та комунікацій можна оцінити сукупністю показників, таких як:

– збільшення прибутку від реалізації продукції, робіт, послуг;

– скорочення збутових (комунікаційних) витрат;

– збільшення товарообігу;

– скорочення часу доставки товару і проходження по каналах руху товару;

– збільшення кількості задоволених споживачів і зниження числа рекламаций;

– зростання конкурентоспроможності товару і конкурентного статусу підприємства;

– збільшення частки ринку.

Підвищення ефективності передбачає отримання максимальних результатів за найменших витрат або зниження сукупних витрат на

одиницю продукції або виконаних робіт, тобто зіставлення результатів діяльності з витратами праці. Можна визначити ефективність системи збуту підприємства як співвідношення зростання обсягу продажів у результаті стимулювання збуту до зростання збутових витрат.

Ефективність збуту продукції має як економічний, так і соціальний аспект. Отже, необхідно досліджувати методику комплексної оцінки ефективності управління збутовою діяльністю поетапно.

Етап 1. Оцінка виконання плану реалізації продукції у звітному році передбачає порівняння планових і фактичних показників у натуральному і вартісному виразах за обсягами реалізації, виручки, витрат, прибутку тощо. Оцінку виконання плану пропонуємо доповнити порівнянням фактичних показників до низки нормативних (ціна одиниці продукції: мінімально допустима, індексна, бажана; обсяг реалізації: мінімальний, індексний, бажаний; прибуток від реалізації продукції: мінімально допустимий, індексний).

Етап 2. Оцінка ефективності управління збутовою діяльністю підприємства за кожним товарним напрямом передбачає аналіз основних результативних показників для визначення ефективності роботи підприємства у сфері реалізації продукції.

Етап 3. Оцінка ефективності управління збутовою діяльністю в розрізі товарного портфеля підприємства передбачає виявлення ролі кожного продукту в загальному досягнутому результаті.

У процесі аналізу ефективності управління комунікаційно-збутовою діяльністю за кожним товарним напрямом і в розрізі всього товарного

портфеля підприємства доцільно використовувати додаткові показники, а саме:

- обсяг реалізованої продукції для отримання однієї тисячі прибутку та на одну тисячу витрат;
- коефіцієнт випередження зростання цін над зростанням витрат;
- коефіцієнт випередження зростання обсягів реалізації над зростанням обсягів виробництва;
- собівартість однієї гривні прибутку;
- коефіцієнт покриття пайових витрат частиною прибутку [5; 6].

Етап 4. Аналіз впливу конкуренції і збутових стратегій на ефективність управління комунікаційно-збутовою діяльністю підприємства дає змогу оцінити вплив конкурентів, конкурентної структури, обсягів реалізованої продукції, виручки та інших чинників на ефективність управління маркетинговою діяльністю підприємств. На цьому етапі важливо дослідити:

- конкурентів-лідерів та структуру ринку конкурентів за видами продукції;
- ефективність збуту продукції залежно від обсягів реалізації;
- підприємства, які реалізують свою продукцію в різних цінових діапазонах;
- ефективність збутової діяльності залежно від величини комерційних витрат та величини виручки від реалізації продукції, робіт, послуг.

Етап 5. Коригування планів і діяльності збутового підрозділу підприємства та внесення змін до процесу управління збутовою діяльністю підприємства.

Отже, підвищення ефективності системи збуту та комунікацій – це безперервний процес обґрунтування і реалізації найбільш раціональних форм, методів, способів і шляхів її

Таблиця 1

Групування чинників ефективності комунікаційно-збутової системи підприємства

Внутрішні чинники	Зовнішні чинники (безпосередньо оточення)	Зовнішні чинники (другорядні)	Чинники, які впливають на тривалість збутового циклу
Організаційна структура підприємства	Сезонність	Транспортні витрати	Термін придатності товару
Персонал і його кваліфікація	Виробник сировини	Природно-кліматичні	Час транспортування до торгової мережі
Система мотивації співробітників	Технологія каналів збуту	Соціальні, споживчі переваги	Час, необхідний для продажу товарів кінцевому споживачеві
Застосовувані технології	Ноу-хау	Науково-технічний прогрес	Наявність та кількість посередників
Бренд компанії	Комунікаційні заходи	Комунікаційні ризики	Стимулювання збуту
Ціна продукції	Комунікативна взаємодія із цільовою аудиторією	Економічні та демографічні ризики	Ліквідність продукції

Джерело: узагальнено авторами на основі [1; 4]

створення (реструктурування) і розвитку; раціоналізація її окремих боків, контроль і виявлення «вузьких місць» на основі безперервної оцінки відповідності системи контролю внутрішніх і зовнішніх умов функціонування організації.

У кожній окремо взятій фірмі можна раціоналізувати систему збуту виходячи із внутрішніх та зовнішніх умов і ступеня її розвитку. Але існують загальні закономірності і методи підвищення ефективності функціонування системи збуту, які підходять для більшості середніх та великих комерційних організацій.

Ефективна система комунікаційно-збутової діяльності має відповідати таким властивостям:

- поступальне зростання продажів, адекватне або випереджаюче зростання ринку;
- наявність стійкої конкурентної переваги;
- витрати на продаж одному клієнту постійно зменшуються, а величина угоди – зростає;
- продаж супроводжує грамотний маркетинг, який забезпечує унікальність компанії та її продукції;
- ефективно працююча система планування і контролю;

Таблиця 2

Оцінка комунікаційно-збутового потенціалу підприємства

Етапи	Параметри	Показники
Управління збутовою діяльністю		
Планування збутової діяльності	Стратегічні програми збутової діяльності	Розроблення стратегії збуту
		Розроблення прогнозів збуту в розрізі товарного асортименту
		Розроблення прогнозів збуту за сегментами збуту
	Тактичні програми збутової діяльності	Складання оперативних планів збуту
		Розроблення планів за обсягом та структурою надходження товарів
Організація збутової діяльності	Технологія продажу на підприємстві	Використання прогресивних методів збуту
		Якість та стиль продажу
	Заходи мерчандайзингу	Використання торгових площ
		Розміщення секцій і прилавків
		Викладення товарів та оформлення вітрин
Контроль збутової діяльності	Стратегічний контроль збутової діяльності	Оцінка привабливості ринкових сегментів
		Оцінка ефективності стратегії збуту
		Оцінка сильних і слабких сторін збутового потенціалу
		Виявлення конкурентних переваг підприємства у сфері збуту
	Тактичний контроль збутової діяльності	Аналіз виконання планових завдань зі збуту та причин відхилень
		Оцінка ефективності витрат на збут
Підтримка збутової діяльності		
Маркетингові комунікації опосередкованого впливу	Рекламна політика та «паблік рілейшнз»	Розроблення програми рекламної діяльності
		Здійснення реклами в засобах масової інформації
		Зв'язки з громадськістю
		Оцінка ефективності рекламних заходів
Маркетингові комунікації безпосереднього впливу	Стимулювання збуту	Здійснення заходів стимулювання покупців (знижки, купони-сертифікати, лотереї, програми лояльності тощо)
		Здійснення заходів зі стимулювання персоналу (премії, відпочинок, конкурси)
		Здійснення заходів зі стимулювання посередників (знижки, цінні подарунки)
	Традиційні канали прямого маркетингу	Здійснення особистого продажу, продажу поштою, телефоном, за каталогами
		Сервісна підтримка збуту
Надання додаткових послуг		
Оцінка та координація сервісних заходів		

Джерело: узагальнено авторами на основі [1; 4; 6]

– механізм збуту та комунікацій налаштований так, що в ньому немає критичних, незамінних співробітників або продуктів, усі співробітники компанії мають сильну й ефективну мотивацію.

На ефективність комунікаційно-збутової системи підприємства впливає значна кількість різних чинників, які нами згруповано залежно від важливості їхнього впливу (табл. 1).

До чинників, що впливають на ефективність системи збуту, також належать обсяг і масштаб виробництва продукції, ціна, час обслуговування споживачів, чинники, що характеризують інфраструктуру ринку, договірні умови з посередниками, умови надання товарного кредиту і системи знижок, споживчі властивості продукції та ін. Збут продукції буде ефективним, якщо підприємство буде точно знати своїх безпосередніх і потенційно можливих клієнтів, а також їхні основні вимоги до продукції.

Для комплексної оцінки повноти використання маркетингових можливостей підприємства та обґрунтування управлінських рішень у сфері збуту та комунікацій доцільно розглядати комунікаційно-збутовий потенціал підприємства, який можна визначити як сукупність

інформаційних, матеріальних, маркетингових, управлінських та комунікаційних ресурсів та можливостей збуту, які забезпечують готовність і здатність підприємства здійснювати виведення товару на ринок, його реалізацію за постійного вдосконалення технології збуту, інновації продуктового ряду з урахуванням чинників маркетингового середовища [1]. Оцінку збутового потенціалу необхідно проводити з позиції основних етапів збутової діяльності (табл. 2).

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку полягають в оцінці ефективності комунікаційно-збутового потенціалу. Це передбачає аналіз наявного ресурсного забезпечення та компетенції у сфері управління збутовою та комунікаційною діяльністю, що дає змогу за наявних виробничих можливостей підприємства та існуючих характеристик його зовнішнього середовища отримати максимальний економічний та соціальний ефект, тобто величину фінансових результатів від реалізації продукції та задоволення потреб споживачів. Ефективність комунікаційно-збутової активності підприємства в конкурентному середовищі відображає рівень гнучкості та ступінь використання його потенціалу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанова Л.В., Митрохіна Ю.П. Управління збутовою політикою : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2011. 240 с.
2. Глазкова К.О. Проблеми збутової політики сучасних українських підприємств. *Вісник КНУТД*. 2016. № 3(77) С. 102–106.
3. Гришова І. Ефективність маркетингово-збутових систем аграрних підприємств на цільових продуктових ринках. *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2016. № 1. С. 99–107.
4. Кононов М.В. Критерии оценки эффективности сбытовой политики. *Современные аспекты экономики*. 2009. № 1. С. 43–48. URL: <https://cyberleninka.ru/.../otsenka-sbytovykh-riskov-predpriyatiya-i-razrabotka-meropr> (дата звернення: 11.03.2019).
5. Сидорчук Р.Р. Роль маркетинга в комплексном подходе к оценке деловой активности предприятий. *Бизнес в законе*. 2012. № 3. С. 239–243. URL: <https://cyberleninka.ru/.../rol-marketinga-v-kompleksnom-podhode-k-otsenke> (дата звернення: 03.03.2019).
6. Хомякова Е.Е. Исследование факторов эффективности сбытовой деятельности предприятия. *Белгородский экономический вестник*. 2008. № 5. С. 57–69. URL: <https://elibrary.ru/item.asp?id=11765651> (дата звернення: 12.03.2019).

УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ ПІДПРИЄМСТВА НА БАЗІ ВИРОБНИЧОЇ ФУНКЦІЇ КОБА-ДУГЛАСА

MANAGEMENT BY MANUFACTURING COMPANY WITH USING THE PRODUCTION FUNCTION

Пістунов І.М.

доктор технічних наук,
професор кафедри електронної економіки
та економічної кібернетики,
Національний технічний університет
«Дніпровська політехніка»

Колотило М.Б.

студентка,
Національний технічний університет
«Дніпровська політехніка»

Pistunov Ihor

Doctor of Engineering,
Professor of the Department of Electronic Economics
and Economic Cybernetics,
National Technical University
“Dniprovsk Polytechnic”

Kolotylo Mariia

Student,
National Technical University
“Dniprovsk Polytechnic”

У статті розглянуто кількісні взаємозв'язки між величиною залучених у виробництво ресурсів і обсягом отриманої продукції, визначено ефективність використання ресурсів і доцільність їх додаткового залучення у виробництво, наведено прогноз обсягу випуску продукції на майбутній період. Побудовано виробничу функцію Коба-Дугласа та на її основі розраховано виробничі показники. Отримано залежність максимального значення функції прибутку підприємства від показників цієї функції. Аналіз такої залежності дає можливість оцінити значення цих параметрів, за яких функція прибутку досягне максимуму. Описано типи зв'язків між факторами та функцією. Розроблено практичні рекомендації щодо забезпечення конкурентоспроможності металургійного підприємства у сучасних умовах. Визначено траєкторію розвитку виробництва підприємства на довгостроковий період.

Ключові слова: виробництво, виробнича функція Коба-Дугласа, двохфакторна модель виробництва, фактори виробництва, капітал, праця, випуск продукції, еластичність випуску, ефект масштабу, максимізація прибутку.

В статье рассмотрены количественные взаимосвязи между величиной вовлеченных в производство ресурсов и объемом полученной продукции, определены эффективность использования ресурсов и целесообразность их дополнительного привлечения в производство, приведен прогноз объема выпуска продукции на предстоящий период. Построена производственная функция Кобба-Дугласа и на ее основе рассчитаны производственные показатели. Полученная зависимость максимального значения функции прибыли предприятия от показателей этой функции. Анализ такой зависимости дает возможность оценить значение этих параметров, при которых функция прибыли достигнет максимума. Описаны типы связей между факторами и функцией. Разработаны практические рекомендации по обеспечению конкурентоспособности металлургического предприятия в современных условиях. Определена траектория развития производства предприятия на долгосрочный период.

Ключевые слова: производство, производственная функция Кобба-Дугласа, двухфакторная модель производства, факторы производства, капитал, труд, выпуск продукции, эластичность выпуска, эффект масштаба, максимизация прибыли.

In the modern market economy and fierce competition, in the conditions of the transition period, the issue of economy and rational use of material resources has become quite relevant. Ensuring the rational use of productive resources for enterprises of the metallurgical industry of Ukraine today is a priority direction of development. Determining the maximum possible volume of output at each given amount of resources, or the minimum possible amount of resources to provide a given volume of output, allows the company to obtain a stable profit and financial stability. In order to effectively manage the production of products, knowledge of quantitative relationships between the amount involved in the production of resources and the volume of products received. This task can be solved by means of the apparatus of production functions. That is why it was decided to use the production function of Kobba-Douglas, which is the most widely used in economic research, to solve the problems «Interpipe». It is based on real economic indicators and can be parameterized. Numerous studies have provided her popularity and wide application in practice, as evidenced by the work of many foreign and domestic authors. The interrelation between the amount of resources involved in the production and the volume of products was studied, the efficiency of the use of resources and the expediency of additional attraction in production were determined, the forecast of the volume of output for the forthcoming period was given. The production function of Cobba-Douglas has been constructed and the production indexes have been calculated. The dependence of the maximum value of the profit function of the enterprise on the indicators of this function was obtained. An analysis of this dependence gives an opportunity to estimate the value of these parameters, in which the profit function reaches a maximum. On the basis of this analysis, an estimate of the numerical values of all parameters was carried out, just to be included in the function of the two-resource partnership. The bouts are held up to the sensibility of the functions of the set-up of the parameters, which are distributed. Types of links between factors and function were described. The optimal use of resources for maximizing profit was determined. Practical recommendations for ensuring the competitiveness of the enterprise in modern conditions were developed. The trajectory of development of production of the enterprise for the long-term period was determined.

Key words: production, Kobba-Douglas production function, two-factor model of production, factors of production, capital, labor, output, elasticity of output, scale effect, maximization of profit.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Важливим для металургійної галузі України є питання раціонального використання ресурсів для підвищення прибутковості. Знайти оптимальне рішення можна на основі аналізу взаємозв'язку між витратами і обсягом виробництва. Як інструмент аналізу цієї залежності економічна теорія використовує виробничу функцію.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Виробнича функція Кобба-Дугласа дає змогу пояснити рівень сукупного випуску кількістю витраченого капіталу і праці, які є основними факторами виробництва. Ця модель стала основою для розроблення моделей економічного зростання, що враховують збільшення кількості факторів виробництва. За допомогою виробничої функції визначається мінімальна кількість витрат, необхідних для виробництва даного обсягу продукту. Саме тому функцією Кобба-Дугласа були зацікавлені багато дослідників, зокрема Л.А. Білий [1], Б.Є. Грабовецький [2], В.Я. Гуменюк, Н.П. Карачина [3] А.Б. Кулик [4].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Сьогодні, незважаючи на значні наукові доробки в даному питанні і посилення диференціації досліджень у сфері пошуку шляхів розвитку підприємства, виникають складнощі вибору стратегії розвитку підприємства на короткостроковий та довгостроковий періоди із забезпеченням прибутковості. Виробничі функції

сприяють розширенню аналітичних можливостей досліджень і, відповідно, забезпечують виявлення та обґрунтування шляхів розвитку.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є підвищення ефективності роботи металургійного підприємства «ПАТ «Інтерпайп НТЗ» і забезпечення максимального випуску продукції за заданої кількості ресурсів, розроблення практичних рекомендацій щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємства у сучасних умовах на базі виробничої функції Кобба-Дугласа.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Ефективне планування виробництва, прогнозування випуску продукції, підвищення конкурентоспроможності є одними з головних завдань сучасних підприємств. Використання математичного моделювання допомагає виділити й описати найбільш важливі істотні зв'язки економічних об'єктів, оцінити параметри виробництва.

Виробничі функції використовуються як корисний інструмент, що дає змогу проводити аналітичні розрахунки, визначати ефективність використання ресурсів і доцільність їх додаткового залучення у виробництво, прогнозувати обсяг випуску продукції і контролювати реальність планових проєктів.

Забезпечення раціонального використання виробничих ресурсів для підприємств металургійної галузі України сьогодні є пріоритетним напрямом розвитку. Визначення максимально можливого обсягу випуску продукції за кожної заданої кількості ресурсів або мінімально

можливої кількості ресурсів для забезпечення заданого обсягу випуску продукції дає змогу підприємству отримувати стабільний прибуток і фінансову стійкість.

Найбільш важливим показником ефективності є показник ресурсного типу – ресурсна віддача, який включає у себе показники ефективності виробництва: матеріаломісткість, капіталомісткість, трудомісткість, фондомісткість продукції, що випускається, які залежать від технічного розвитку рівня виробничої сфери. Так, наприклад, фондовіддача ПАТ «Інтерпайп НТЗ» у 2016 р. зменшилася на 0,32 грн./грн., а фондомісткість у 2016 р. порівняно з 2015 р. збільшилася на 17,8% (0,09 грн./грн.), що свідчить про неефективну роботу підприємства у цей період.

Відсутність чистого прибутку та від’ємний коефіцієнт віддачі активів підприємства «ПАТ «Інтерпайп НТЗ» свідчать про недостатній ступінь ефективності використання капіталу та трудових ресурсів. Таким чином, основним напрямом подальшої фінансово-економічної політики ПАТ «Інтерпайп НТЗ» повинно стати забезпечення оптимального обсягу випуску продукції за оптимальної кількості залучених ресурсів.

Для ефективного управління виробництвом продукції необхідне знання кількісних взаємозв’язків між величиною залучених у виробництво ресурсів і обсягом отриманої продукції. Це завдання може бути вирішене за допомогою апарату виробничих функцій. Саме тому для вирішення проблем підприємства «ПАТ «Інтерпайп НТЗ» було вирішено використати виробничу функцію Кобба-Дугласа, яка найбільш широко застосовується в економічних дослідженнях. Вона будується на реальних економічних показниках і може бути параметризована. Численні дослідження забезпечили їй популярність і широке застосування на практиці, про що свідчать роботи багатьох зарубіжних і вітчизняних авторів.

Виробнича функція Кобба-Дугласа відображає функціональний зв’язок між обсягом ефективно використовуваних чинників виробництва (працею і майновим капіталом) і з їх допомогою випуском, що досягається за існуючого технічного й організаційного знання.

За субституційної виробничої функції виробництво може бути збільшене за рахунок підвищення кількісної характеристики одного з чинників, тоді як кількісна характеристика іншого чинника залишається без зміни, в іншому варіанті ж виробництво залишається без зміни за різних кількісних комбінацій чинників праці і майнового капіталу.

Наше завдання полягає у побудові виробничої функції Кобба-Дугласа виду $Y = AK^\alpha L^\beta$, отже, необхідно знайти параметри A , α , β . Будемо використовувати метод найменших квадратів. Тоді задача буде виглядати так:

$$\sum \varepsilon_i^2 \rightarrow \min, \quad (1)$$

де ε_i^2 – відхилення розрахованого значення від фактичного.

За обмежень:

$$0 \leq \alpha \leq 1, \quad (2)$$

$$0 \leq \beta \leq 1,$$

$$A > 0,$$

де A – технологічний коефіцієнт, α – коефіцієнт еластичності по капіталу, β – коефіцієнт еластичності з праці.

Побудуємо виробничу функцію Кобба-Дугласа для металургійної галузі України.

Для побудови даної моделі використаємо річну фінансову звітність найбільших металургійних підприємств за 2017 р. [6]. Обсяг випущеної продукції виміряємо як розмір чистого доходу (виручки) від реалізації продукції. Вибір саме цього показника зумовлений тим, що для знаходження коефіцієнтів моделі потрібно привести функцію до лінійного вигляду шляхом знаходження натурального логарифму, а логарифмування негативної величини (чистий прибуток) неможливе. Витрати праці – витрати на оплату праці у вартісному вираженні. Витрати капіталу = вартість необоротних активів + виробничі запаси + поточні фінансові інвестиції + грошові кошти + інші оборотні активи (табл. 1).

Виробнича функція Кобба-Дугласа відноситься до класу нелінійних за параметрами функцій, які можна звести до лінійного вигляду.

Перетворимо її на функцію лінійного вигляду за допомогою логарифмування обох частин і заміни змінних:

$$\ln(Y) = \ln(a_0) + a_1 \ln(K) + a_2 \ln(L) \quad (3)$$

$$\ln(Y) = Y'$$

$$\ln(a_0) = a_0'$$

$$\ln(K) = K'$$

$$\ln(L) = L'$$

У результаті заміни отримаємо лінійну функцію вигляду:

$$Y' = a_0' + a_1 K' + a_2 L' \quad (4)$$

За допомогою MS Excel та надбудови *Пошук рішень* знайдемо невідомі параметри та отримаємо виробничу функцію Кобба-Дугласа для металургійних підприємств виду:

$$Y = 7,911K^{0,443905}L^{0,391725} \quad (5)$$

Для подальшого використання функції Кобба-Дугласа та її економічного аналізу визначимо статистичну значимість моделі. Надалі для зручності будемо використовувати коефіцієнти з трьома десятковими знаками.

Статистичний аналіз виробничої функції показав, що вона досить точно описує динаміку виробництва металопродукції. Значення коефіцієнта детермінації ($R^2 = 0,85$) вказує на те, що 85% варіації пояснюється двома факторами, які

Таблиця 1

Дані для побудови виробничої функції підприємств металургійної галузі України

№	Підприємство	Y (обсяг випуску продукції, млрд. грн)	K (витрати капіталу, млрд. грн)	L (витрати праці, млрд. грн)
1	ПАТ «МЕТАЛУРГІЙНИЙ КОМБІНАТ «АЗОВСТАЛЬ»	68,974	36,945	1,408
2	ПАТ «МАРІУПОЛЬСЬКИЙ МЕТАЛУРГІЙНИЙ КОМБІНАТ ІМЕНІ ІЛЛІЧА»	56,635	34,162	2,123
3	ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ»	33,159	22,693	1,622
4	ПАТ «ЄВРАЗ ДНІПРОВСЬКИЙ МЕТАЛУРГІЙНИЙ ЗАВОД»	15,775	2,630	0,497
5	ПАТ «ДНІПРОВСЬКИЙ МЕТКОМБІНАТ»	15,437	6,279	0,816
6	ПАТ «ІНТЕРПАЙП НИЖНЬОДНІПРОВСЬКИЙ ТРУБОПРОКАТНИЙ ЗАВОД»	10,423	4,844	0,529
7	ПАТ «ДОНЕЦЬКСТАЛЬ» – МЕТАЛУРГІЙНИЙ ЗАВОД»	14,938	8,488	0,413
8	ПАТ «ЕЛЕКТРОМЕТАЛУРГІЙНИЙ ЗАВОД «ДНІПРОСПЕЦСТАЛЬ» ІМ.А.М. КУЗЬМІНА»	8,165	5,651	0,554
9	ПАТ «АРСЕЛОРМІТТАЛ КРИВИЙ РІГ»	66,186	60,543	3,125

були розглянуті, а 15% припадає на інші фактори, що в моделі не були враховані.

Обчислимо також коефіцієнти надійності коефіцієнту кореляції (значення статистики Стюдента) за допомогою функції СТЬЮДРАСПОБР у MS Excel 2010. Для цього спочатку розрахуємо табличне (критичне) значення критерію Стюдента і порівняємо його з розрахованим за формулою. У результаті отримали $t_{\text{табл}} = 2,44$. Розраховані значення критерію Стюдента $t_a=4,61$, $t_b=4,07$, $t_c=2,72$ більші за табличне значення, що засвідчує те, що коефіцієнти кореляції і детермінації є статистично значущими і модель можна застосовувати для економічного аналізу й побудови прогнозів.

Якщо розрахункове значення статистики Фішера для отриманої функції (17,04) більше табличного ($F(0,05;2;6)=4,54$), то H_0 -гіпотеза про випадкову природу оцінюваних характеристик відхиляється і визнається їх статистична значимість та надійність. Таким чином, рівняння адекватно описує залежність.

У нашому разі сума коефіцієнтів моделі $\alpha_1+\alpha_2<1$. Це свідчить про те, що випуск продукції в металургійній галузі зростає повільніше, ніж у середньому ростуть чинники виробництва, тобто середні витрати, розраховані на одиницю продукції, що випускається, ростуть і має місце спадаючий ефект від масштабів виробництва. Від'ємний ефект масштабу виробництва виявляється, коли зростання обсягу випуску продукції відбувається у меншій пропорції, ніж збільшення витрат виробничих ресурсів. За від'ємного ефекту масштабу виробництва не вигідно збільшувати розміри підприємства. Причиною низької ефективності у цьому разі, як правило, є додаткові витрати, пов'язані з управлінням подібним підприємством, забезпеченням дотримання норм трудової і технологічної

дисципліни, координації взаємодії підрозділів підприємства тощо.

Середня фондовіддача AY_K дорівнює відношенню виробленого продукту до величини витраченого капіталу:

$$AY_K = \frac{Y(K,L)}{K} \quad (6)$$

$$AY_K = \frac{7,9K^{0,44}L^{0,39}}{K} = 7,9K^{-0,56}L^{0,39}$$

Середня продуктивність праці AY_L дорівнює відношенню виробленого продукту до величини витраченого праці L :

$$AY_L = \frac{Y(K,L)}{L} \quad (7)$$

$$AY_L = \frac{7,9K^{0,44}L^{0,39}}{L} = 7,9K^{0,44}L^{-0,61}$$

Гранична фондовіддача знаходиться як похідна обсягу виробленого продукту Y по величині витраченого капіталу K :

$$MY_K = \frac{dY(K,L)}{dK} \quad (8)$$

$$MY_K = \frac{d(7,9K^{0,44}L^{0,39})}{dK} = 3,476K^{-0,56}L^{0,39}$$

Граничну продуктивність праці, або граничний продукт праці, MY_L визначимо як похідну продукту Y по величині витраченої праці L :

$$MY_L = \frac{dY(K,L)}{dL} \quad (9)$$

$$MY_L = \frac{d(7,9K^{0,44}L^{0,39})}{dL} = 3,081K^{0,44}L^{-0,61}$$

Коефіцієнтом еластичності продукту по і-фактору називається відносна зміна продукту, виражена у відсотках, за відносного збільшення і-фактора на 1%. Еластичність по і-фактору дорівнює відношенню граничного продукту до середнього продукту за цим фактором. Еластичність виробничої функції по фондах дорівнює $\varepsilon_K = \alpha = 0,44$, еластичність виробничої функції з праці дорівнює $\varepsilon_L = \beta = 0,39$.

З аналізу отриманої виробничої функції Кобба-Дугласа можна отримати такі висновки:

– за збільшення витрат праці на 1% випуск продукції аналізованих металургійних підприємств гранично зростає на 0,39%;

– за збільшення витрат капіталу на 1% випуск продукції гранично збільшиться на 0,44%;

– на металургійних підприємствах України в 2017 р. більше впливали витрати капіталу.

Аналогічно побудуємо виробничу функцію для підприємства «ПАТ «Інтерпайп НТЗ» [7] та порівняємо з виробничою функцією для всієї галузі. Вихідні дані для розрахунку надано в табл. 2.

За допомогою MS Excel та надбудови *Пошук рішень* знайдемо невідомі параметри та отримаємо виробничу функцію Кобба-Дугласа для ПАТ «Інтерпайп НТЗ» виду:

$$Y = 12,449K^{0,22357676}L^{0,81879415} \quad (10)$$

Визначимо статистичну значимість отриманої моделі. Результати наведено в табл. 3.

Таким чином, дана модель є статистично надійною, оскільки всі фактичні значення істотно перевищують табличні, тому можна стверджувати, що коефіцієнти кореляції і детермінації є

статистично значущими і модель можна застосовувати для економічного аналізу й побудови прогнозів.

Сума коефіцієнтів моделі $\alpha_1 + \alpha_2 > 1$. Це свідчить про те, що випуск продукції росте швидше, ніж у середньому ростуть чинники, тобто середні витрати зменшуються в міру розширення масштабів виробництва. Додатний ефект масштабу виробництва має місце, коли обсяги випуску продукції фірмою збільшуються у пропорції, яка перевищує пропорцію зростання витрат ресурсів. Це характерно для тих виробництв, де можливі широка автоматизація виробничих процесів, застосування потокової і конвеєрних ліній, оптимізація розподілу праці, комплексна переробка базової сировини тощо. Середня фондовіддача AY_K дорівнює відношенню виробленого продукту до величини витраченого капіталу:

$$AY_K = \frac{Y(K,L)}{K} \quad (11)$$

$$AY_K = \frac{12,4K^{0,22}L^{0,82}}{K} = 12,4K^{-0,78}L^{0,82}$$

Середня продуктивність праці AY_L дорівнює відношенню виробленого продукту до величини витраченого праці L:

$$AY_L = \frac{Y(K,L)}{L} \quad (12)$$

$$AY_L = \frac{12,4K^{0,22}L^{0,82}}{L} = 12,4K^{0,22}L^{-0,18}$$

Гранична фондовіддача знаходиться як похідна обсягу виробленого продукту Y по величині витраченого капіталу K:

Таблиця 2

Дані для побудови виробничої функції Кобба-Дугласа для ПАТ «Інтерпайп НТЗ»

Період	Y (обсяг випуску продукції, млрд. грн)	K (витрати капіталу, млрд. грн)	L (витрати праці, млрд. грн)
2009	3,138	3,085	0,203
2010	5,102	3,006	0,2
2011	6,836	3,251	0,255
2012	7,707	3,269	0,369
2013	5,845	2,934	0,271
2014	5,499	3,179	0,259
2015	5,715	3,07	0,307
2016	5,052	3,209	0,316
2017	10,423	4,744	0,529

Таблиця 3

Перевірка статистичної значущості коефіцієнтів кореляції і детермінації побудованої функції Кобба-Дугласа

F-критерій Фішера		t-критерій Стюдента	
Показник	Значення	Показник	Значення
Fфакт	6,76	t _{a1}	3,8
Fтабл	4,54	t _{a2}	2,6
		t _{табл}	2,44

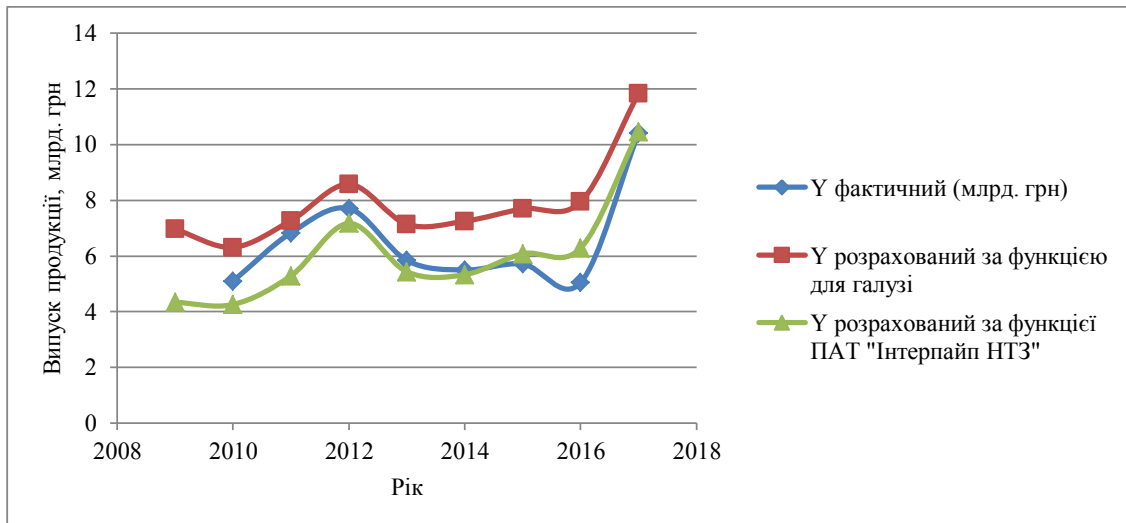


Рис. 1. Випуск продукції ПАТ «Інтерпайп НТЗ», млрд. грн

$$MY_K = \frac{dY(K,L)}{dK} \quad (13)$$

$$MY_K = \frac{d(12,4K^{0,22}L^{0,82})}{dK} = 2,728K^{-0,78}L^{0,82}$$

Граничну продуктивність праці, або граничний продукт праці, MY_L визначимо як похідну продукту Y по величині витраченої праці L :

$$MY_L = \frac{dY(K,L)}{dL} \quad (14)$$

$$MY_L = \frac{d(12,4K^{0,22}L^{0,82})}{dL} = 10,168K^{0,22}L^{-0,18}$$

Коефіцієнтом еластичності продукту по i -фактору називається відносна зміна продукту, виражена у відсотках, за відносного збільшення i -фактора на 1%. Еластичність по i -фактору дорівнює відношенню граничного продукту до середнього продукту за цим фактором. Еластичність виробничої функції по фондах дорівнює $\epsilon_K = \alpha = 0,22$, еластичність виробничої функції з праці – $\epsilon_L = \beta = 0,82$.

У нашому разі еластичність випуску по фондах α менша за еластичність випуску по праці.

Скористаємося побудованою для металургійних підприємств України виробничою функцією виду $y = 7,9x_1^{0,44}x_2^{0,39}$, де y – обсяг товарної продукції у вартісному вираженні, x_1 – вартість основних фондів, x_2 – фонд заробітної плати, та функцією, побудованою для ПАТ «Інтерпайп НТЗ» $y = 12,4x_1^{0,22}x_2^{0,82}$, і побудуємо графіки випуску продукції підприємства «Інтерпайп НТЗ» у 2010–2017 рр.

Під час аналізу виробничої функції Кобба-Дугласа та основних виробничих показників підприємства був зроблений висновок про те, що процес виробництва на ПАТ «Інтерпайп НТЗ» інтенсивніше використовує працю, ніж капітал.

Оптимальне співвідношення між ресурсами, що використовуються, досягається у так званій точці технологічного оптимуму. До досягнення цієї точки має місце етап зростаючої віддачі від змінного ресурсу (праці), який додається до постійного ресурсу (виробничих потужностей), коли віддача від кожного нового працівника зростає.

Але після досягнення точки технологічного оптимуму додавання кожного нового працівника більше не буде збільшувати віддачу від праці у вигляді зростання продукту, а навпаки, ця віддача почне знижуватися. Тобто на другому етапі починає діяти закон спадної віддачі, або, як ще його називають, закон спадної продуктивності. Він був відкритий французьким економістом Ж.Р. Тюрго ще в XVIII ст.

Таким чином, для забезпечення прибутковості і стабільного розвитку ПАТ «Інтерпайп НТЗ» потрібно перейти на використання більшої частки капіталу у виробничому процесі замість праці. Це можливо шляхом модернізації виробничих потужностей, використання досягнень наукового прогресу, виключення технічно неефективних видів виробництва, залучення інвестицій як із власних джерел, так і іноземного походження.

Оновлюючи обладнання, підвищуючи за рахунок цього продуктивність праці, підприємство забезпечує собі зростання прибутку. Граничний продукт праці в грошовому вираженні показує, наскільки зріс загальний дохід фірми під час використання тих же трудових одиниць із застосуванням прогресивного сучасного обладнання. За правильного розрахунку витрати на обладнання окупляться за певний проміжок часу і почнуть приносити чистий прибуток. І це вигідніше, ніж залучення нових співробітників, витрати на яких залишаються незмінними або навіть зростають.

Ураховуючи те, що сьогодні еластичність виробничої функції по праці становить 0,82, то скорочувати чисельність персоналу не рекомендується, оскільки це призведе до значного зменшення обсягу виробництва.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, для досягнення максимального доходу у довгостроковому періоді ПАТ «Інтерпайп НТЗ» варто одночасно із залученням нових інвестицій для модернізації виробництва збільшувати

й чисельність персоналу, зайнятого у виробництві. У короткостроковій перспективі рекомендується збільшити витрати на оплату праці.

Дослідження виконувалося у 2017 р. за даними 2009–2017 рр. У 2018 р. керівництвом підприємства «ПАТ «Інтерпайп НТЗ» було вирішено збільшити витрати на оплату праці і зменшити капітальні витрати, що дало змогу досягнути більшого обсягу випуску продукції і підтверджує актуальність та значущість побудованої моделі та виконаних розрахунків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Білий Л.А. Моделювання економічних процесів статистичними виробничими функціями. *Технічні вісті*. 2011. № 1. С. 118–121.
2. Грабовецький Б.Є. Виробничі функції: теорія, побудова, використання в управлінні виробництвом : монографія. Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2006. 137 с.
3. Карачина Н.П. Оцінювання економічної поведінки машинобудівних підприємств регіону. *Регіональна економіка*. 2011. № 2. С. 60–68.
4. Кулик А.Б. Моделювання виробничих функцій. Вчені записки. 2010. Вип. 12. С. 283–288.
5. Державна установа «Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України». URL: <http://smida.gov.ua> (дата звернення: 12.12.2017).

КОНЦЕПЦІЯ СУТТЄВОСТІ В УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

THE CONCEPT OF MATERIALITY IN THE MANAGEMENT OF ENTERPRISE EXPENSES

Пчелинська Г.В.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри обліку і оподаткування,
Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля

Pchelynska Hanna

Candidate of Economic Sciences,
Senior Lecturer, Department of Accounting and Taxation,
Volodymyr Dahl East Ukrainian National University

Дослідження законодавчої бази, що регламентує норми формування витрат підприємства, виявило необхідність визначення показників суттєвості під час вибору варіативних параметрів, методів оцінювання активів і зобов'язань у взаємозв'язку з витратами. Дослідження облікового та аудиторського аспектів концепції суттєвості інформації дало змогу систематизувати її основні елементи, розробити структурну схему концепції з погляду управління витратами підприємства. Запропоновано принципи формування показників суттєвості витрат. Практичне застосування концепції суттєвості під час розроблення облікової політики підприємства дає змогу впливати на факт та час визнання витрат, їхні суми та види; забезпечить комплексну реалізацію функцій управління витратами відповідно з вибраними стратегічними орієнтирами розвитку підприємства.

Ключові слова: концепція суттєвості, витрати, облік, аудит, аналіз, управління підприємством, ефективність.

Исследование законодательной базы, регламентирующей нормы формирования расходов предприятия, выявило необходимость определения показателей существенности при выборе вариативных параметров, методов оценки активов и обязательств во взаимосвязи с расходами. Исследование учетного и аудиторского аспектов концепции существенности информации позволило систематизировать ее основные элементы, разработать структурную схему концепции с точки зрения управления расходами предприятия. Предложены принципы формирования показателей существенности расходов. Практическое применение концепции существенности при разработке учетной политики предприятия позволяет влиять на факт и время признания расходов, их сумму и виды; обеспечивает комплексную реализацию функций управления расходами в соответствии с выбранными стратегическими ориентирами развития предприятия.

Ключевые слова: концепция существенности, расходы, учет, аудит, анализ, управление предприятием, эффективность.

Modern economic conditions have affected the reduction of financial stability of enterprises. This is accompanied by a rapid change in the prices of their assets and liabilities. This requires managers to continuously analyze the sensitivity of costs to relevant factors, monitor the significance of their impact and make decisions about their responsiveness. Formation of the cost of an enterprise depends on variables, methods of valuation of assets and liabilities. Most of them require the definition of indicators of materiality, which are regulated by law. A significant number of indicators of materiality have several bases or have no recommended values. This gives the company managers additional cost management tools that determine the relevance of the research. The article deals with the accounting and audit aspects of the concept of materiality of information. Application of the concept of materiality when developing an accounting policy of an enterprise can influence the fact and time of recognition of costs, their amount and types. From the point of view of forming the expenses of the enterprise and their reflection in the financial statements, that is, the implementation of the functions of planning, accounting, analysis, has an interest accounting aspect of the concept. From the point of view of cost control of an enterprise, it is advisable to use the audit aspect of the concept of materiality (implementation of control functions - control and analysis). In the article the main elements of the concept of meaningfulness are investigated: subjects, objects, purpose, tasks, principles,

methods of determining indicators, external and internal users of information and its source, factors of formation of indicators of materiality, sphere of use of indicators. Separate elements of the concept of significance were considered in the works of scientists. In the economic literature there is no systematized approach to the formation of quantitative and qualitative indicators of the materiality of enterprise expenses in relation to its assets and liabilities. The systematization of elements of the concept of materiality of costs as a basis for the formation of an approach to managing the company's relevant costs is the purpose of this study.

Key words: *materiality concept, expenses, accounting, audit, analysis, enterprise management, efficiency*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасні кризові економічні умови господарювання вплинули на зниження фінансової стабільності значної кількості підприємств, що супроводжується тенденцією стрімкої зміни цін майже на всі їхні активи та зобов'язання. Це потребує від управлінців постійного аналізу чутливості витрат до відповідних чинників, моніторингу суттєвості їхнього впливу та прийняття рішень щодо реагування на них.

Дослідження діючих норм облікового законодавства виявило залежність формування витрат підприємств від понад двадцяти варіативних параметрів, методів оцінювання активів та зобов'язань, що впливає на факт та час визнання витрат, їхні суми та види. 50% зазначених альтернатив в оцінюванні передбачає визначення показників суттєвості – максимальної межі значимості для користувачів фінансової інформації. Зазначимо, що вибір показників суттєвості є важливим елементом облікової політики будь-якого підприємства, оскільки впливає на рішення управлінського апарату щодо подання інформації у фінансовій звітності, вибору методів оцінки, проведення окремих облікових процедур, економічних заходів. Це свідчить про актуальність досліджуваної проблеми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Значну увагу автори приділяють: етимології поняття «суттєвість» [1–4] та його синонімічності з «істотністю» та «матеріальністю» [1]; призначенню показників суттєвості в обліку та аудиті [5–7; 4]; систематизації господарських операцій підприємств, елементів фінансової звітності, за якими визначено нормативними актами рекомендовані пороги суттєвості [1; 4; 6; 8]; проблемам визначення та використання порогів суттєвості окремих об'єктів [9; 10]. Однак, на нашу думку, недостатньо розкритим залишається системний підхід до формування показників суттєвості витрат, що потребує більш детального дослідження вказаної проблеми.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є систематизація елементів концепції суттєвості як підґрунтя щодо формування підходу до управління релевантними витратами підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Уперше в економічній літературі питання суттєвості як засобу реалізації принципу підготовки та подання фінансової звітності «повнота» у 1934 р. розглядав італійський учений П'єро д'Альвізе. Науковець зазначав, що «обсяг облікової інформації залежить від мети, що стоїть перед бухгалтером. Він повинен провести адміністрацію між Сцилою надлишкових даних та Харибдою інформаційних вакуумів» [11, с. 232].

Українські науковці більш детально та активно почали досліджувати вказану проблему з погляду прикладної цінності для вітчизняних підприємств із кінця 1990-х років, коли готувалися та приймалися Національні положення (станданти) бухгалтерського обліку (НП(С) БО). Оскільки останні були розроблені на базі діючих відповідних міжнародних стандартів, то окремі елементи концепції суттєвості висвітлювалися у працях закордонних та вітчизняних учених за напрямками фінансового аналізу, управлінського обліку, обліку у закордонних країнах, бюджетуванні, аудиту тощо [11–14]. Із 2000-х років – початку активного процесу гармонізації вітчизняного законодавства з міжнародними стандартами обліку та вступу в дію НП(С)БО, методичних рекомендацій Міністерства фінансів України, зокрема, «Щодо суттєвості у бухгалтерському обліку і звітності» [15] – зазнали значних змін і методи оцінки активів, капіталу, зобов'язань, витрат та доходів підприємств, було введено термін «суттєвість». Це призвело до потреби з боку працівників економічних відділів підприємств у поясненнях фахівцями сутності та практичної цінності нових законодавчих норм.

На думку Р.Р. Кулик [2, с. 26], «істотність» характеризує кількісні показники (розмір змін або порівнянь), суттєвість – якісні (суть змін або порівнянь). Однак для використання у бухгалтерському обліку та аудиті найбільш удалим і коректним є термін «суттєвість» [2, с. 27].

М. Щирба вважає, що «застосування в економічній літературі термінів «порог суттєвості» або «порог істотності» не викликає ніяких заперечень, оскільки між ними не має суттєвих відмінностей» [4, с. 404].

Виникнення терміна «матеріальність» пов'язане з перекладом з англійської поняття *materiality*, який означає значимість, важливість, здатність впливати. Тому більшість науковців

з економічного погляду вважає даний термін також синонімом поняття «суттєвість» [6, с. 20].

У даному дослідженні автор використовує трактування, яке надається чинним законодавством, згідно з яким суттєвою визнається «інформація, відсутність якої може вплинути на рішення користувачів фінансової звітності» [16; 17].

В економічній літературі виокремлюють два аспекти концепції суттєвості виходячи з основних сфер використання – обліковий та аудиторський.

Із погляду формування витрат підприємства та їх відображення у фінансовій звітності, тобто реалізації функцій планування, обліку, аналізу, викликає інтерес обліковий аспект концепції. Він базується на припущенні, що вибрані на підприємстві характеристики суттєвості «мають забезпечити надання користувачам усієї інформації з достатньою деталізацією про фактичні та потенційні наслідки господарських операцій та подій, здатних вплинути на рішення, що приймаються на її основі» [18].

За цим аспектом головна мета визначення показників суттєвості – надання повної, достовірної інформації внутрішнім та зовнішнім користувачам для прийняття ними адекватних економічних рішень. Тобто суттєвість виступає складником принципів формування фінансової звітності [14, с. 168–169], «певним порогом або критерієм розмежування» [4, с. 403] та якісною характеристикою облікової інформації [1, с. 68; 4, с. 403; 19, с. 32].

Основними завданнями визначення порогу суттєвості в обліку є формування окремих об'єктів обліку з метою визнання статей у відповідній фінансовій звітності, звітних сегментів, кількісних ознак об'єктів обліку для їх подальшої оцінки тощо.

Із погляду контролю витрат підприємства доцільно використовувати аудиторський аспект концепції суттєвості (реалізація функцій управління – контролю та аналізу). Мета аудиту фінансової звітності – «підвищення ступеню довіри користувачів» звітної інформації, яка досягається через «висловлення аудитором думки про те, чи складена фінансова звітність у всіх суттєвих аспектах відповідно до застосованої концептуальної основи фінансового звітування» [16, с. 96].

Основними завданнями визначення порогу суттєвості в аудиті є визначення [6, с. 21; 16, с. 97; 20]: максимального значення межі, «якої повинна дорівнювати інформація, щоб бути значимою для користувача звітності» (завдання з точки зору користувача звітної інформацією); максимально припустимого розміру пропущеної або помилкової суми у звітності, «якою аудитор може знехтувати, тому що вона не вплине на рішення користувачів звітності» [20]; критерію вибору об'єкта й процедур перевірки (під час планування, проведення аудиту); фактору

вибору виду аудиторського висновку «під час оцінки впливу ідентифікованих викривлень на аудит і впливу невідправлених викривлень (якщо такі є) на фінансову звітність» [6, с. 21].

Залежно від рівня керуючої системи суб'єкти визначення характеристик суттєвості можна поділити на:

суб'єкти макrorівня – державні органи, що регулюють ведення обліку та аудиту, формування та подання звітності (Міністерство фінансів України, Аудиторська палата України, відповідні відомства та ін.);

суб'єкти мікрорівня (керівництво підприємства – власник або уповноважений ним орган, посадова особа) (рис. 1).

Характеристики показників суттєвості з боку держави регламентуються національними, міжнародними стандартами бухгалтерського обліку та аудиту, рекомендаціями Міністерства фінансів України з обліку основних засобів, нематеріальних активів, запасів, щодо заповнення форм фінансової звітності, щодо облікової політики підприємства тощо.

Кількісні критерії – пороги суттєвості та її якісні ознаки керівництво підприємства визначає самостійно з урахуванням вимог чинного законодавства. Визначення порогів суттєвості здійснюється за вибраною базою – статтею звітності, сумою окремого розділу звіту тощо.

На думку автора, пороги суттєвості, зазначені в П(С)БО та МСА, можна поділити на дві групи:

пороги суттєвості, кількісні критерії яких визначені і рекомендовані законодавством та потребують вибору конкретного варіанту;

пороги суттєвості, кількісні критерії яких не визначені законодавством та потребують самостійного визначення менеджерами підприємства.

Характеристика якісних ознак суттєвості в обліковому законодавстві не наводиться, у стандартах аудиту надано загальні вимоги та рекомендації до них. Прикладом якісних ознак на етапі формування витрат може бути суттєвий зріст обмінних операцій на ринку внаслідок погіршення платоспроможності суб'єктів господарювання. Тому підприємства, для яких раніше бартер не був характерним, скоріше за все, будуть вимушені працювати за даними умовами. Відповідно, керівництву необхідно буде визначити поріг суттєвості різниці між балансовою та справедливою вартістю активів, що обмінюються, за досягнення якого потрібно визнавати фінансові результати (комерційну вигоду). Таким чином, якісні ознаки суттєвості впливають на визначення її кількісних характеристик.

На етапі контролю витрат якісними ознаками можливих викривлень інформації у звітності (фінансовій, управлінській) можуть бути відсутність наказу про облікову політику або невідповідний опис умов визнання, класифікації витрат, формування окремих елементів собівартості та ін.

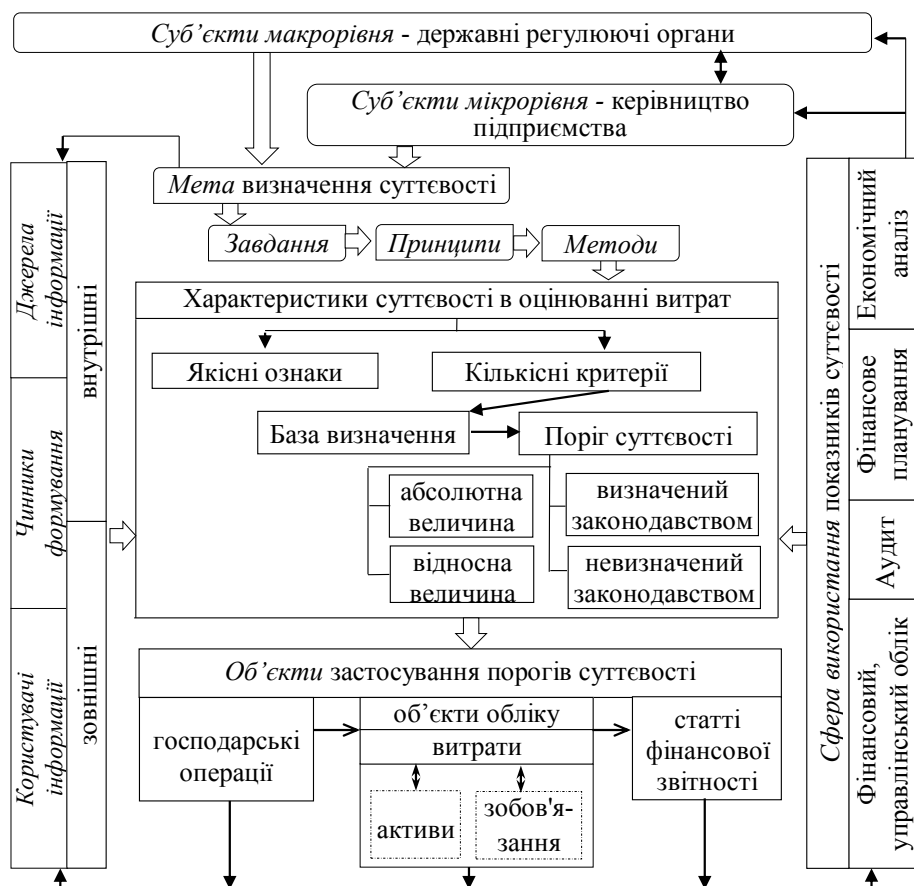


Рис. 1. Структурна схема концепції суттєвості в управлінні витратами підприємства

Джерело: розроблено автором

Варіативність та невизначеність окремих характеристик суттєвості ускладнює їх практичне використання в управлінні підприємством, що потребує опрацювання інструментів розроблення та критеріїв вибору. Своєю чергою, це підвищує вимоги до рівня професіоналізму та досвіду фахівців.

Відповідно, основними загальними чинниками, що впливають на суттєвість, є [1; 4; 7; 21]:
внутрішні: абсолютна та відносна величина показника, характер статті, масштаби та специфіка діяльності підприємства, якість систем обліку та внутрішнього контролю, стабільність показника – бази визначення суттєвості, галузь діяльності та розмір підприємства, рівень професіоналізму та досвіду фахівців тощо;

зовнішні: економічні та політичні умови господарювання, цінність показника – бази визначення суттєвості для користувачів, рівень регламентації та стабільність законодавства тощо.

Для визначення показників суттєвості витрат можна використовувати такі прийоми та способи аналізу [20; 22]:

для розрахунку порогів суттєвості: загальнонаукові методи: індуктивний метод (прийняття загального рівня суттєвості на основі

визначених кількісних її критеріїв за окремими статтями звіту) та дедуктивний (визначення порогів суттєвості спочатку для всієї звітності з подальшим розподілом між конкретними статтями); математичні прийоми аналізу: порівняння з використанням абсолютних, відносних, середніх та стандартних величин; графічні, табличні; прийоми детермінованого аналізу: моделювання факторних систем, способи факторних розрахунків (абсолютних та відносних різниць, індексних та ін.); прийоми фінансової математики (наприклад, дисконтування); прийоми стохастичного аналізу; прийоми оптимізації показників (на етапі прийняття рішення щодо вибору порогу суттєвості окремого об'єкта). Наприклад, на етапах планування та контролю витрат можна використовувати такі способи розрахунку суттєвості, як розрахунок середньоарифметичного значення, відхилення найменшого або найбільшого значення від середнього, встановлення порогу суттєвості як суми межі зміни окремої статті звіту та ін.;

для визначення якісних ознак суттєвості, вибору бази визначення кількісних критеріїв – метод експертних оцінок.

Переважно пороги суттєвості встановлюються у вигляді відносних відхилень.

Окремі науковці, які досліджують проблеми визначення порогів суттєвості, пропонують власні методики розрахунків [23; 24].

Як було зазначено раніше, сфера використання показників суттєвості зумовлює мету, завдання їх визначення на макро- та мікрорівні, що, своєю чергою, впливає на коло користувачів інформації та джерела вхідних даних.

Кожна група користувачів має свої інформаційні потреби, які впливають зі специфіки їхніх економічних відносин із підприємством. Користувачів інформації про суттєвість можна поділити на традиційні дві групи за їх відношенням до підприємства:

внутрішні – управлінський персонал підприємства: власники, директор, керівники відповідних підрозділів підприємства (бухгалтерії, планово-економічного відділу, фінансового відділу, відділу внутрішнього контролю (аудиту) та інші залежно від організаційної структури управління підприємством);

зовнішні – користувачі, безпосередньо зацікавлені в діяльності підприємства: потенційні інвестори, фінансові установи, постачальники, покупці та інші користувачі, що обслуговують юридичних осіб із метою захисту інтересів користувачів попередньої групи: законодавчі органи, урядові організації, аудиторські фірми та ін.

Об'єкти застосування порогів суттєвості витрат можна поділити на три групи [15; 16; 18]:

господарські операції, що призводять до виникнення витрат (наприклад, уцінка активів, створення забезпечень майбутніх витрат і платежів);

умови визнання витрат як об'єкт обліку у взаємозв'язку з активами та зобов'язаннями (наприклад, строк оренди основних засобів для визнання її фінансовою);

статті фінансової звітності (ф. №№ 2, 5, 6).

Аналіз норм понад 30 положень (стандартів) бухгалтерського обліку, податкового кодексу України дав змогу виокремити та систематизувати 22 альтернативи в оцінюванні активів та зобов'язань, які напругу або опосередковано впливають на витрати підприємств. Із них половина потребує визначення показників суттєвості, а саме:

в оцінюванні основних засобів: оцінка об'єкта за окремими компонентами, критерії розмежування об'єктів операційної та інвестиційної нерухомості, вартісний критерій капіталізації витрат на капітальний ремонт, умови визнання фінансової оренди, ознаки обміну комерційного характеру;

в оцінюванні основних засобів та нематеріальних активів: підходи до переоцінки, критерії зменшення/відновлення корисності об'єкта;

в оцінюванні запасів – оцінка на дату балансу;

в оцінюванні активів загалом: ознаки обміну комерційного характеру, ознаки кваліфікаційного активу;

в оцінюванні зобов'язань – умови визнання забезпечень.

Зазначимо, що 50% із наведених ознак суттєвості не мають визначеного та рекомендованого законодавством значення кількісного критерію, оскільки на поріг суттєвості окремого суб'єкта господарювання впливає значна кількість зовнішніх та внутрішніх чинників, пов'язаних зі специфікою їхньої діяльності.

Більш детально об'єкти варіативності оцінювання активів, зобов'язань, які впливають на формування витрат та потребують вибору, нормативна база щодо об'єктів визначення суттєвості з переліком альтернативних варіантів, базових показників та рівнів порогів суттєвості, видів релевантних витрат розглянуто автором у попередніх дослідженнях.

Результати дослідження елементів концепції суттєвості дають змогу автору виділити принципи формування показників суттєвості витрат:

1) Системності, який передбачає взаємозв'язок та взаємозалежність показників суттєвості, методів їх визначення, вибору від вибраної мети окремих груп користувачів інформації відповідної сфери використання з урахуванням внутрішніх та зовнішніх чинників.

2) Комплексності, який означає використання концепції суттєвості у взаємозв'язку з концепцією альтернативності в загальній системі управління витратами, що розширює аналітичний інструментарій й удосконалює процедури управління ними. Так, наприклад, вибір методу оцінки з наявних альтернативних варіантів може призвести до несуттєвої різниці отриманих результатів. Тоді доцільно вибирати найбільш простий за методикою розрахунку та більш економічний за часом варіант.

3) Економічної обґрунтованості, що передбачає вибір наявної або самостійне розроблення методики визначення порогів суттєвості для конкретних об'єктів.

4) Ефективності, що передбачає перевищення економічних вигід від дослідження та застосування показників суттєвості над витратами на проведення такого дослідження.

5) Цілеспрямованості вибору. Під час вибору кількісних критеріїв суттєвості витрат потрібно керуватися раніше визначеними показниками – індикаторами ефективності управління витратами на підприємстві. Останні грають роль межі, граничного рівня впливу на економічні показники ефективності діяльності, наприклад допустимий рівень коливання собівартості реалізації, прибутку, рентабельності й т. п.

6) Послідовності, що означає використання вибраних показників суттєвості на умовно-постійній основі. Зміна кількісних критеріїв або якісних ознак доцільна лише за зміни статутної діяльності підприємства, чинного законодавства та за умови забезпечення більш достовірного відображення витрат у фінансовій звітності.

7) Доречності, що передбачає визначення показників суттєвості тільки за тими об'єктами, які актуальні для конкретного користувача.

8) Дуалізму. Подвійність природи витрат передбачає одночасне зменшення активів або збільшення зобов'язань, тому визначення показників суттєвості витрат потрібно проводити паралельно з означеними об'єктами.

Результати проведеного автором дослідження наказів про облікову політику 30 суб'єктів підприємництва різних сфер діяльності свідчать про номінальне відношення багатьох управлінців підприємств до визначення порогу суттєвості. Найчастіше в даному розпорядчому документі вказують таку інформацію про показники суттєвості:

для всіх об'єктів – абсолютні величини: 100 грн., 1 000 грн., 6 000 грн., інші суми;

фразу «відповідно до методичних рекомендацій Міністерства фінансів України щодо облікової політики підприємства»;

для всіх об'єктів – відносну величину згідно з рекомендаціями щодо облікової політики № 635, наприклад 1% чистого прибутку (збитку) підприємства.

Перші вказані суми сьогодні не впливають на рішення користувачів. 100 грн. зазвичай вказується в наказах, які були прийняті більше ніж 10 років тому та до цього часу не корегувалися. Значення порогу суттєвості у 1 000 грн. вибиралося виходячи з того, що форми фінансових звітів заповнюються у тисячах гривень. Інші абсолютні величини, на нашу думку, у сучасних умовах цінової нестабільності достатньо швидко стають неактуальними та потребують періодичного коригування.

Посилання на рекомендації Міністерства фінансів України також не дають однозначного розуміння про поріг суттєвості на конкретному

підприємстві, оскільки в них наведено перелік критеріїв для різних об'єктів. Необхідно відзначити, що в окремих випадках під час визначення порогового значення для активу, операції з яким також впливають на витрати, іноді необхідно вибирати між декількома критеріями, що потребує додаткових аналітичних процедур.

Також дослідження наказів про облікову політику виробничих підприємств дало автору змогу виявити, що найчастіше показники суттєвості активів та зобов'язань, які впливають на витрати, детально не визначаються на підприємствах, іноді взагалі не встановлюються. На нашу думку, це може бути доцільно лише відносно тих елементів, які не притаманні специфіці діяльності.

Однак питання реальної оцінки необоротних та оборотних активів, кредиторської заборгованості актуально для керівництва, власників будь-яких підприємств, особливо в сучасних умовах нестабільності цін.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Системний підхід до визначення показників суттєвості під час вибору альтернатив в оцінюванні активів та зобов'язань розширює можливості менеджерів впливу на формування витрат підприємства, а, відповідно, й гнучкість управління ними. Вибір показників суттєвості для оцінювання витрат повинен базуватися на результатах попереднього аналізу суттєвості вибраних на підприємстві показників-індикаторів ефективності управління витратами до зміни окремих об'єктів визначення суттєвості. Це дасть змогу економічно обґрунтовано формувати та контролювати витрати, а також використовувати пороги суттєвості під час фінансового планування, що підвищить функціональну комплексність управління витратами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дуда Т.Т., Коронівський П.О., Левицька І.В. Суттєвість в обліковій політиці підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2011. № 1. С. 68–70.
2. Кулик Р.Р. Етимологія поняття «суттєвість» у бухгалтерському обліку та аудиті. *Економічний аналіз*. 2014. Т. 18(2). С. 23–30.
3. Щирба М. Суттєвість в обліковій політиці підприємства. *Економічний аналіз*. 2008. Вип. 3(19). С. 337–341.
4. Щирба М. Суттєвість інформації в фінансовій звітності та її вплив на економічні рішення користувачів. *Економічний аналіз*. 2010. Вип. 7. С. 403–406.
5. Корінько М.Д. Оцінка суттєвості і помилок в аудиті. *Сталий розвиток економіки*. 2012. № 1. С. 205–207.
6. Лайчук С.М. Об'єкти суттєвості в обліковій політиці підприємства. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки»*. 2014. № 1. С. 20–24. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vzhdtu_econ_2014_1_5 (дата звернення: 08.05.2019).
7. Максимова В.Ф., Слободяник Ю.Б. Особливості визначення суттєвості і ризиків у державному аудиті. *Науковий вісник Ужгородського університету. Серія «Економіка»*. 2015. № 1. С. 360–364. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvuues_2015_1%282%29_73 (дата звернення: 08.05.2019).
8. Товсто́п'ят Ю., Чернишова Н., Крилова Т. Суттєвість інформації. *Податковий кодекс*. 2014. № 24. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/nk/2014/december/issue-24/article-4139.html> (дата звернення: 08.05.2019).
9. Бланк И.А. Управление активами. Киев : Ника-центр, 2010. 732 с.
10. Гончарова Е. Украина в регионах: как разрыв с Россией сказался на харьковском машиностроении. *112.ua*. 2015. URL: <https://112.ua/statji/ukraina-v-regionah-kak-razryv-s-rossiey-skazalsya-na-harkovskom-mashinostroenii-220414.html> (дата звернення: 08.05.2019).

11. Соколов Я.В. История развития бухгалтерского учета. Москва : Финансы и статистика, 1985. 367 с.
12. Аудит Монтгомери / Ф.Л. Дефлиз и др. ; под ред. Я.В. Соколова. Москва : Аудит, ЮНИТИ, 1997. 542 с.
13. Бернштейн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация. Москва : Финансы и статистика, 2003. 624 с.
14. Бутинець Ф.Ф., Горецька Л.Л. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах : навчальний посібник. Житомир : Рута, 2002. 544 с.
15. Щодо суттєвості у бухгалтерському обліку і звітності : Лист Міністерства фінансів України від 29.07.2003 № 04230-108. *Верховна Рада України*. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v4108201-03> (дата звернення: 08.05.2019).
16. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг. *Аудиторська палата України*. URL: https://www.apu.net.ua/attachments/article/1151/2017_часть1.pdf (дата звернення: 08.05.2019).
17. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 07.02.2013 № 73. *Верховна Рада України*. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> (дата звернення: 08.05.2019).
18. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо облікової політики підприємства : Наказ Міністерства фінансів України від 27.06.2013 № 635. Міністерство фінансів України. URL: http://195.78.68.18/minfin/control/uk/publish/article?art_id=382876&cat_id=293536 (дата звернення: 08.05.2019).
19. Голов С.Ф., Костюченко В.М. Бухгалтерський облік і фінансова звітність за міжнародними стандартами. Харків : Фактор, 2007. 976 с.
20. Титаренко Г.Б., Радіонова Н.Й. Суттєвість в аудиті в концепції визначення вартості інноваційних проєктів. *Бухгалтерський облік, аналіз і аудит: проблеми теорії, методології, організації* : збірник наукових праць. Київ : Рута, 2013. С. 208–215.
21. Гужел Ю. Суттєвість в МСФЗ при оцінці деяких статей. *Uteka*. 2015. URL: <https://uteka.ua/ua/publication/Sushhestvennost-v-MSFO-pri-ocenke-nekotoryx-statej> (дата звернення: 09.01.2019).
22. Аналіз господарської діяльності : навчальний посібник / І.В. Сіменко та ін. ; за заг. ред. І.В. Сіменко, Т.Д. Косової. Київ : ЦУЛ, 2013. 384 с.
23. Шкіря Н.Л., Залізник Н.В. Нові підходи до визначення та розподілу суттєвості в аудиті. *Социально-экономические реформы в контексте интеграционного выбора Украины* : труды IV Международной научно-практической конференции, г. Днепропетровск, 15–16 марта 2007 г. Днепропетровск, 2007. URL: http://www.confcontact.com/2007mart/3_shkiryay.php (дата звернення: 08.05.2019).
24. Оценка существенности в US GAAP. Проект GAAP.ru. *Теория и практика управленческого учета*. 2007. URL: https://gaap.ru/articles/otsenka_sushchestvennosti_v_us_gaap/ (дата звернення: 08.05.2019).

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ДИНАМІКА ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

MODERN STATUS AND DYNAMICS OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES PRODUCTION

Савіцький А.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри соціально-гуманітарної
та загальноекономічної підготовки,
Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

Savitskyi Andrew

PhD, Associate Professor of Department
of Social, Humanitarian and General Economic Training,
Khmelnytskyi Cooperative Trade and Economic Institute

У статті розглянуто сучасний стан та динаміку виробництва продукції галузі машинобудування. Охарактеризовано умови здійснення господарської діяльності в рамках інтеграційних процесів і ринкових трансформацій та представлено низку можливостей для формування їхнього експортного потенціалу й зростання додатних фінансових результатів. Здійснено аналіз структури галузей машинобудування на основі його видових підгалузей. Проаналізовано індекси виробництва продукції машинобудівних підприємств упродовж 2014–2018 рр. та обсяги їх реалізації як по Україні у цілому, так і у розрізі Хмельницької області зокрема. Охарактеризовано основні тенденції зміни обсягів виробництва та реалізації продукції машинобудування за період 2014–2018 рр. Обґрунтовано причини зумовленості зростання виробництва продукції машинобудівних підприємств у майбутніх періодах.

Ключові слова: промисловість, продукція машинобудівних підприємств, інтеграційні процеси, індекси виробництва, обсяги реалізації, ВВП.

В статье рассмотрены современное состояние и динамика производства продукции отрасли машиностроения. Охарактеризованы условия осуществления хозяйственной деятельности в рамках интеграционных процессов и рыночных трансформаций и представлен ряд возможностей для формирования их экспортного потенциала и роста положительных финансовых результатов. Осуществлен анализ структуры отраслей машиностроения на основе его видовых подотраслей. Проанализированы индексы производства продукции машиностроительных предприятий в течение 2014–2018 гг. и объемы их реализации как по Украине в целом, так и в разрезе Хмельницкой области в частности. Охарактеризованы основные тенденции изменения объемов производства и реализации продукции машиностроения за период 2014–2018 гг. Обоснованы причины обусловленности роста производства продукции машиностроительных предприятий в будущих периодах.

Ключевые слова: промышленность, продукция машиностроительных предприятий, интеграционные процессы, индексы производства, объемы реализации, ВВП.

The article deals with the current state and dynamics of machine-building industry enterprise's production. There was characterized the main conditions of enterprise's economic activity making within the framework of integration processes and market transformations. Also, it was presented a number of opportunities for industrial enterprise's export potential formation and the growth of positive financial results that are connected to the free accumulation of resources from European Union partners, orientation on international standards production, foreign experts and technologist attention, joint venture companies set up, investment processes. There made analysis of the structure of machine building industry branches on the basis of its specific sub-sectors that rates the most producible spheres of production by their production share. There was analyzed the indices of machine-building enterprises production during the period of 2014-2018 and the volumes of their realization both in Ukraine and Khmelnytskyi region separately in the structure of general indicators of whole industry, processing industry and main groups of machine-industry products. In addition, there was analyzed indicators of GDP growth and their relation to the production dynamics of machine-building enterprises. It was emphasized the way the GDP indices can't be similar to the results of sales volumes of machine-building products of Ukraine and Khmelnytskyi region during the period of 2014-2018. There

characterized the main tendencies of changes in volumes of production and sales of machine-building manufacturing during the period of 2014-2018 that deals with development of services, computerization, automation processes, long-term relationship setting up, national specialization formation and the demand of countries where Ukrainian products can be the most competitive. There given the reasons for the growth of machine-building enterprises output in the future periods that based on the usage of new methods of enterprise's activity penetration into European Union foreign markets under the influence of Free Trade Area «plus» and the volatility of exchange rate differences.

Key words: industry, production of machine-building enterprises, integration processes, production indices, sales volumes, GDP.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Сучасні тенденції розвитку діяльності машинобудівних підприємств переважно залежать від стану ринкових відносин та інтеграційних процесів, що визначають попит, конкуренцію, зумовлюють отримання прибутку та налагодження партнерства з іноземними торговельними агентами. Виходячи із цього, для планування майбутніх обсягів виробництва та оцінки реально можливої ситуації щодо стимулювання та збільшення кількості продажу як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках сьогодні досить важливо звертати увагу на галузеві показники продукування продукції машинобудівних підприємств. Через те аналіз сучасного стану та динаміки виробництва є актуальною темою для розуміння поточного потенціалу промислових підприємств, а також прогнозування майбутніх фінансових результатів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблема розвитку діяльності машинобудівних підприємств присвячено значну кількість наукових публікацій, на які спирається автор та серед яких наукові праці таких учених, дослідників і економістів, як: М.О. Кривоконь [1], Х.О. Мандзіновська, [2], В.М. Марчеко, Н.М. Покровська [3], Н.Г. Пігуль, Є.І. Пігуль [4], С.В. Салоїд [5], В.В. Стадник, О.В. Головчук, Ю.О. Головчук [6], О.В. Шубна, А.С. Лозгунова [7].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Проте серед не виділених раніше частин загальної проблеми залишається здійснення сучасної характеристики стану виробництва продукції машинобудівних підприємств за умов, які ставить ринок, та відносин між суб'єктами господарювання у цілому. Також важливим є обґрунтування причин розбіжностей показників продукування продукції й обсягів її реалізації як на макро-, так і на мікрорівні.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основною метою статті є здійснення характеристики та обґрунтування причин сучасного стану і динаміки виробництва продукції машинобудівних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сьогодні за умов інтенсивного співробітництва із зовнішніми ринками

ЄС та ратифікації поглибленої Угоди про Зону вільної торгівлі з Україною (ЗВТ+) для вітчизняних промислових підприємств досить важливо зосередити більше уваги на виробництві експортоорієнтованої продукції, яка буде здатна забезпечувати не тільки сталі позиції їхнього розвитку, а й конкурентні, прибуткові та відтворювальні. Не винятком є те, що сучасний товаровиробник, виділяючи значні фінансові ресурси на виробництво продукції, прагне отримувати прогресивну віддачу від її реалізації. При цьому такі процеси повинні вимірюватися як екстенсивною, так і інтенсивною траєкторією продукування. Через те слід уважати, що саме умови та правила ЗВТ+ дають низку можливостей для формування та зміцнення експортного потенціалу промислових підприємств, а також їхнього впливу на підвищення прибутковості, а саме: вільне акумулювання ресурсів із країн-партнерів ЄС; орієнтація на європейські та міжнародні стандарти; залучення іноземних експертів і технологів; створення спільних підприємств з об'єднанням капіталом; інвестування у наявні та нові промислові об'єкти.

Для України важливою стратегічною галуззю, яка володіє значним потенціалом для розвитку її промислової структури у цілому, є джерелом зростання ВВП, привертає увагу як вітчизняних, так і закордонних інвесторів, практиків та дослідників, є машинобудування.

Загалом у структурі галузей машинобудування нараховують понад 1 000 підприємств різних форм власності та виробничого призначення. Галузева структура машинобудування є досить різноманітною та включає низку різноспрямованих виробничих об'єктів, які володіють достатнім експортним потенціалом для соціально-економічного розвитку країни та окремого суб'єкта господарювання. Найбільш розвинутими галузями машинобудівної промисловості є важке транспортне, сільськогосподарське машинобудування, верстатобудування, приладобудування, радіотехнічне та електротехнічне виробництво устаткування й обладнання для інших галузей промислового комплексу.

Найбільші частки у структурі галузей машинобудування займають сільськогосподарське машинобудування (18,4%), автомобільна промисловість (14,7%), електротехнічна промисловість (13,7%), важке і транспортне машинобудування (12,3%), приладобудування та виробництво засобів автоматизації і керування

(8,2%), верстатобудування та інструментальна промисловість (8%). Меншою часткою характеризуються будівельно-шляхове та комунальне машинобудування (6,7%), хімічне та нафтове машинобудування (6,9%), машинобудування для легкої та харчової промисловості (5,5%), машинобудування для тваринництва та кормовиробництва (4,2%), енергетичне машинобудування (1,4%) [8].

Виходячи із цього, слід зазначити, що, ураховуючи різноманітність видової структури виробництва, машинобудівні підприємства володіють достатніми експортними можливостями для того, щоб не тільки продукувати продукцію на внутрішній ринок, а й спеціалізуватися на зовнішніх. Вітчизняні виробники галузі спроможні вільно диверсифікувати своє виробництво у напрямі запитів вітчизняних і закордонних замовників. Така діяльність охоплює подетальне виготовлення вузлів і комплектуючих, часткове та завершене виробництво устаткування, обладнання, машинерії, а також техніки господарського і побутового призначення.

Для детального аналізу стану розвитку машинобудівних підприємств спочатку необхідно звернути увагу на індекси виробництва їхньої продукції впродовж 2014–2018 рр. (табл. 1).

Згідно з табл. 1, слід зазначити, що впродовж періоду 2014–2018 рр. індекс виробництва продукції машинобудівних підприємств за своїм темпом зростання випереджає анало-

гічний показник по промисловості у цілому на 14,95%. Загалом індекси виробництва галузі переробної промисловості та промисловості до 2018 р. характеризуються додатною динамікою, а в 2018 р. є спадними. Якщо проаналізувати аналогічні показники в розрізі основних груп продукції машинобудування, слід зазначити, що найбільший відсоток зростання зафіксовано серед виробництва транспортних засобів (на 70%), виробництва комп'ютерів, електронної та оптичної продукції (на 27,98%) та виробництва машин і устаткування спеціального призначення (на 25,64%), а також іншого устаткування (на 116,46%).

Така тенденція свідчить про те, що разом із посиленням інтеграційних процесів машинобудівні підприємства здебільшого віддають перевагу виробництву тієї продукції, яка здатна посилити їх зближення з країнами близького і далекого зарубіжжя. Передусім це пов'язано з тим, що співпраця із СОТ, створення ЗВТ+ дали новий поштовх для вітчизняних виробників у напрямі розвитку послуг, комп'ютеризації, автоматизації та становлення довготривалих зв'язків. Головними передумовами цього є зростання попиту на якісне формування логістичних маршрутів постачання, залучення продуктів НТП та формування вітчизняної спеціалізації на основі підписання взаємовигідних зовнішньоторговельних контрактів із виробництва спеціального устаткування на замовлення.

Таблиця 1

Індекси виробництва продукції машинобудівних підприємств упродовж 2014–2018 рр., %

Показник/роки	2014	2015	2016	2017	2018	Темп зростання
Промисловість	89,9	87,0	102,8	100,4	101,6	113,01
Переробна промисловість	90,7	87,4	104,3	104,8	101,1	111,47
Машинобудування, крім ремонту та монтажу машин і устаткування	79,4	85,9	102,0	107,9	101,6	127,96
у т. ч.						
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	77,9	71,3	124,2	109,2	99,7	127,98
Виробництво електричного устаткування	0,0	89,8	100,9	97,5	82,5	70,82
Виробництво електродвигунів, генераторів, трансформаторів, електророзподільчої апаратури	116,5	91,0	104,9	95,0	69,9	60
Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	88,7	87,5	102,3	106,6	103,3	116,46
Виробництво інших машин і устаткування спеціального призначення	86,6	76,8	109,6	116,6	108,8	125,64
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	64,3	85,0	98,4	115,5	109,8	170,76

Джерело: складено автором на основі [9]

Порівнюючи динаміку виробництва промислової продукції та ВВП (табл. 2), виділимо те, що якщо звернути увагу на індекси фізичного обсягу ВВП, їхні темпи зростання впродовж аналізованого періоду становлять 110,6%, тоді як індекси дефлятора ВВП майже залишаються без змін – 99,57%. Це пояснюється тим, що, незважаючи на зростаючі показники виробництва промислової продукції у цілому та галузі машинобудування зокрема, для вітчизняних виробників досить не просто здійснювати процеси продукування за сучасних умов інтеграційних процесів, кризових явищ, нестабільності валютних курсів та конкуренції. Оскільки дефлятор ВВП показує зміни фізичного обсягу виробництва, проте скоригованого на рівень інфляції, слід зробити висновок, що з кожним роком господарська діяльність та процеси продукування потребують більшого залучення коштів для їх організації, купівлі ресурсів та реалізації. Подорожчання виробництва є негативним чинником зниження та виникнення дисбалансу у зростанні прибутковості підприємств і промисловості у цілому.

Проаналізувавши індекси виробництва продукції та індекси-дефлятори ВВП, слід додати, що, незважаючи на те що темпи зростання продукції машинобудівних підприємств в 2018 р. мають спадний характер, обсяги її реалізації мають досить позитивну динаміку до зростання (табл. 3). Найбільші обсяги реалізації продукції впродовж 2014–2018 рр. зафіксовано у виробництві автотранспортних засобів (188,54%), електричного устаткування (174,65%) та машин і устаткування не віднесених до інших угруповань (174,04%). Загалом темпи обсягів реалізації продукції машинобудівних підприємств випереджають аналогічні показники по промисловості на 3,09% і становлять 178,66%.

Згідно з табл. 2 та 3, зазначимо, що якщо індекси виробництва для продукції електричного устаткування, електродвигунів, генераторів, трансформаторів, електророзподільної та контрольної апаратури за їхніми темпами зрос-

тання є спадними, то обсяги реалізації даних видів продукції підвищуються. Це можна пояснити тим, що велика кількість машинобудівних підприємств поряд зі своїм власним виробництвом, налагоджуючи партнерство з контрагентами зовнішнього ринку, імпортує готові вузли та елементи для зборки продукції машинобудування на внутрішньому ринку. Зазвичай якщо кінцевий етап продукування відбувається всередині структури вітчизняного виробничого циклу, то комплектуючі елементи готових виробів за своїм походженням відносяться до виробників відомих брендів. Переважно така діяльність стосується програм розвитку регіональних кластерів, давальницьких схем виробництва, створення спільних підприємств.

Разом із тим однією з вагомих причин розбіжностей індексів виробництва окремих видів продукції машинобудівних підприємств та обсягів їх реалізації також є те, що переважна кількість підприємств у попередніх періодах вклала кошти у товарно-матеріальні запаси та готову продукцію, яка буде реалізована тільки у майбутніх періодах. Не винятком є й те, що для переважної кількості продукції машинобудівних підприємств необхідно проходити внутрішній тест діагностики та контролю, що може відтермінувати періоди постачання і, відповідно, реалізації.

Іншою вагомою причиною зазначених розбіжностей є те, що в контрактних зобов'язаннях виробників та торговельних контрагентів періоди виробництва продукції та терміни реалізації всієї партії можуть розходитися. Це ґрунтується на тому, що, згідно з технологією продукування, частина партії продукції буде вироблена в поточному періоді, а інша – у майбутньому. Проте, відповідно до кількості, яка передбачена контрактом, уся партія продукції може бути реалізована лише впродовж конкретного терміну, який прописується у розділі «поставка та транспортування».

Також подібна тенденція динаміки показників притаманна для виробництва і реалізації

Таблиця 2
Динаміка виробництва промислової продукції та ВВП упродовж 2014–2018 рр., %

Роки/ показник	Індекси фізичного обсягу	Індекси- дефлятори	Промисло- вість	Переробна промисло- вість	Машино- будування, крім ремонту та монтажу машин і устаткування
	Валовий внутрішній продукт	Валовий внутрішній продукт			
2014	93,4	115,9	89,9	90,7	79,4
2015	90,2	138,9	87,0	87,4	85,9
2016	102,4	117,1	102,8	104,3	102,0
2017	102,5	122,1	100,4	104,8	107,9
2018	103,3	115,4	101,6	101,1	101,6
Темп зростання	110,6	99,57	113,01	111,47	127,96

Джерело: складено автором на основі [9]

Таблиця 3
Обсяги реалізації продукції машинобудівних підприємств упродовж 2014–2018 рр.

Показник/роки	2014		2015		2016		2017		2018		Темп зростання, %
	млн.грн.	%	млн.грн.	%	млн.грн.	%	млн.грн.	%	млн.грн.	%	
Промисловість	1428839,1	100	1776603,7	100	2158030,0	100	2625862,7	100	2508579,5	100	175,57
Переробна промисловість	903735,3	63,3	1139213,2	64,1	1312729,0	60,8	1627504,3	62,0	1636893,0	65,25	181,13
Машинобудування, крім ремонту та монтажу машин і устаткування	101924,7	7,1	115261,7	6,5	131351,8	6,1	168281,9	6,4	182103,1	7,26	178,66
у т. ч.											
Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	8133,4	0,6	8772,9	0,5	12366,1	0,6	13783,3	0,5	13046,5	0,52	160,41
Виробництво електричного устаткування	21005,7	1,5	24038,5	1,3	26594,6	1,2	32986,9	1,2	36686,1	1,46	174,65
Виробництво електродвигунів, генераторів, трансформаторів, електророзподільчої та контрольної апаратури	4268,72	0,3	4760,6	0,27	5370,76	0,25	6280,63	0,24	6624,5	0,26	155,19
Виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	33524,8	2,3	41998,0	2,4	50105,3	2,3	59767,7	2,3	58347,8	2,33	174,04
Виробництво інших машин і устаткування спеціального призначення	12967,1	0,91	13316,45	0,75	14990,3	0,69	17681	0,67	18173	0,72	140,15
Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	39260,8	2,7	40452,3	2,3	42285,8	2,0	61744,0	2,4	74022,7	4,52	188,54

Джерело: складено автором на основі [9]

промислової продукції машинобудівних підприємств Хмельницької області (табл. 4). Якщо проаналізувати індекси виробництва галузі на рівні регіону впродовж 2014–2018 рр., слід виділити те, що темпи зростання продукції машинобудування характеризуються спадним характером і становлять 98,43%, тоді як аналогічний показник по переробній промисловості є додатним (115,57%), а по промисловості у цілому – нижчий на 1%.

Якщо звернути увагу на відхилення індексів виробництва продукції машинобудівних підприємств регіону від фізичного обсягу ВВП (табл. 4), важливо підкреслити, що впродовж 2017–2018 рр. зазначені показники є від'ємними як для підприємств галузі, так і по промисловості у цілому. Передусім така тенденція свідчить про

те, що обсяги виробництва продукції машинобудування в аналізований період мають спадний характер, проте темпи зростання її реалізації зросли на 113,74% (табл. 5).

На нашу думку, для промислових виробників машинобудівних підприємств Хмельницької області така динаміка зумовлена двома основними причинами:

1. По-перше, для уникнення впливу кризових трансформацій, підприємства галузі за допомогою диверсифікації виробництва намагаються покрити втрати від зменшення обсягів продукції та вийти на більш прибутковий рівень. Це пояснюється тим, що з використанням нових методів проникнення на закордонні ринки ЄС на основі ЗВТ+ невід'ємними складниками операційної діяльності та ЗЕД підприємств є надання

Таблиця 4

**Індекси виробництва промислової продукції машинобудівних підприємств
Хмельницької області впродовж 2014–2018 рр., %**

Показник/роки	2014	2015	2016	2017	2018	Темп зростання
ВВП (індекс фізичного обсягу)	93,4	90,2	102,4	102,5	103,3	110,6
Промисловість						
Україна	89,9	87,0	102,8	100,4	101,6	113,01
Хмельницька обл.	97,8	95,7	104,7	101,6	95,3	97,44
Відхилення від загального обсягу	7,9	8,7	1,9	1,2	-6,3	-
Відхилення від фізичного обсягу ВВП	4,4	5,5	2,3	-0,9	-8	-
Переробна промисловість						
Україна	90,7	87,4	104,3	104,8	101,1	111,47
Хмельницька обл.	89,3	88,0	101,4	106,9	103,2	115,57
Відхилення від загального обсягу	-1,4	0,6	-2,9	2,1	2,1	-
Відхилення від фізичного обсягу ВВП	-4,1	-2,2	-1	4,4	-0,1	-
Машинобудування, крім ремонту та монтажу машин і устаткування						
Україна	79,4	85,9	102,0	107,9	101,6	127,96
Хмельницька обл.	95,4	97,6	90,3	95,2	93,9	98,43
Відхилення від загального обсягу	16	11,7	-11,7	-12,7	-7,7	-
Відхилення від фізичного обсягу ВВП	2	7,4	-12,1	-7,3	-9,4	-

Джерело: складено автором на основі [9; 10, с. 271–277]

Таблиця 5

**Обсяги реалізації продукції машинобудівних підприємств
Хмельницької області впродовж 2014–2018 рр.**

Роки/показник	Обсяги реалізованої продукції			
	Україна		Хмельницької обл.	
	млн.	%	млн.	%
2014	1428839,1	100	19999,2	1,4
2015	1776603,7	100	27055,3	1,5
2016	2158030,0	100	33967,9	1,6
2017	2625862,7	100	40169,1	1,5
2018	2508579,5	100	42746,9	1,7
Темп зростання, %	175,57	-	213,74	-

Джерело: складено автором на основі [9; 10, с. 226–269]

виробничих послуг та запуск часткового виробничого циклу.

2. По-друге, нестабільність курсових різниць та коливання валютних інтервенцій негативно впливають на закупівлю ресурсів та організацію виробництва, оскільки воно стає більш дорожчим, аніж у попередньому періоді. Як результат, для підприємств не є рентабельним виробництво великих партій продукції, особливо тоді, коли її собівартість є значно вищою порівняно з низьким лімітом формування ціни.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, виходячи з проведених досліджень, слід зазна-

чити, що для підвищення обсягів виробництва продукції для машинобудівних підприємств важливо поряд із зовнішніми ефектами впливу ринкової ситуації на стан їхньої господарської діяльності враховувати й особливості збалансування витрат на продукування партії у цілому чи одиниць виробів окремо. Це, передусім, дасть змогу вивільнити додаткові кошти та підвищити резерви збільшення ціни. Як результат, це сприятиме підвищенню додатних результатів без стійкого зростання обсягів виробництва, які зумовлюють кризові трансформації, подорожчання ресурсів, нестабільність курсових різниць та складність зайняти впевнені позиції у своїй спеціалізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кривоконь М.О. Машинобудування України: стан, динаміка та перспективи розвитку з використанням ефективних концепцій антикризового управління. *Інтелект ХХІ ст.* 2016. № 5. С. 182–186.
2. Мандзіновська Х.О. Комплексний підхід до аналізу та оцінки фінансово-економічної діяльності підприємств машинобудування. *Бізнес Інформ.* 2015. № 2. С. 156–161.
3. Марченко В.М., Покровська Н.М. Оцінювання інтенсифікації діяльності підприємств машинобудування: прикладний аспект. *Науковий вісник Ужгородського національного університету.* 2017. Вип. 16. Ч. 2. С. 15–20.
4. Пігуль Н.Г., Пігуль Є.І. Сучасний стан та перспективи розвитку машинобудівного комплексу України. *Економіка та суспільство.* 2018. № 15. С. 444–449.
5. Салоїд С.В. Внутрішні передумови формування економічної безпеки підприємств машинобудування. *Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут».* 2018. № 15. С. 208–218.
6. Стадник В.В., Головчук О.В., Головчук Ю.О. Стан і чинники економічної динаміки підприємств машинобудування України. *Проблеми економіки.* 2017. № 2. С. 140–148.
7. Шубна О.В., Лозгунова А.С. Сучасний стан, проблеми і перспективи розвитку машинобудівного комплексу України. Зовнішньоекономічна діяльність у структурі доходів держави. *Научный вестник ДГМА.* 2017. № 3(24Е). С. 153–158.
8. Машинобудування України. URL: https://uk.wikipedia.org/wiki/Машинобудування_України (дата звернення: 20.04.2019).
9. Індеси промислової продукції за видами діяльності за 2013–2018 рр. ВВП у 1990–2017 рр. ВВП у 1990–2017 рр. Зміна дефлятора валового внутрішнього продукту у 2018 р. Зміна дефлятора валового внутрішнього продукту у 2018 р. Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) за видами економічної діяльності у 2010–2018 рр. URL: www.ukrstat.gov.ua. (дата звернення: 20-27.04.2019).
10. Статистичний збірник «Регіони України». Ч. II / за ред. І.Є. Вернера. Київ : Державна служба статистики України, 2018. 682 с.

ОСОБЛИВОСТІ ТА ОСНОВНІ ВІДМІННОСТІ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ НА B2B- ТА B2C-РИНКАХ

FEATURES AND MAIN DIFFERENCES OF COMMUNICATION POLICY ON B2B AND B2C MARKETS

Садовська І.І.

студентка,
Національний авіаційний університет

Петропавловська С.Є.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу,
Національний авіаційний університет

Sadovska Iryna

Student,
National Aviation University

Petropavlovs'ka Svitlana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Marketing,
National Aviation University

У статті висвітлено інструменти інтегрованих маркетингових комунікацій. Проаналізовано мету, завдання та цілі маркетингових комунікацій для B2B- та B2C-ринків. Розглянуто особливості комунікаційної політики на промислових та споживчих ринках. Виявлено найбільш ефективний інструментарій з урахуванням специфікації прийняття рішень на промисловому та споживчому ринках. Проведено порівняльну характеристику комунікаційної політики на B2B- та B2C-ринках. Висвітлено відмінність між обсягами закупки, рівнем ризику під час покупки, процесом прийняття рішення про покупку, експертним рівнем покупки, вартістю залучення одного клієнта, метою покупки та особами, які приймають рішення про покупку на промислових та споживчих ринках. Визначено інтенсивність використання інструментів маркетингу на промисловому та споживчому ринках. Виявлено ключові інструменти Інтернет-комунікацій. Проаналізовано та визначено найбільш релевантні Інтернет-мережі для соціально-медійного маркетингу для B2B- та B2C-ринків.

Ключові слова: маркетингові комунікації, споживчий ринок, промисловий ринок, комунікаційна політика, Інтернет-маркетинг.

В статье освещены инструменты интегрированных маркетинговых коммуникаций. Проанализированы задачи и цели маркетинговых коммуникаций для B2B- и B2C-рынков. Рассмотрены особенности коммуникационной политики на промышленных и потребительских рынках. Выявлен наиболее эффективный инструментарий с учетом спецификации принятия решений на промышленном и потребительском рынках. Проведена сравнительная характеристика коммуникационной политики на B2B- и B2C-рынках. Освещено отличие между объемами закупок, уровнем риска при покупке, процессом принятия решения о покупке, экспертным уровнем покупателя, стоимостью привлечения одного клиента, целью покупки и лицами, принимающими решения о покупке на промышленных и потребительских рынках. Определена интенсивность использования инструментов маркетинга на промышленном и потребительском рынках. Выявлены ключевые инструменты Интернет-коммуникаций. Проанализированы и определены наиболее релевантные Интернет-сети для социально-медийного маркетинга для B2B- и B2C-рынков.

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, потребительский рынок, промышленный рынок, коммуникационная политика, Интернет-маркетинг.

The current state of the market is characterized by increasing the value of information. The rate of society informatization is increasing and from day to day the amount of information, which are consumed by customers becomes bigger. However, enterprises can not increase the number of communications. In these conditions, the importance of the communication function of marketing is expanding, and the question of the effectiveness of using marketing

communications potential becomes more relevant. The exact determination of the target audience and taking into account its features on the consumer and industrial markets is a must for business. Moreover, the key factors that must be taken into account are considered the tools and ways of communication fulfillment. As far as B2B and B2C markets are concerned the features of them has a direct impact on the most proper instruments of target audience interactions. This article examines the tools of integrated marketing communications. The purpose and objectives of marketing communications for B2B and B2C markets are analyzed. The distinctions of the communication policy of industrial and consumer markets are held. The most effective tools based on the decision-making specification in the industrial and consumer markets is caught out. The comparison of communication policy in B2B and B2C markets is carried out. The difference between procurement volumes, the level of purchasing risk, the decision-making process, the expert level of the target audience, the cost of customer attracting and retaining attention, the purpose of purchase and the person, who key role on the purchases decision on the industrial and consumer markets are figured out. Determine the intensity of applying marketing tools in the industrial and consumer markets. The key tools of internet communications policy are estimated out. The most relevant Internet-based networks for social media marketing for B2B and B2C markets are analyzed and classified. Also, the number of target audiences in different social networks, the level of conversions and activity of the auditors, the level of using various social networks for communication with consumers for different markets are analyzed.

Key words: marketing communications, consumer market, industrial market, communication policy, digital marketing.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. У сучасних умовах високого рівня конкуренції маркетингові комунікації відіграють одну з основних ролей у формуванні конкурентних переваг компанії, коли на рівень ціни та якості неможливо вплинути. Проте проблематика залишається в необхідності чіткої диференціації підходів до формування комунікаційної політики двох кардинально різних сегментів B2B- та B2C-ринків. Для будь-якого підприємства надзвичайно важливо розуміти відмінність поведінки та специфіки різних споживачів для створення та імплементації найбільш ефективних комунікаційних заходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питання створення ефективною системи маркетингових комунікацій глибоко досліджувалися зарубіжними та вітчизняними вченими-економістами. Серед них: Г. Армстронг, Ф. Котлер, Л. Персі, І. Еккард, Б. Берман, Х. Вальбе, В.Г. Герасимчук, О.В. Зозульов, Т.І. Лук'янець, Т.Г. Діброва та ін.

Дослідженням маркетингу у функціонуванні промислових підприємств займається багато зарубіжних та вітчизняних науковців. Проблеми промислового маркетингу розглядають багато зарубіжних учених, серед яких: О.І. Блейхман, В.А. Пантюхін, Р. Шоу, Ф. Котлер, Р. Сандхузен, Г. Шеллі. На особливостях та відмінностях маркетингової діяльності на промислових ринках наголошують у своїх працях вітчизняні науковці: А.О. Старостіна, Н. Чухрай, І. Литовченко, О. Пісна, С.Є. Петропавловська.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Підприємствам, які працюють як на промисловому, так і на споживчому ринках, важливо розуміти специфіку поведінки, особливості та ключові відмінності цільової аудито-

рії для створення результативної комунікаційної політики, яка буде поліпшувати кількісні та якісні показники компанії.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є аналіз і визначення ключових відмінностей та особливостей комунікаційної політики компаній у B2B- та B2C-сегментах, виявлення специфіки поведінки цільової аудиторії на споживчих та промислових ринках, аналіз та визначення найбільш ефективних каналів комунікаційної політики на промисловому та споживчому ринках.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Маркетингові комунікації – зв'язок, який бізнес утворює з контактними групами на основі використання різноманітних засобів впливу. Контактні групи у цьому разі можуть бути представлені цільовою аудиторією, постійними клієнтами, партнерами, постачальниками і т. ін. Існує багато класичних інструментів маркетингових комунікацій, проте найбільш високим рівнем розвитку характеризується інструмент Інтернет-маркетингу. До основних способів та інструментів онлайн-впливу на представників контактних груп належать:

- SMM – Social Media Marketing;
- SEO-оптимізація;
- реклама (контекстно-медійна, пошукова);
- email-маркетинг;
- SMS-маркетинг;
- контент-маркетинг;
- відеомаркетинг;
- ремаркетинг і ретаргетинг;
- event marketing.

Основним завданням маркетингових комунікацій є донесення цільової аудиторії інформації про продукт та його основні конкурентні переваги. У цілому маркетингові комунікації націлені на надання впливу на споживчий вибір і ухвалення рішення про покупку товару або послуги.

Розглянемо особливості комунікаційної політики у B2B- та B2C-сегментах. B2C-ринок – це ринок, який характеризується сукупністю комерційних осіб між бізнесом і кінцевими споживачами, тобто між виробниками (продавцями) і домогосподарствами (приватними особами).

Характерними особливостями для B2C-ринку є: кінцевий характер споживання (товари і послуги купуються для себе), висока ступінь емоційності під час прийняття рішень про покупку, менш персоніфікований характер комунікацій, аніж у B2B-сегменті.

Безпосередньо для бізнесу, який працює на B2C-ринку, важливий не кожен споживач окремо, а загальна кількість споживачів. Маркетинг у B2C-сфері основний акцент робить на потребах ринку у цілому. Основною метою є створення впізнаваності торгової марки, вибудовування бренду і підвищення ринкової репутації компанії. Маркетингові комунікації для споживчого ринку засновані на підтримці зв'язків зі споживачами та їх інформуванні про товари і послуги незалежно від місця їх проживання. Таким чином, забезпечується розширення географії продажів. Основними інструментами комунікації зі споживачами у B2C-сфері є:

- реклама;
- просування бренду в соціальних мережах;
- залучення блогерів для огляду продукції;
- використання POS-матеріалів (візитки, купони, листівки, плакати, вивіски);

- проведення майстер-класів;
- розвиток програм споживчої лояльності;
- анкетування та опитування тощо (рис. 1).

B2B-ринок – це ринок взаємодії юридичних осіб. Даний ринок відображає сукупність комерційних відносин, що виникає у процесі купівлі-продажу товарів і послуг між бізнесами. Це означає що й у ролі продавця, й у ролі покупця на B2B-ринку виступають підприємства, організації, фірми. Товари та послуги купують для проміжного споживання, наприклад для забезпечення виробничої діяльності за допомогою сировини і матеріалів або подальшого перепродажу придбаних цінностей. Просування комерційних пропозицій і вибудовування маркетингових комунікацій на B2B-ринку мають свою специфіку.

Мета B2B-комунікацій полягає у тому, щоб налагодити партнерські взаємовідносини, знайти надійних постачальників для власного виробництва, покупців сировини або готової продукції: обладнання, приладів або різних послуг.

Основним завданням B2B-комунікацій є необхідність просування комерційних пропозицій, змістом яких виступають засоби виробництва, а також супутні їм товари й послуги, які прямо або опосередковано обслуговують виробничий процес на тій чи іншій стадії життєвого циклу продукції.

На думку класиків зарубіжного маркетингу Ф. Котлера та В. Пфферча, «основними інстру-

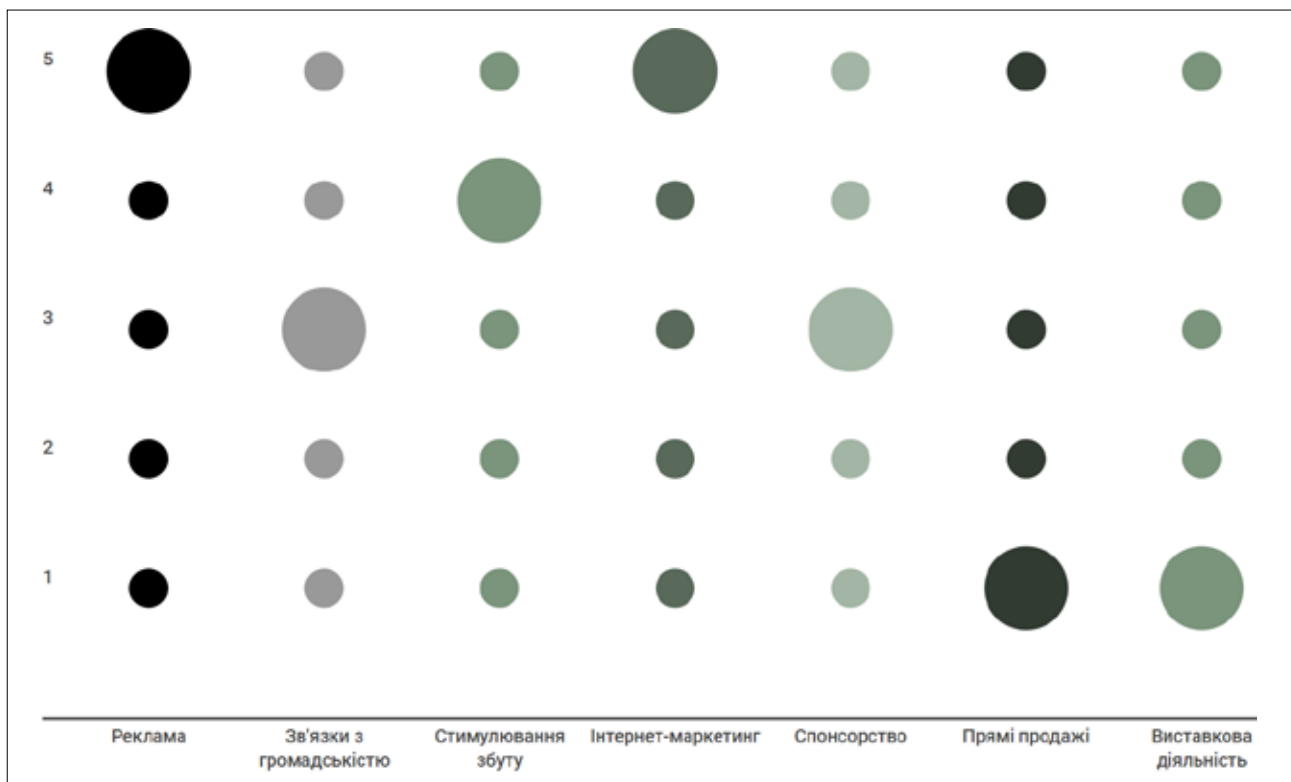


Рис. 1. Інтенсивність використання засобів маркетингових комунікацій у B2C-сегменті

Джерело: власна розробка

ментами комунікацій у сегменті товарів і послуг промислового призначення є особисті продажі, прямий маркетинг, PR, спеціалізована преса, спонсорство, торгові покази і виставки, реклама, стимулювання продажів і електронний маркетинг».

О.Н. Кравченко пропонує таку схему класифікації інструментів B2B-комунікацій:

- Цільові маркетингові заходи: конференції, форуми, саміти, круглі столи, бізнес-сніданки, вебінари і т. д.

- Direct – маркетингові заходи: поштова та електронна розсилки, телемаркетинг.

- Медіамаркетинг: реклама і прес-релізи у цільових друкованих виданнях, на Інтернет-порталах.

- Інтернет-маркетинг і реклама в телекомунікаційній мережі Інтернет.

- Особисті контакти (рис. 2).

Загальна вимога до інструментів B2B-комунікацій – використання раціональної аргументації. Це зумовлено тим, що і сам предмет ринкової пропозиції (товар або послуга, які мають промислове призначення), і його споживач (особа, яка приймає рішення про закупівлю для робочого використання продукту або послуги) існують у сфері ділових відносин і виробничого процесу.

Існує дуже велика відмінність між B2B- та B2C-ринками. Розуміння та врахування цих аспектів відіграє ключову роль під час планування комунікаційної політики компанії (табл. 1).

О.І. Блейхман визначила ключові відмінності B2B-ринку від ринку B2C:

- Рішення про покупку найчастіше приймається колективно.

- Проводиться попереднє дослідження цін і постачальників.

- Часто проводяться конкурентні торги.

- Здебільшого проходять переговори.

Інструменти B2B-комунікацій, тобто канали та носії, на відміну від інструментів B2C принципово націлені на професіоналів, що працюють у певній сфері або галузі та будуть використовувати їх виключно для отримання інформації, необхідної для роботи.

B2B-покупець і споживач спочатку більш критичний, недовірливий і орієнтований на об'єктивну інформацію. З іншого боку, він схильний довіряти інформації у B2B-комунікаціях, якщо впевнений, що вони не дезінформують його.

B2B-канали принципово виділяються з усього доступного потоку інформації, тому що переважна більшість керівників вважає, що B2B-видання та сайти є більш інформативними і надійними джерелами, ніж масові видання. При цьому найчастіше інформація, що отримується за допомогою використання B2B-медіа, є основною частиною поточної інформації, а також інформації про тенденції в галузі.

Окремо варто відзначити персональні B2B-контакти як каналу і формату комунікації. Різні джерела з маркетингу і PR підкреслюють, що вони мають виняткове значення для вітчизняного ринку.

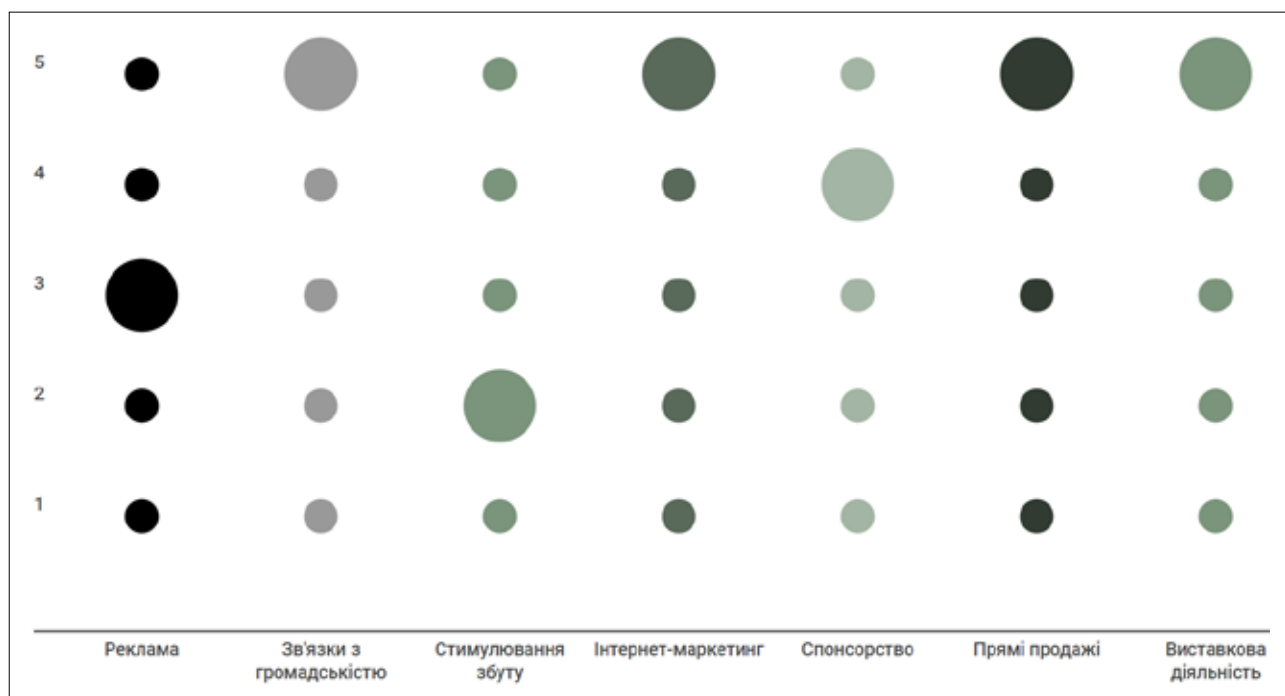


Рис. 2. Інтенсивність використання засобів маркетингових комунікацій у B2B-сегменті

Джерело: власна розробка

Таблиця 1

Порівняльна характеристика особливостей B2B- та B2C-ринків

Параметр	B2B	B2C
Обсяг закупок	Великий	Малий
Ризики під час покупки	Високі	Низькі
Процес прийняття рішення про покупку	Багатоетапний процес прийняття рішення про покупку, довгий процес продажу	Одноетапний процес прийняття рішення про покупку, короткий процес продажу
Експертний рівень покупця	Експерт-професіонал	Профан
Взаємовідносини між продавцем і покупцем	Близькі відносини	Немає
Які потреби задовольняють	Організації або сторонніх клієнтів	Індивідуальні
Вартість клієнта	Висока	Низька
Кількість потенційних клієнтів	Мала	Велика
Особисті зв'язки	Важливі	Не мають значення
Особа, що приймає рішення	2-3 людини з різними зонами відповідальності	Одна людина
Мета покупки	Збільшення прибутку	Задоволення потреб
Рішення про покупку	Раціональна покупка заснована на цінності продукту для бізнесу	Емоційне рішення про покупку на основі статусу, бажання і ціни
Бренд	Формування бренду компанії на основі особистих відносин	Формування бренду компанії на основі образу і повторень

Джерело власна розробка автора

Особливу роль у промисловому сегменті відіграють особисті відносини. Ставлення до фірми зазвичай формується відповідно до відносин із менеджером. Таким чином, менеджери компанії формують образ компанії через трансляцію її раціональних характеристик.

У B2C-ринку інструмент персональних продажів використовується нечасто та з меншою інтенсивністю.

Як теоретики, так і практики підкреслюють переважну спрямованість B2B-комунікацій на імідж компанії та її брендів, що діють на ринку промислового споживання. Справа в тому, що на відміну від B2C-ринку, де найбільшу результативність у комплексі маркетингу приносить пряма реклама як інструмент, що найкраще впливає на роздрібного покупця, у B2B-форматі ключовим інструментом виступає імідж бренду. Просування послуг у сфері B2B полягає у комплексі заходів, спрямованих на формування позитивного іміджу компанії, який під час прийняття рішення відіграє ключову роль (рис. 3).

В останні роки все більш стрімкого розвитку набувають канали Інтернет-комунікацій. Інтенсивність використання Інтернет-маркетингу в промисловій та споживчій комунікаційній політиці однаково висока. Кінцева мета B2B- та B2C-контент-маркетингу однакова – збільшити впізнаваність бренду та залучити цільову аудиторію. Але існує незначна відмінність.

Ось статистичні дані досліджень, проведених Content Marketing Institute (рис. 4).

Згідно з даними останніх досліджень статистичного порталу Statista, найбільший відсоток конверсії дає SEO-оптимізація сайтів та кон-

текстно-медійна реклама. Але SMM-маркетинг є одним із найдешевших способів лідогенерації (рис. 5).

Найбільш релевантними каналами для комунікації із цільовою аудиторією у соціальних мережах для B2B-бізнесу є Facebook, Twitter і LinkedIn (рис. 6).

Згідно зі статистичними даними, 94% B2B-маркетологів використовують LinkedIn як канал розповсюдження контенту, 89% – Twitter, Facebook і YouTube – 77%, а Google+ – 61%. Згідно з даними звіту Webbiquity, половина соціального мережевого трафіку надходить від B2B-компаній на LinkedIn.

92% маркетологів, які працюють на B2B-ринку включають LinkedIn у свій Інтернет-маркетинг-мікс. На другому місці Twitter – 87%, потім Facebook – 76%, YouTube – до 67% та Instagram – 15%.

Із усієї кількості конверсій у соціальних мережах 80% припадає на LinkedIn, усі інші платформи разом становлять менше 20%, включаючи Facebook і Twitter.

61 млн. користувачів LinkedIn є впливовими особами з високими посадами, 40 млн. займають керівні посади. LinkedIn конвертує понад 50% усього соціального трафіку на веб-сайти та блоги B2B-бізнесів (рис. 7).

На споживчому ринку найбільш популярним каналом комунікації є Facebook. У цій соціальній мережі зареєстровано 1,3 млрд. користувачів. Згідно з даними статистичного порталу Statista, це найпопулярніша соціальна мережа у всьому світі з найбільшою кількістю активних користувачів.

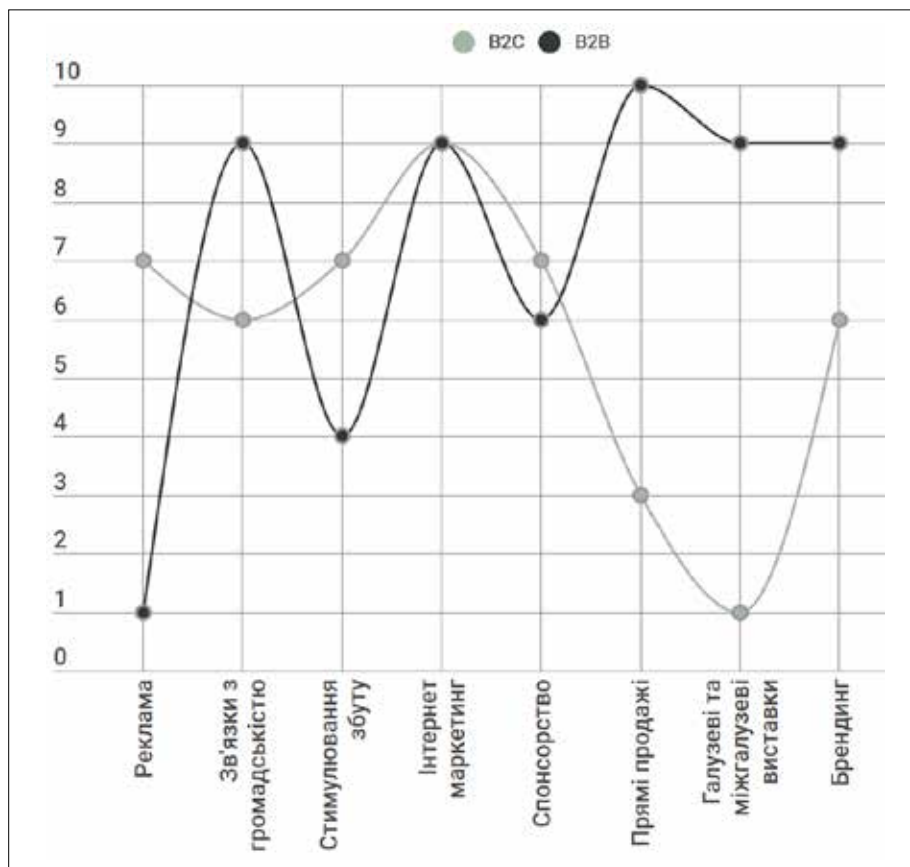


Рис. 3. Порівняльна характеристика інтенсивності використання інструментів комунікаційної політики на B2B- та B2C-ринках
Джерело: власна розробка

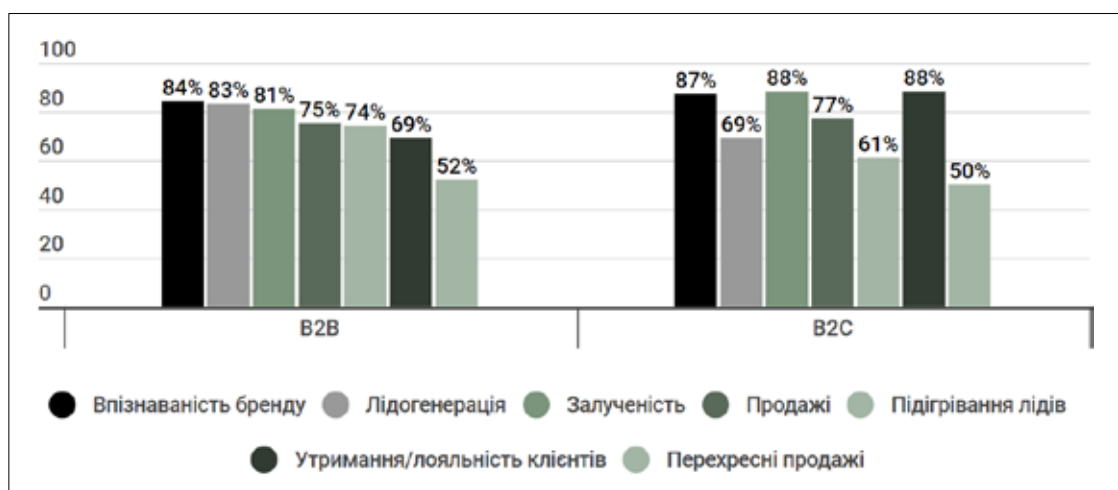


Рис. 4. Цілі підприємства для B2B- та B2C-контент-маркетингу
Джерело: розроблено на основі [5]

97% B2C-маркетологів використовують Facebook, оскільки мережа надає їм великий органічний і платний охват. Facebook пропонує багато можливостей залучення, заохочуючи вашу аудиторію «лайкати», поширювати

та коментувати ваші повідомлення. Компанія може скористатися різними опціями розміщення, наприклад зображеннями, відео, повідомленнями в блогах, які містять посилання на необхідний веб-сайт, каруселі, опитування та слайд-шоу.

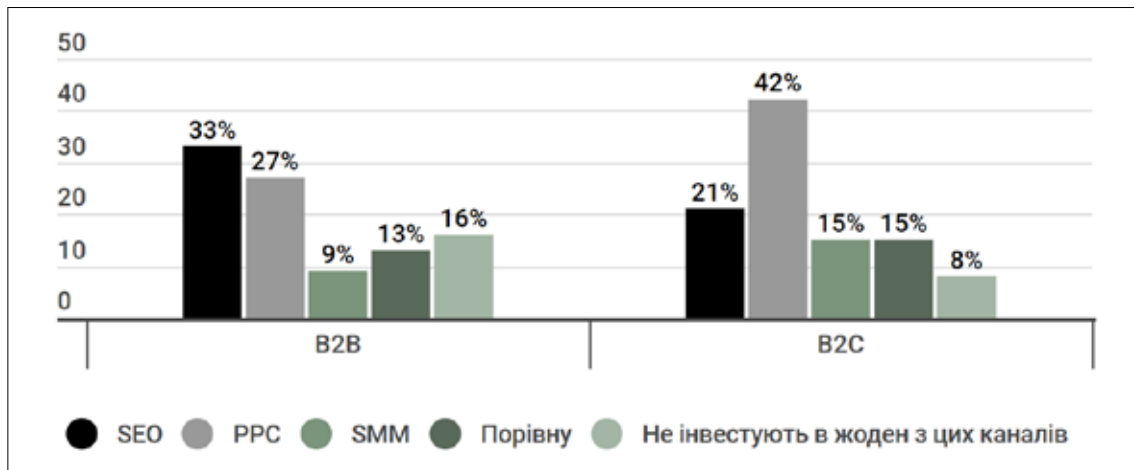


Рис. 5. Розподіл бюджету на Інтернет-маркетинг для B2B- та B2C-ринків
Джерело: розроблено на основі [5]

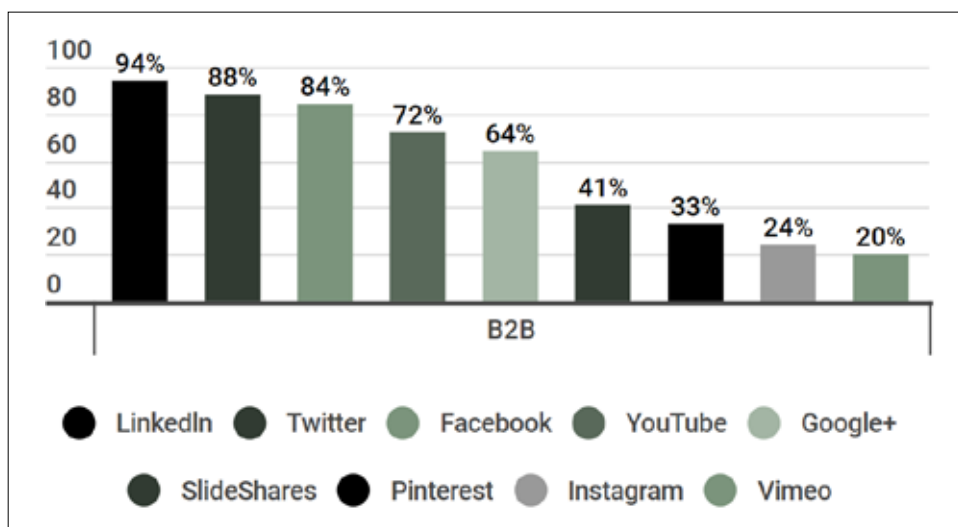


Рис. 6. Використання соціальних мереж для контент-маркетингу для B2B-ринків
Джерело: розроблено на основі [5]

Вона також дає змогу здійснювати показ об'яв, націлених на людей, на основі конкретних демографічних даних, місцеположення, інтересів тощо.

Поряд із підвищенням поінформованості про бренд, досягненням посади та залученням Facebook надає статистичну інформацію про ефективність рекламної кампанії.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, основними відмінностями B2B- та B2C-комунікацій є:

1. Характер конкуренції на ринках: B2B – йдеться про конкуренцію не за фізичну особу в ролі кінцевого споживача, а за юридичну особу. Це означає, що в секторі B2B середня вартість покупки набагато вище, ніж B2C.

2. Основна особливість сфери B2B на противагу B2C полягає у тому, що вибір покупця пере-

важно базується на раціональних міркуваннях, а в B2C – переважно на емоційних.

3. У B2B-комунікацій набагато вищий рівень таргетингу, тобто цільової спрямованості на особу чи осіб, які приймають рішення про закупівлю, іншими словами, у B2B-сфері вимоги до релевантності повідомлень, каналів і носіїв набагато вищі, ніж у сегменті B2C.

4. Високі бар'єри сприйняття інформації: сильні критичні фільтри, серйозна ступінь недовіри, вимога доступності верифікації інформаційних даних, суворі критерії відбору інформації. Вищі вимоги до прозорості, оперативності, конкретності інформації, ніж на споживчому ринку.

5. Сфера B2B-комунікацій більш консервативна, ніж B2C-комунікацій. Інновації в ній з'являються і затверджуються складно. Це пов'язано як із раціональною основою аргумен-

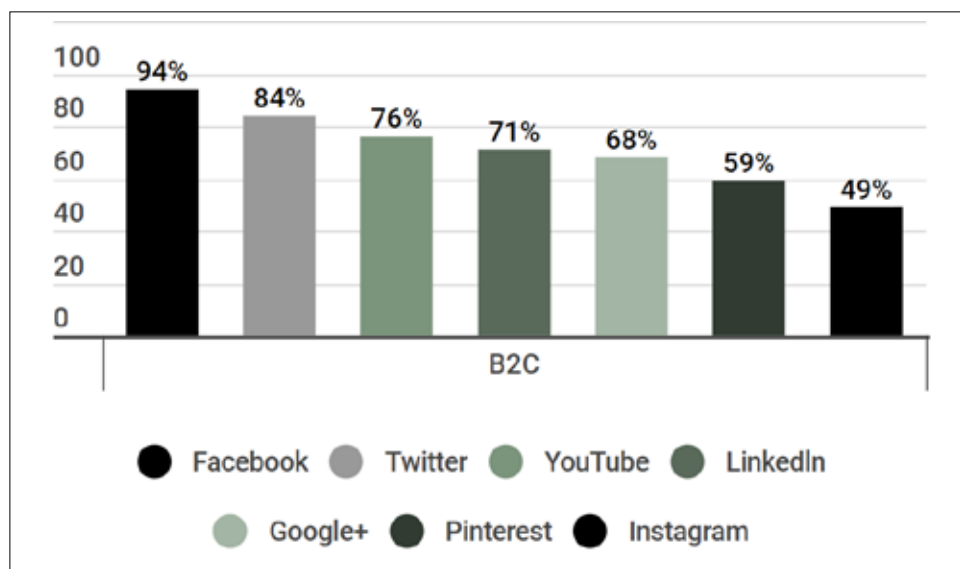


Рис. 7. Використання соціальних мереж для контент-маркетингу для B2C-ринків

Джерело: розроблено на основі [5]

тації повідомлень і форм інформування, так і зі складом розуму середньої та вищої ланок менеджерів підприємств, на яких, власне, й спрямовані B2B-комунікації.

6. Одним із найбільш ефективних та економічно вигідних інструментів комунікацій є Інтернет-маркетинг. Його інтенсивно використовують як для промислового, так і для споживчого ринків. Найдешевшими засобами комунікацій в Інтернеті є SMM та контент-маркетинг. Найбільш популярною мережею для

B2B-ринку є соціальна мережа LinkedIn, для B2C-ринку – Facebook. Серед результативних мереж для двох ринків є Twitter, YouTube, Google+.

Незважаючи на такі відмінності, як на споживчому, так і на промисловому ринках, маркетингові комунікації з потенційними споживачами повинні мати узгоджений характер і бути ланками одного ланцюга, формуючи тим самим стратегію інтегрованих маркетингових комунікацій (IMK).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Король І.В. Маркетингові комунікації : навчально-методичний посібник ; за ред. І.В. Король. Умань : Візаві, 2017. 151 с.
2. Об'єм рекламно-комунікаційного ринку України 2017 та прогноз об'ємів ринку 2018: експертна оцінка всеукраїнської рекламної коаліції. Київ, 2017. URL: http://vrk.org.ua/docs/AnnualRep2017_All-Ukrainian%20Advertising%20Coalition.pdf (дата звернення: 05.05.2019).
3. Блейхман О.И. В-2-b-бренд: тенденции эпохи инноваций. *Промышленный и b2b-маркетинг*. 2014. № 4. С. 56–60.
4. Roman D. SaaS B2B vs SaaS B2C: Marketing Differences And How They Affect Your Business. *Kraftblick* : веб-сайт. URL: <https://kraftblick.com/blog/saas-b2b-b2c-marketing-differences/> (дата звернення: 07.05.2019).
5. Пінчук Є.А., Петропавловська С.Є., Скопінцев Ю.В. Організація маркетингових комунікацій в бізнес-процесах : підручник. Київ : ПВНЗ «БІММ при МАУП», 2013. 305 с.
6. Петропавловська С.Є., Подреза С.М., Рядченко О.А. Промисловий та авіаційний маркетинг : курс лекцій. Київ : НАУ, 2003. 86 с.

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ

FORMATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF ENTERPRISES ON THE BASIS OF INTELLECTUALIZATION OF MANAGEMENT

Ситник Й.С.

доктор економічних наук, доцент,
Національний університет «Львівська політехніка»

Sytynyk Yosyf

Doctor of Sciences (Economics), Associate Professor,
Lviv Polytechnic National University

У статті досліджено змістове наповнення терміна «інтелектуалізація» та форми її прояву в різних системах, сферах діяльності людей та формі капіталу. Розкрито трансформаційні процеси у суспільстві, економіці, освіті й науці, царині культури, що створюють передумови для системного переосмислення багатьох теорій та усталених понять діяльності підприємств, впливаючи на світогляд сучасної особистості. У цьому контексті розвиток управління як науки зазнає постійних змін через призму появи нових поглядів на персонал, трансформації парадигм, які обґрунтовано новими знаннями, винаходами й відкриттями. Завдання управління підприємствами сьогодні здебільшого актуалізуються через оцінювання перспектив і наслідків, зумовлених процесом приросту інтелектуального капіталу, розвитку інформаційно-комунікаційних технологій. Окреслено основні тенденції та напрями процесу інтелектуалізації для сучасного етапу функціонування підприємств. Розкрито залежність ефективності управління та конкурентоспроможності підприємств від рівня інтелектуалізації системи управління.

Ключові слова: управління, інтелектуалізація, підприємство, економіка, людський капітал, процес, інтелектуальний капітал, праця, розвиток.

В статье исследованы содержательное наполнение термина «интеллектуализация» и формы ее проявления в различных системах, сферах деятельности людей и форме капитала. Раскрыты трансформационные процессы в обществе, экономике, образовании и науке, области культуры, которые создают предпосылки для системного переосмысления многих теорий и устоявшихся понятий деятельности предприятий, влияя на мировоззрение современной личности. В этом контексте развитие управления как науки претерпевает постоянные изменения через призму появления новых взглядов на персонал, трансформации парадигм, которые обоснованы новыми знаниями, изобретениями и открытиями. Задачи управления предприятий сегодня в основном актуализируются через оценивание перспектив и последствий, обусловленных процессом прироста интеллектуального капитала, развития информационно-коммуникационных технологий. Определены основные тенденции и направления процесса интеллектуализации для современного этапа функционирования предприятий. Раскрыта зависимость эффективности управления и конкурентоспособности предприятий от уровня интеллектуализации системы управления.

Ключевые слова: управление, интеллектуализация, предприятие, экономика, человеческий капитал, процесс, интеллектуальный капитал, труд, развитие.

The article explores the content of the term "intellectualization" and the form of its manifestation in various systems, spheres of human activity and form of capital. The transformational processes in society, economy, education and science, the realms of culture, which create preconditions for systematic rethinking of many theories and established concepts of activity of enterprises, are revealed, influencing the outlook of modern personality. The latest stage in the development of economic relations radically changed the notion of the driving forces of their competitiveness, the sources of future social growth, the role and importance of the individual and his intelligence, knowledge in civilization. In this context, the development of management as a science undergoes constant changes through the prism of the emergence of new perspectives on personnel, the transformation of paradigms, which are grounded in new knowledge, inventions and discoveries. The tasks of managing enterprises today are mostly actualized through the evaluation of the prospects and consequences of the process of intellectual capital growth, the development

of information and communication technologies. The development of effective theoretical and methodological approaches to the intellectualization of enterprise management is significantly hindered by categorical and structural uncertainty, the duplication of a number of concepts of management theory through the increase in the number of newest objects of management (knowledge management, intellectual potential management, capital and property, etc.). It is the growth of the dominance of the intellectual factor in the management of national enterprises as a key to the formation of competitive advantages of enterprises, achievement of their managerial, economic, social, capitalization and image efficiency determines the relevance of the chosen subject of the study, its goals and objectives. Thus, the conceptual-categorical apparatus of the problems needs to be developed, it is necessary to outline the elemental and structural signs of intellectualization, to expand the classification aspects of factors of influence and the drivers of the process of intellectualization of enterprise management systems. The main tendencies and directions of intellectualization process for the modern stage of functioning of enterprises are outlined. The dependence of the efficiency of management and competitiveness of enterprises on the level of intellectualization of the management system is revealed.

Key words: management, intellectualization, enterprise, economy, human capital, process, intellectual capital, labour, development.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Стрімкий розвиток нових знань та інформаційно-комунікаційних технологій, які є ключовим інструментом передавання й поширення знань та інформації, формує для підприємств передумови для створення динамічних конкурентних переваг. Унікальність таких переваг для різних підприємств визначається не лише кількісними та якісними складниками їхнього інтелектуального потенціалу й інтелектуального капіталу, наявними фінансовими ресурсами та новітніми технологіями, а насамперед через інтелектуалізацію системи управління як світоглядне усвідомлення переходу до інших засад, принципів, методів, інструментарію та моделей управління активами та унікальними ресурсами, доступними підприємствам.

Із таких позицій актуальності набуває потреба примноження інтелектомісткості процесу управління, що в прикладному аспекті проявляється через розвиток нових управлінських концептів і переконань, формування сприятливого середовища для генерування модерних ідей та творення інтелектуального продукту в межах підприємств, упровадження неординарних підходів до мотивування інтелектуалізації та гарантування справедливого і взаємовигідного розподілу прибутку для учасників підприємницького процесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Українські вчені почали працювати над проблемою інтелектуалізації різних сфер життєдіяльності нації наприкінці ХХ ст. Методологічні засади та прикладні проблеми інтелектуалізації суспільства, економіки, трудової діяльності, формування складників інтелектуального капіталу висвітлено у працях вітчизняних науковців О. Бутнік-Сіверського [6], С. Вовканича та Л. Семів [8], А. Чухно [32], А. Амоші та С. Гріневської [1], А. Колота [19], А. Дороніна [11], В. Петренко [24], О. Кузьміна та О. Ліпич [20], І. Захарової [14], а також закордонних дослідників: Е. Брукінга [4], П. Друкера [13], П. Сенге [28] та ін.

Формулювання цілей дослідження (**постановка завдання**). Метою дослідження є окреслення дефініцій і узагальнення теоретичних поглядів стосовно розвитку процесів інтелектуалізації та її впливу на формування конкурентоспроможності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У науковому вжитку термін «інтелектуалізація» набуває дедалі більшого поширення та популярності серед науковців різних сфер знань. Існує низка тлумачень змісту цієї категорії, що розкривають сутність поняття «інтелектуалізація».

Загальне визначення інтелектуалізації наведено в «Новому тлумачному словнику української мови», автори якого тлумачать її як «проникання інтелектуалізму в життя людей, насичення його розумовою діяльністю» [34, с. 793]. У цьому ж джерелі запропоновано визначення терміна «інтелектуалізм»: по-перше, це «насиченість думками, ідеями; філософська змістовність; по-друге, назва ідеалістичних теорій, що висувують на перший план інтелект (розум, мислення) та ігнорують роль практичної діяльності, життєвих інтересів у пізнанні», а також зазначено, що «інтелектуаліст – це людина розумової праці» [34, с. 793].

У науковій літературі знаходимо низку трактувань інтелектуалізації стосовно окремих сфер діяльності у суспільній, державотворчій, гуманітарній, економічній та управлінській площинах. У колективній монографії «Україна: Інтелект нації на межі століть» за редакцією В. Врублевського [30, с. 185] інтелектуалізація суспільства розглядається як цілеспрямований процес радикального розширення масштабів і поліпшення використання знань (семантичної інформації), зростання творчих можливостей соціальних систем, створення соціальних і технологічних передумов для найліпшого використання інтелекту кожної особистості й колективного інтелекту та наповнення різних сфер суспільного життя, зокрема управління, освіти й науки системами штучного інтелекту та збільшення їх віддачі.

На думку В. Кушерець [21, с. 179], інтелектуалізація зосереджує увагу на соціальних проблемах та творчих процесах у соціумі. Зокрема, автор виокремлює інтелектуалізацію електронно-обчислювальних машин, інтелектуалізацію людей (зростання освітнього рівня персоналу) та інтелектуалізацію соціальних середовищ (місць життя людей та їхньої праці з інтелектуальними машинами). Тому автор робить висновок, що на відміну від інформатизації, тобто створення й упровадження в практику штучного інтелекту, процес інтелектуалізації протистоїть «техніцизму» й передбачає формування та розвиток інтелекту природного. Водночас О. Другов [12, с. 207–209] зазначає, що інтелектуалізація є процесом створення та накопичення в суспільстві знань і вмінь їх застосовувати, що, як правило, сприяє економічному зростанню, зумовлює у ньому структурні зміни, підвищуючи частку сфер нематеріального виробництва, інтелектуальної праці, інформаційних і високих технологій, продуктивність праці.

На думку С. Іщук, інтелектуалізація світової економіки – сучасний етап економічного розвитку світової економіки, що характеризується підвищенням ролі знань та освіти як чинників, які його забезпечують [16, с. 91–95]. Під інтелектуалізацією економіки також розуміють процес появи в економіці нових якостей, коли вона починає ґрунтуватися на знаннях, а інформація й послуги набувають порівняно вищої ринкової вартості, ніж вартість товарів.

А. Гайдабрус [10, с. 6] вважає, що інтелектуалізація держави є процесом усвідомлення і прийняття певної моделі балансу публічного та громадянського суб'єктів влади, виявлення зацікавленості в оптимізації принципів і технологій владної дії, а також формування механізмів соціокультурного інтелектуального розвитку українського суспільства.

Проблема інтелектуалізації набуває особливого значення, оскільки впровадження нових технологій, освоєння яких забезпечує економічне зростання, є ефективним інструментом подолання системної економічної кризи. Зокрема, І. Захарова та І. Кожем'якіна [14] вважають, що конкретні напрями впровадження та оптимізації інтелектуального забезпечення нашої держави можна конкретизувати відповідним змістом у двох формах. З одного боку, за рахунок структури вертикального передавання інформації від покоління до покоління формуються історична пам'ять і національна свідомість, гордість і менталітет народу, базовий (ресурсний) рівень знань: національна освіта, культура, духовність, традиції, громадська думка, виховні ідеали, норми поведінки, ціннісні орієнтири тощо. З іншого боку, за рахунок горизонтальних форм передавання, на рівні одного покоління чи особи – інтелектуальний потенціал народу, наука і наукові школи, система інтелектуальних національних центрів, творчі та інно-

ваційні організації. У вертикальному русі знань першорядна роль належить сім'ї, школі, національній культурі, релігії, традиціям, а в горизонтальному – вітчизняній науці, різним формам творчості та підвищенню фаху, професійній перепідготовці і адаптації до нових умов, соціальної активності людей. Кожен має свою «вертикаль» знань, досвіду, які є стартовою основою для творчості та досягнення певного рівня життєспроможності у суспільстві.

Досліджуючи сучасні тенденції світового економічного розвитку, С. Князєв та А. Шрубенко відзначають істотні суперечності, які зумовлюють специфіку процесу інтелектуалізації економіки, а саме: нерівномірність розміщення й обмеженість природних ресурсів на тлі динаміки прискореного НТП; упровадження НТП у різні сфери економічної та соціальної дійсності, що забезпечує стрімке підвищення продуктивності праці; сталий економічний розвиток у контексті збереження навколишнього середовища і світові екологічні принципи; збільшення наукоємності продукції; глобалізація світової економіки та жорстка конкуренція зумовлюють скорочення життєвого циклу продукції та постійне впровадження інновацій; істотне зростання ролі діяльності стосовно збереження, передавання та використання знань; розширення соціальної інфраструктури, поліпшення умов праці; активізація інвестування в людський капітал; посилення соціальної орієнтованості економічного розвитку [18, с. 16–25].

Водночас В. Петренко [24, с. 55] вважає, що процес інтелектуалізації українського суспільства стримують ключові проблеми у сфері інтелектокористування, тривале ігнорування необхідності термінової ліквідації яких гальмує та обмежує використання наявних у розпорядженні суспільства інтелектуальних ресурсів. Серед цих проблем дослідник виокремлює: відсутність державної політики використання інтелектуальних ресурсів; утрату і тривалу відсутність у країні моди на інтелект; демотивацію інтелектуальної активності населення; деінтелектуалізацію суспільства і влади загалом, їхніх галузевих і регіональних складників зокрема; виникнення і розвиток інтелектофобії; відсутність політики інтелектуалізації влади і суспільства.

Інтелектуалізація притаманна не лише цілісним системам, таким як держава чи економіка, а й окремим сферам діяльності людей, формі капіталу та певним ресурсам. Зокрема, Н. Апшай [2, с. 4] пов'язує інтелектуалізацію в освітній сфері з процесами збагачення інформаційно-когнітивного ресурсу навчання, основними елементами якого є знання викладачів і контент ресурсного складника, що зберігається в її інформаційних мережах або документальних масивах (базах даних, фондах бібліотеки, кафедр навчальної частини, адміністративній системі управління ВНЗ).

Досліджуючи теоретико-методологічні основи формування інтелектуального капіталу, Н. Маркова розуміє під інтелектуалізацією людського капіталу «процес поступового підвищення інтелектуального рівня людського капіталу на основі синтезу інформації, загальних і професійних знань, умінь і навичок окремого індивіда, що відбувається задля забезпечення відповідності сучасним умовам господарювання та отримання соціально-економічного ефекту» [22, с. 13–17].

Інтелектуалізується один із чинників виробництва – людська праця. Відомий український учений А. Чухно [32, с. 112] справедливо зазначає, що процеси інтелектуалізації праці та творча діяльність людини існували й на індустріальному етапі, але спочатку як виняток. Надалі з розвитком науки, техніки, економіки і суспільства творчий характер праці проникав у нові галузі та сфери економіки. У цьому контексті науковці С. Вовканич і Л. Семів [8, с. 17] та Н. Гавкалова й Н. Маркова [9] акцентують, що тільки в процесі інтелектуалізації праці людські здібності стають капіталом та національним багатством.

Н. Зубчинська [15, с. 107] інтелектуалізацію праці тлумачить як підвищення вагомості інтелектуальної діяльності персоналу, рівня інтелекту, професійних та загальноосвітніх знань, які досягаються безперервним розвитком персоналу, науково-технічним забезпеченням його діяльності, що зумовлює появу нових технологій, використання яких зумовлює соціально-економічний розвиток підприємства. У загальному розумінні інтелектуалізація праці – це збільшення питомої ваги розумових функцій (управління, контроль, налагодження) у структурі трудових зусиль працівника на основі НТП, підвищення кваліфікаційного та культурно-освітнього рівнів [23]. Водночас у теоретичному аспекті інтелектуалізацію трудової діяльності А. Василик [7, с. 126–129] трактує як процес, що характеризує соціально-економічну тенденцію розвитку і призводить до зміни умов, характеру, предметів, засобів та суб'єкта праці, поширення сфер використання переважно творчої інтелектуальної праці внаслідок поступового насичення виробництва наукоємними технологіями й інноваціями, проте А. Тельнов [29, с. 105] розглядає її в тісному зв'язку зі зростанням ролі знань та духовного збагачення людини, що дає їй змогу отримувати вищі доходи за наявності більшої кількості накопичених знань, досвіду, навичок тощо.

У літературних джерелах знаходимо дослідження щодо проблем інтелектуалізації людського капіталу та персоналу соціально-економічних систем. Зокрема, автор праці [27, с. 142] вважає, що «...інтелектуалізацію людського капіталу конкретизованіше потрібно розглядати на рівні підприємства...», адже «...підприємство виступає первинною ланкою для оцінки інтелектуалізації люд-

ського капіталу...», і саме на рівні підприємства «...досягається та виявляється економічний та соціальний ефект від використання праці людини». Водночас, на думку С. Кісь [17, с. 28], «...формування та інтелектуальний розвиток людини здійснюється як за безпосередньої участі соціально-економічних систем, так і самою особою», з однозначною залежністю «...інтелектуалізації персоналу підприємства від кадрової політики, що проводиться». У підсумку дослідник робить висновок про те, що «...головною та цілком очевидною причиною їх (проблем інтелектуалізації персоналу. – Прим. авт.) виникнення є управлінська сфера соціально-економічних систем, від дій представників якої залежить інтелектуалізований розвиток персоналу» [17, с. 28].

Зауважимо, що процеси інтелектуалізації підприємств досліджують науковці різних концептуальних позицій, зокрема: управління людським капіталом, талантами, знаннями, навчанням і підвищенням кваліфікації; управління інтелектуальним потенціалом та інтелектуальним капіталом; формування й використання нематеріальних активів; діяльність в умовах хаосу й управління змінами тощо. Розглядаючи підприємство як поєднання матеріальних і нематеріальних активів, інтелектуалізацію підприємства трактують як орієнтацію його діяльності на придбання, створення і використання знань із метою їх перетворення на нові товари, послуги або бізнес-моделі [3, с. 87–89].

На думку Г. Швиданенко [33, с. 27], інтелектуалізація змінює парадигму розвитку підприємства, а її процес спирається на наявний у нього організаційний інтелект, який відображає здатність організації цілеспрямовано обробляти, інтерпретувати та систематизувати нові знання, створювати спеціальні знання щодо адаптації інтелектуального потенціалу до змін зовнішнього середовища для взаємоінтеграції ключових імперативів моделі розвитку підприємства «5-І»: інтелектуалізація, інноваційність, інвестиційність, інтеграція, інформатизація.

З огляду на вищевикладене, варто зазначити, що інтелектуалізація – це складний, усебічний і багатофакторний процес, який стосовно підприємств та їхніх систем управління є ієрархічним (рис. 1).

Тому процес інтелектуалізації для окремої системи розглядається як онтогенетичний (індивідуалізованого походження) процес використання та формування її інтелектуально значущих можливостей і здібностей. Він зумовлений появою у трудовій діяльності великої кількості завдань із «розмитю» структурою, які потребують нестандартних інноваційних підходів і рішень у різних аспектах професійної діяльності, а це висуває на перший план інтелектуальні затрати (із виробництва знань, інформації) та призводить у результаті до зміни функціональної структури праці [4; 5].

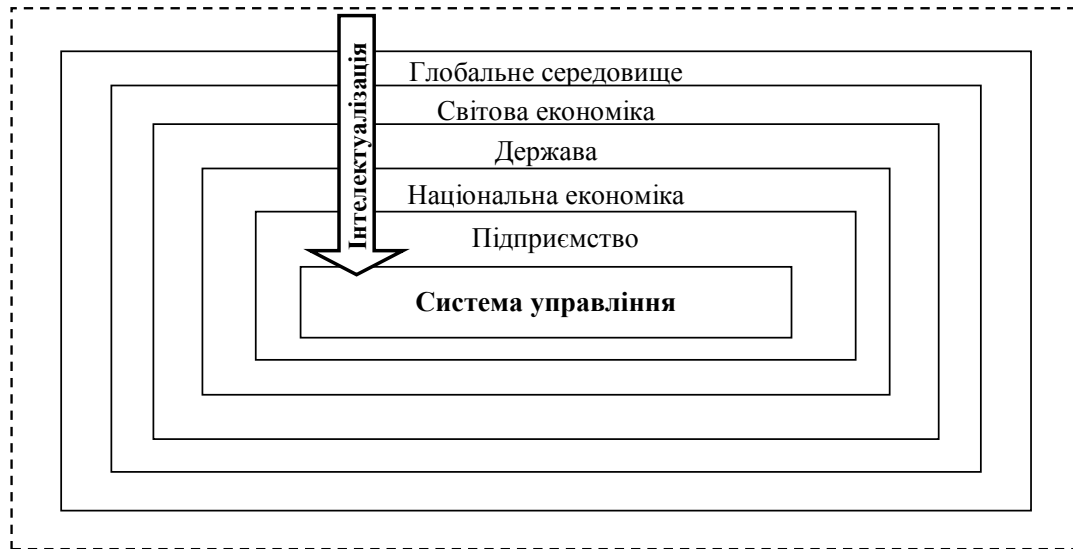


Рис. 1. Ієрархічна модель прояву інтелектуалізації

Джерело: сформовано автором на підставі [2; 10; 7; 16; 18; 24]

Аналіз літературних джерел із проблеми та виконані дослідження дають змогу багатоаспектно розглядати інтелектуалізацію як цілеспрямований процес (рис. 2). Інтелектуалізація управління є методом здійснення неперервної трансформації елементів, структури та моделі управління через синхронізацію та інтеграцію процесів і явищ, потрібних для формування й застосування нових підходів до управління, підкріплених інтелектуально-знаннєвим потенціалом персоналу і системи загалом.

У цьому контексті головна увага спрямовується на: універсалізацію світоглядності та розширення управлінського, фахово-компетентнісного судження через призму зростання інтелектуально-знаннєвого потенціалу персоналу із застосуванням інтеграційного та міждисциплінарного підходів; націленість управлінського персоналу на формування багатофункційних професійних навичок, системно-креативного мислення, інтелектуальної активності, самоменеджмент і відповідальність, психологічно-емоційну зрілість, особистісне зростання; ідентифікаційну самобутність елементів менеджменту, гнучкість та стратегічну й тактичну динамічність структури менеджменту під впливом зміни внутрішнього інтелектуально-знаннєвого та зовнішнього конкурентного середовища; урахування обмежень розвитку інтелектуально-знаннєвих активів системи управління.

Ключовим пріоритетом інтелектуалізації управління є максимізація використання людського капіталу і сформованого на його основі інтелектуального капіталу підприємств, що уможливорює якісну трансформацію процесу управління через творення нового управлінського інструментарію, розвиток інноваційного методологічного забезпечення управління.

Інтелектуалізація управління підприємств проявляється у розширенні якісних вимірів не лише системи ухвалення управлінських рішень, а й будови функціональних підсистем управління, що передбачає застосування додаткових інтелектуально-знаннєвих підходів до актуалізації їх взаємодії, уникнення формалізації та дублювання управлінських процесів, появу нових інтеграційних і синергійних ефектів, моделювання багатофункційності підсистем. В інтелектуалізації управління започатковано тенденцію до зростання ролі інтелектоносіїв, яких розглядають як одне ціле із продуктами їхньої праці – творчими ідеями, знаннями, професійним досвідом, особливо коли вони перебувають у неформалізованій або ж таситній (неявній) формі, тобто «існують тільки в людських руках і розумі та проявляють себе через дії» [35, с. 12–15].

Зазначимо, що фундаментом процесів інтелектуалізації є індивідуально-психологічні риси всіх працівників підприємств. Зазвичай виокремлюють такі риси: характер, тип темпераменту, акцентуація (особливість) характеру, розум, інтелект, інтереси керівника, переконання, здібності, вольові якості, життєві позиції та цінності менеджера, харизма, комунікабельність, стресостійкість, порядність [26, с. 225].

З огляду на це, інтелектуалізація управління є запорукою глибшого розуміння та прикладного аспекту формування цільової підсистеми управління. Приміром, під час розроблення системи цілей підприємства їх взаємодія повинна узгоджуватися не лише за алгоритмом трьох ієрархічних рівнів – локального (цілі окремого структурного підрозділу чи підсистеми управління підприємства), системного (корпоративного) – цілі на рівні підприємства



Рис. 2. Багатоаспектний розгляд інтелектуалізації

Джерело: сформовано автором на підставі [2; 7; 10; 17; 18; 24; 27; 29]

та загальносистемного (у зовнішньому конкурентному середовищі; основна ідея – адаптація до нього соціально-економічної системи) [31, с. 361–363], а й у взаємозалежності з особистісними цілями інтелектуальних осіб на засадах компліментарності (гармонії). У разі конкуренції (конфлікту) зазначених цілей (досягнення мети підприємства пропорційно ускладнює досягнення мети інтелектуальних осіб) або антагонізму (протистояння) таких цілей (досягнення мети підприємства робить абсолютно неможливим досягнення мети інтелектуальних осіб) інтелекту-

альності свій потенціал просто «не розкриють» у системі управління або працюватимуть формально, без творчого підходу і натхнення. Тому інтелектуалізація спонукає до утвердження нових цінностей і формування взаємовигідної та справедливої системи відносин «людина – підприємство».

Інтелектуалізація управління переформатує інформаційно-комунікаційний процес між рівнями управління та структурними підрозділами підприємства, у якому рух значного масиву переважно вертикальних інформацій-

них потоків, змінюється на рух кодифікованих знанневих потоків, креативних ідей, суджень, рефлексій, когнітивного моделювання тощо в горизонтально-вертикальному напрямі системи. Такий підхід забезпечує підґрунтя для створення міжрівневих та міжфункціональних інтелектосередовищ, внутрішніх комунікаційно-соціальних мереж, розвитку нових систем мотивування та оперативних інтелектуальних вирішень проблем.

Отже, інтелектуалізація управління є способом цілеспрямованої співпраці багатьох зацікавлених сторін та механізмом взаємодії їх внутрішнього і зовнішнього середовища. Проте визначальну роль у цьому процесі відіграє власне управління, й у цьому контексті цілком погоджуємося з науковцем В. Петренком [24], який зазначає, що «...для реального формування економіки знань в Україні є необхідною пріоритетна інтелектуалізація менеджменту».

З огляду на викладені у науковій літературі принципи та підходи, науковці інтелектуалізацію розглядають як процес становлення інтелектуального суспільства, який, ґрунтуючись на технологічних змінах і, як наслідок, зростанні добробуту, передбачає трансформацію свідомості людини в напрямі актуалізації потреб у гармонійному розвитку. Отже, інтелектуаліза-

ція охоплює розвиток інформаційних технологій та відповідні соціальні зрушення, удосконалення професійних якостей як мети розвитку людини і, нарешті, безпосередньо формування творчих здібностей усебічно розвиненої особистості [25, с. 53].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У контексті зазначеного сутність інтелектуалізації управління пропонуємо трактувати як онтогенетичний процес насичення елементів управління інтелектуально-знансвими активами, стимулювання інтелектуальної активності й незалежного мислення персоналу та застосування передових інформаційно-комунікаційних технологій із метою набуття нових властивостей системою, виражених у її структурі, нормах управління та категоріях управління. У вужчому та прикладному розумінні інтелектуалізація управління – це процес переходу до нової моделі управління, головними елементами якої є особистісний і командний інтелект, трансферт знань та інтелектуального капіталу, взаємоінтегрованість підсистем управління, технології та управлінська тяглість до змін. У подальших дослідженнях на підставі викладеного варто розробити модель процесу інтелектуалізації системи управління підприємством.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амоша О.І., Гріневська С.М. Перспективні напрямки державної політики щодо капіталізації науки в сучасних умовах розвитку. *Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект*. 2012. Ч. 1. С. 9–14.
2. Апшай Н.І. Інтелектуалізація навчального процесу у ВНЗ в умовах розвитку інформатизації. *Педагогіка, психологія та медико-біологічні проблеми фізичного виховання і спорту*. 2010. № 9. С. 3–5.
3. Бережнов Г.В. Інтелектуалізація діяльності підприємства. *Креативная экономика*. 2007. № 2(2). С. 85–91.
4. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал. Ключ к успеху в новом тысячелетии / пер. с англ. под ред. Л.Н. Ковачин. Санкт-Петербург : Питер. 2001. 288 с.
5. Букович У., Уилльямс Р. *Управление знаниями: руководство к действию*. Москва : ИНФРА-М, 2002.
6. Бутнік-Сіверський О.Б. *Економіка інтелектуальної власності*. Київ : Інститут інтелектуальної власності і права, 2004. 296 с.
7. Василик А.В. Сучасні підходи до мотивації інтелектуальної активності персоналу підприємства. *Формування ринкової економіки. Соціально-трудові відносини: теорія і практика*. 2010. № 1. С. 124–132.
8. Вовканич С., Семів Л. Людський та інтелектуальний капітал в економіці знань. *Вісник НАН України*. 2008. № 3. С. 13–23.
9. Гавкалова Н.Л., Маркова Н.С. Формування та використання інтелектуального капіталу. Харків : ХНЕУ, 2006.
10. Гайдабрус А.О. Принципи інтелектуалізації держави як інноваційного суб'єкта постіндустріального розвитку суспільства. *Теорія та практика державного управління*. 2010. № 2(29). URL: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/tpdu/2010-2/doc/3/18.pdf> (дата звернення: 19.03.2019).
11. Доронін А.В. Джерела і передумови інтелектуалізації капіталу організації. *Вісник Університету банківської справи Національного банку України*. 2011. № 1(10). С. 342–347.
12. Другов О.О. Інтелектуалізація як шлях до підвищення конкурентоспроможності реального сектора економіки України. *Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики*. 2009. № 2(7). С. 206–211. URL: <http://khibs.edu.ua/R5/1.pdf> (дата звернення: 26.02.2019).
13. Друкер П.Ф. *Задачи менеджмента в XXI веке : учебное пособие* / пер. с англ. Москва : Вильямс. 2000. 318 с.
14. Захарова І.О., Кожем'якина І.В. Інтелектуалізація нації в процесі технологізації освіти. *Менеджмент за умов трансформаційних інновацій: виклики, реформи, досягнення* : міжнародна наукова конференція, м. Суми, 10–12 травня 2007 р. Суми, 2007. С. 86–89.

15. Зубчинська Н.М. Інтелектуалізація праці на робочому місці промислового підприємства. *Бізнес Інформ*. 2011. № 7 (2). С. 107.
16. Іщук С.О. Інтелектуалізація як світова тенденція економічного розвитку. *Вісник Університету банківської справи НБУ*. 2011. № 2 (11). С. 91–95.
17. Кісь С.Я. Проблеми інтелектуалізації розвитку соціально-економічних систем. *Економічний аналіз*. 2014. Т. 18 (1). С. 25–33.
18. Князев С.Н., Шрубенко А.Г. Интеллектуализация – стержневая основа развития экономики и управления. *Проблемы управления*. 2007. № 3 (24). С. 16–25.
19. Колот А.М. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань. *Економічна теорія*. 2007. № 2. С. 3–14.
20. Кузьмін О.Є., Ліпич О.А. Концептуальні засади управління інтелектуальним капіталом підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. № 11 (125). С. 137–144.
21. Кушерець В.І. Знання як стратегічний ресурс суспільних трансформацій. Київ : Знання України, 2004. 248 с.
22. Маркова Н.С. Теоретико-методичні основи формування й розвитку інтелектуального капіталу : автореф. дис. ... канд. екон. наук. Харків, 2005. 20 с.
23. Осьмірко І.В. Забезпечення інтелектуалізації праці персоналу (на прикладі коксохімічних підприємств) : автореф. дис. ... канд. екон. наук. Київ, 2010. 22 с.
24. Петренко В.П. Інтелектуальні ресурси соціально-економічних систем: аспекти інноваційного управління : монографія. Івано-Франківськ : Курилюк В.Д., 2009. 196 с.
25. Решетило В.П., Наумов М.С., Федотова Ю.В. Трансформаційні процеси в суспільстві в умовах інформаційної економіки. Харків : ХНУМГ, 2014. 276 с.
26. Саврук О.Ю. Визначальні чинники вибору стилів керівництва. *Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України*. 2009. Вип. 19.11. С. 223–231.
27. Сем'ян О.В. Інтелектуалізація людського капіталу підприємства. *Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу*. 2011. № 4 (16). С. 141–145.
28. Сенге П. Пятая дисциплина: искусство и практика обучающейся организации / пер. с англ. Москва : Олимп-бизнес, 2011. 384 с.
29. Тельнов А.С. Управління якістю праці на промислових підприємствах : монографія. Хмельницький : ХНУ, 2005. 290 с.
30. Україна: Інтелект нації на межі століть : колективна монографія / керівник авторського колективу В.К. Врублевський. Київ : Інтелект, 2000. 516 с.
31. Устенко А.О. Цільова підсистема системи управління. *Бізнес Інформ*. 2014. № 6. С. 360–364.
32. Чухно А.А. Інтелектуальний капітал: сутність, форми і закономірності розвитку. *Економіка України*. 2002. № 11–12. С. 48–55, 61–67.
33. Швиданенко Г.О. Імперативи розвитку підприємств. *Стратегія економічного розвитку України*. 2014. № 35. С. 23–28.
34. Яременко В.В., Сліпушко О.М. Новий тлумачний словник української мови : у 3-х т. Т. 1. Київ : Аконіт, 2007. 936 с.
35. Stenmark D. Leveraging tacit organisational knowledge. *Journal of Management Information Systems*. 2000–2001. № 17 (3). Р. 8–24.

МЕТОД ВИПЕРЕДЖУВАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

METHOD OF PROACTIVE MANAGEMENT OF FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY OF THE ENTERPRISE

Смірная С.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту,
Харківський національний університет
міського господарства імені О.М. Бекетова

Smirnaia Svitlana

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department
of Financial and Economic Security, Accounting and Audit,
O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

У статті досліджено сутність методу випереджувального управління безпекою підприємства в розрізі типологізації безпекових стратегій. Акцентовано увагу на доцільності розроблення і реалізації безпекової стратегії превентивного типу в діяльності вітчизняних підприємств із застосуванням попередньої діагностики загроз фінансово-економічним інтересам суб'єкта господарювання. Уточнено поняття випереджувального управління фінансово-економічною безпекою підприємства з ужиттям запобіжних заходів як процесу формування взаємовідносин підприємства з мінливим зовнішнім середовищем його функціонування на основі виявлення й ідентифікації слабких сигналів про можливі загрози фінансово-економічній безпеці. З урахуванням систематизації підходів учених до класифікації загроз фінансово-економічним інтересам підприємства виявлено роль та переваги випереджувального управління безпекою суб'єкта господарської діяльності.

Ключові слова: фінансово-економічна безпека, загрози фінансово-економічним інтересам підприємства, метод управління безпекою, випереджувальне управління, безпекова стратегія.

В статье исследована сущность метода упреждающего управления безопасностью предприятия в разрезе типологизации стратегий безопасности. Акцентируется внимание на целесообразности разработки и реализации стратегии безопасности превентивного типа в деятельности отечественных предприятий с применением предварительной диагностики угроз финансово-экономическим интересам субъекта хозяйствования. Уточнено понятие упреждающего управления финансово-экономической безопасностью предприятия с проведением предупредительных мероприятий как процесса формирования взаимоотношений предприятия с изменчивой внешней средой его функционирования на основе выявления и идентификации слабых сигналов о возможных угрозах финансово-экономической безопасности. С учетом систематизации подходов ученых к классификации угроз финансово-экономическим интересам предприятия выявлены роль и преимущества упреждающего управления безопасностью субъекта хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: финансово-экономическая безопасность, угрозы финансово-экономическим интересам предприятия, метод управления безопасностью, упреждающее управление, стратегия безопасности.

Instability and volatility of the external and internal environment of the enterprise, complicated predictability of its changes, and the possibility of the unpredictability of those or other results of economic activity create potential and real threats to the financial and economic interests of an economic entity, which can negatively affect its security situation. As a large number of risks may cause certain dangers to domestic enterprises both at the current stage of reform and affect the level of their development potential in the future, the issue of effective management of financial and economic security as an objective condition for further sustainable development becomes more and more relevant. Therefore, it is urgent to analyse the main strategies for managing the financial and economic security of domestic enterprises and to study the method of proactive management in security science. The essence of the method of proactive management of enterprise security in the context of the typology of security strategies is revealed by the specification of manifestations of proactive security management on the example of the algorithm

for the development and implementation of a security strategy of preventive type. Classification of threats to the financial and economic interests of the enterprise on various grounds allows identifying the role of proactive security management given the provision of an acceptable security level of the economic entity. Proactive management as a method of ensuring an adequate level of financial and economic security of the enterprise is realized on the basis of forecasting and taking preventive protection measures with the dominance of the preliminary diagnosis of potential and real threats in the enterprise's activities. In view of this, the method of proactive management of financial and economic security of the enterprise is considered as a process of forming the relationship of the enterprise with the external environment of its operation, which is unstable and poorly predictable, based on revealing and identifying weak signals about possible threats to financial and economic security and potential capabilities of the enterprise on ensuring sustainable and safe development in the long run. Advantages of using the method of proactive management of financial and economic security on the basis of developing and implementing the security strategy of preventive influence consist in gaining stability and ability by the enterprise to withstand threats subject to early diagnosis of threats and identification of potential and real risks, thereby ensuring the stable functioning of the economic entity and achievement of financial and economic interests by adapting to changing environment.

Key words: financial and economic security, threats to financial and economic interests of enterprise, security management method, proactive management, security strategy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Глобалізаційні процеси, що набирають обертів на сучасному етапі розвитку економіки, інтеграція України у світовий економічний простір та посилення конкуренції між суб'єктами підприємництва за ринкових умов ведення бізнесу суттєво ускладнюють умови господарювання з огляду на певну невизначеність ринкової ситуації. Мінливість зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства й можливість непередбачуваності тих чи інших результатів економічної діяльності створюють потенційні та реальні загрози фінансово-економічним інтересам суб'єкта господарської діяльності та здатні негативно впливати на його безпековий стан.

Необхідність підтримки фінансової стабільності суб'єкта господарювання зумовлює виняткову увагу до проблем зміцнення економічної безпеки вітчизняних підприємств і вибору методів управління фінансово-економічною безпекою, адекватних вимогам протидії зовнішнім та внутрішнім загрозам підприємницькій діяльності й мінімізації економічного ризику. Оскільки велика кількість ризиків може як спричинювати певні небезпеки діяльності вітчизняних підприємств на нинішньому етапі реформування багатьох сфер життя, так і впливати на рівень потенціалу їхнього розвитку в майбутньому, все більшої актуальності в період реформування економіки набуває проблема ефективного управління фінансово-економічною безпекою як об'єктивної умови подальшого сталого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Останні наукові дослідження з безпекології свідчать, що в сучасній теорії управління економічною безпекою суб'єктів господарської діяльності вагомим внеском є роботи провідних вітчизняних і зарубіжних учених: В.М. Геєця, Т.Г. Васильціва, К. Горячевої, Т.М. Іванюти, М.М. Караїм,

Г.В. Козаченко, О.М. Ляшенко, О.М. Марченко, І.П. Мойсеєнко, Т.В. Момот, В.П. Пономарьова, Г.Г. Снопенко, О.І. Судакової [1–11] та ін. Слід зазначити, що погляди вчених стосовно загальних основ стратегічного управління фінансово-економічною безпекою та передумов зміцнення економічної безпеки підприємств у цілому збігаються. Так, у науковій літературі визначено суть, мету, завдання та характерні функції управління фінансово-економічною безпекою підприємств, запропоновано механізми управління безпековою сферою.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Проте подальшого дослідження потребують методи управління фінансово-економічною безпекою підприємств у розрізі визначеної типологізації безпекових стратегій, зокрема метод випереджувального управління безпекою, що й зумовило вибір напряму дослідження.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є аналіз основних стратегій управління фінансово-економічною безпекою вітчизняних підприємств та дослідження методу випереджувального управління в безпекології.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Спираючись на визнаний світовою спільнотою імператив Стратегії сталого й безпечного розвитку [1, с. 47], слід визнати важливість забезпечення безпекового складника діяльності суб'єктів господарювання не тільки під час досягнення поточних цілей і завдань функціонування, а й на довгострокову перспективу. Зазначений імператив цілком зумовлює пріоритет сталого й безпечного розвитку вітчизняних підприємств, що узгоджується з головною метою управління фінансово-економічною безпекою суб'єктів господарювання, яка, на думку вітчизняних науковців [2–4; 9], визначається з погляду досягнення високої фінансової стійкості підприємства та захисту його фінансово-

економічних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз для забезпечення стійкого розвитку в довгостроковому періоді.

Поняття «безпека» за достатньої різноманітності підходів до його трактування значною мірою асоціюється з поняттям «розвиток», який може бути пов'язаний зі збільшенням кількості ризиків та загроз. За сучасних умов економічного розвитку і реформування вітчизняні підприємства зазнають певної низки небезпек та загроз їхній фінансово-економічній безпеці, під якими розуміють ті чи інші чинники зовнішнього або внутрішнього середовища підприємства (або їх сукупність), які можуть негативно вплинути на фінансовий стан та фінансові інтереси підприємства, призвести до зниження його фінансової стійкості або перешкодити його фінансовому розвитку [3, с. 15; 4, с. 288].

Із погляду реалізації фінансово-економічних інтересів підприємства та впливу сукупності загроз його фінансово-економічній безпеці з певною адаптацією методичного підходу, наведеного в роботі [5, с. 67], доцільно відзначити взаємозв'язок категорій фінансово-економічної безпеки підприємства в її трактуванні як центральної ланки в системі економічної безпеки підприємства [3, с. 22]. Отже, такий взаємозв'язок в економічній системі підприємства, що динамічно розвивається, відбивається так: фінансово-економічні інтереси підприємства – сукупність загроз фінансово-економічній безпеці (ризик) – управління фінансово-економічною безпекою (безпекова стратегія).

Фінансово-економічні інтереси підприємства зумовлені його розвитком, вони відображають об'єктивні потреби у сфері фінансово-економічної діяльності, задоволення яких забезпечує реалізацію головних цілей його фінансово-економічного розвитку [4, с. 287; 3, с. 28]. Головними фінансово-економічними інтересами підприємства, яким може бути завдано негативного впливу внаслідок реалізації загроз, є такі: максимізація ринкової вартості підприємства; достатність фінансових ресурсів для фінансово-економічного розвитку; зростання рівня рентабельності активів та рівня доходності власної діяльності; ефективність інвестиційно-інноваційної діяльності; фінансова стабільність та фінансова стійкість на всіх етапах фінансово-економічного розвитку підприємства; мінімізація фінансових ризиків [6, с. 196]. При цьому дослідники [5, с. 65; 3, с. 27] вказують на прямий зв'язок фінансово-економічної безпеки підприємства із забезпеченістю його діяльності достатніми обсягами фінансових ресурсів.

Узагальнена класифікація загроз фінансово-економічній безпеці підприємства та аналіз їх різноманітних видів [3, с. 33–34] свідчать, що загрозами, які здатні суттєво послабляти безпековий стан суб'єкта підприємництва в силу їх утрудненої прогнозованості, є приховані небезпеки з високим рівнем імовірності реалізації,

а також ті загрози, що цілеспрямовано створюються суб'єктами зовнішнього чи внутрішнього середовища. Так, зазначений тип загроз фінансово-економічній безпеці найменш піддається діагностиці, яка передбачає відстеження слабких сигналів щодо зміни зовнішнього і внутрішнього середовища, які можуть свідчити про появу та зростання впливу певної загрози [7, с. 141]. Оскільки діагностика у сфері економічної безпеки розглядається як виявлення сильних і слабких сторін безпеки підприємства та комплексна якісна й кількісна оцінка її стану та рівня, то стосовно певних загроз, що є слабо прогнозованими, в забезпеченні фінансово-економічної безпеки особливого значення набуває етап ідентифікації ризиків та ключових загроз і виявлення ознак ризикової ситуації на попередніх етапах управління безпекою. Удосконалення системи діагностики для розпізнавання та протидії загрозам у майбутньому на основі отриманого досвіду дає змогу визначати прогнозовану зміну фінансово-економічного стану підприємства в процесі випереджувального управління безпекою та належить до запобіжних заходів щодо підвищення рівня фінансово-економічної безпеки підприємств. З огляду на це, випереджувальне управління фінансово-економічною безпекою підприємства розглядається як процес формування взаємовідносин підприємства із зовнішнім середовищем його функціонування, що є нестабільним та слабо прогнозованим, на основі виявлення й ідентифікації слабких сигналів про можливі загрози фінансово-економічній безпеці та потенційні можливості підприємства щодо забезпечення сталого й безпечного розвитку в довгостроковій перспективі з ужиттям заходів превентивного захисту.

Стан захищеності фінансово-економічних інтересів підприємства від внутрішніх та зовнішніх загроз і створення необхідних передумов для стійкого розвитку в поточному та довгостроковому періодах досягаються завдяки вибраним підприємством безпековій стратегії та методам управління фінансово-економічною безпекою. Об'єктами управління в контексті фінансово-економічної безпеки, насамперед, є фінансові ресурси, фінансово-економічні показники, інформація. До основних цілей забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства належать [8, с. 43]: сприяння досягненню мети діяльності підприємства; забезпечення ефективного використання економічних ресурсів; запобігання негативному впливу різноманітних чинників середовища функціонування; забезпечення фінансової стійкості й платоспроможності у довгостроковому періоді; гарантування захисту інформації; захист інтелектуальної власності, матеріальних та фінансових цінностей підприємства.

Наявність на підприємстві стійкої до загроз системи фінансово-економічної безпеки, яка

спроможна сприяти реалізації місії та завдань суб'єкта господарювання, забезпечується через формування і реалізацію дієвої стратегії фінансово-економічної безпеки. Ефективність управління фінансово-економічною безпекою підприємства передбачає розроблення і реалізацію такої стратегії безпеки, яка гарантує стабільне й максимально ефективне функціонування суб'єкта господарювання в нинішньому періоді та високий потенціал розвитку в майбутньому за умови забезпечення його ефективної діяльності та досягнення запланованих фінансових результатів. Головними критеріями вибору стратегічних підходів до управління фінансово-економічною безпекою суб'єкта господарювання є стан фінансово-економічної безпеки підприємства на момент розроблення чи коригування стратегії та фінансові можливості підприємства щодо політики безпеки. Слід зазначити, що вибір безпекової стратегії підприємства зумовлюється, крім того, цілями суб'єкта господарювання, наявними можливостями підприємства, рівнем кваліфікації управлінських кадрів тощо.

Серед різноманітних типів безпекових стратегій підприємств найбільш поширеним є підхід, орієнтований на захист, реагування і протидію, згідно з яким у теорії управління економічною безпекою підприємств науковці виділяють такі типи стратегії безпеки [6, с. 193; 4, с. 288; 9, с. 23]:

1) стратегія, пов'язана з необхідністю негайного реагування на прояви загроз фінансово-економічним інтересам підприємства: орієнтована на відшкодування понесених збитків, послаблення негативних наслідків ризиків, що виникають, та спробу відновити фінансово-економічну безпеку до попереднього рівня;

2) стратегія, спрямована на захист суб'єкта господарювання та його законних прав у сфері підприємницької діяльності: має на меті збереження майна підприємства, його ресурсів та захист інформації;

3) стратегія, орієнтована на прогнозування можливих ризиків та загроз у діяльності підприємства на основі застосування методу випереджувального управління безпекою: передбачає випереджувальне управління ризиками на основі їх пріоритизації, а також недопущення зниження рівня фінансово-економічної безпеки підприємства за рахунок прийняття превентивних заходів спеціально створеними службами безпеки підприємства.

Виходячи з алгоритму розроблення і реалізації безпекової стратегії превентивного впливу (стратегії третього типу) [9, с. 186], конкретизуємо роль і значення випереджувального управління фінансово-економічною безпекою підприємства на кожному з її етапів:

1) виявлення складу і характеру загроз фінансово-економічній безпеці та спрямованості їхньої дії (у контексті випереджувального управління безпекою – превентивні заходи

з моніторингу реальних і потенційних загроз фінансово-економічній безпеці підприємства в процесі їх діагностики);

2) ранжування загроз фінансово-економічній безпеці за важливістю, часом настання тощо (із погляду запобіжних заходів щодо управління безпекою – пріоритизація ризиків у процесі управління фінансово-економічною безпекою за різними критеріями);

3) оцінка очікуваних збитків від негативних наслідків загроз фінансово-економічній безпеці (як превентивні заходи випереджувального управління безпекою – визначення економічних витрат на превентивні заходи щодо забезпечення безпеки, мінімізація ступеня ризику за рахунок лімітування, передачі частини ризику партнерам по бізнесу, диверсифікації, страхування частини ризиків і майна);

4) формування управлінських рішень, спрямованих на забезпечення належного рівня фінансово-економічної безпеки стосовно певних видів загроз: реальних, потенційних; явних, прихованих; внутрішніх, зовнішніх; прогнозованих, непрогнозованих тощо (превентивний захист у системі загроз фінансово-економічній безпеці підприємства – розроблення та запровадження програми заходів щодо відвернення потенційних небезпек та нівелювання існуючих загроз [10, с. 82]);

5) реалізація конкретних заходів щодо забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства (із погляду превентивних заходів – досягнення стану найбільш ефективного використання фінансових та інших ресурсів для запобігання загрозам і забезпечення стабільного функціонування підприємства).

Практика господарювання свідчить, що для підприємства більш важливим є не уникнення загрози взагалі, а вміння її вчасно передбачити, щоб ужити необхідних заходів [11, с. 234]. Це стосується як підприємств, що знаходяться у кризовому стані, так і успішно працюючих. Тобто необхідним є створення системи випереджувального управління економічною безпекою з безперервною діагностикою стану середовища та місця підприємства в ньому, оскільки прийняття управлінських рішень у безпековій сфері, спрямованих на упередження погіршення стану фінансово-економічної безпеки, має орієнтуватися на завчасне виявлення небезпек та загроз за даними всебічної діагностики загроз фінансово-економічній безпеці підприємства [7, с. 141].

Випереджувальне управління в системі фінансово-економічної безпеки підприємства є комплексом дій і заходів щодо попередньої локалізації загроз різного походження, оскільки під час здійснення господарської діяльності завжди існують загрози фінансовому стану, майну та інтелектуальній власності підприємства. Але дуже часто витрати підприємства на своєчасну ідентифікацію потенційних ризиків та уперед-

ження їхнього негативного впливу виявляються меншими, ніж суми понесених збитків або відшкодувань унаслідок утраченого рівня безпеки.

Таким чином, перевагами використання методу випереджувального управління фінансово-економічною безпекою на основі стратегії превентивного впливу є набуття підприємством стійкості та можливості протистояти загрозам через ужиття заходів превентивного захисту, забезпечуючи тим самим безперервну діяльність підприємства, його стабільне функціонування і тривале виживання, а також досягнення фінансово-економічних інтересів суб'єкта господарювання за рахунок адаптації до мінливих умов зовнішнього середовища.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Перевагою застосування превентивних заходів у контексті випереджувального управління фінансово-економічною безпекою на основі стратегії безпеки, орієнтованої на прогнозування й економічне передбачення можливих

ризиків та загроз у діяльності підприємства, є сприяння зміцненню фінансово-економічної безпеки суб'єкта господарювання і підвищенню опірності та адаптації фінансово-економічної системи підприємства до внутрішніх і зовнішніх загроз. З огляду на це, забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства доцільно розглядати також як процес запобігання будь-яким збиткам від негативних впливів внутрішніх і зовнішніх чинників на різні аспекти господарської діяльності на основі ранньої діагностики і завчасного виявлення потенційних і реальних загроз.

Напрямом подальших досліджень у зазначеній царині безпеки є розроблення економічного інструментарію щодо оцінки ефективності випереджувального управління фінансово-економічною безпекою вітчизняних підприємств та превентивних заходів стосовно забезпечення належного рівня фінансово-економічної безпеки суб'єктів господарської діяльності за умов мінливого зовнішнього середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Геєць В.М. Проблеми сталого розвитку України : монографія. *Реструктуризація економіки в контексті переходу України на принципи сталого розвитку*. Київ : БМТ, 1998. С. 47–56.
2. Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О.М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : монографія. Київ : Лібра, 2003. 280 с.
3. Мойсеєнко І.П., Марченко О.М. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства : навчальний посібник. Львів, 2011. 380 с.
4. Фінансово-економічна безпека: стратегічна аналітика та аудиторський супровід : монографія / Т.В. Момот та ін. ; за заг. ред. д.е.н., проф. Т.В. Момот. Харків : ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, 2015. 340 с.
5. Горячева К. Фінансова безпека підприємства: сутність та місце в системі економічної безпеки. *Економіст*. 2003. № 8. С. 65–67.
6. Смірная С.М. Формування стратегії фінансово-економічної безпеки підприємства. *Modern Economics*. 2018. Вип. 8 (2018). С. 190–198.
7. Караїм М.М., Новик І.В. Діагностика загроз економічній безпеці підприємства. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2016. Вип. 5 (05). С. 139–142.
8. Економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення : монографія / Т.Г. Васильців та ін. ; за ред. д.е.н., доц. Т.Г. Васильціва Львів, 2012. 386 с.
9. Іванюта Т.М., Заїчковський А.О. Економічна безпека підприємства : навчальний посібник. Київ : ЦУЛ, 2009. 256 с.
10. Снопенко Г.Г. Економічний аспект: превентивний захист в системі загроз економічної безпеки підприємства. *Часопис економічних реформ*. 2013. № 2 (10). С. 82–87.
11. Концепція управління економічною безпекою підприємства / О.І. Судакова та ін. *Східна Європа: економіка, бізнес та управління*. 2016. Вип. 4 (04). С. 233–237.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ АПК НА ОСНОВІ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ

PROVISION OF A STABLE FINANCIAL CONDITION OF PROCESSING ENTERPRISES OF AGROINDUSTRIAL COMPLEX ON THE BASIS OF CAPITAL STRUCTURE OPTIMIZATION

Смолій Л.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки,
Уманський національний університет садівництва

Ревуцька А.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки,
Уманський національний університет садівництва

Smoliy Lyudmyla

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Economics,
Uman National University of Horticulture

Revutska Alla

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Economics,
Uman National University of Horticulture

У статті обґрунтовано необхідність дотримання раціонального співвідношення власного та позикового капіталу переробних підприємств АПК для забезпечення стійкого фінансового стану. Встановлено, що наявність проблем у забезпеченні стійкого фінансового стану підприємств значною мірою зумовлена нераціональним співвідношенням обсягів власного та позикового капіталу. Визначено оптимальну структуру капіталу аналізованих підприємств з одночасним використанням критерію мінімізації вартості капіталу та максимізації ефекту фінансового левериджу шляхом побудови комплексної моделі. Доведено, що за рекомендованої у статті структури капіталу всі показники фінансової стійкості відповідають нормативному значенню, а підприємства не втрачають економічної вигоди від використання позикового капіталу, фінансуючи діяльність переважно за рахунок власних коштів.

Ключові слова: фінансовий стан, структура капіталу, переробні підприємства, позиковий капітал, власний капітал, фінансовий леверидж, вартість капіталу.

В статье обоснована необходимость соблюдения рационального соотношения собственного и заемного капитала перерабатывающих предприятий АПК для обеспечения устойчивого финансового состояния. Установлено, что наличие проблем в обеспечении устойчивого финансового состояния предприятий в значительной мере обусловлено нерациональным соотношением объемов собственного и заемного капитала. Определена оптимальная структура капитала анализируемых предприятий с одновременным использованием критерия минимизации стоимости капитала и максимизации эффекта финансового левериджа путем построения комплексной модели. Доказано, что при рекомендованной в статье структуре капитала все показатели финансовой устойчивости соответствуют нормативному значению, а предприятия не теряют экономической выгоды от использования заемного капитала, финансируя деятельность в основном за счет собственных средств.

Ключевые слова: финансовое состояние, структура капитала, перерабатывающие предприятия, заемный капитал, собственный капитал, финансовый леверидж, стоимость капитала.

Successful operation of processing enterprises requires a sufficient amount of financial resources that can ensure the continuity of their operations and a stable financial condition. A significant number of processing enterprises in agroindustrial complex in Ukraine have an unsatisfactory capital structure and a shortage of working capital. By timely development and implementation of measures aimed at improving financial condition in the long run, such enterprises can increase their property potential, restore paying capacity and profitability. Determination of financial condition of processing enterprises of agroindustrial complex of Cherkasy region, carried out within the framework of the research, has shown a tendency to deterioration of the indicators that determine it; the overwhelming part of the indicators of business activity showed a negative dynamics; there is a decrease in the profitability of assets and a low level of profitability of activity, which allows us to conclude that financial condition of the analyzed enterprises is worsening in general. To a large extent, the presence of problems in ensuring a stable financial condition of enterprises is largely due to the inappropriate ratio between the volume of own and borrowed capital. The results of the research showed that the actual indicators of capital structure do not coincide with the optimal ones. It is established that the use of borrowed capital by enterprises produces a negative effect in the form of a decrease in the return on equity. The article substantiates the necessity of observing the rational ratio of own and borrowed capital of processing enterprises of agroindustrial complex in order to ensure a stable financial condition. The optimal structure of capital of the analyzed enterprises with simultaneous use of the criterion of minimizing the cost of capital and maximizing the effect of financial leverage by constructing a complex model is determined. It is proved that in the capital structure recommended in the article, all indicators of financial sustainability correspond to the normative value, and enterprises do not lose economic benefit from using borrowed capital, financing their activities mainly from their own funds.

Key words: financial status, capital structure, processing enterprises, borrowed capital, equity, financial leverage, cost of capital.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Нестабільність економічних процесів у переробній промисловості зумовлює необхідність для кожного суб'єкта господарювання постійно шукати шляхи підвищення ефективності своєї діяльності. Функціонуючи в ринковій економіці, кожне підприємство має забезпечувати такий стан своїх фінансових ресурсів, за якого воно стабільно зберігало б здатність безперервно виконувати зобов'язання перед своїми діловими партнерами, державою, власниками, найманими працівниками. Дефіцит фінансових ресурсів змушує суб'єктів підприємницької діяльності залучати їх із зовнішніх джерел для вирішення поточних проблем свого розвитку, тому значна кількість переробних підприємств АПК в Україні має незадовільну структуру капіталу та відчуває нестачу оборотних коштів. Саме тому першочерговою проблемою на нинішньому етапі розвитку підприємств, що займаються переробкою аграрної продукції, є пошук альтернативних шляхів поліпшення свого фінансового стану.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. В умовах нестабільності економічні результати діяльності переробних підприємств АПК стають непередбачуваними, через що увагу дослідників усе більше привертає проблема вирішення комплексу питань забезпечення стійкої роботи підприємств у змінюваних умовах їх функціонування. Вагомий внесок у розроблення теоретичних та методичних засад аналізу фінансового стану вітчизняних підприємств здійснили такі вчені-економісти: Є.М. Андрущак, М.Д. Білик, І.О. Бланк, О.М. Бандурка, К.В. Ізмайлова, В.О. Подольська, М.Г. Чумаченко, Г.О. Швида-

ненко, О.В. Яриш та ін. Окремі питання джерел формування капіталу підприємства та оптимізації його структури набули розвитку в працях Т.В. Головка, Н.М. Євдокимової, Л.А. Лахтіонової, А.М. Поддєрьогіна, Є.С. Стоянова.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Значні досягнення названих учених стали основою подальшого дослідження проблем та формування висновків і пропозицій щодо пошуку напрямів поліпшення фінансового стану переробних підприємств АПК у контексті визначення оптимального співвідношенні між власним і позиковим капіталом, за якого забезпечується найефективніша пропорційність між дохідністю та фінансовою стійкістю підприємства.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження методичних підходів та надання практичних рекомендацій щодо оптимізації структури капіталу переробних підприємств АПК за критеріями мінімізації середньозваженої вартості та максимізації ефекту фінансового левериджу для забезпечення стійкого фінансового стану.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Комплексна оцінка фінансового стану характеризується значенням конкретного показника, який синтезує певні боки діяльності об'єкта дослідження, отриманого на основі математичної обробки системи окремих показників. Однак для виявлення слабких місць у діяльності підприємств доцільно давати оцінку також і на основі складників інтегральної оцінки, що дасть змогу визначити напрями, в яких необхідно сконцентрувати зусилля щодо поліпшення загального фінансового стану. Науковцями виділяється 12 типів фінансового стану підпри-

емств на основі аналізу основних складників інтегральної оцінки, а саме: ефективності використання капіталу (Z), фінансової стійкості (X), ліквідності та платоспроможності (Y) [1, с. 684].

Оцінка фінансового стану переробних підприємств системи АПК здійснювалася на основі аналізу фінансової звітності трьох підприємств: ПАТ «Ватутінський м'ясокомбінат», ПАТ «Звенигородський сиробробний комбінат» та ПрАТ «Черкаський комбінат хлібопродуктів». Під час відбору показників для кожного функціонального блоку було проаналізовано систему наявних інформаційних ресурсів, які найбільш репрезентативно характеризують рівень фінансового стану зазначених підприємств.

Комплексна оцінка фінансово-господарської діяльності досліджуваних підприємств із використанням інтегрального показника, результати якої наведено в табл. 1, дала змогу позиціонувати фінансовий стан ПАТ «Ватутінський м'ясокомбінат» як упевнений упродовж усього аналізованого періоду. Це означає, що значення майже всіх показників, що характеризують фінансовий стан, знаходяться в межах оптимальних. У 2014–2015 рр. на цьому підприємстві спостерігалися диспропорції в структурі капіталу, що призводило до втрати фінансової незалежності, однак у подальшому ситуацію вдалося дещо стабілізувати.

Позитивно можна охарактеризувати й позицію ПАТ «Звенигородський сиробробний комбінат», значення інтегрального показника фінансового стану якого є вищими, ніж у підприємств,

які порівнюються. У 2014 р. на цьому підприємстві спостерігався високий рівень прибутковості та платоспроможності. Однак такий стан тримається недовгий проміжок часу, оскільки такий він є виснажливим і ресурсомістким. Найгірша ситуація склалася у ПрАТ «Черкаський комбінат хлібопродуктів», де за результатами аналізу виявлено задовільний фінансовий стан, для якого характерними є низький рівень ефективності використання капіталу, нестабільна структура капіталу та недостатній рівень ліквідності. Отриманий за результатами господарювання підприємства збиток у 2015 р. спричинив погіршення фінансового стану до незадовільного рівня, низький рівень ліквідності та залежність від зовнішніх джерел фінансування.

Результати аналізу фінансового стану ПАТ «Ватутінський м'ясокомбінат» та ПрАТ «Черкаський комбінат хлібопродуктів» показали, що значною мірою наявність проблем зумовлена нераціональним співвідношенням власного та позикового капіталу. ПАТ «Звенигородський сиробробний комбінат» на відміну від зазначених підприємств станом на кінець 2018 р. є фінансово стійким і незалежним від зовнішніх кредиторів та інвесторів. Однак зростання в динаміці фінансової залежності означає поступову втрату фінансової незалежності. Отже, постає питання вибору джерела фінансового потоку, оптимізації структури капіталу підприємства, а саме визначення співвідношення обсягів власного та позикового капіталу, а також мінімізації їхньої вартості для забезпечення високої ефек-

Таблиця 1

Характеристика фінансового стану окремих переробних підприємств системи АПК Черкаської області

Рік	Z	Y	X	Тип фінансового стану	I	Фінансовий стан
ПАТ «Звенигородський сиробробний комбінат»						
2014	79,01	36,90	17,8	12 тип	133,72	Куражний фінансовий стан
2015	44,79	24,10	14,84	8 тип	83,73	Впевнений фінансовий стан
2016	51,42	17,10	10,72	8 тип	79,24	Впевнений фінансовий стан
2017	49,50	27,00	15,64	8 тип	92,14	Впевнений фінансовий стан
2018	56,24	24,30	14,64	8 тип	95,18	Впевнений фінансовий стан
ПрАТ «Черкаський комбінат хлібопродуктів»						
2014	12,67	9,00	17,8	8 тип	15,99	Задовільний фінансовий стан
2015	15,42	9,50	14,84	8 тип	33,59	Задовільний фінансовий стан
2016	24,11	10,10	28,2	8 тип	46,43	Нестабільний фінансовий стан
2017	22,63	10,00	17,92	8 тип	30,27	Задовільний фінансовий стан
2018	9,99	10,20	24,92	8 тип	27,64	Задовільний фінансовий стан
ПАТ «Ватутінський м'ясокомбінат»						
2014	74,43	8,60	-5,28	5 тип	77,75	Впевнений фінансовий стан
2015	61,60	16,20	1,96	6 тип	79,76	Впевнений фінансовий стан
2016	53,40	18,20	4,12	8 тип	75,73	Впевнений фінансовий стан
2017	62,85	13,40	-5,76	8 тип	70,49	Впевнений фінансовий стан
2018	52,05	13,60	4,04	8 тип	69,70	Впевнений фінансовий стан

тивності їх використання та одночасного підтримання стійкого фінансового стану підприємств.

Підприємство, яке має оптимальну структуру капіталу, має вищий фінансовий потенціал свого розвитку і можливості приросту рентабельності власного капіталу за рахунок використання ефекту фінансового левериджу. Фінансовий леверидж характеризує використання підприємством залучених коштів, які впливають на зміну коефіцієнту рентабельності власного капіталу (ROE). Чим більший відносний обсяг залучених коштів, тим більше виплачується відсотків за ним і тим вище рівень фінансового левериджу.

Використання ефекту фінансового левериджу дає змогу визначати, наскільки вигідно залучати позиковий капітал для збільшення рентабельності власного капіталу. Але також необхідно знаходити межу між вигідністю використання залучених коштів і ризиком утрати фінансової стійкості підприємства. Більш раціональним підходом до досягнення оптимального співвідношення структурних елементів капіталу підприємства є використання методів максимізації рівня рентабельності власного капіталу та мінімізації середньозваженої вартості капіталу [2, с. 2].

Для вдосконалення структури капіталу підприємства визначимо оптимальну структуру фінансових ресурсів аналізованих переробних підприємств за критерієм максимізації ефекту фінансового левериджу та мінімізації середньозваженої вартості капіталу.

Для вирішення зазначеного завдання використаємо формули ефекту фінансового левериджу (ЕФЛ) (формула 1) та середньозваженої вартості капіталу (СВК) (формула 2) [3, с. 166]:

$$\text{ЕФЛ} = (1 - C_{\text{пп}}) \times (\text{ROA} - \text{П}) \times \text{ПК} / \text{ВК}, \%, \quad (1)$$

де $C_{\text{пп}}$ – ставка податку на прибуток, коеф.;

ROA – коефіцієнт валової рентабельності активів, %;

П – середня величина відсотків, які сплачуються за позиковий капітал, %;

ПК – середня сума позикового капіталу, грн.;

ВК – середня сума власного капіталу, грн.

У формулі (1) можна виділити три основні складники:

1. Податковий коректор фінансового левериджу $(1 - C_{\text{пп}})$, який показує, якою мірою проявляється ефект фінансового левериджу у зв'язку з різним рівнем оподаткування прибутку.

2. Диференціал фінансового левериджу $(\text{ROA} - \text{П})$, який характеризує різницю між коефіцієнтом валової рентабельності активів і середнім розміром відсотка за кредит.

3. Коефіцієнт фінансового левериджу $(\text{ПК} / \text{ВК})$, який характеризує суму позикового капіталу підприємства у розрахунку на одиницю власного капіталу.

Середньозважена вартість капіталу розраховується за формулою:

$$\text{СВК} = \sum_{i=1}^n C_i \times Y_i, \%, \quad (2)$$

де C_i – вартість i -го елемента капіталу, %;

Y_i – питома вага i -го елемента капіталу у загальній його сумі, коеф. [4, с. 282].

Розрахуємо середньозважену вартість капіталу та ефект фінансового левериджу для ПАТ «Ватутінський м'ясокомбінат», ПрАТ «Черкаський комбінат хлібопродуктів» та ПАТ «Звенигородський сироробний комбінат» за 2014–2018 рр. Під час розрахунку використовувалося середнє значення ставки відсотка за кредит у розмірі 13,6% за 2014 р., 18,8% – за 2015 р., 21,47% – за 2016 р., 17,7% – за 2017 р. та 21,13% – за 2018 р. [5].

Вартість позикового капіталу підприємства (ВПК), якщо він формується за рахунок банківського кредиту, визначається процентною ставкою за наданим кредитом. Оскільки процентні виплати за банківськими та іншими позиками не включаються до бази оподаткування, а відносяться до валових витрат підприємства, реальна вартість банківського кредиту, яка використовується у розрахунках, є дещо меншою. Вона визначається добутком процентної ставки за кредитом на податковий (формула 3) [6, с. 240]:

$$\text{ВПК} = \text{П} \times (1 - C_{\text{пп}}) \quad (3)$$

Результати аналізу наведено в табл. 2–4.

Мінімальне значення середньозваженої вартості капіталу для ПАТ «Ватутінський м'ясокомбінат» спостерігається у 2017 р. (6,74%), для ПрАТ «Черкаський комбінат хлібопродуктів» – у 2016 р. (4,96%), для ПАТ «Звенигородський сироробний комбінат» – у 2015 р. (3,71%). При цьому в 2016 р. ПАТ «Ватутінський м'ясокомбінат» мало збиткову діяльність, що призвело до зниження вартості власного капіталу (-5,3%). Структура капіталу за найнижчого рівня середньозваженої вартості становила: для ПАТ «Ватутінський м'ясокомбінат» – 84,4% – позиковий капітал та 15,6% – власний капітал; для ПрАТ «Черкаський комбінат хлібопродуктів» – 77,2% та 22,8% відповідно; для ПАТ «Звенигородський сироробний комбінат» – 24,0% та 76,0% відповідно. Але рівень фінансового левериджу за такої структури капіталу має від'ємне значення, що свідчить про те, що використання підприємствами позикового капіталу дає негативний ефект – зменшується прибутковість власного капіталу. Отже, вважати оптимальною таку структуру капіталу не можна.

Для поліпшення фінансового стану визначимо оптимальну структуру капіталу підприємств з одночасним використанням критерію мінімізації вартості капіталу та максимізації ефекту фінансового левериджу шляхом побудови комплексної моделі. Для побудови комплексної моделі за основу взято показники загального обсягу капіталу підприємств, чистого прибутку, ставки відсотка за кредит та податку на прибуток за 2018 р. (табл. 5).

Таблиця 2

**Визначення середньозваженої вартості капіталу та ефекту
фінансового левєриджу ПАТ «Ватутінський м'ясокомбінат»**

Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Власний капітал, тис. грн.	79197	114607	108667	70302	141650
Позиковий капітал, тис. грн.	201389	177310	218600	381004	542236
Середньорічна сума власного капіталу, тис. грн.	58189	96902	111637	89485	105976
Середньорічна сума позикового капіталу, тис. грн.	150358	189350	197955	299802	461620
Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	42016	35410	-5940	44368	73592
Зміна вартості власного капіталу, %	113	44,7	-5,2	-35,3	101,5
ВПК, %	11,2	7,2	1,2	14,5	17,3
Ставка відсотка за кредит, %	13,6	8,8	1,5	17,7	21,1
Питома вага власного капіталу, %	28,2	39,3	33,2	15,6	20,7
Питома вага позикового капіталу, %	71,8	60,7	66,8	84,4	79,3
Співвідношення ПК/ВК, коеф.	2,54	1,55	2,01	5,42	3,83
ROA, %	14,97	12,13	-1,82	9,83	10,76
Ставка податку на прибуток, коеф.	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18
(ROA – П), %	1,37	3,33	-3,32	-7,87	-10,34
СВК, %	39,87	21,95	-0,90	6,74	34,73
ЕФЛ, %	2,87	4,22	-5,47	-34,97	-32,45

Таблиця 3

**Визначення середньозваженої вартості капіталу та ефекту фінансового левєриджу
ПРАТ «Черкаський комбінат хлібопродуктів»**

Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Власний капітал, тис. грн.	9051	9780	11502	13010	13959
Позиковий капітал, тис. грн.	26638	25673	38885	55367	67052
Середньорічна сума власного капіталу, тис. грн.	8730	9416	10641	12256	13485
Середньорічна сума позикового капіталу, тис. грн.	27128	26156	32279	47126	61210
Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	520	729	1722	1508	949
Зміна вартості власного капіталу, %	7,6	8,1	17,6	13,1	7,3
ВПК, %	11,2	7,2	1,2	14,5	17,3
Ставка відсотка за кредит, %	13,6	8,8	1,5	17,7	21,1
Питома вага власного капіталу, %	25,4	27,6	22,8	19	17,2
Питома вага позикового капіталу, %	74,6	72,4	77,2	81	82,8
Співвідношення ПК/ВК, коеф.	2,94	2,63	3,38	4,26	4,80
ROA, %	1,46	2,06	3,42	2,21	1,17
Ставка податку на прибуток, коеф.	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18
(ROA – П), %	-12,14	-6,74	1,92	-15,49	-19,93
СВК, %	10,25	7,46	4,96	14,25	15,58
ЕФЛ, %	-29,31	-14,52	5,32	-54,07	-78,50

За збільшення питомої ваги власного капіталу збільшується й чистий прибуток підприємства, тобто власний капітал у наведеній моделі збільшується за рахунок нерозподіленого прибутку. Як бачимо, за збільшення питомої ваги власного капіталу у складі загального капіталу підприємства зростає середньозважена вартість капіталу, що пов'язано зі збільшенням вартості власного капіталу. Стосовно ефекту

фінансового левєриджу спостерігаємо іншу ситуацію: за збільшення власного капіталу до 50% у загальній структурі капіталу підприємства ефект фінансового левєриджу зростає, а вже за співвідношення власного та позикового капіталу на рівні 70:30 фінансовий важіль приймає нижчі значення. Зменшення показника фінансового левєриджу в останньому випадку пов'язане зі зменшенням плеча фінансового важелю,

Таблиця 4

**Визначення середньозваженої вартості капіталу та ефекту фінансового левериджу
ПАТ «Звенигородський сироробний комбінат»**

Показник	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.
Власний капітал, тис. грн.	139263	139693	149160	215621	239978
Позиковий капітал, тис. грн.	25186	44107	86410	69101	96215
Середньорічна сума власного капіталу, тис. грн.	91738	137911	144427	182391	227800
Середньорічна сума позикового капіталу, тис. грн.	24132	39827	65259	73596	82658
Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	6741	3431	9467	16461	24357
Зміна вартості власного капіталу, %	214,9	2,6	6,8	44,6	11,3
ВПК, %	11,2	7,2	1,2	14,5	17,3
Ставка відсотка за кредит, %	13,6	8,8	1,5	17,7	21,1
Питома вага власного капіталу, %	84,7	76,0	63,3	75,7	71,4
Питома вага позикового капіталу, %	15,3	24,0	36,7	24,3	28,6
Співвідношення ПК/ВК, коеф.	0,18	0,32	0,58	0,32	0,40
ROA, %	4,10	1,87	4,02	5,78	7,24
Ставка податку на прибуток, коеф.	0,18	0,18	0,18	0,18	0,18
(ROA – П), %	-9,50	-6,93	2,52	-11,92	-13,86
СВК, %	183,73	3,71	4,76	37,29	13,02
ЕФЛ, %	-1,41	-1,80	1,20	-3,13	-4,56

Таблиця 5

**Розрахунок структури капіталу підприємства за критерієм максимізації ефекту
фінансового левериджу з урахуванням середньозваженої вартості капіталу
ПАТ «Ватутінський м'ясокомбінат»**

Показник	Варіанти розрахунків				Показник за 2018 р.
	1	2	3	4	
Власний капітал, тис. грн.	341943,0	478720,2	205165,8	381088,7	141650
Позиковий капітал, тис. грн.	341943,0	205165,8	478720,2	302797,3	542236
Загальна сума капіталу, тис. грн.	683886	683886	683886	683886	683886
Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	273885	410662,2	137107,8	313030,7	73592
Зміна вартості ВК, %	486,4	680,9	291,8	542,1	101,5
ВПК, %	17,3	17,3	17,3	17,3	17,3
Ставка відсотка за кредит, %	21,1	21,1	21,1	21,1	21,1
Питома вага ВК, %	50	70	30	55,7	20,7
Питома вага ПК, %	50	30	70	44,3	79,3
Співвідношення ПК/ВК, коеф.	1,00	0,43	2,33	0,79	3,83
ROA, %	40,05	60,05	20,05	45,77	10,76
Ставка податку на прибуток, коеф.	0,18	0,18	0,18	1,18	0,18
(ROA – П), %	18,95	38,95	-1,05	24,67	-10,34
СВК, %	251,85	481,85	99,66	309,73	34,73
ЕФЛ, %	1553,76	1368,76	-201,22	1607,50	-32,45

оскільки рівень позикового капіталу, що використовується підприємством на одиницю власного капіталу, менше одиниці і додатковий прибуток на підприємстві формується більшою мірою за рахунок власного капіталу. А необхідно отримати більший ефект за рахунок використання позикового капіталу. Отже, доцільно визначити таку структуру капіталу, за якої прибутковість власного капіталу збільшуватиметься за рахунок використання залучених кредитів.

Оптимальну структуру капіталу було визначено за допомогою надбудови MS Excel «Пошук рішення» із пакету «Аналіз даних». Під час застосування надбудови значення ефекту фінансового левериджу оптимізовано до максимального. У результаті отримано оптимальне співвідношення власного та позикового капіталу на рівні 55,7:44,3 (див. табл. 4, четвертий варіант). При цьому середньозважена вартість капіталу становить 309,73%.

Таблиця 6

**Розрахунок структури капіталу підприємства за критерієм максимізації ефекту
фінансового левериджу з урахуванням середньозваженої вартості капіталу
ПрАТ «Черкаський комбінат хлібопродуктів»**

Показник	Варіанти розрахунків				Показник за 2018 р.
	1	2	3	4	
Власний капітал, тис. грн.	40505,5	24303,3	56707,7	48598,4	13959
Позиковий капітал, тис. грн.	40505,5	56707,7	24303,3	32412,6	67052
Загальна сума капіталу, тис. грн.	81011	81011	81011	81011	81011
Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	28444,5	12242,3	44646,7	36537,4	949
Зміна вартості ВК, %	311,3	186,8	435,9	373,5	7,3
ВПК, %	17,3	17,3	17,3	17,3	17,3
Ставка відсотка за кредит, %	21,1	21,1	21,1	21,1	21,1
Питома вага ВК, %	50	30	70	60,0	17,2
Питома вага ПК, %	50	70	30	40,0	82,8
Співвідношення ПК/ВК, коеф.	1,00	2,33	0,43	0,67	4,80
ROA, %	35,11	15,11	55,11	45,10	1,17
Ставка податку на прибуток, коеф.	0,18	0,18	0,18	1,18	0,18
(ROA – П), %	14,01	-5,99	34,01	24,00	-19,93
СВК, %	164,32	68,15	310,31	231,01	15,58
ЕФЛ, %	1148,98	-1145,72	1195,28	1312,65	-78,50

Таблиця 7

**Розрахунок структури капіталу підприємства за критерієм максимізації ефекту
фінансового левериджу з урахуванням середньозваженої вартості капіталу
ПАТ «Звенигородський сироробний комбінат»**

Показник	Варіанти розрахунків				Показник за 2018 р.
	1	2	3	4	
Власний капітал, тис. грн.	168096,5	235335,1	100857,9	296903,0	239978
Позиковий капітал, тис. грн.	168096,5	100857,9	235335,1	39291,0	96215
Загальна сума капіталу, тис. грн.	336193	336193	336193	336194	336194
Чистий прибуток (збиток), тис. грн.	-23170,5	44068,1	-90409,1	105636,0	24357
Зміна вартості ВК, %	78,0	109,1	46,8	137,7	11,3
ВПК, %	17,3	17,3	17,3	17,3	17,3
Ставка відсотка за кредит, %	21,1	21,1	21,1	21,1	21,1
Питома вага ВК, %	50	70	30	88,3	71,4
Питома вага ПК, %	50	30	70	11,7	28,6
Співвідношення ПК/ВК, коеф.	1,00	0,43	2,33	0,13	0,40
ROA, %	-6,89	13,11	-26,89	31,42	7,24
Ставка податку на прибуток, коеф.	0,18	0,18	0,18	1,18	0,18
(ROA – П), %	-27,99	-7,99	-47,99	10,32	-13,86
СВК, %	47,63	81,59	26,14	123,63	13,02
ЕФЛ, %	-2295,35	-280,86	-9182,47	112,00	-4,56

Найгіршим варіантом структури капіталу для підприємства є третій варіант (30:70), за якого значення середньозваженої вартості капіталу є найменшим, але використання позикових коштів призводить до фінансових утрат (ЕФЛ = -201,22%).

Таким чином, для ПАТ «Ватутінський м'ясокомбінат» вигідним є фінансування своєї діяльності більшою мірою за рахунок власного капіталу в розмірі 55,7%, а головною умовою

формування фінансових ресурсів підприємства за рахунок позикових коштів є залучення капіталу з меншою вартістю, ніж вартість власного капіталу.

Аналогічні розрахунки проведено для ПрАТ «Черкаський комбінат хлібопродуктів» та ПАТ «Звенигородський сироробний комбінат» (табл. 6, 7).

Результати розрахунків показали, що фактичні показники структури капіталу, що скла-

лися на підприємствах у 2018 р., не співпадають з оптимальними. Для обох підприємств найменш бажаним варіантом серед розрахованих є співвідношення власного та позикового капіталу 30:70, за якого показник ефекту фінансового левириджу набуває мінімальних значень. Рекомендовану структуру для аналізованих суб'єктів господарювання показано на рис. 1.

За такої структури капіталу всі показники фінансової стійкості відповідають нормативному значенню (табл. 8), а діяльність підприємств переважно фінансується за рахунок власних коштів, і підприємства не втрачають

економічної вигоди від використання позикового капіталу.

Позитивним явищем є й високе значення коефіцієнтів забезпеченості власними оборотними коштами та коефіцієнтів маневреності власного капіталу, що свідчить про достатність власних фінансових ресурсів для фінансування необоротних активів та частини оборотних.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Ефективне управління капіталом підприємства та оптимізація його структури дають можливість забезпечити поліпшення фінансового стану переробних підприємств. Під час розро-

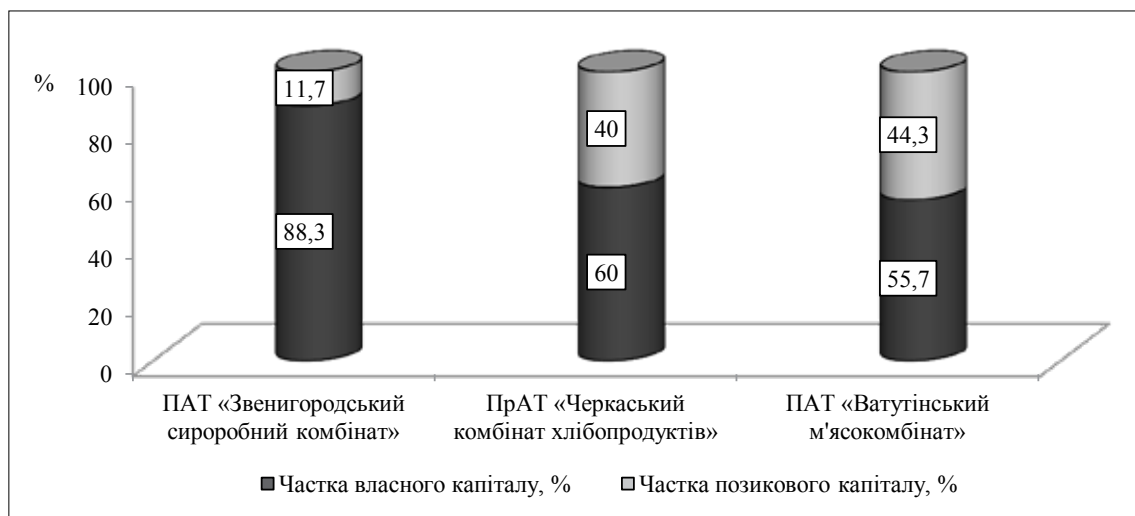


Рис. 1. Оптимізована структура капіталу окремих переробних підприємств АПК за критерієм мінімізації вартості капіталу та максимізації ефекту фінансового левириджу

Таблиця 8

Фінансова стійкість окремих переробних підприємств АПК за фактичної (2018 р.) та оптимальної структури капіталу

Показник	ПАТ «Звенигородський сироробний комбінат»		ПрАТ «Черкаський комбінат хлібопродуктів»		ПАТ «Ватутінський м'ясокомбінат»		Нормативне значення для переробної галузі
	за фактичної структури капіталу	за оптимальної структури капіталу	за фактичної структури капіталу	за оптимальної структури капіталу	за фактичної структури капіталу	за оптимальної структури капіталу	
Коефіцієнт автономії	0,88	0,71	0,60	0,17	0,56	0,21	$\geq 0,5$
Коефіцієнт фінансування	7,56	2,49	1,50	0,21	1,26	0,26	≥ 1
Коефіцієнт забезпеченості оборотних активів власними оборотними коштами	0,83	0,59	0,53	0,02	1,49	0,06	$\geq 0,1$
Коефіцієнт маневреності	0,65	0,57	0,74	0,09	0,72	0,25	$\geq 0,5$

блення фінансової політики підприємства необхідно вибрати таку структуру капіталу, яка дасть змогу звести до мінімуму середньозважену вартість капіталу і водночас підтримати кредитну репутацію фірми на рівні, який дає змогу залучити нові капітали на прийнятних умовах. Доцільним під час вибору фінансової політики підприємства є використання методів оптимізації структури капіталу за критерієм мінімізації вартості капіталу та максимізації ефекту фінан-

сового левериджу для підвищення рівня фінансової стійкості підприємства та збереження можливості приросту рентабельності власного капіталу за рахунок використання позикових коштів. За своєчасного розроблення та впровадження заходів, спрямованих на поліпшення фінансового стану в довгостроковому періоді, такі підприємства можуть збільшити свій майновий потенціал, відновити платоспроможність та прибутковість.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бержанір І.А., Вінницька О.А., Гвоздей Н.І. Інтегральна оцінка фінансового стану підприємства. *Молодий вчений*. 2018. № 2(54). С. 682–686.
2. Сініцин О.О. Фінансовий леверидж в управлінні структурою капіталу. *Ефективна економіка*. 2014. № 9. С. 1–3.
3. Гайдаєнко О.М. Величина ефекту фінансового левериджу як складова прийняття управлінського рішення. *Науковий вісник Ужгородського університету*. 2016. Вип. 2(48). С. 166–171.
4. Григораш Т.Ф. Середньозважена вартість капіталу: особливості розрахунку в Україні та у світі. *Бізнес Інформ*. 2016. № 11. С. 281–286.
5. Аналітичний огляд банківської системи України за I квартал 2018 року. URL: http://rurik.com.ua/documents/research/bank_system_1_kv_2018.pdf (дата звернення: 07.05.2019).
6. Гладких Д.М. Напрями активізації кредитування підприємств реального сектору економіки України. *Стратегічні пріоритети*. 2016. № 3. С. 237–243.

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛЕЙ ОЦІНКИ КРИЗОВОГО СТАНУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE USE OF MODELS FOR ASSESSING A CRISIS STATE OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Соколова Л.В.

доктор економічних наук, професор,
Харківський національний університет радіоелектроніки

Верясова Г.М.

старший викладач,
Харківський національний університет радіоелектроніки

Соколов О.Є.

здобувач,
Харківський національний університет радіоелектроніки

Sokolova Liudmyla

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Kharkiv National University of Radio Electronics

Veriasova Ganna

Senior Lecturer,
Kharkiv National University of Radio Electronics

Sokolov Oleg

Doctoral candidate,
Kharkiv National University of Radio Electronics

Статтю присвячено дослідженню моделей оцінки кризового стану промислових підприємств. Проведено аналіз стану вітчизняної економіки та характерних тенденцій у промисловості країни протягом останніх років. Сформовано термінологічну платформу дослідження. Складено схему покрокового алгоритму оцінювання рівня кризового стану промислових підприємств. Розроблено узагальнену шкалу оцінки рівня кризового стану підприємств, що є результатом поєднання висновків за результатами процедури моделювання з наявною класифікацією криз залежно від фінансово-економічного стану підприємства. Проведено порівняльний аналіз застосування різних математичних моделей для оцінки рівня кризового стану підприємств за трьома промисловими кластерами: великі підприємства, середні підприємства, малі підприємства.

Ключові слова: підприємство, кризовий стан, модель оцінки, покроковий алгоритм, рівень кризового стану.

Статья посвящена исследованию моделей оценки кризисного состояния промышленных предприятий. Проведен анализ состояния отечественной экономики и характерных тенденций в промышленности страны в последние годы. Сформирована терминологическая платформа исследования. Составлена схема пошагового алгоритма оценки уровня кризисного состояния промышленных предприятий. Разработана обобщенная шкала оценки уровня кризисного состояния предприятий, которая является результатом сочетания выводов по результатам процедуры моделирования с существующей классификацией кризисов в зависимости от финансового состояния предприятия. Проведен сравнительный анализ применения различных математических моделей для оценки уровня кризисного состояния предприятий по трем промышленным кластерам: крупные предприятия, средние предприятия, малые предприятия.

Ключевые слова: предприятие, кризисное состояние, модель оценки, пошаговый алгоритм, уровень кризисного состояния.

The article highlights the study of the application of modern domestic models for assessing the crisis state of industrial enterprises that operate under unstable and dynamic external environment. As a result of analysis of earnings before incomes and taxes of three industrial clusters, namely, large, medium and small enterprises of Ukraine in terms of "proportion of loss-making enterprises", and changes in their number in terms of "growth

rate of enterprises' quantity" during 2010-2017 we can conclude that averaging one-third of industrial enterprises are currently loss-making. Negative common tendencies of the enterprise's activity were discovered. They don't depend on affiliation to a particular industrial cluster. That tendencies evidence about relevance of carrying out a study on the assessment of the crisis state of business entities by means of techniques that are developed by domestic scientists. The methodology of the research is based on the developed terminology platform, the designed step-by-step algorithm of the evaluation procedure implementation, the methodical approach to comparative assessment of the crisis state level of enterprises that refer to different types of industrial clusters. That methodology uses several domestic mathematical models for the comparative analysis implementation and gives the appropriate recommendations to model choice expediency. The generalized assessment scale is developed. It is as the result of conclusions based on the results of modeling with the existing classification of crises, depending on the financial and economic state of the enterprise. The comparative analysis of the application of various mathematical models for assessing the level of crisis situation of enterprises that represent different types of industrial clusters has been carried out. Under the conditions of the fluctuation of environmental factors each industrial enterprise faces with the task of permanent conduction of the procedure for assessing its level of crisis as a component of the analysis of the financial state of its activities, in order to identify and assess possible directions of sustainable development in the future.

Key words: enterprise, crisis state, model of estimation, step-by-step algorithm, level of crisis state.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. За сучасних умов господарювання промислові підприємства України здійснюють свою діяльність у зовнішньому середовищі, доміантними ознаками якого є непередбачуваність подій, динамічність змін, нестабільність ситуацій, невизначеність впливу його чинників, що у цілому негативно впливає на розвиток, ефективне функціонування суб'єктів господарювання, призводить до погіршення фінансових результатів їхньої діяльності, неплатоспроможності [1]. Саме тому питання оцінки рівня кризового стану вітчизняних промислових підприємств є дуже важливими, потребують вибору й застосуванню адекватних сучасних методів оцінювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідження теоретичних і практичних питань щодо запобігання банкрутству підприємств, виявлення кризи, проведення антикризових заходів представлено у роботах таких провідних вітчизняних та зарубіжних науковців, як: О. Андрушко, С. Бай, С. Беляєв, В. Безугла, М. Білошурський, Х. Біннер, І. Бланк, В. Боронос, П. Брін, С. Брю, І. Буляєв, Н. Брюховецька, В. Василенко, Л. Гнипа-Черневецька, О. Градов, А. Грязнова, В. Данич, Г. Дейл, В. Забродський, В. Заруба, М. Кизим, В. Козик, Є. Коротков, В. Кошкін, А. Ковальов, Т. Клебанова, В. Король, Н. Краснокутська, Л. Лігоненко, К. Макконел, О. Манойленко, М. Мескон, Т. Марашовська, А. Матвійчук, І. Mitroff, О. Мозенков, Т. Момот, Н. Пархоменко, П. Перерва, Л. Планкет, І. Плікус, В. Пономаренко, О. Проскура, Д. Пухов, О. Пушкар, Г. Саймон, В. Сибіряков, А. Слободянюк, О. Терещенко, А. Ткаченко, В. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ, Н. Туленков, А. Турило, О. Тридід, Е. Уткін, Г. Файоль, С. Фішер, Я. Фомін, Д. Форрестер, Р. Хіт, В. Чернишов, К. Черногорова, Ю. Чернюк, О. Шапурова, З. Шершньова,

Д. Шим, А. Штангрет, Г. Янковець та ін. Однак реалізація можливості наукового обґрунтування оцінювання фактичного рівня кризового стану різних за розміром суб'єктів підприємницької діяльності потребує проведення порівняльного аналізу складників застосовуваного відповідного методичного інструментарію, що стає чинником запобігання кризі.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Актуальність зазначеної проблеми підтверджується станом вітчизняної економіки та тенденціями, що проявилися у промисловості країни протягом останніх років. За даними Державної служби статистики України [2] у табл. 1 наведено фінансові результати до оподаткування трьох промислових кластерів, а саме великих, середніх та малих підприємств у динаміці протягом 2010–2017 рр. за показником «питома вага збиткових підприємств».

Аналіз цих даних дає змогу зробити такі висновки:

а) питома вага збиткових підприємств за кластером «мале підприємство» характеризується майже стабільною позитивною тенденцією зміни шуканого показника, крім останніх двох років;

б) нестабільність зміни питомої ваги збиткових підприємств протягом аналізованого періоду є характерною ознакою для кластерів «середнє підприємство» і «велике підприємство»;

в) у цілому за промисловістю тенденція також є дещо мінливою, причому максимальне значення питомої ваги збитковості підприємств спостерігається у 2010 р., а мінімальні значення припадають на 2015–2016 рр.

Паралельно за даними [2] розглянемо динаміку зміни кількості суб'єктів великого, середнього та малого підприємництва у промисловості країни за аналогічний термін часу, яку представлено на рис. 1 показником «темпи росту кількості підприємств» по відношенню до базового 2010 р.

Можна констатувати таке:

- максимальна численність великих підприємств спостерігалася у 2012 р., середніх і малих – у 2010 р.;
- стабільна тенденція скорочення кількості всіх видів промислових підприємств є характерною впродовж 2010–2017 рр.;
- питома вага збиткових промислових підприємств країни за трьома досліджуваними кластерами протягом аналізованого терміну часу залишається достатньо високою – близько 30%.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є проведення

оцінювання рівня кризового стану промислових підприємств із подальшим порівняльним аналізом застосування математичних моделей оцінки для різних промислових кластерів.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Безперечно, сьогодні світова економіка переживає серйозні зміни. У сучасних умовах ринку України також відбуваються значні зміни, коли успішний розвиток підприємств промисловості й саме їх існування безпосередньо залежать від якісно розробленої як корпоративної, так і функціональних стратегій, у тому числі й фінансової стратегії, імплементація

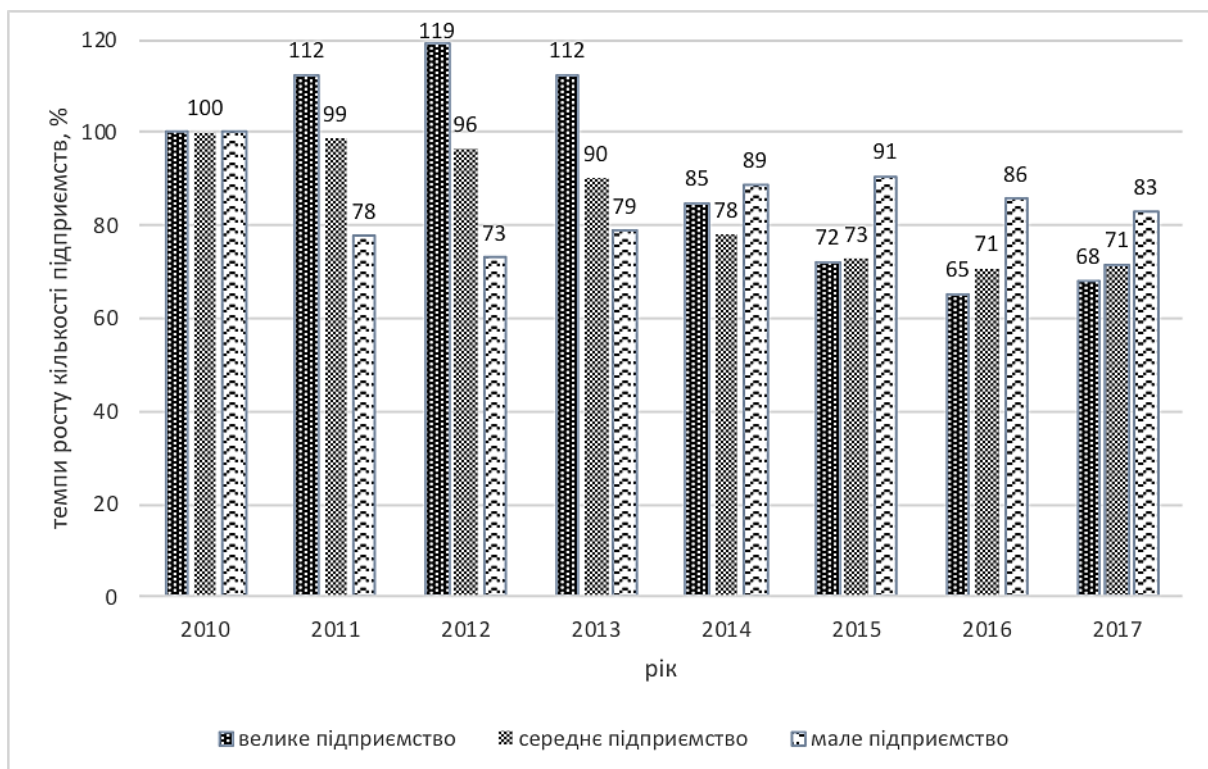


Рис. 1. Динаміка зміни кількості суб'єктів господарювання у промисловості України

Джерело: складено авторами за [2]

Таблиця 1

Питома вага промислових підприємств України, які одержали збиток

Рік	Питома вага підприємств, які одержали збиток, %			
	промисловість	велике підприємство	середнє підприємство	мале підприємство
2010	41,3	30,3	43,0	41,2
2011	37,4	30,9	40,1	37,0
2012	37,6	30,4	38,2	37,6
2013	36,7	34,9	39,2	36,4
2014	36,7	51,0	42,0	35,3
2015	27,1	52,8	33,0	26,2
2016	27,2	41,8	29,0	26,8
2017	28,2	28,0	26,5	28,5

Джерело: складено авторами на основі [2]

якої забезпечує запобігання кризовому стану суб'єктів господарювання. В умовах достатньо високої питомої ваги збиткових українських промислових підприємств для оцінки рівня їхнього кризового стану необхідно вибрати такі моделі, котрі б ураховували особливості українського економічного простору та галузі, в якій функціонує конкретне підприємство.

Для досягнення поставленої в роботі мети сформовано термінологічну платформу дослідження (рис. 2) та складено покрокову схему етапів вирішення шуканої задачі, яку наведено на рис. 3.

Універсальна дискримінантна модель О.О. Терещенка має такий вигляд:

$$ZTER = 1,5X_1 + 0,08X_2 + 10X_3 + 5X_4 + 0,3X_5 + 0,1X_6, \quad (1)$$

де ZTER – інтегральний показник оцінки рівня кризового стану (банкрутства) підприємства;

X₁ – відношення грошових надходжень до зобов'язань;

X₂ – відношення валюти балансу до зобов'язань;

X₃ – відношення чистого прибутку до середньорічної суми активів;

X₄ – відношення прибутку до виручки;

X₅ – відношення виробничих запасів до виручки;

X₆ – відношення виручки до основного капіталу.

Математична модель О.Ю. Проскури має такий вигляд:

$$Z = 0,01K_1 + 10K_2 + 1,02K_3 + 1,48K_4, \quad (2)$$

де Z – інтегральний показник експрес-діагностики кризового стану підприємства;

K₁ – показник поточного покриття (відношення суми коштів, розрахунків та інших активів до поточних зобов'язань);

K₂ – показник абсолютної платоспроможності (відношення коштів до поточних зобов'язань);

K₃ – показник автономії (відношення власного капіталу до балансу);

K₄ – показник рентабельності продажу (відношення чистого прибутку до чистого доходу (виручки) від реалізації продукції).

Математична модель В.П. Мартиненка має такий вигляд:

$$K_{i6} = 1,0K_{пл} + 3,3K_a + 3,71K_{рвз}, \quad (3)$$

де K_{i6} – коефіцієнт імовірності банкрутства;

K_{пл} – коефіцієнт поточної ліквідності (відношення оборотних активів до поточних зобов'язань);

- **Підприємство** – основна організаційна ланка народного господарства України, самостійний господарюючий статутний суб'єкт, який має права юридичної особи та здійснює виробничу, науково-дослідницьку і комерційну діяльність для одержання відповідного прибутку (доходу).
- **Промислове підприємство** – це підприємство, що виробляє промислову продукцію у визначених обсягах згідно із заданою технологією.
- **Промисловий кластер** – група промислових підприємств, об'єднаних за критеріями: середньорічна чисельність працівників; обсяг річного доходу, еквівалент у млн. євро за середньорічним курсом НБУ.
- **Криза** – це різке порушення існуючої економічної рівноваги внаслідок різко зростаючих диспропорцій у процесі відтворення.
- **Криза підприємства** – це позаплановий процес обмеженої діяльності і обмежених можливостей впливу на фінансові відносини з непрогнозованими результатами, який загрожує подальшому розвитку та існуванню підприємства.
- **Фінансова криза підприємства** – фаза розбалансованої діяльності підприємства та обмежених можливостей впливу його керівництва на фінансові відносини, що виникають на цьому підприємстві.
- **Кризовий стан підприємства** – це фаза втрати бізнес-концепції підприємства щодо створення реальної довгострокової конкурентної переваги.
- **Математична модель** – система математичних співвідношень, які описують досліджуваний процес (оцінки кризового стану) або явище.
- **Шкала оцінки** – це знакова система, для якої задано відображення (операція вимірювання), що ставить у відповідність реальних об'єктів (подій) той чи інший елемент (значення) шкали.

Рис. 2. Термінологічна платформа дослідження

Джерело: складено авторами

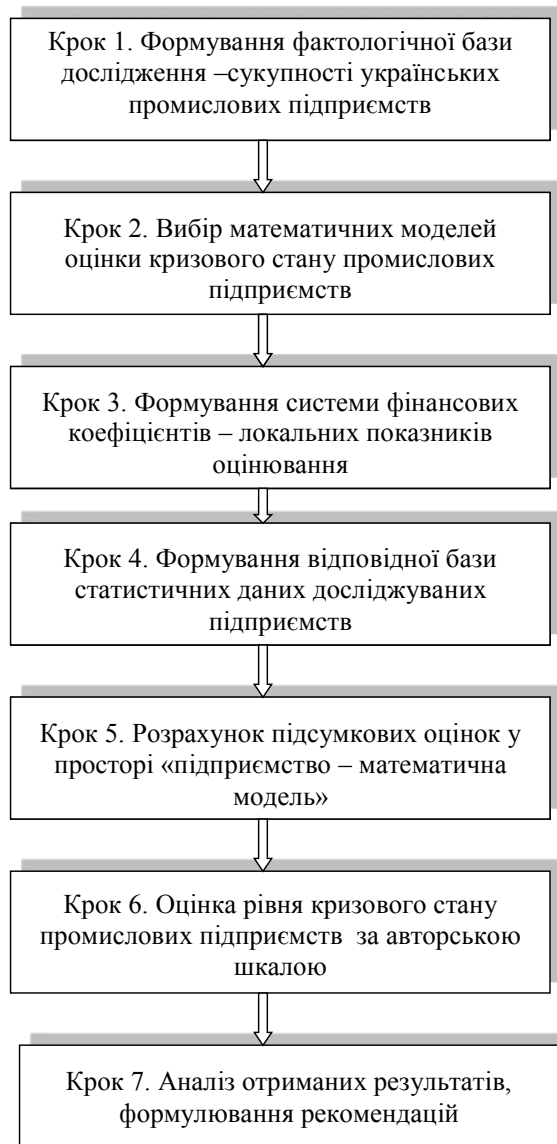


Рис. 3. Схема покрокового алгоритму оцінювання рівня кризового стану промислових підприємств

Джерело: складено авторами на основі [3]

K_a – коефіцієнт автономії;

$K_{pвз}$ – коефіцієнт рентабельності власних засобів (відношення чистого прибутку до оборотних активів).

Математична модель розрахунку коефіцієнта Бівера має такий вигляд:

$$KB = \frac{ЧП + A_m}{ПК}, \quad (4)$$

де KB – критерій оцінки – коефіцієнт Бівера;

ЧП – чистий прибуток;

A_m – амортизація (елемент операційних витрат);

ПК – позиковий капітал.

База статистичних даних – це масив статистичних даних за наведеними вище показниками

кожного із шести промислових підприємств. Як приклад у табл. 2 наведено вхідні дані для ПАТ «Мотор Січ».

Результати розрахунків у динаміці підсумкових показників, на основі яких відбувається саме оцінка рівня кризового стану промислових підприємств за вибраними математичними моделями, наведено в табл. 3. При цьому слід зауважити, що у цій таблиці модель У. Бівера представлена своїм головним коефіцієнтом Бівера.

Далі було проведено оцінювання рівня кризового стану підприємств за кожною математичною моделлю відповідно до установлених шкал оцінок фінансового стану підприємства з погляду його нестабільності, ймовірності банкрутства чи ступеня саме кризи.

Для розроблення узагальненої шкали оцінки рівня кризового стану підприємств (табл. 4) були поєднані висновки за результатами моделювання з існуючою класифікацією криз залежно від фінансово-економічного стану підприємства.

За даною розробленою узагальненою шкалою оцінимо рівні кризового стану кожного досліджуваного підприємства.

Діяльність ПАТ «Мотор Січ» характеризується стійкістю та стабільністю фінансового стану за всіма моделями, тобто це підприємство має нульовий рівень кризового стану (незважаючи на нестабільність коефіцієнта покриття).

Діяльність ПАТ «Турбоатом» характеризується: низькою ймовірністю банкрутства на протязі двох років, а далі можливе банкрутство за моделлю В.П. Мартиненка; стійким станом за моделлю О.Ю. Проскури; банкрутство не загрожує за моделлю О.О. Терещенка; за коефіцієнтом У. Бівера підприємство має сталий фінансовий стан, тобто практично нульовий рівень кризового стану (крім коефіцієнта покриття, який є нестабільним).

Діяльність ПрАТ «Харківський завод штамів та пресформ» характеризується стійкістю та стабільністю фінансового стану на протязі останніх трьох років за моделями О.О. Терещенка та У. Бівера (головний показник, рентабельність активів, фінансовий леверидж за останній рік), що відповідає нульовому рівню кризового стану; ймовірність банкрутства є високою за моделлю В.П. Мартиненка, а це вже другий рівень кризового стану; за моделлю О.Ю. Проскури рівень кризового стану змінюється за роками у небажаному напрямі: 2015 р. – нульовий рівень (сталий стан); у 2016 р. – перший рівень (легка криза); 2017 р. – другий рівень (посилення кризи до глибокої).

Діяльність ПрАТ «Харківський завод транспортного устаткування» характеризується значною нестабільністю свого фінансового положення. Так, за моделлю В.П. Мартиненка ймовірність банкрутства є дуже високою на протязі трьох років дослідження, що відповідає

Таблиця 2

Вхідні дані ПАТ «Мотор Січ»

Показник	Значення показника за роками, тис. грн.		
	2015	2016	2017
1. Активи	20756541	25125654	29243457
2. Середньорічна сума активів	18670741,5	22877401	27247244,5
3. Баланс або валюта балансу	20756541	25125654	29243457
4. Амортизація	702848	757681	804089
5. Оборотні активи	14701387	18294855	21607202
6. Виробничі запаси	3365629	3816055	4218462
7. Сума коштів, розрахунків та інших активів	2185481	3044329	3406871
8. Кошти	1273420	2352855	2756289
9. Короткострокові зобов'язання	5215932	5697126	6119755
10. Довгострокові зобов'язання	1173848	3104289	3671025
11. Зобов'язання	6389780	8801415	8462013
12. Власний капітал	14234040	16252316	19381433
13. Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	13830655	10546207	15150429
14. Чистий фінансовий результат: прибуток	3473977	2047640	3097889

Джерело: складено авторами на основі [8]

Таблиця 3

**Результати розрахунків у динаміці підсумкових оцінних показників
кризового стану підприємств за математичними моделями**

Назва підприємства	Значення підсумкових оцінних показників за математичними моделями і за роками											
	В.П. Мартиненко			О.О. Терещенко			О.Ю. Проскура			У. Бівер		
	2015	2016	2017	2015	2016	2017	2015	2016	2017	2015	2016	2017
1. ПАТ «Мотор Січ»	5,96	5,76	6,25	6,79	4,05	5,27	3,52	5,08	5,49	8,72	6,58	8,13
2. ПАТ «Турбоатом»	8,35	6,01	5,31	11,39	7,58	5,54	23,94	10,45	2,81	34,46	21,71	8,70
3. ПрАТ «Харківський завод штамів та пресформ»	4,70	4,47	4,77	13,24	9,60	10,22	1,49	1,16	0,93	17,35	9,55	6,73
4. ПрАТ «Харківський завод транспортного устаткування»	1,49	1,29	1,09	2,51	2,48	1,13	1,11	0,21	0,10	3,90	1,99	2,95
5. ПрАТ «Форез»	4,18	2,89	2,57	3,41	3,27	3,30	0,73	1,53	0,78	2,85	2,67	2,24
6. ВАТ «ХЗЕМВ»	-0,70	0,94	-0,36	-1,76	-14,02	4,84	0,09	0,14	0,01	1,17	1,89	1,58

Джерело: складено авторами на основі [3–7]

другому рівню кризи. За моделлю О.О. Терещенка – стійка робота, банкрутство не загрожує також на протязі трьох років, тобто такий стан відповідає нульовому рівню кризи. За моделлю О.Ю. Проскури за роками фінансовий стан підприємства характеризується так: глибока криза – другий рівень кризи (2015 р.), яка далі переходить до катастрофічного стану в 2016 р. та 2017 р., що свідчить про те, що криза досягає третього рівня. За показниками системи У. Бівера ситуація складається так: за коефіцієнтом Бівера – сталий стан, що відповідає нульовому рівню кризи; за рентабельністю

активів фінансовий стан підприємства є нестабільним, тому що з легкої кризи у 2015 р. (п'ять років до банкрутства, перший рівень кризи) на протязі останніх двох років підприємство вже знаходиться за один рік до банкрутства (глибока криза, один рік до банкрутства). За іншими показниками системи Бівера кризовий стан коливається між першим та другим рівнями. Таким чином, фінансовий стан даного промислового підприємства є мінливим за часом, а значення оцінного показника «рівень кризового стану підприємства» коливається в інтервалі від нульового до другого рівня.

Таблиця 4

Узагальнена шкала оцінки рівня кризового стану промислового підприємства

Зона діяльності підприємства	Фінансовий стан підприємства	Рівень кризового стану підприємства
Зона стабільного розвитку	стійка робота підприємства; банкрутство не загрожує	0 – нульовий, криза відсутня (ПАТ «Мотор Січ», ПАТ «Турбоатом»)
Зона ризику виникнення легкої кризи на підприємстві	передкризовий стан; фінансова стійкість порушена; банкрутство є можливим (за 5 років)	1 – перший, легка криза (ПрАТ «Харківський завод штампів та пресформ», ПрАТ «Харківський завод транспортного устаткування», ПрАТ «Форез»)
Зона стійкого посилення кризи	кризовий стан підприємства; ймовірність банкрутства висока; за 1 рік до банкрутства	2 – другий, глибока криза (ПрАТ «Харківський завод транспортного устаткування», ВАТ «ХЗЕМВ», ПрАТ «Форез»)
Зона кризи	катастрофічний стан підприємства; ймовірність банкрутства дуже висока	3 – третій, катастрофа (ВАТ «ХЗЕМВ», ПрАТ «Форез»)

Джерело: складено авторами на основі [3; 8]

Для підприємства «ВАТ «ХЗЕМВ» майже за всіма моделями характерним є другий та третій рівні кризового стану, тобто спостерігається, крім коефіцієнта Бівера, високий рівень банкрутства підприємства, аж до катастрофи.

Діяльність ПрАТ «Форез» характеризується значною нестабільністю свого фінансового положення. Так, за моделлю В.П. Мартиненка ймовірність банкрутства є високою на протязі трьох років спостереження, що відповідає другому рівню кризового стану підприємства. За моделлю О.О. Терещенка – стійка робота, банкрутство не загрожує на протязі трьох років, а це вже відповідає нульовому рівню кризового стану підприємства. За моделлю О.Ю. Проскури за роками фінансовий стан підприємства характеризується так: катастрофа – стійка робота – глибока криза. Значення показників системи У. Бівера, крім коефіцієнта Бівера, мають небажані значення і свідчать про коливання рівня кризового стану від нульового рівня (стабільний стан за коефіцієнтом Бівера) до третього рівня (катастрофа у 2015 р. за моделлю О.Ю. Проскури). У цілому в 2017 р. за більшістю підсумкових показників за вибраними моделями можна зробити висновок, що є підстави вважати зростання ймовірності банкрутства даного підприємства.

Таким чином, за результатами проведено дослідження можна зробити такі висновки. Два промислових підприємства – ПАТ «Мотор Січ» і ПАТ «Турбоатом» – характеризуються нульовим рівнем кризи незалежно від застосованих моделей оцінювання. Спостерігається посилення кризи на підприємстві «ПрАТ «Харківський завод штампів та пресформ» із нульового рівня до другого рівня за три роки дослідження. Фінансовий стан промислового підприємства «ПрАТ «Харківський завод транспортного устаткування» є дуже мінливим за

часом, значення оцінних показників залежать від вибраних моделей, значення оцінного показника «рівень кризового стану підприємства» коливається в інтервалі від нульового до третього рівня. Діяльність ПрАТ «Форез» характеризується значною нестабільністю свого фінансового положення, рівень кризового стану коливається від нульового до третього рівня залежно від вибраної моделі оцінки, тому є всі підстави вважати зростання ймовірності банкрутства даного підприємства за часом. Значення підсумкових оцінних показників для підприємства «ВАТ «ХЗЕМВ» мають переважно негативну тенденцію змін, що веде до такої ситуації, коли майже за всіма моделями характерними для даного підприємства є другий та третій рівні кризового стану.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Порівняльний аналіз застосування різних математичних моделей для оцінки рівня кризового стану підприємств трьох промислових кластерів дає змогу зробити висновок, що результати оцінок не завжди співпадають, але дають змогу простежувати певну тенденцію змін.

Оздоровлення фінансового становища промислових підприємств потребує розроблення конкретної програми виходу з економічної кризи. У програмі необхідно дати глибокий аналіз фінансово-економічного стану підприємств різних промислових кластерів як на рівні міста, регіону, так і на рівні країни у цілому з обов'язковою оцінкою й аналізом рівня кризового стану кожного промислового підприємства, що забезпечить аналітичний базис для розроблення ефективних заходів як оперативного, так і стратегічного спрямування у період оздоровлення економіки країни та її орієнтації на зближення з Євросоюзом.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Науково-методичне забезпечення моделювання процесу проведення фінансової діагностики підприємства / Л.В. Соколова та ін. *Управління стійким розвитком економіки: теоретичні і практичні аспекти* : колективна монографія ; за ред. д.е.н., проф. В.В. Прохорової. Харків : Видавництво Іванченка І.С., 2018. С. 286–294.
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. URL: <https://www.ukrstat.gov.ua/>. (дата звернення: 14.02.2019).
3. Байрачна Д.О., Соколова Л.В. Моделі оцінки рівня кризового стану промислових підприємств. *Збірник наук. праць магістрантів кафедри економічної кібернетики та управління економічною безпекою*. Харків : Харківського національного університету радіоелектроніки, 2019. С. 32–36.
4. Терещенко О.О. Дискримінантна модель інтегральної оцінки фінансового стану підприємства. *Економіка України*. 2003. № 8. С. 38–44.
5. Управління підприємством в умовах розвитку ринку. Наукове видання / В.М. Гриньова та ін. ; за ред. докт. екон. наук, проф. В.М. Гриньової. Харків : ХДЕУ, 2003. 168 с.
6. Мартиненко В.П. Стратегія життєздатності підприємств промисловості. Київ : Центр учбової літератури, 2006. 328 с.
7. Кононенко О., Маханько О. Аналіз фінансової звітності. Харків : Фактор, 2006. 200 с.
8. Консолідована річна фінансова звітність емітента ПАТ «Мотор Січ». *Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України (АРІФРУ)*. URL: <https://smida.gov.ua/db/emitent/year/xml/show form/115573/ 166/ templ> (дата звернення: 14.02.2019).
9. Кризовий стан підприємства як об'єкт управління. URL: https://pidruchniki.com/.../krizoviy_stan_pidpriyemstva_obyeckt_upravlinnya. (дата звернення: 14.02.2019).

ІНТЕГРАЛЬНИЙ ПОКАЗНИК РІВНЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

INTEGRAL INDEX OF THE LEVEL OF INNOVATIVE ACTIVITY OF ENTERPRISES IN THE AGRARIAN SECTOR

Соколюк С.Ю.

кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності,
Уманський національний університет садівництва

Sokolyuk Sergey

Associate Professor, Head of Department of Business,
Trade and Exchanges Activities,
Uman National University of Horticulture

У статті дано визначення поняття «інноваційно активне підприємство аграрного сектору економіки». Сформовано вибірку сукупність підприємств аграрного сектору економіки Черкаської області за методикою Є.І. Ткача та визначено найкращі з них за показниками балансу. Для оцінки рівня інноваційної активності підприємств аграрного сектору згруповано показники ефективності інновацій (технологічні, економічні, соціальні та екологічні) в комплекс параметрів. Досліджено, що інтегральний показник рівня інноваційності відображає результати виробничо-економічної діяльності і дає змогу оцінити інноваційність розвитку підприємства аграрного сектору, модернізацію за рахунок внутрішніх і зовнішніх інвестицій, формування витрат в галузі та ін. За результатами проведених розрахунків інтегрального показника встановлено, що більшість підприємств аграрного сектору Черкаської області, які здійснювали інноваційну діяльність протягом останніх років, належить до групи із середнім рівнем інноваційної активності.

Ключові слова: аграрний сектор, підприємство, інноваційна активність, інноваційний розвиток, інноваційна діяльність, інтегральний показник.

В статье дано определение понятия «инновационно активное предприятие аграрного сектора экономики». Сформирована выборочная совокупность предприятий аграрного сектора экономики Черкасской области по методике Е.И. Ткача и определены лучшие из них по показателям баланса. Для оценки уровня инновационной активности предприятий аграрного сектора сгруппированы показатели эффективности инноваций (технологические, экономические, социальные и экологические) в комплекс параметров. Доказано, что интегральный показатель уровня инновационности отражает результаты производственно-экономической деятельности и позволяет оценить инновационность развития предприятия аграрного сектора, модернизацию за счет внутренних и внешних инвестиций, формирование расходов в отрасли и др. По результатам проведенных расчетов интегрального показателя установлено, что большинство предприятий аграрного сектора Черкасской области, которые осуществляли инновационную деятельность в течение последних лет, относятся к группе со средним уровнем инновационной активности.

Ключевые слова: аграрный сектор, предприятие, инновационная активность, инновационное развитие, инновационная деятельность, интегральный показатель.

The article defines the concept of "innovatively active enterprise of the agrarian sector of the economy" as a new type of agrarian enterprise that is financially capable of organizing the production of competitive agrarian products and is focused on targeted strategic activities on the introduction of elements of innovation, which are complex, meet the needs of the market and allow get high indicators of economic and social efficiency, which collectively provides a stable position of the enterprise in the external environment. It is highlighted that each type of innovation is effective at a certain stage and has a certain life cycle, but for the agrarian sector's economy to develop steadily, it is necessary to change the type of innovation in a timely manner. The sample multitude of enterprises of the agrarian sector of economy of Cherkasy region was formed according to Tkach Ye.I. and the best of them by the indicators of balance are determined. In order to assess the level of innovative activity of enterprises in the agricultural sector, indicators of innovation efficiency (technological, economic, social and environmental) are grouped into a set of parameters. It was investigated that the integral index of the level of innovation reflects the results

of production and economic activity and allows estimating the innovation of the enterprise development of the agrarian sector, because it takes into account the current system of business management, modernization through domestic and foreign investments, formation of expenses in the industry, etc. According to the results of calculations of integral index, it has been established that the majority of enterprises of the agrarian sector of economy of Cherkasy region, which carried out innovative activity in recent years, belong to the group with an average level of innovation activity. The most widespread innovations of enterprises of the agrarian sector of economy of Cherkasy region are new varieties of plants and breeds of animals, which allow to significantly increase the productivity of plants and productivity of animals, but unfortunately such innovations are considered to be an innovation only at the level of a separate enterprise.

Key words: agrarian sector, enterprise, innovation activity, innovation development, innovation activity, integral index.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Конкурентоспроможний розвиток підприємств аграрного сектору має прямий зв'язок з інноваційним типом розвитку аграрних формувань, що провокує в подальшому пошук можливостей інтеграції інноваційного підприємства в традиційну модель господарювання. Інноваційний тип розвитку забезпечує формування конкурентної позиції підприємства на аграрному ринку. Пріоритети розвитку змінюються у бік інноваційної форми підприємництва, переваги якої забезпечують досягнення головних стратегічних цілей – рентабельності, ефективності й конкурентоспроможності на аграрному ринку. Нині інноваційними складниками розвитку аграрних підприємств є не тільки нова техніка, технології, а й сучасна система організації праці, виробництва, мотивація, альтернативне підприємництво. У таких умовах актуалізується процес пошуку стратегічних альтернатив розвитку аграрних підприємств на основі оцінки рівня інноваційної активності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Економічний зміст, особливості, проблеми підприємств аграрного сектору економіки займають провідне місце у працях вітчизняних учених-економістів аграрного спрямування. Значний внесок у висвітлення питань формування та функціонування підприємств аграрного сектору здійснили такі вітчизняні вчені, як: В. Андрійчук, О. Боднар, П. Гайдучий, Б. Губський, М. Дем'яненко, Т. Дудар, С. Кваша, М. Малік, П. Саблук, О. Шпичак та ін.

Проблеми розвитку аграрного сектору відображено у працях В. Бойка, В. Галушки, В. Горкавого, А. Даниленка, В. Зіновчука, В. Криворучка, М. Лобаса, Ю. Лупенка, В. Нелепа, О. Олійника, Л. Романової, П. Руснака, В. Савченка, М. Садикова, І. Сіваченка, В. Трегобчука, А. Третьяка та ін.

Багато спірних питань щодо проблематики функціонування підприємств аграрного сектору висвітлено у працях зарубіжних учених: Р. Нельсона, С. Уінтера, Деніса і Донелли Медоуз, Й. Рандерсона, Г. Дейлі, Л. Брауна, Г. Гарднера, Н. Картера, Ш. Лиле.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на значну кількість праць із цієї проблематики існує необхідність постійного моніторингу стану та оцінки тенденцій інноваційного розвитку для виявлення та вирішення проблем аграрного сектору економіки.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті – на основі інтегрального методу визначити рівень інноваційної активності підприємств аграрного сектору на прикладі Черкаської області.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Новизна і специфіка сучасних технологічних змін створюють необхідність виділення поняття «інноваційно активне підприємство аграрного сектору економіки», яке більш повно відображатиме сутність якісних змін, заснованих на використанні новітніх наукоємних знань суб'єктами господарювання в аграрному секторі економіки. Інноваційно активним аграрним підприємством є новий тип аграрного підприємства, що фінансово спроможне організувати виробництво конкурентоспроможної аграрної продукції та зорієнтоване на цілеспрямовану стратегічну діяльність з упровадження елементів інноваційної діяльності, які мають комплексний характер, відповідають потребам ринку і дають змогу отримати високі фінансові показники, що в сукупності забезпечує стійкі позиції підприємства у зовнішньому середовищі.

На основі аналізу основних показників діяльності підприємств аграрного сектору Черкаської області для подальшого аналізу їхньої інноваційної активності сформовано сукупність зі ста аграрних підприємств області, які вказали, що впроваджували окремі елементи інноваційної діяльності за умови сталого збільшення показників балансу протягом 2013–2017 рр. Далі визначено необхідний розмір вибірки за методикою Є.І. Ткача [1], за якою величину n вибірки обчислено за формулою:

$$n = \frac{t^2 \bar{A}^2 N}{\Delta_x^2 N + t^2 \bar{A}^2}, \quad (1)$$

де N – величина генеральної сукупності;
 σ – середній квадрат відхилень у вибірці;

Δ_x – гранична похибка репрезентативності;
 t – коефіцієнт довіри, який залежить від імовірності визначення граничної похибки.

Імовірність відхилень вибіркової середньої від генеральної середньої підпорядковується закону нормального розподілу. Імовірність цих відхилень за різних значень t визначається за формулою:

$$F(t) = \frac{2}{\sqrt{2\pi}} \int_0^t e^{-\frac{t^2}{2}} dt \quad (2)$$

Значення цього інтеграла за різних значень t наведено в табл. 1.

Таблиця 1
Залежність довірчого коефіцієнта від імовірності граничної похибки

Коефіцієнт довіри, t	$P(\Delta \leq \mu)$
1	0,683
2	0,954
3	0,997
4	0,999

Як бачимо, за $t = 4$ можна очікувати, що з імовірністю 0,999, тобто дуже близько до одиниці, різниця між вибірковою та генеральною середніми не перевищить чотирикратної середньої похибки вибірки μ , тому для розрахунку виберемо значення довірчого коефіцієнту $t = 4$. Для забезпечення високої репрезентативності вибірки аграрних підприємств Черкаської області середньоквадратичне відхилення та гранична похибка репрезентативності повинні мати мале за абсолютною величиною значення. Ураховуючи порядок величин у генеральній сукупності, приймемо розмір похибки репрезентативності $\Delta x = 50$ та величину $\sigma = 60$. Ураховуючи те, що кількість інноваційних підприємств аграрного сектору зі сталими показниками балансу 100, а задана ймовірність одержаних результатів – 0,999, проведемо розрахунок. Тоді за величини генеральної сукупності $N = 100$ необхідна чисельність вибірки має становити:

$$n = \frac{t^2 \tilde{\Delta}^2 N}{\Delta_x^2 N + t^2 \tilde{\Delta}^2} = \frac{4^2 \cdot 60^2 \cdot 100}{50^2 \cdot 100 + 4^2 \cdot 60^2} = \frac{5760000}{307600} \approx 18,73 \quad (3)$$

Для підвищення репрезентативності отримане значення заокруглюємо до $n = 20$.

Отже, якщо ми для нашого дослідження візьмемо 20 аграрних підприємств Черкаської області зі 100 наявних, то достовірність результатів розрахованої інтегральної оцінки інноваційної активності аграрних підприємств буде наближатися до 0,999, тобто до одиниці.

Наступним етапом під час формування систематичної випадкової вибірки є розрахунок «кроку вибірки»:

$$K_B = \frac{N}{n} = \frac{100}{20} = 5, \quad (4)$$

де N – обсяг генеральної сукупності;
 n – обсяг вибірки.

Тобто крок вибірки становить 5, і до вибірки потрібно долучити та дослідити кожне п'яте підприємство аграрного сектору генеральної сукупності.

Тож нами було відібрано для подальшого аналізу кожне п'яте підприємство аграрного сектору з генеральної сукупності, фінансові дані яких і стали базою для проведення подальших досліджень та визначення еталонного інноваційно активного аграрного підприємства. До вибірки увійшли такі підприємства Черкаської області: ПАТ «Птахофабрика «Перше Травня», АФ «Великий Хутір», ТОВ «Жовнинське», СТОВ «Пальміра», СТОВ «Світанок», СВК «Дружба», ПСП «Михайлівка», СТОВ «Маяк», ПрАТ «Лисянська рибоводно-меліоративна станція», ФГ «Поляна», СТОВ «Агроспілка», ПП ПСП «Агрофірма Світанок», ПП ПСП «Усга-Агро», СТОВ «Вербівське», ПОП «Деркачів Хутір». Показники рівня балансу вибіркової сукупності підприємств аграрного сектору Черкаської області представлено в табл. 2.

За обсягом балансу найвищі показники мають: ПАТ «Птахофабрика «Перше Травня» (середній показник – 759,7 млн грн), агрофірма «Великий Хутір» (107,5 млн грн), СТОВ «Пальміра»

(78,3 млн грн), ТОВ «Заліське» (70,5 млн грн), ФГ «Агрофірма «Базис» (63,0 млн грн), СПОП «Відродження» (70,1 млн грн), ТОВ «Жовнинське» та СВК «Дружба» (відповідно 62,8 та 52,2 млн грн), ПП «ПСП «Усга-Агро» (середній показник – 40,3 млн грн).

Здійснивши попередній аналіз показників балансу вибіркової сукупності підприємств аграрного сектору Черкаської області, з'ясовано, що найнижчий рівень балансу у ПП «ПСП «Агрофірма Світанок» та СТОВ «Вербівське» у 2013 р., відповідно 4 млн грн та 4,7 млн грн. Значним погіршенням обсягу балансу в 2017 р. відносно базового року відзначилися такі підприємства: СВК «Дружба» (на 15,3 млн грн), СТОВ «Агроспілка» (на 8,8 млн грн), ПрАТ «Лисянська рибоводно-меліоративна станція» (на 4,3 млн грн) та СТОВ «Пальміра» (на 3 млн грн). Варто звернути увагу, що ці підприємства нарощували обсяги балансу протягом 2013–2016 рр., а в 2017 р. виявлено значне погіршення показників. Серед підприємств аграрного сектору, які протягом досліджуваного періоду збільшили обсяг балансу, найбільшим приростом відзначилися: агрофірма «Великий Хутір» (на 83,2%, або 63,9 млн грн), ПАТ «Птахофабрика «Перше Травня» (на 123,6%, або 605,3 млн грн) та СТОВ «Світанок» (на 75,2%, або 13,9 млн грн).

Для подальшого дослідження оцінки рівня інноваційної активності підприємств аграрного сектору згруповано показники ефективності інновацій (технологічні, економічні, соціальні та екологічні) в комплекс параметрів для оцінки рівня інноваційної активності підприємств (табл. 3).

Для об'єднання різноманітних параметрів та забезпечення інформаційної односпрямова-

Таблиця 2

**Середній рівень балансу вибіркової сукупності підприємств аграрного сектору
Черкаської області за 2013–2017 рр., млн. грн.**

№	Підприємство	Середній рівень балансу				
		Актив		Пасив		
		Необоротні активи	Оборотні активи	Власний капітал	Довгострокові зобов'язання	Поточні зобов'язання
1	ТОВ «Заліське» (Тальнівський район)	25,3	19,4	33,1	0,1	0,5
2	ФГ «Агрофірма «Базис» (Уманський район)	18,6	15,9	29,0	-	-
3	ТОВ «Берестівець» (Уманський район)	14,0	13,2	13,0	-	0,1
4	СФГ «Обрій» (Монастирищенський район)	9,6	7,4	10,1	0,1	0,1
5	СТОВ «Світанок» (Чорнобаївський район)	11,9	15,9	27,5	-	0,8
6	СВК «Дружба» (Маньківський район)	18,7	35,2	45,3	0,7	6,0
7	ПСП «Михайлівка» (Кам'янський район)	13,2	13,0	24,0	0,9	1,2
8	СТОВ «Маяк» (Золотіський район)	7,6	9,1	12,3	1,3	2,5
9	ПрАТ «Лисянська рибоводно-меліоративна станція» (Лисянський район)	8,1	3,3	9,9	-	1,0
10	ФГ «Поляна» (Звенигородський район)	6,5	4,9	9,2	0,3	1,0
11	СТОВ «Агроспілка» (Шполянський район)	2,7	7,6	9,5	0,1	0,3
12	ПСП «Агрофірма Світанок» (Жашківський район)	3,9	2,5	4,0	-	2,1
13	ПП ПСП «Усга-Агро» (Корсунь-Шевченківський район)	14,0	26,3	35,0	-	8,1
14	СТОВ «Вербівське» (Катеринопільський район)	3,2	3,0	5,5	0,1	0,1
15	ПОП «Деркачів Хутір» (Жашківський район)	3,3	2,8	4,0	0,8	0,6
16	СПОП «Відродження» (Шполянський район)	19,8	18,9	32,2	-	-
17	ПАТ «Птахофабрика «Перше Травня» (Черкаський район)	431,1	329,9	540,5	20,1	174,0
18	АФ «Великий Хутір» (Драбівський район)	39,6	67,9	107,0	-	1,2
19	ТОВ «Жовнинське» (Чорнобаївський район)	31,1	32,0	61,1	-	2,0
20	СТОВ «Пальміра» (Золотоніський район)	48,6	29,7	61,2	0,8	16,3

Таблиця 3

**Комплекс параметрів для оцінки рівня інноваційної активності
підприємства аграрного сектору**

Параметри	Показники, що характеризують параметр	Характеристика бажаного стану показника	Вага показника
Технологічні	– виробництво валової продукції (за собівартістю) на 1 га агроугідь	max	0,15
	– виробництво валової продукції (за собівартістю) на 1 працівника, грн	max	0,14
	– витрати на 1 грн валової продукції, грн	min	0,17
	– трудомісткість господарської діяльності	min	0,12
Економічні	– прибуток на 1 га, грн	max	0,11
	– прибуток на 1 працюючого, грн	max	0,09
	– рівень рентабельності, %	max	0,08
Соціальні	– середньомісячна заробітна плата, грн	max	0,06
	– питома вага соціальних витрат у структурі витрат, %	max	0,05
Екологічні	– співвідношення органічних добрив до мінеральних	від 1:0 до 1:5	0,02
	– питома вага інтенсивних культур у загальній посівній площі, %	не більше 30 %	0,03

ності під час порівняння та об'єднання їх в інтегральну оцінку дестимулятори (витрати на 1 грн валової продукції та трудомісткість) необхідно перетворити на стимулятори (за формулою):

$$X_{st} = 1 / x_{ast} \quad (5)$$

Для забезпечення порівняності показників співвідношення органічних добрив до мінеральних та питомої ваги інтенсивних культур у загальній посівній площі використано єдину бальну систему виміру, де 5 балів – найбільш бажаний, а 1 бал – найгірший результат. Кожному індивідуальному значенню показника надається відповідний бал (табл. 4).

Учені вважають, що в органічному землеробстві співвідношення органічних і мінеральних добрив має становити від 1:0 до 1:5, тобто 1–0,2 т/кг діючої речовини. За хімізації землеробства воно становить 1:8–1:15, або 0,125–0,067 [2]. Щодо інтенсивних культур, зокрема цукрових буряків, льону, картоплі, овочів, соняшнику, зернової кукурудзи, конопі, то їхня оптимальна частка у загальній посівній площі підприємства не повинна перевищувати 30%.

На основі запропонованої системи показників сформовано матрицю вихідних даних та визначено еталонне інноваційно активне аграрне підприємство, тобто підприємство, що має найкращі (максимальні) результати з-поміж 20 підприємств за всіма порівнюваними показниками (табл. 5).

У подальших розрахунках показники кожного підприємства порівнювалися з еталонним, тобто базою розрахунку є найвищі результати з усієї сукупності реальних показників. Стандартизація (нормування) показників з еталонним здійснювалася за формулою:

$$a_{ij} = \frac{x_{ij}}{\max x_{ij}}, \quad (6)$$

де x_{ij} – значення i -го показника у j -го підприємства;

$\max x_{ij}$ – максимальне значення i -го показника у еталонного підприємства.

Оскільки значущість запропонованих показників із позицій впливу на ефективність аграрного виробництва не є однаковою, проведено розрахунки з визначення вагомості факторів.

Для врахування вагомості окремих показників використано правило Фішберна. Особливістю застосування даного методу є те, що процес розрахунку вагомості показників не потребує додаткової інформації, крім необхідності ранжування всіх факторів у порядку зниження їх впливовості: $x_1 \geq x_2 \geq \dots x_n$.

Із погляду ефективності аграрного виробництва показники інноваційності розміщуються в певній послідовності. На відміну від інших галузей економіки, в аграрному секторі земля є основним чинником вкладання інвестиційно-інноваційних ресурсів для отримання прибутку. Показниками, які характеризують ефективність використання вкладених коштів та технологічність виробництва, є, насамперед, урожайність рослин та продуктивність тварин, похідними від них – прибуток, рентабельність та ін. Розрахунок системи показників технологічної ефективності залишається головним, оскільки від них залежить економічна, соціальна та екологічна ефективність. Таким чином, за методом Фішберна вагомість i -го (a_i) фактора можна визначити за формулою [3]:

$$a_i = \frac{z(N-i+1)}{(N+1)N}, \quad (7)$$

де N – загальна кількість показників;

i – порядковий номер показника.

На основі отриманих даних оцінка інноваційної активності кожного окремого підприємства аграрного сектору розраховується за кожною групою параметрів за формулами:

$$I_{\text{тех}} = \sum_{i=1}^n a_i x_{ij} = 0,15x_1 + 0,14x_2 + 0,17x_3 + 0,12x_4 \quad (8)$$

$$I_{\text{екоп.}} = \sum_{i=1}^n a_i x_{ij} = 0,11x_1 + 0,09x_2 + 0,08x_3 \quad (9)$$

$$I_{\text{соц}} = \sum_{i=1}^n a_i x_{ij} = 0,06x_1 + 0,05x_2 \quad (10)$$

$$I_{\text{екол}} = \sum_{i=1}^n a_i x_{ij} = 0,02x_1 + 0,03x_2, \quad (11)$$

де $I_{\text{тех}}$, $I_{\text{екоп.}}$, $I_{\text{соц}}$, $I_{\text{екол}}$ – рівні інноваційної активності відповідно за технологічним, економічним, соціальним та екологічним параметрами оцінювання;

Таблиця 4

Оцінка за бальною шкалою показників «співвідношення органічних добрив до мінеральних» та «питома вага інтенсивних культур у загальній посівній площі»

Питома вага інтенсивних культур у загальній посівній площі, %		Співвідношення органічних добрив до мінеральних, т/кг діючої речовини	
Значення	Бали	Значення	Бали
0-10	5	1-0,40	5
11-20	4	0,41-0,20	4
21-30	3	0,21-0,10	3
31-40	2	0,11-0,06	2
Більше 41	1	Більше 0,06	1

Таблиця 5

**Матриця вихідних даних для оцінки рівня інноваційної активності
підприємств аграрного сектору**

№	Показники										
	x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	x_8	x_9	x_{10}	x_{11}
1	8065	208654	1,43	10	1424	43136	22,2	5703	2,7	3	1
2	13943	168420	1,05	7,1	3002	36272	17,5	6545	3,6	3	1
3	5446	282023	1,28	25	1109	57342	20,3	5844	1,2	4	1
4	4773	28885	1,56	7,7	2834	172901	51	4411	3,5	1	1
5	6115	180917	1,11	11,0	132,8	3929,2	3,7	3017	2,5	4	5
6	4232	180346	1,3	9,1	661	28153	22	5220	3	2	2
7	3940	139990	1,56	6,7	1097	38974	31,1	2346	4	4	1
8	2361	112600	1,18	12,5	148,5	4550	7,6	3554	2,2	5	5
9	1963	80020	1,9	9,7	398	5403	5	3902	0,9	4	2
10	896,5	23564	1,4	8,2	202	6304	5,5	4036	1,1	2	1
11	2012	31667,6	1,09	9,5	315	4967	7,0	4907	1,5	2	2
12	2801	37339	1,2	7,0	189	1360	5,2	3922	0,9	1,5	2
13	6825	573020	1,8	10,5	2035	36051	33,4	7012	3,3	5	4
14	4778	68688	1,19	3,2	754	10850	27,1	3378	8,1	5	5
15	2603	43010	1,0	6,9	961	6921	11,5	4006	2,0	3	4
16	4608	114391	1,39	5,3	1058	26261	30	9389	4,9	4	5
17	5617	988180	1,24	12,5	2279	49065	14	11270	5,6	6	8
18	4372	282758	1,45	20	1579	102124	64	10038	3,5	4	6
19	4062	87480	1,33	6,7	429	10060	15,4	12761	4	4	5
20	4212	135562	2,7	10	893	28733	33	10081	3,7	4	5
E	13943	988180	2,7	25	3002	172901	64	24411	8,1	5	5

x_1 – виробництво валової продукції на 1 га с/г угідь, грн;

x_2 – виробництво валової продукції на 1 працівника, грн;

x_3 – витрати на 1 грн валової продукції, грн;

x_4 – трудомісткість;

x_5 – прибуток на 1 га, грн;

x_6 – прибуток на 1 працюючого, грн;

x_7 – рентабельність, %;

x_8 – середньомісячна заробітна плата, грн;

x_9 – питома вага прибутку, спрямованого на соціальні заходи, %;

x_{10} – частка витрат на мінеральні добрива в структурі витрат, %;

x_{11} – частка інтенсивних культур у структурі посівів, %;

E – еталонне підприємство.

a_i – значення вагомості кожного окремого показника технологічного, економічного, соціального та екологічного параметрів;

x_{ij} – нормоване значення показника відповідно технологічного, економічного, соціального, екологічного параметрів для кожного окремого підприємства.

Звідси, загальний інтегральний показник рівня інноваційної активності підприємства аграрного сектору можна розрахувати за формулою:

$$I_{\text{ін.ак.}} = I_{\text{тех}} + I_{\text{екон}} + I_{\text{соц}} + I_{\text{екол}} \quad (12)$$

При цьому інтегральна оцінка інноваційної активності найуспішнішого підприємства наближається до максимуму: $\max=1$.

Інтегральний показник рівня інноваційності відображає результати виробничо-економічної діяльності і дає змогу оцінити інноваційність розвитку підприємства аграрного сектору, модернізацію за рахунок внутрішніх і зовнішніх інвестицій, формування витрат в галузі та ін. За значенням інтегрального показника підприємства аграрного сектору поділяються на чотири групи (табл. 6).

1. $0 \leq I_{\text{акт}} \leq 0,3$ – низький або недостатній рівень інноваційної активності;

2. $0,3 < I_{\text{акт}} < 0,5$ – середній рівень інноваційної активності;

3. $0,5 \leq I_{\text{акт}} < 0,8$ – високий рівень інноваційної активності.

Таблиця 6

Значення інтегрального показника рівня інноваційної активності підприємств аграрного сектору Черкаської області, 2017 р.

№	I _{тех}	I _{екон}	I _{соц}	I _{екол}	Інтегральний показник інноваційної активності		Інноваційна стратегія
					Значення	Рівень	
1	2	3	4	5	6	7	8
5	0,18	0,02	0,03	0,05	0,28	Низький	<i>Стратегія підтримки:</i> відновлення основного капіталу; збереження виробництва та позицій на ринку
14	0,17	0,04	0,04	0,05	0,30		
10	0,17	0,02	0,04	0,04	0,27		
6	0,21	0,01	0,04	0,05	0,31	Середній	<i>Стратегія стабілізації:</i> модифікація продукції; розширення виробництва; економія витрат; оновлення основних і оборотних засобів
11	0,20	0,07	0,05	0,02	0,33		
9	0,18	0,09	0,06	0,02	0,35		
20	0,15	0,07	0,08	0,05	0,35		
3	0,19	0,06	0,09	0,05	0,39		
15	0,17	0,05	0,07	0,05	0,34		
4	0,20	0,06	0,09	0,04	0,39		
7	0,18	0,06	0,05	0,03	0,32		
12	0,16	0,05	0,06	0,03	0,30		
8	0,20	0,04	0,04	0,02	0,30		
17	0,27	0,15	0,06	0,02	0,50	Високий	<i>Стратегія розвитку:</i> – збільшення частки відповідної продукції на ринку; – забезпечення якості та екологічності продукції; – вкладання в інші сфери господарювання
18	0,27	0,19	0,03	0,01	0,51		
1	0,19	0,26	0,08	0,01	0,54		
16	0,24	0,22	0,05	0,03	0,54		
19	0,29	0,16	0,05	0,05	0,55		
13	0,24	0,16	0,07	0,03	0,50		
2	0,25	0,14	0,09	0,03	0,51		

4. $I_{\text{акт}} \geq 0,8$ – дуже високий рівень інноваційної активності (наближається до еталона).

За значенням інтегрального показника більшість підприємств аграрного сектору Черкаської області, які здійснювали інноваційну діяльність протягом останніх років, відноситься до групи із середнім рівнем інноваційної активності. Це свідчить про деяку невідповідність статусу інноваційно активного. У господарській практиці підприємств аграрного сектору склалася ситуація, коли нові сорти рослин і породи тварин є найпоширенішими інноваціями. Вони дають змогу значно підвищити рівень урожайності рослин та продуктивності тварин, однак такі нововведення є інновацією лише на рівні окремого підприємства. Якщо розглядати тенденції розвитку інноваційної діяльності на регіональному, національному чи міжнародному рівнях, то такий вид інновацій є зовсім незатребуваним і належить до «ретроінновацій», а тому не дає змоги на належному рівні конкурувати з передовими вітчизняними і зарубіжними підприємствами аграрного сектору. Кожний вид інновацій є результативним на певному етапі й має певний життєвий цикл, але щоб економіка підприємства аграрного сектору розвивалася стійко, необхідно вчасно змінювати вид нововведень.

Так, у США, Франції починає посилюватися значення соціальної політики та її впливу на інноваційний розвиток підприємств. У цьому контексті особливо важливо здійснювати оцінку рівня новизни конкретного нововведення для попередження впровадження незатребуваних ринком інноваційних розробок [4].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, запропонований методичний підхід до оцінки рівня інноваційної активності дає змогу оцінити фактичну результативність інноваційної діяльності та визначити сфери вдосконалення системи управління на основі порівняння досягнутих значень з еталоном щодо технічної, економічної, соціальної та екологічної політики підприємства аграрного сектору. Дана методика може бути використана керівниками підприємств аграрного сектору різних організаційно-правових форм, які впроваджують або здійснюють підготовчу діяльність до впровадження інноваційних розробок (технології виробництва, зберігання, обробки аграрної продукції, модернізація аграрної техніки, устаткування, машин та обладнання тощо), для виявлення рівня інноваційної активності підприємства з урахуванням технологічних, економічних, соціальних та екологічних чинників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ткач Є.І., Сторожук В.П. Загальна теорія статистики : підручник для студ. вищ. навч. закл. Київ : Центр учбової літератури, 2009. В. 3. 442 с.
2. Шило С.В. Розвиток сільського господарства в контексті екологічних проблем. URL: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/agroin/2011_10-12/SHYLO.pdf (дата звернення: 20.02.2019).
3. Fishbern P. Teoriia poleznosti dlia priniatiia reshenij. Utility theory for decision making. Russia : Moscow, 1978. 352 p.
4. Мазнєв Г.Є. Управління інноваційним розвитком аграрних підприємств. *Актуальні проблеми інноваційної економіки*. 2017. № 2. С. 25–31.

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

FEATURES OF FUNCTIONING OF JOINT STOCK COMPANIES IN UKRAINE: PROBLEMS AND DEVELOPMENT PERSPECTIVES

Чубка О.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
Національний університет «Львівська політехніка»

Ярошевич Н.Б.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів,
Національний університет «Львівська політехніка»

Миргородець Ю.В.

студентка Інституту економіки та менеджменту,
Національний університет «Львівська політехніка»

Myrhorodets Yuliia

Student,
L'viv Polytechnic National University

Chubka Olga

PhD in Economics, Associate Professor of Finance Department,
L'viv Polytechnic National University

Yaroshevych Nataliia

PhD in Economics, Associate Professor of Finance Department,
L'viv Polytechnic National University

У статті визначено та проаналізовано основні аспекти та напрями розвитку акціонерних товариств в Україні. Наведено позитивні та негативні фактори функціонування цієї організаційно-правової форми господарювання. Розглянуто механізми державного регулювання діяльності акціонерних товариств в умовах адаптації до встановлених вимог законодавства, а також запропоновано основні напрями вдосконалення та реорганізації функціонування акціонерних товариств. Проаналізовано особливості функціонування акціонерних товариств різних форм власності. З'ясовано, що діяльність акціонерного товариства, яке зареєстроване в Україні як юридична особа, відносини між акціонерним товариством та акціонерами, а також між акціонерами акціонерного товариства щодо діяльності останнього регулюються виключно законами та іншими нормативно-правовими актами України.

Ключові слова: господарське товариство, акціонерне товариство, акції, дивіденди, цінні папери.

В статье определены и проанализированы основные аспекты и направления развития акционерных обществ в Украине. Приведены положительные и отрицательные факторы функционирования этой организационно-правовой формы хозяйствования. Рассмотрены механизмы государственного регулирования деятельности акционерных обществ в условиях адаптации к установленным требованиям законодательства, а также предложены основные направления совершенствования и реорганизации функционирования акционерных обществ. Было обнаружено теоретические основы исследования акционерной собственности и определено ее место в современной экономике. Проанализированы особенности функционирования акционерных обществ разных форм собственности. Выяснено, что деятельность акционерного общества, которое зарегистрировано в Украине как юридическое лицо, отношения между акционерным обществом и акционерами, а также между акционерами акционерного общества по поводу деятельности последнего регулируются исключительно законами и другими нормативно-правовыми актами Украины.

Ключевые слова: хозяйственное общество, акционерное общество, акции, дивиденды, ценные бумаги.

The article defines and analyzes the main aspects and areas of development of joint stock companies in Ukraine. The advantages and disadvantages of functioning of this organizational-legal form of management are presented. The mechanisms of state regulation of joint-stock companies' activity in conditions of adaptation to the established requirements of the legislation are considered, as well as the main directions of perfection and reorganization of functioning of joint-stock companies are offered. The theoretical foundations of the research of joint-stock ownership were identified and its place in the modern economy was determined. The analysis of peculiarities of functioning of joint stock companies of various forms of ownership is carried out. It was clarified that the activity of a joint-stock company, registered in Ukraine as a legal entity, relations between a joint-stock company and shareholders, as well as between shareholders of a joint-stock company on the latter's activities, are regulated exclusively by laws and other normative-legal acts of Ukraine. The subject of researching is to create a strategy for the development of joint-stock companies in Ukraine. The purpose of research is to analyze the dynamics and structure of financial and economic activity of joint stock companies, to identify trends in their changes to determine the impact of negative factors on the development of economic and financial results of joint activities – stock companies with state share. To investigate the changes in the size of the Charter, the size of the minimum wage, to consider the difficulties of listing listed companies and the number of issue shares of stock exchanges. Determine the changes in the regulatory framework that affect the majority and minority shareholders of these companies, the requirements for protecting the owners of ordinary shares. Investigate the amount of taxes paid to the budget of the largest Ukrainian companies, identify problems and propose possible solutions. The base of the problem of the existence of joint-stock companies today, the reduction of their number implies political and economic transformations in Ukraine, a clean reorganization into their structure, a revision of the private ownership of the public, and a decrease in activity on the securities market.

Key words: business association, joint-stock company, shares, dividends, securities.

Постановка проблеми. Розвиток в Україні ринкових відносин сприяв відновленню інституту господарських товариств, серед яких особливе місце посіли акціонерні товариства. Цю організаційно-правову форму підприємницької діяльності беруть за основу все більше підприємств, банків, страхових та інвестиційних компаній. У формі акціонерних товариств також створюються різноманітні організації та об'єднання. Актуальність та необхідність функціонування акціонерних товариств в Україні полягає в тому, що цей вид господарських товариств створює найбільшу частку ВВП країни. Проте складна економічна та політична ситуація в Україні впродовж останніх років обмежує прибутковість акціонерних товариств та тісно поєднується з проблемою не нарахування дивідендів. З огляду на це державі необхідно здійснювати поглиблений контроль та регулювання у сфері діяльності та розвитку акціонерних товариств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості діяльності та функціонування акціонерних товариств досліджували такі науковці, як О.В. Вінник, В.М. Щербина [2], В.Д. Чернадчук, В.В. Сухонос, В.П. Нагребельний, Д.М. Лук'янець [4], О.В. Близнюк, Т.О. Сидорова, В.М. Зубов [5], З.А. Березій [7].

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження тенденцій розвитку та зміни діяльності акціонерних товариств в Україні, обґрунтування можливостей та визначення перспектив їх подальшого розвитку в межах чинного законодавства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Закон України «Про акціонерні товариства» від 17 вересня 2008 року [1] дає таке трактування поняття «акціонерне товариство»: «господарське товариство, статутний капітал якого поділено на визначену кількість часток однакової

номінальної вартості, корпоративні права за якими посвідчуються акціями». Отже, якщо основною метою функціонування будь-якого підприємства є отримання прибутку, то акціонерні товариства створюються задля отримання та примноження дивідендів його власниками.

Існує декілька аспектів, які обумовлюють специфіку юридичного статусу акціонерного товариства:

- статутний капітал будь-якого акціонерного товариства формується шляхом емісії та продажу акцій фізичним чи юридичним особам;
- акціонерне товариство є публічним емітентом цінних паперів, який не лише здійснює їх випуск від свого імені, але й змушений своєчасно виконувати обов'язки, що впливають з умов їх випуску;
- фізичні та юридичні особи, які придбали акції акціонерних товариств, автоматично стають учасниками.

Всі учасники цього виду товариства можуть здійснювати будь-які дії, пов'язані з діяльністю АТ, лише в межах своїх часток власності, наділених їм відповідно до статутного капіталу. Засновником та власником акціонерного товариства може бути необмежена кількість осіб (від 1 й більше).

Статутний капітал кожного новоствореного АТ повинен бути не меншим за 1 250 мінімальних заробітних плат з огляду на ставку мінімальної зарплати на момент його заснування. Акціонери здатні регулювати розмір статутного капіталу шляхом збільшення чи зменшення номінальної вартості акцій або розміщення додаткової кількості акцій за наявною номінальною вартістю чи анулюванням раніше викуплених товариством акцій. Особливістю кожного акціонерного товариства є його здатність до розміщення як простих (в межах 100%), так і привілейованих (не більше 25%) акцій [2].

Організація фінансово-господарської діяльності у формі АТ є найсприятливішою порівняно з іншими видами господарських товариств щодо залучення капіталу. Позитивні та негативні фактори, якими супроводжується діяльність АТ, наведено на рис. 1, 2.

Динаміку зареєстрованих акціонерних товариств в Україні у 2014–2018 роках наведено на рис. 3 [3]. З 2014 року спостерігається поступове зменшення кількості АТ. Це явище спричинене насамперед постійним законодавчим реформуванням діяльності такого виду господарських товариств, а також неплатоспроможністю їх більшості [4]. Так, у 2015 році, порівняно з 2014 роком кількість зареєстрованих акціонерних товариств скоротилась на 48,41%, а в наступних періодах скорочення цього показника перебувало на рівні 2%.

Варто зазначити, що акціонерні компанії, сплачуючи податки до Зведеного бюджету України, мають неабияку частку в його формуванні. Так, 100 найбільш прибуткових компаній України у 2018 році перерахували до бюджету 291,7 млрд. грн., що на 14% перевищує суму 2017 року. Суми сплачених податків та їх відсотковий приріст порівняно з 2017 роком наведено в табл. 1. Проаналізувавши дані табл. 1, розуміємо, що найбільше до державного бюджету сплачують підприємства добувної нафтогазової та тютюнової промисловості. Переважно це зумовлене високими ставками акцизного податку та митного збору. У 2018 році порів-

няно з 2017 роком зменшилася сума сплачених податків лише трьох акціонерних товариств, таких як ПАТ «Укргазвидобування» (-22,3%), АТ «Укртрансгаз» (-17,77%) та ПрАТ «Імперіал Тобакко Продакшн Україна» (-1,7%).

Акціонерні товариства були й залишаються однією з найпоширеніших організаційно-правових форм господарської діяльності в Україні. Проте після того, як у квітні 2009 року відбулося набуття чинності Законом України «Про акціонерні товариства», власники такого виду товариств стикнулися з низкою змін (як позитивних, так і не дуже). Насамперед негативним стало те, що приведення діяльності АТ у відповідність до норм цього Закону потребувало значних фінансових затрат, які не могла понести більшість товариств. Після прийняття Закону закриті та відкриті акціонерні товариства були реорганізовані в публічні та приватні. Також відбувся примусовий перехід АТ на бездокументарну форму існування акцій. Проте позитивним моментом Закону стало збалансування інтересів різних груп акціонерів (власників контрольних та міноритарних пакетів акцій, держави-акціонера та інвесторів), а також його норми щодо захисту прав власників незначних пакетів акцій (менше 10%) [5]. Отже, прийняття цього Закону ще у 2009 році спричинило неабиякі зміни в розвитку та діяльності акціонерних товариств.

1 травня 2016 року були знову внесені зміни до Закону «Про акціонерні товариства». Після

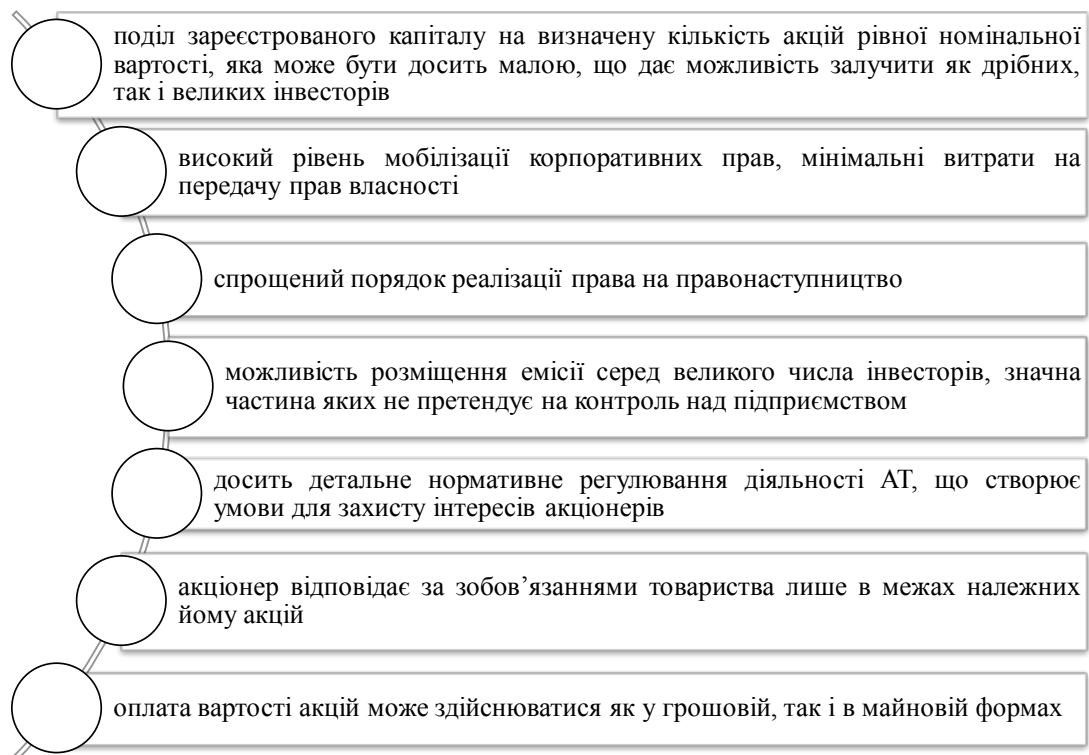


Рис. 1. Позитивні фактори діяльності АТ

цього відбулися певні зміни у діяльності ПАТ. Зокрема, акції публічних акціонерних товариств тепер повинні перебувати у біржовому реєстрі. Щоби забезпечити цю умову товариствам необ-

хідно проходити процедуру лістингу, що стало майже неможливим через високі вимоги до емітента лістингових цінних паперів. Ще однією зміною стало переобрання членів наглядової

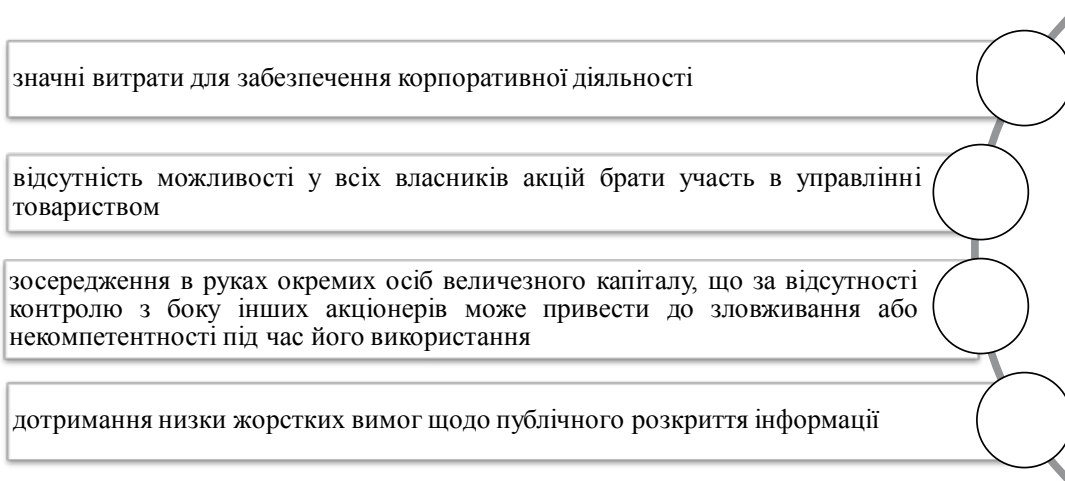


Рис. 2. Негативні фактори діяльності АТ

Таблиця 1

**Топ-10 найбільших акціонерних товариств – платників податків
до Зведеного бюджету України у 2018 році**

№	Компанія	Галузь	Форма власності	Сума сплачених податків, млн. грн.	Приріст, %
1	«Укргазвидобування»	Нафтогазова промисловість	Публічне акціонерне товариство	41 255,8	-22,3
2	«Нафтогаз України»	Нафтогазова промисловість	Національна акціонерна компанія	28 115,5	59,03
3	«Прилуцька тютюнова фабрика»	Тютюнова промисловість	Приватне акціонерне товариство	16 050,9	12,43
4	«Укрнафта»	Нафтогазова промисловість	Публічне акціонерне товариство	15 544,5	33,54
5	«Філіп Морріс Україна»	Тютюнова промисловість	Приватне акціонерне товариство	14 722,6	7,81
6	«Кременчуцька тютюнова фабрика»	Тютюнова промисловість	Приватне акціонерне товариство	9 657,6	1,12
7	«Укртатнафта»	Нафтогазова промисловість	Публічне акціонерне товариство	9 126,9	4,77
8	«Імперіал Тобакко Продакшн Україна»	Тютюнова промисловість	Приватне акціонерне товариство	7 402,7	-1,7
9	«Укртрансгаз»	Нафтогазова промисловість	Акціонерне товариство	6 636,6	-17,77
10	«Укрзалізниця»	Залізничний транспорт	Публічне акціонерне товариство	5 224,1	7,3

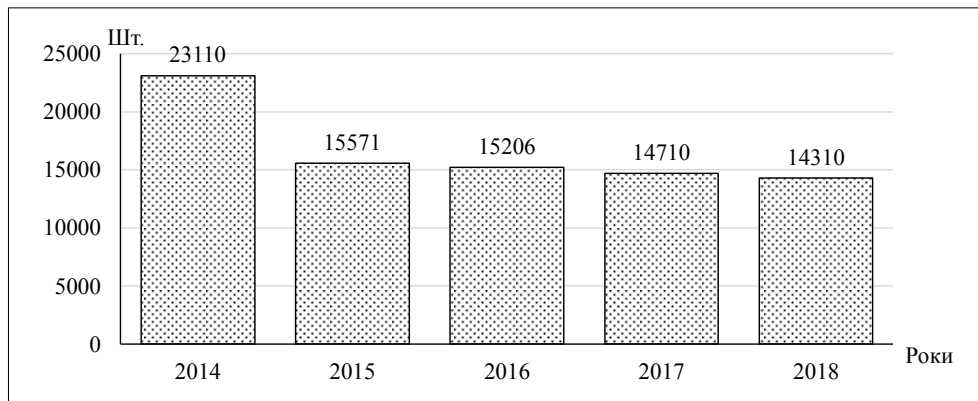


Рис. 3. Динаміка зареєстрованих акціонерних товариств в Україні у 2014–2018 роках

ради товариств (для ПАТ – щороку, для ПрАТ – раз на три роки) [6].

Корпоративне управління та захист прав акціонерів є необхідними умовами для приросту та збереження капіталу. Сьогодні, підприємства України вкрай потребують додаткових фінансових ресурсів, необхідних для ефективного виробництва та виходу на міжнародні ринки. В акціонерних товариствах існує два потенційних джерела надходження коштів: від кредиторів і стратегічних інвесторів, причому ефективне корпоративне управління та забезпечення прав акціонерів є важливими для використання обох джерел. Підприємство отримує можливість залучити ресурси, якщо ті, хто їх надає, будуть впевнені в тому, що їх права гарантовані, а за порушення можливий їх ефективний захист. Однак якщо законодавство і/або внутрішні документи акціонерного товариства дають змогу керівництву або акціонеру, що є власником контрольного пакета акцій, використовувати діяльність акціонерного товариства для особистого збагачення, то не буде ефективним ні надання кредитів, ні інвестування в акції цього товариства. Для створення позитивного інвестиційного клімату в країні необхідним є забезпечення однакового ставлення як до внутрішніх, так і до іноземних акціонерів незалежно від державної політики щодо іноземних інвестицій. Основною проблемою щодо порушення рівності акціонерів в Україні є «розмивання» часток акціонерів в капіталі АТ [7]. Це відбувається, коли товариство розміщує акції серед керівництва чи наближених до нього інвесторів за ціною, набагато нижчою від ринкової, і не

надає іншим акціонерам привілейованого права на купівлю додаткових акцій.

Висновки. За роки незалежності нестабільність функціонування АТ зумовлена перш за все недосконалою нормативно-правовою базою. Хоча правова основа їх діяльності була закладена ще у 1991 році, основним регулятором став Закон України «Про акціонерні товариства», прийнятий у 2008 році. Прийняття цього Закону створило багато складнощів у діяльності такого виду господарського товариства. Основними проблемами існування акціонерних товариств сьогодні є зменшення їх кількості внаслідок політичних та економічних трансформацій в Україні, численні реорганізації в їхній структурі, перевага приватної форми власності над публічною, зменшення активності на ринку цінних паперів.

Отже, основними шляхами вирішення проблем розвитку акціонерних товариств в Україні та збагачення їхнього капіталу є:

- вдосконалення законодавства, яке регулює діяльність акціонерних товариств;
- впровадження норм, які забезпечували б рівність прав вітчизняних та іноземних акціонерів та гарантування їхнього захисту, в статuti та внутрішні документи товариств;
- впровадження штрафів та інших матеріальних покарань за ігнорування ведення «прозорої» діяльності;
- об'єднання зусиль професійних учасників фондового ринку та інших зацікавлених осіб для покращення корпоративного управління;
- забезпечення добросовісної конкуренції;
- ефективне стимулювання емісійної політики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про акціонерні товариства : Закон України. URL: <http://www.zakon.rada.gov.ua/laws/show/514-17> (дата звернення: 19.03.2019).
2. Вінник О.М., Щербина В.С. Акціонерне право : навчальний посібник. Київ, 2000. 544 с.
3. Кількість юридичних осіб за організаційно-правовою формою / Державна служба статистики України. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/edrpoj/ukr/EDRPU_2019/ks-opfg/arh_ks_opfg_19.html (дата звернення: 12.03.2019).

4. Сухонос В.В. та ін. Господарське процесуальне право / за ред. В.Д. Чернадчука. Суми : Університетська книга, 2009. 378 с.
5. Близнюк О.В., Сидорова Т.О., Зубов В.М. Сучасні тенденції розвитку акціонерних товариств в Україні. *Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг*. 2013. Вип. 1 (1). С. 155–163.
6. Роз'яснення з приводу змін у законодавстві про акціонерні товариства / Гловак і партнери. URL: <http://www.glovak-partners.com.ua/index.php/ua/novyny/134-inform-rozysnennya> (дата звернення: 15.03.2019).
7. Березій З.А. Корпоративні права : методичний посібник. Тернопіль, 2008. 77 с.

СУЧАСНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ З ВИКОРИСТАННЯМ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

MODERN MECHANISM OF MARKETING ACTIVITY WITH USE OF INFORMATION TECHNOLOGIES

Янчук Т.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу,
Донецький національний університет імені Василя Стуса

Мусієнко О.Л.

асистент випускової циклової комісії
зі спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»,
Вінницький фінансово-економічний університет

Yanchuk Tetiana

Candidate of Economic Sciences,
Associate Professor, Department of Marketing,
Vasyl' Stus Donetsk National University

Musienko Olena

Assistant,
Lecturer of the Department of Entrepreneurship,
Trade and Stock-Taking Activities,
Vinnytsia Financial and Trade University

У статті розглянуто питання покращення маркетингової діяльності підприємств засобами сучасних інформаційних технологій. На основі узагальнення наукових праць проведено характеристику теоретичних аспектів механізму управління маркетинговою діяльністю з використанням інформаційних технологій. Досліджено програмні продукти, які дають змогу автоматизувати маркетингову діяльність підприємства. Впровадження такого інформаційного забезпечення дасть змогу скоротити час на прийняття управлінських рішень та допоможе підприємствам успішно функціонувати в умовах сучасного ринкового середовища. Окремо розглянуто декілька варіантів вибору ведення бізнесу. Проаналізовані тарифи виконавців сфери ІТ у світі. За підсумками теоретичних досліджень складено схему механізму управління маркетинговою діяльністю з використанням інформаційних технологій.

Ключові слова: маркетинг, маркетингова діяльність, механізм управління маркетинговою діяльністю, аутсорсинг, інформаційні технології, програмне забезпечення, автоматизація маркетингової діяльності, маркетингові функції, вдосконалення, конкурентоспроможність.

В статье рассмотрены вопросы улучшения маркетинговой деятельности предприятий средствами современных информационных технологий. На основе обобщения научных работ проведена характеристика теоретических аспектов механизма управления маркетинговой деятельностью с использованием информационных технологий. Исследованы программные продукты, которые позволяют автоматизировать маркетинговую деятельность предприятия. Внедрение такого информационного обеспечения позволит сократить время на принятие управленческих решений и поможет предприятиям успешно функционировать в условиях современной рыночной среды. Отдельно рассмотрены несколько вариантов выбора ведения бизнеса. Проанализированы тарифы исполнителей сферы ИТ в мире. По итогам теоретических исследований составлена схема механизма управления маркетинговой деятельностью с использованием информационных технологий.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговая деятельность, механизм управления маркетинговой деятельностью, аутсорсинг, информационные технологии, программное обеспечение, автоматизация маркетинговой деятельности, маркетинговые функции, усовершенствования, конкурентоспособность.

The article is devoted to improving the marketing activities of enterprises by means of modern information technology. The consequence of the development of market relations in Ukraine is a radical change in the management of economic processes, which led to the need to improve the processes of administration. It is shown that effective implementation and use of information technologies is an effective management of business processes of the enterprise. IT is becoming increasingly important for the effectiveness of the introduction of innovative business processes, the feasibility of which can be justified based on an assessment of their implementation efficiency, which involves the gradual inclusion of all costs and risks. The theoretical and methodological basis of the research lies in the fundamentals of modern economics, laid down in the papers of Ukrainian and foreign scientists. There were applied general scientific and special methods of research namely were used: methods of analysis and synthesis; methods of statistical analysis of indicators of economic activities of enterprises. In today's conditions, information technologies that provide optimization of activity, integration and communication with the external environment in the modern dynamic market are becoming more widespread and used. Received results showed the importance of application of modern information technologies for the enterprise. Selection of software and variants of choice depending on opportunities of the company are analyzed. The classification of the software used for task solution in strategic marketing is given and peculiarities of its using at the trade enterprises described. The software using in strategic marketing compared. It is selected to function under necessity of particular objects of automation presented of the group, system, automation of marketing. The executors' rates of the domain IT in the world are analyzed. Separately a few variants of choice of business dealing are considered. It has been described the basic ways to improve the efficiency of domestic enterprises marketing activities. On totals of theoretical researches outline of the mechanism of marketing activity with use of information technologies is made.

Key words: market management mechanism, outsourcing, IT, software, automation of marketing activity, automated marketing functions.

Постановка проблеми. Сьогодні маркетинг є ключовою ланкою діяльності підприємства. Якість управління та прийняття маркетингових рішень безпосередньо пов'язані з наявністю повної, актуальної та достовірної інформації про ринок, попит на товари, вподобання споживачів, ринкові ціни, дії конкурентів тощо, а також інформації про показники діяльності об'єкта управління. Від ефективності роботи маркетингової служби залежить успіх компанії на ринку, зокрема отримання доходів, що забезпечує функціонування інших підрозділів; утримання та поширення ринкової частки; просування товарів на ринку; збирання інформації та ідей для розроблення нової продукції та оновлення наявної; організація взаємовідносин із клієнтами; налаштування командної роботи всередині підприємства; групування продукції на певні сегменти; концентрація на певних товарах для досягнення ефекту. В умовах постійного зростання навантаження маркетингової служби виникає необхідність автоматизації маркетингової діяльності, що як забезпечує автоматичне виконання основних рутинних функцій, так і звільняє робочий час маркетологів, даючи змогу спрямувати його на виконання більш складних завдань, збільшити кількість виконаних функцій та суттєво зменшити витрати підприємства. Саме тому розроблення механізму управління маркетинговою діяльністю з використанням інформаційних технологій має допомогти підприємствам налаштувати автоматизацію маркетингового відділу для оптимізації діяльності не тільки маркетингової служби, але й підприємства загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями в маркетингу займалися відомі закордонні та українські вчені, зокрема П. Дру-

кер [1], Ф. Котлер [2], К. Келлер [2], Н. Бутенко [3]. Саме Ф. Котлер вперше сформував тезу про те, що численні маркетингові рутинні функції необхідно автоматизувати задля більш ефективного використання маркетингу на підприємстві.

Напрямом інформаційних технологій у маркетингу займаються різні вчені. Зокрема, застосування інтернет-технологій у маркетингу детально описали Ф. Вірін [8]. О. Пушкар [5], О. Пандорін [5], В. Пархименко [4], В. Стреж [4], М. Бондаренко [4], Р. Баззел, Р. Браун, А. Войчак, Є. Голубков, які запропонували універсальний набір вимог для автоматизації маркетингової діяльності.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Зацікавленість щодо ефективної маркетингової діяльності посилюється з кожним роком. Керівники підприємств розуміють, що саме маркетинг сприяє їхній успішнішій діяльності на ринку. Для покращення маркетингової діяльності необхідно впроваджувати сучасні інформаційні технології. На жаль, в науковій літературі питанням особливостей використання інформаційних технологій у процесі управління маркетинговою діяльністю приділено недостатньо уваги, що потребує подальших досліджень у вигляді розроблення механізму управління маркетинговою діяльністю.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є розроблення універсального механізму управління маркетинговою діяльністю з використанням інформаційних технологій.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах ринкової економіки основою ефективною діяльності підприємств є автома-

тизація бізнес-управління. Автоматизація кожного процесу скорочує час на обслуговування споживачів, економить витрати, даючи змогу виконувати замовлення точно, а також володіти повним контролем над ситуацією. Для ефективного впровадження інформаційних технологій в маркетингову діяльність необхідно враховувати вартість програмного забезпечення, оптимальну кількість спеціалістів задля забезпечення роботи компанії, варіанти ведення бізнесу, поєднання автоматизації з людським креативом під час прийняття рішень.

Програмне забезпечення для управління маркетинговою діяльністю підприємства складається з необхідних програм графічного дизайну, Microsoft Office, аналітичних пакетів, використання корпоративних інформаційних систем, пошукових машин, а також програм, які слід виготовити спеціально для компанії.

Ці програмні продукти потребують коштів для свого постійного використання та забезпечення автоматизації роботи маркетингової служби підприємства. Варіант вибору інформаційних технологій залежить від можливостей, цілей та маркетингової стратегії компанії. Компанії з невеликим бюджетом мають використовувати варіант (аналітичні пакети + CRM + пошукові машини), а компаніям з обсягом доходів понад 2 млн. грн. на рік доцільно використовувати спеціалізовані маркетингові програми, які поєднують ці функції, або розробляти власні маркетингові програми.

Для розроблення власних програм можна використовувати один зі способів [13].

1) Підбір до власного штату програміста з урахуванням необхідних кваліфікаційних вимог. Підбирати власного програміста в штат доцільно, якщо компанія орієнтована на інноваційний розвиток, наслідком чого є постійні зміни в програмному забезпеченні. Також одиниця програміста доцільна, коли компанія диверсифікована, має декілька напрямів розвитку та багато програмних продуктів, за станом яких потрібно своєчасно слідкувати. Мінусом власного програміста є додаткові витрати.

2) Використання послуг компаній, які можуть розробити програмне забезпечення. Найчастіше компанії спеціалізуються на якійсь певній сфері діяльності. Існують компанії широкого профіля, однак здебільшого вони концентруються на 1–2 сферах діяльності. Перевагою використання послуг таких компаній є те, що програмний продукт буде повністю відповідати угоді, складеній на базі технічного завдання, а також мінімальний гарантований термін сервісного обслуговування. Значним недоліком, на відміну від власного програміста, буде обмеженість терміну гарантованого обслуговування, а також вища ціна виготовлення. Крім того, за необхідності внесення змін, не зазначених у договорі, треба буде платити додаткові кошти. На відміну від аутсорсингу, додатковим плюсом буде можливість офіційно віднести оплату за виготовлення програмного забезпечення на витрати підприємства, що зменшить оподатковану базу.

3) Аутсорсинг. Для виготовлення програми підбирається програміст з необхідними навичками, який не включається до штату підприємства. Існує багато сайтів у світі, де концентруються спеціалісти-фрілансери, які мають відповідні навички. Одним з найпоширеніших у світі є Upwork.com (колишній Odesk).

Перевагою аутсорсингу є значно нижча ціна, ніж замовлення виготовлення програм у спеціалізованих компаній. Однак недоліком є те, що здебільшого вартість виготовлення ПЗ не можна віднести до витрат, а також існує необхідність платити за всі зміни під час виконання ТЗ.

Управління маркетинговою діяльністю за допомогою інформаційних технологій має забезпечити ефективне виконання основних функцій інформаційних технологій, таких як пошук та збір інформації, аналіз інформації, вироблення нової інформації, структурування та зберігання інформації, вирішення оптимізаційних завдань та поширення інформації. Отже, компанія, окрім програмного забезпечення, повинна забезпечити певну кількість спеціалістів маркетингового відділу, які будуть виконувати ці функції (табл. 2).

Таблиця 1

Програмні продукти, що використовуються в управлінні маркетинговою діяльністю підприємства [1–10]

Вид програмного забезпечення	Назви програмних продуктів
Програми для збору та обліку інформації про зовнішнє середовище	Marketing Geo, Mapinfo, ArcGI, Інтерпум, Медиалогія, Infostream corporate, Stikler, KonSi-Competitive, Intelligence&Benchmarking.
Програми для збору та обліку інформації про внутрішнє середовище	ERP-системи: 1C, Маркет+, SAP ERP, Галактика ERP.
Статистичні програмні продукти	STATISTICA, SPSS, Minitab, EvIEWS.
Аналітичні програмні продукти з функціями прогнозування	SAS Business Intelligence, Microsoft BI, IBM Cognos BI, SAP Business Intelligence, Oracle Business Intelligence.
Спеціалізовані маркетингові програмні продукти	Marketing Expert, Marketing Analytic, БЕСТ-маркетинг, Касатка, Маркетинг-мікс

Таблиця 2

**Оптимальна кількість працівників для виконання
автоматизованих маркетингових функцій [5]**

Посада	Функції	Мінімальна кількість
Інтернет-маркетолог	Пошук та збирання інформації, поширення інформації, вироблення нової інформації.	1
Спеціаліст з опису процесів	Вироблення нової інформації.	1
Маркетолог-дизайнер	Вироблення нової інформації.	1
Маркетолог з управління клієнтською базою	Вирішення оптимізаційних завдань, аналіз інформації.	1
Маркетолог-аналітик	Аналіз інформації.	1
ІТ-спеціаліст	Структурування та зберігання інформації.	1
Керівник маркетингового відділу	Забезпечення виконання всіх автоматизованих функцій.	1

Для ефективного застосування інформаційних технологій у маркетингу компанія повинна утримувати у своєму штаті 7 осіб, тому що функції досить різні, а виконання їх однією особою може привести до неефективності. Якщо деякі функції не потрібні підприємству безперервно (вироблення нової інформації), підприємство не спрямоване на інноваційний розвиток та не має значної кількості конфіденційної інформації (структурування та зберігання інформації), то спеціалістів можна залучити за потреби методом аутсорсингу. Однак інтернет-маркетолог, маркетолог-аналітик та фахівець з управління клієнтською базою сучасному підприємству необхідні. Більш того, бажано, щоби ці посади займали різні люди, а не було поєднання однією людиною функцій усіх трьох посад. Звичайно, за мінімального бюджету всі маркетингові функції виконує один маркетолог, але тоді це повинен бути високо досвідчений маркетолог-універсал, а компанія має забезпечити його всіма необхідними програмами. Яку кількість персоналу маркетингового відділу вибирати, залежить від ресурсів компанії, вибраної маркетингової концепції, маркетингової стратегії, видів діяльності тощо.

Задля захисту від зовнішніх загроз компанія має вибрати варіант ведення бізнесу, який також суттєво впливає на специфіку використання інформаційних технологій у маркетинговій діяльності. Існує декілька варіантів ведення бізнесу:

- безперервний, який притаманний більшості компаній на ринку (при цьому компанія повинна забезпечувати повне функціонування зазначеного програмного забезпечення та утримувати достатню кількість маркетингового персоналу постійно);

- сезонний, який притаманний компаніям, що виробляють продукцію сезонного характеру (ці компанії можуть варіювати чисельність маркетингового персоналу залежно від сезонної фази);

- за необхідності, коли бізнес прив'язаний до конкретних подій та припиняється із закінченням цих подій (подіями можуть бути світові форуми, конференції, значні спортивні та політичні події; компанії, які займаються цим бізнесом, проводять значні підготовчі заходи та концентруються на процесі події; саме в ці періоди необхідно мати максимальний штат маркетологів та повне функціонування програмного забезпечення; із закінченням події потреби суттєво знижуються).

Саме для останнього та передостаннього варіантів бізнесу найбільш актуальним є аутсорсинг спеціалістів. Слід зазначити, що повна автоматизація маркетингової діяльності не вигідна компанії, бо інші компанії також використовуватимуть аналогічне програмне забезпечення й можуть приймати рішення на базі екстраполяції наявних трендів та використаних інтернет-технологій. Задля того, щоби досягти успіху на ринку, потрібно поєднувати інформаційні технології з інноваціями, які можуть бути розроблені виключно неформалізованими методами, носіями яких мають бути кваліфіковані спеціалісти маркетингового відділу. Це є останнім аспектом ефективного управління маркетингом за допомогою інформаційних технологій. Для організації цього компанія повинна розробити механізм управління маркетингом з використанням інформаційних технологій (рис. 1).

На рис. 1 відображений механізм управління маркетинговою діяльністю, що є складовою економічного механізму. Щодо практичного значення механізму управління маркетинговою діяльністю, то це є системою конкретних інструментів, які використовують суб'єкти регулювання для впливу на діяльність підприємства, через які відбувається досягнення стратегічних інтересів.

Бізнес-ідея, або місія компанії на ринку, спонукає вибирати варіант ведення бізнесу та розробляти маркетингову стратегію. Вибираючи маркетингову стратегію, компанія має підібрати

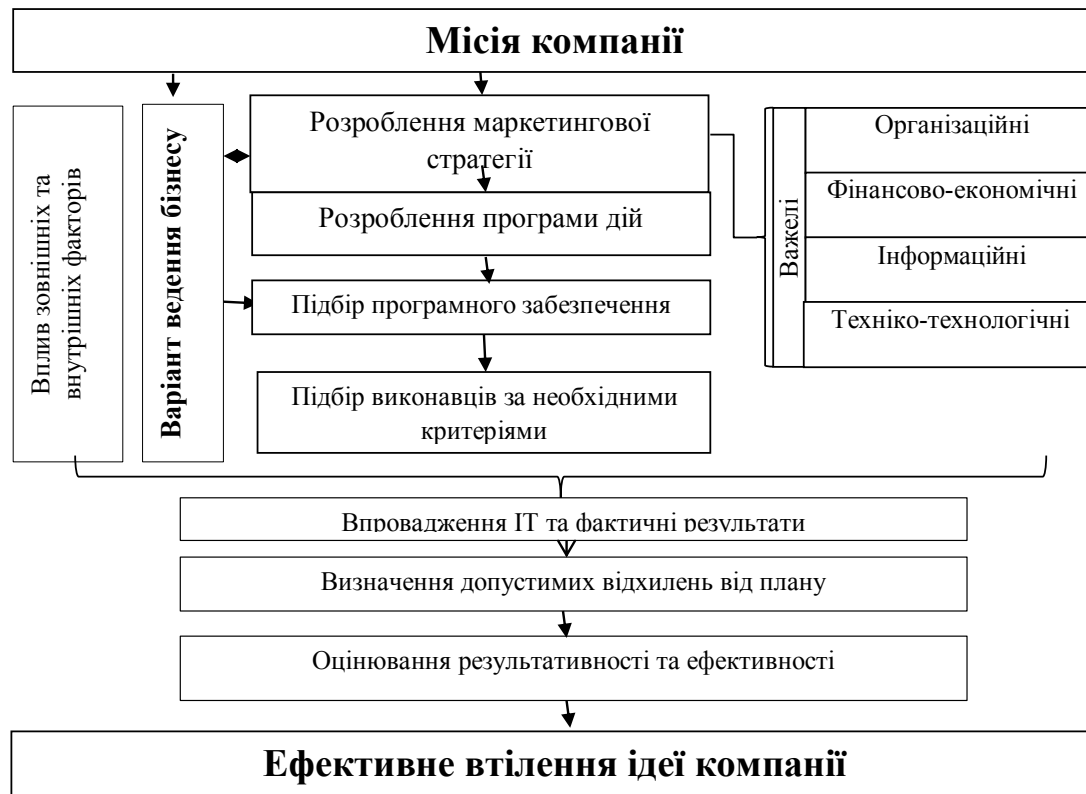


Рис. 1. Механізм управління маркетинговою діяльністю за допомогою інформаційних технологій

Джерело: складено авторами

необхідне програмне забезпечення та розробити механізм управління.

Висновки. Нині існує багато видів програмного забезпечення для автоматизації маркетингової діяльності підприємства. Розвиток інформаційних технологій відображає вимоги до вдосконалення бізнесу. Для побудови механізму управління маркетинговою діяльністю підприємства за допомогою інформаційних технологій треба стартувати від місії компанії та ключової бізнес-ідеї. Це спонукає як розроблення маркетингової стратегії, так і вибір варіанта ведення бізнесу. Застосування інфор-

маційних технологій забезпечить підвищення ефективності управління як маркетинговою діяльністю, так і діяльністю підприємства загалом на основі спеціалізації праці маркетологів, розроблення та застосування сучасних наукових методів і засобів планування, організації, обліку, аналізу й контролю діяльності. У подальших дослідженнях доцільно звернути увагу на розроблення системи оцінювання ефективності впровадження та функціонування механізму управління маркетинговою діяльністю за допомогою інформаційних технологій на прикладі сучасного малого підприємства в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Друкер П.Ф. Менеджмент. Задачи, обязанности, практика. Москва, 2008. 992 с.
2. Котлер Ф., Келлер К.Л. Маркетинг Менеджмент. Санкт-Петербург, 2007. 816 с.
3. Бутенко Н. Маркетинг : підручник. Київ, 2008. 300 с.
4. Пархименко В., Стреж В., Бондаренко М. Маркетинг информационных технологий: особенности и инструменты URL: <https://dis.ru/library/523/32999> (дата звернення: 06.04.2019).
5. Пушкар О., Пандорін О. Вплив сучасних тенденцій розвитку інтернет-технологій на системи підтримки розробки засобів електронного навчання. *Бізнес-Інформ.* 2018. № 6. С. 339–343.
6. Курочкіна І. Особливості розвитку маркетингу територій в умовах цифрової економіки. *Бізнес-Інформ.* 2018. № 8. С. 258–263.
7. Davydov D., Riabovol D. Prospects for the using of blockchain technology in the existing business and startup projects. *Бізнес-Інформ.* 2018. № 5. С. 396–402.
8. Янчук Т. Впровадження інформаційних технологій в управління маркетинговою діяльністю підприємства. *Економіко-правова парадигма розвитку сучасного суспільства.* 2017. Т. 1. № 2. С. 108–114.

9. Офіційний сайт Microsoft в Україні. URL: <https://products.office.com/uk-ua/buy/office> (дата звернення: 08.05.2019).
10. Офіційний сайт пошукових систем Dtsearch. URL: <https://www.dtsearch.com/dtStore.html> (дата звернення: 06.05.2019).
11. Офіційний сайт AmoCRM. URL: <https://amocrm.ru> (дата звернення: 02.05.2019).
12. Каталог програм для графічного дизайну. URL: <http://softlist.com.ua/catalog/grafika-i-dizayn> (дата звернення: 18.04.2019).
13. Офіційний сайт світового фрілансу. URL: <https://www.upwork.com> (дата звернення: 08.14.2019).
14. Мушинський Б. Концепція безперервного ведення бізнесу. Теоретичні та практичні аспекти. *Бізнес-Інформ*. 2018. № 8. С. 185–190.

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 338.49:332.1

ІНІЦІАТИВА ПРОЗОРОСТІ ВИДОБУВНИХ ГАЛУЗЕЙ ЯК ІНСТРУМЕНТ ІНФРАСТРУКТУРНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

INSTRUMENTS OF EXTRACTIVE INDUSTRIES TRANSPARENCY INITIATIVE FOR INFRASTRUCTURE PROVISION FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE REGION

Мацьків Р.Т.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри теорії економіки та управління,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

Matskiv Romana

PhD in Economics, Associate Professor,
Associate Professor of Department
of Economics and Management Theory,
Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

Сучасний глобалізований простір вимагає встановлення відповідних пріоритетів соціально-економічного розвитку регіонів та держав. Одним із найважливіших серед таких пріоритетів є сталий розвиток. У дослідженні виділено основні заходи, які мають реалізовувати органи місцевого самоврядування для досягнення цілей сталого розвитку. Здійснено їх порівняння із завданнями, які поставлені у стратегії розвитку регіону. Доведено, що формування механізму управління регіональним розвитком передбачає створення відповідного інфраструктурного забезпечення цього процесу. Приведено перелік інфраструктурних елементів, які відіграють важливу роль у забезпеченні сталого розвитку регіону. Встановлено, що Ініціатива прозорості видобувних галузей найкраще забезпечує реалізацію принципів концепції сталого розвитку. ІПВГ декларує відкритість, прозорість, правдивість інформації про отримані доходи і сплачені платежі до місцевих бюджетів, тому вона може вважатися одним із ключових інструментів інфраструктурного забезпечення сталого розвитку регіону.

Ключові слова: сталий розвиток, інфраструктурне забезпечення, регіон, місцева громада, Ініціатива прозорості видобувних галузей.

Современная глобализованная среда требует установки соответствующих приоритетов социально-экономического развития регионов и государств. Одним из важнейших среди таких приоритетов является устойчивое развитие. В исследовании выделены основные мероприятия, которые должны реализовывать органы местного самоуправления для достижения целей устойчивого развития. Осуществлено их сравнение с задачами, которые поставлены в стратегии развития региона. Доказано, что формирование механизма управления региональным развитием предусматривает создание соответствующего инфраструктурного обеспечения этого процесса. Приведен перечень инфраструктурных элементов, которые играют важную роль в обеспечении устойчивого развития региона. Установлено, что Инициатива прозрачности добывающих отраслей (ИПДО) обеспечивает наилучшим образом реализацию принципов концепции устойчивого развития. ИПДО декларирует открытость, прозрачность, достоверность информации о полученных доходах и уплаченных платежах в местные бюджеты, поэтому она может считаться одним из ключевых инструментов инфраструктурного обеспечения устойчивого развития региона.

Ключевые слова: устойчивое развитие, инфраструктурное обеспечение, регион, местная община, Инициатива прозрачности добывающих отраслей.

Modern globalized space requires the establishment of appropriate priorities for socio-economic development of regions and states. Sustainable development is one of the most important priorities. So this research is relevant at the present stage. Gradual progress largely depends on the specifics of regional development and the ability to solve problems and perform certain tasks in communities. Therefore, the article highlights the main measures that local governments should implement in order to achieve the goals of sustainable development. Their comparison with the tasks set in the strategy of the region's development, conformity is established. It is proved that the formation of a mechanism for management of regional development involves the creation of appropriate infrastructure support for this process. We have set a list of macro- and microlevel factors and trends have been identified that negatively affect the infrastructure provision of sustainable development. It is established that one of the effective tools of rational and transparent use of resources of the region, as well as overcoming the negative influence of factors, ensuring the possibility of effective functioning of the infrastructure of sustainable development is the Extractive Industries Transparency Initiative. EITI encourages the development of a socially oriented business that promotes sustainable development and finances its infrastructure support. The Initiative also promotes effective interaction with the local population. Through the dissemination of information, community representatives can understand what volumes of financing for infrastructure support for sustainable development of the region is worthwhile. It is also proved that the EITI promotes the use of effective indicators of budget programs, which makes it possible to demonstrate the effectiveness of using budget funds. Thus, at the level of communities and regions, it is possible to compare the achieved results and expenditures, assess the duration of execution of the budget program, etc. The EITI Secretariat emphasizes the need to join the NGO Initiative as they play an important role in advancing its core principles and approaches. The list of infrastructure elements, which play an important role in ensuring sustainable development of the region, is presented. It has been established that the Extractive Industries Transparency Initiative ensures the best implementation of the principles of the concept of sustainable development. EITI declares openness, transparency, truthfulness of information about received revenues and paid payments to local budgets. Therefore, the Initiative can be considered as one of the key instruments of infrastructure provision for sustainable development of the region.

Key words: sustainable development, infrastructure support, region, local community, Extractive Industries Transparency Initiative.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Для забезпечення конкурентоспроможності держави необхідним є визначення основних пріоритетів соціально-економічного розвитку й завдань щодо їх реалізації на державному та регіональному рівнях на основі сучасних підходів і вимог глобалізованого простору. Реалізація стратегії сталого розвитку (як сукупності заходів для вирішення соціально-економічних та екологічних проблем) має загальносвітовий характер та є актуальною для всіх країн. Водночас світовий досвід доводить, що баланс сил у державі, її поступовий прогрес значною мірою залежать від урахування специфіки та можливостей розвитку регіонів, розширення їхніх прав та обов'язків. Майже в кожній розвиненій країні окремі регіони внаслідок відповідних чинників відіграють важливу роль у розвитку економіки та часто мають вирішальний вплив на внутрішню та зовнішню політику держави. На сучасному етапі в країнах Європи і в Україні також унаслідок реформ регіон стає фактично стержнем державної влади: владні повноваження переходять на регіональний рівень, що сприяє укріпленню ролі регіонів у державі. Це означає, що фактично всі проблеми соціально-економічного та екологічного характеру беруть свій початок на регіональному (місцевому) рівні, а потім набувають державних, глобальних масштабів, тому починати глибинні та всебічні реформи в соціально-економічній та екологічній сферах доцільно з регіонального

рівня. Викладене вище обґрунтовує актуальність забезпечення (у тому числі й інфраструктурного) реалізації політики сталого розвитку на регіональному рівні.

Регіональний розвиток в Україні на сучасному етапі реалізації реформи децентралізації влади, а також пенсійної, медичної, освітньої реформ повинен водночас базуватися і на принципах сталого розвитку. Загальновідомо, що сталий розвиток передбачає збалансованість функціонування соціальної, економічної та екологічної сфер. Це, своєю чергою, має сприяти поліпшенню якості життя людей, зокрема рівня соціального й економічного забезпечення, створенню екологічно безпечного середовища, підвищенню безпеки життя та поліпшенню загального стану здоров'я громадян.

Реалізація концепції сталого розвитку можлива лише за умови відповідного інфраструктурного забезпечення цих процесів на рівні регіонів, об'єднаних територіальних громад.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Дослідженню процесів сталого розвитку регіонів присвячено роботи багатьох українських учених. Зокрема, С.І. Дорогунцов і Б.М. Данилишин акцентують увагу на необхідності наукового обґрунтування стратегічних орієнтирів регіонального розвитку на засадах сталості [1]; З.В. Герасимчук досліджує способи підвищення конкурентоспроможності регіонів України [2]; праці Н.І. Богдан, О.М. Віленчук, Л.В. Дейнеко присвячено дослі-

дженню фінансового забезпечення сталого розвитку [3]; І.В. Свида досліджує завдання регіональної політики сталого розвитку [4]. У межах цього дослідження цікавою є праця Р.В. Ободець та Я.В. Ободець [5], в якій конкретизовано принципи формування інфраструктурного забезпечення регіону. Оскільки соціальна відповідальність бізнесу є одним з інструментів сталого розвитку, то доцільно також відзначити публікацію І.О. Ворончак про інфраструктурне забезпечення соціальної відповідальності бізнесу [6].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на достатній науковий доробок, дослідження щодо інфраструктурного забезпечення сталого розвитку регіону та можливостей його фінансування залишаються недостатньо вивченими й вимагають ретельнішого наукового аналізу.

Формування цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у встановленні ролі ІПВГ в інфраструктурному забезпеченні сталого розвитку регіону. Для цього необхідно виконати такі завдання: встановити відповідність між цілями сталого розвитку для органів місцевого самоврядування та стратегічними і операційними цілями стратегії розвитку області; визначити основні елементи інфраструктурного забезпечення сталого розвитку; конкретизувати роль ІПВГ у процесі інфраструктурного забезпечення сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Угода про асоціацію України з Європейським Союзом передбачає узгодження стратегічних напрямів їхнього розвитку. Одним із найважливіших інструментів реалізації цього завдання є імплементація в усі сфери та на всіх рівнях програм і заходів, які сприяли б досягненню цілей сталого розвитку (ЦСР) України та Європейського Союзу. Для цього Представництво Організації Об'єднаних Націй в Україні, обласні державні адміністрації та місцеві органи влади провели дві хвили консультацій (протягом 2013 р. та у липні-вересні 2016 р.) на місцевому рівні щодо ЦСР. Результатами таких заходів стали визначення конкретної ролі громад, органів місцевої влади, громадських організацій, молоді та жінок у досягненні Цілей сталого розвитку, встановлення конкретних завдань [7]. Для органів місцевого і регіонального самоврядування всього світу прийняття ЦСР є знаковою подією, оскільки підкреслює врахування інтересів усіх зацікавлених сторін. У всіх ЦСР є завдання, які прямо чи опосередковано пов'язані з повсякденною роботою органів місцевого і регіонального самоврядування. Органи місцевого самоврядування є розробниками політики, каталізаторами змін. Саме вони забезпечують установлення зв'язку між глобальними цілями та місцевими громадами.

Матеріал, представлений у таблиці, демонструє лише часткову відповідність цілей сталого розвитку й основних задекларованих напрямів розвитку регіону. Водночас важливо відзначити, що між Стратегією розвитку Івано-Франківської області та документом, який декларує основні завдання ЦСР для органів місцевого самоврядування, немає суперечностей.

Для ефективного реалізації ЦСР і стратегічних та операційних цілей розвитку регіону необхідним є відповідне інфраструктурне забезпечення. Це пов'язано також із загальнодержавним прагненням сформувати сильні та самодостатні регіони. Тому виникає необхідність використання нових підходів до процесу формування організаційно-економічних механізмів, які дають змогу забезпечувати соціально-економічний розвиток регіонів на засадах ефективного інфраструктурного забезпечення. Але разом із тим є низка чинників та тенденцій, які негативно впливають на інфраструктурне забезпечення. Серед багатьох, на нашу думку, доцільно виділити такі, як:

- 1) чинники макrorівня:
 - тенденції у скороченні кількості робочих місць, які пропонують роботодавці;
 - як результат – підвищення рівня безробіття;
 - нераціональне використання невідновлювальних ресурсів територіальними громадами та суб'єктами господарювання, які функціонують на їхній території;
 - збільшення викидів шкідливих речовин промисловими підприємствами;
 - неконтрольоване утворення та зберігання небезпечних речовин;
 - підвищення рівня екологічної небезпеки;
- 2) чинники макrorівня:
 - недосконале законодавство;
 - неефективна бюджетна політика;
 - інфляційні процеси;
 - політична нестабільність тощо [5].

Метою сталого розвитку регіону є раціональне використання його потенціалу в процесі реалізації проектів, які передбачені стратегічними документами. Одним з ефективних інструментів саме такого раціонального і прозорого використання ресурсів регіону, а також подолання негативного впливу зазначених вище факторів, забезпечення можливості ефективного функціонування інфраструктури сталого розвитку є Ініціатива прозорості видобувних галузей (ІПВГ).

ІПВГ – це міжнародний незалежний стандарт забезпечення прозорості, який добровільно підтримують видобувні підприємства окремих країн. ІПВГ вимагає проведення аудиту платежів, які здійснюють компанії, та доходів, пов'язаних із розробленням національних природних ресурсів, що їх отримують уряди країн.

На міжнародному рівні секретаріат ІПВГ підкреслює необхідність приєднання до Ініціативи об'єднань громадських організацій,

Таблиця 1

**Завдання для реалізації ЦСР на місцевому рівні
та їх відповідність стратегії розвитку регіону (на прикладі Івано-Франківщини)**

Цілі сталого розвитку	Заходи органів місцевого самоврядування для досягнення ЦСР на регіональному рівні	Стратегічні, операційні цілі та завдання Стратегії розвитку Івано-Франківської області на період до 2020 р.
1	2	3
ЦСР-1 «ПОДОЛАННЯ БІДНОСТІ»	– виявлення на місцях людей, які живуть у бідності; – спрямування ресурсів й послуг на потреби, що допоможуть людям долати бідність; – забезпечення водопостачання і санітарії всього населення; – розроблення місцевих стратегій економічного розвитку для створення робочих місць і підвищення рівня доходів; – зміцнення життєстійкості громад до потрясінь і стихійних лих	ОПЕРАЦІЙНА ЦІЛЬ 1.2. Стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу ОПЕРАЦІЙНА ЦІЛЬ 1.4. Удосконалення управління регіональним розвитком ОПЕРАЦІЙНА ЦІЛЬ 1.5. Забезпечення екологічної безпеки регіону
ЦСР-2 «ПОДОЛАННЯ ГОЛОДУ, РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА»	– управління природними ресурсами в сільській місцевості; – забезпечення продовольчої безпеки територій; – підтримання сільськогосподарського виробництва і місцевого економічного зростання; – зміцнення транспортної інфраструктури; – створення ринків для сприяння діяльності місцевих мереж реалізації продовольчої продукції; – забезпечення можливості купівлі безпечної, доступної за ціною та поживної їжі; – сприяння ефективному містобудуванню для зменшення утворення відходів	СТРАТЕГІЧНА ЦІЛЬ 3. РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ОПЕРАЦІЙНА ЦІЛЬ 3.1. Збільшення доданої вартості сільськогосподарської продукції ОПЕРАЦІЙНА ЦІЛЬ 3.2. Розвиток сільських територій та периферії навколо малих міст
ЦСР-3 «МІЦНЕ ЗДОРОВ'Я І БЛАГОПОЛУЧЧЯ»	– зниження смертності немовлят, дитячої та материнської смертності; – розроблення і реалізація програм поліпшення стану занедбаних, бідних територій шляхом розширення доступу міської бідноти до основних послуг; – інтеграція заходів щодо ВІЛ/СНІДу в роботу всіх підрозділів, координуючи здійснення заходів із профілактики та реагування; – заходи зі зниження рівня забрудненості повітря, заохочення здорового способу життя і запобігання смертності від дорожньо-транспортних пригод	ОПЕРАЦІЙНА ЦІЛЬ 1.4. Удосконалення управління регіональним розвитком ОПЕРАЦІЙНА ЦІЛЬ 1.5. Забезпечення екологічної безпеки регіону ОПЕРАЦІЙНА ЦІЛЬ 4.2. Підвищення обізнаності та соціальної активності жителів краю
ЦСР-4 «ЯКІСНА ОСВІТА»	– виявлення та усунення перешкод для відвідання шкіл у громадах; – включення програм професійно-технічного навчання у місцеві стратегії економічного розвитку, забезпечуючи врахування значущості навчання для можливостей на ринку праці; – забезпечення доступу до освіти й підготовки вразливим групам населення в громаді	Стратегічна ціль 4. РОЗВИТОК ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ
ЦСР-5 «ГЕНДЕРНА РІВНІСТЬ»	– забезпечення ґендерної рівності та розширення прав і можливостей жінок; – виявлення випадків насильства щодо жінок та боротьба із цим явищем; – створення й утримання місць громадського користування; – охорона громадського порядку на місцевому рівні; – створення умов для надання послуг жінкам, які постраждали від насильства; – збільшення кількості жінок на виборних посадах місцевого рівня; – створення умов для подолання перешкод на шляху розширення прав і можливостей жінок	ОПЕРАЦІЙНА ЦІЛЬ 1.4. Удосконалення управління регіональним розвитком ОПЕРАЦІЙНА ЦІЛЬ 4.2. Підвищення обізнаності та соціальної активності жителів краю

Продовження табл. 1

1	2	3
ЦСР-6 «ЧИСТА ВОДА ТА НАЛЕЖНІ САНІТАРНІ УМОВИ»	– ефективне управління на місцях для раціонального природокористування та якісного містобудування; – організація заходів з охорони навколишнього середовища та екологічно безпечного управління твердими відходами для поліпшення якості води; – комплексне управління водними ресурсами через горизонтальне співробітництво у плануванні та реалізації екологічної політики	ОПЕРАЦІЙНА ЦІЛЬ 1.4. Удосконалення управління регіональним розвитком ОПЕРАЦІЙНА ЦІЛЬ 1.5. Забезпечення екологічної безпеки регіону
ЦСР-7 «ДОСТУПНА ТА ЧИСТА ЕНЕРГІЯ»	– сприяння підвищенню енергоефективності шляхом інвестування коштів в енергоефективні будівлі та джерела екологічно чистої енергії у державних установах (урядових органах, школах тощо); – підвищення енергоефективності через запровадження критеріїв сталості у практику закупівель; – зменшення державних видатків на енергопостачання; – реалізація місцевої політики щодо транспорту та містобудування, а також нові технології «розумного міста» для забезпечення енергоефективності і зменшення викидів вуглецю	ОПЕРАЦІЙНА ЦІЛЬ 1.3. Забезпечення енергоефективності ОПЕРАЦІЙНА ЦІЛЬ 1.1. Стимулювання залучення інвестицій
ЦСР-8 «ГІДНА ПРАЦЯ ТА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ»	– забезпечення зростання і зайнятості знизу вгору за допомогою місцевих стратегій економічного розвитку; – сприяння залученню унікальних ресурсів і можливостей, наявних на територіях; – виявлення дітей, яким загрожує небезпека залучення до дитячої праці, та забезпечення відвідання шкіл цими дітьми; – робота у партнерстві з неформальним сектором над поліпшенням умов праці та соціального захисту зайнятих; – робота з громадами над оцінюванням вигід і витрат на туризм на відповідних територіях, а також розроблення стратегічних планів із забезпечення сталості діяльності в цьому секторі	ОПЕРАЦІЙНА ЦІЛЬ 4.1. Підвищення адаптивності населення до потреб ринку праці ОПЕРАЦІЙНА ЦІЛЬ 1.4. Удосконалення управління регіональним розвитком ОПЕРАЦІЙНА ЦІЛЬ 2.1. Підвищення туристично-рекреаційного потенціалу
ЦСР-9 «ПРОМИСЛОВІСТЬ, ІННОВАЦІЇ ТА ІНФРАСТРУКТУРА»	– розвиток та утримання інфраструктури, потрібної для обслуговування міст і забезпечення їхнього зв'язку із сусідніми територіями; – сприяння розвитку місцевої промисловості та стартапів, ураховуючи місцеві ресурси, потреби та ринки; – виявлення недоліків у доступі до інформаційно-комунікаційних технологій та Інтернету в громадах; – реалізація заходів для забезпечення доступу до них у громадських місцях, наприклад у бібліотеках	ОПЕРАЦІЙНА ЦІЛЬ 1.1. Стимулювання залучення інвестицій ОПЕРАЦІЙНА ЦІЛЬ 1.2. Стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу ОПЕРАЦІЙНА ЦІЛЬ 1.4. Удосконалення управління регіональним розвитком
ЦСР-10 «СКОРОЧЕННЯ НЕРІВНОСТІ»	– спрямування ресурсів на найбільш нужденні території; – сприяння залученню громадян до політичного життя на місцевому рівні; – сприяння участі меншин і традиційно недостатньо представлених груп у процесах політичних консультацій та у висуванні кандидатур на виборні посади; – реалізація найкращої практики щодо рівності та недискримінації, інтеграція цих критеріїв у процеси закупівель товарів і послуг; – відповідальність за надання державних послуг без будь-якої дискримінації; – передбачення у фіскально-бюджетній політиці прогресивних принципів місцевого оподаткування; – виділення з місцевих бюджетів коштів на розширення можливостей щодо зайнятості та збільшення доходів найбільш вразливих домогосподарств у громадах	ОПЕРАЦІЙНА ЦІЛЬ 1.2. Стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу ОПЕРАЦІЙНА ЦІЛЬ 3.2. Розвиток сільських територій та периферії навколо малих міст ОПЕРАЦІЙНА ЦІЛЬ 4.2. Підвищення обізнаності та соціальної активності жителів краю

1	2	3
ЦСР-11 «СТАЛИЙ РОЗВИТОК МІСТ І ГРОМАД»	– розроблення стратегічних планів розвитку міст для рівномірного їх розвитку; – робота над поліпшенням умов і наданням основних послуг у слаборозвинутих, бідних районах; – забезпечення доступу до прийняттого за ціною житла; – регулювання ринків землі та житла, щоб гарантувати право найбідніших мешканців міст на житло; – заохочення користування громадським транспортом у містах для підвищення безпеки дорожнього руху та зменшення викидів; – забезпечення громадянам безпечних, екологічно чистих громадських місць (парки, сквери та сади); – запобігання неконтрольованому розростанню міст, протидія сегрегації; – стимулювання екологічно безпечному поводженню з твердими відходами, з акцентом на повторне використання і утилізацію; – визначення, виявлення та збереження матеріальної та нематеріальної культурної спадщини для майбутніх поколінь; – вживання заходів для пом'якшення наслідків зміни клімату й захисту найбільш уразливих мешканців громад від впливу стихійних лих; – стимулювання співпраці міських із сільськими територіями, з яких вони отримують продовольство і природні ресурси	ОПЕРАЦІЙНА ЦІЛЬ 1.4. Удосконалення управління регіональним розвитком ОПЕРАЦІЙНА ЦІЛЬ 1.5. Забезпечення екологічної безпеки регіону ОПЕРАЦІЙНА ЦІЛЬ 3.2. Розвиток сільських територій та периферії навколо малих міст
ЦСР-12 «ВІДПОВІДАЛЬНЕ СПОЖИВАННЯ ТА ВИРОБНИЦТВО»	– підтримка функціонування систем оперативного постачання товарів, зменшуючи масштаби транспортування і викиди вуглецю; – здійснення відповідних заходів щодо землекористування, інфраструктури, містобудування, освіти та підготовки кадрів для забезпечення діяльності відкритих ринків; – сприяння раціональному споживанню та виробництву енергії та води; – запровадження критеріїв закупівель, що враховують обсяги відходів та викиди вуглецю у потенційних постачальників; – підвищення рівня обізнаності громадян щодо важливості раціонального виробництва і споживання; – партнерство у розробленні та запровадженні інструментів моніторингу впливу туризму на території; – сприяння створенню робочих місць у сфері туризму та розвитку місцевої культури	ОПЕРАЦІЙНА ЦІЛЬ 1.1. Стимулювання залучення інвестицій ОПЕРАЦІЙНА ЦІЛЬ 1.2. Стимулювання розвитку малого та середнього бізнесу ОПЕРАЦІЙНА ЦІЛЬ 1.5. Забезпечення екологічної безпеки регіону ОПЕРАЦІЙНА ЦІЛЬ 2.1. Підвищення туристично-рекреаційного потенціалу ОПЕРАЦІЙНА ЦІЛЬ 2.2. Маркетинг туристичного потенціалу ОПЕРАЦІЙНА ЦІЛЬ 4.2. Підвищення обізнаності та соціальної активності жителів краю
ЦСР-13 «ПОМ'ЯКШЕННЯ НАСЛІДКІВ ЗМІН КЛІМАТУ»	– зміцнення потенціалу щодо протидії небезпекам і стихійним лихам, пов'язаним із кліматом, для захисту громади; – підвищення рівня обізнаності щодо змін клімату на місцевому рівні; – включення заходів з адаптації до зміни клімату та пом'якшення її наслідків до документів із міського та регіонального планування з метою зменшення викидів у містах	ОПЕРАЦІЙНА ЦІЛЬ 1.3. Забезпечення енергоефективності ОПЕРАЦІЙНА ЦІЛЬ 1.5. Забезпечення екологічної безпеки регіону
ЦСР-14 «ЗБЕРЕЖЕННЯ ТА СТАЛЕ ВИКОРИСТАННЯ ОКЕАНІВ, МОРІВ І МОРСЬКИХ РЕСУРСІВ»	– управління міською каналізацією та видалення твердих відходів; – розроблення заходів між муніципалітетами й на регіональному рівні для зменшення забрудненості прибережної зони; – розроблення та запровадження планувально-будівельних норм, що забороняють будівництво у непридатних районах прибережної зони	ОПЕРАЦІЙНА ЦІЛЬ 1.5. Забезпечення екологічної безпеки регіону ОПЕРАЦІЙНА ЦІЛЬ 1.4. Удосконалення управління регіональним розвитком

Закінчення табл. 1

1	2	3
ЦСР-15 «ЗАХСТ ТА ВІДНОВЛЕННЯ ЕКОСИСТЕМ СУШІ»	– заохочення змін у поведінці у громадах щодо водопостачання, каналізації та поводження з твердими відходами; – координація партнерських відносин із приватним сектором і громадами для вирішення завдання інтегрованого управління водними ресурсами; – забезпечення того, щоб збереження біорізноманіття було невід'ємним компонентом стратегії міського розвитку; – надання допомоги в реалізації принципу «забруднювач платить» на місцях; – співпраця між різними муніципалітетами для збереження біорізноманіття; – сприяння участі громад у збереженні біорізноманіття та запобіганні зникненню видів, яким загрожує вимирання	ОПЕРАЦІЙНА ЦІЛЬ 1.5. Забезпечення екологічної безпеки регіону ОПЕРАЦІЙНА ЦІЛЬ 1.4. Удосконалення управління регіональним розвитком ОПЕРАЦІЙНА ЦІЛЬ 4.2. Підвищення обізнаності та соціальної активності жителів краю
ЦСР-16 «МИР, СПРАВЕДЛИВІСТЬ ТА СИЛЬНІ ІНСТИТУТИ»	– підвищення ефективності роботи та підзвітності перед громадянами; – протидія корупції та розширення доступу населення до інформації; – посилення відкритості до громад, забезпечивши, щоб жодна група населення не залишилася поза увагою	ОПЕРАЦІЙНА ЦІЛЬ 1.4. Удосконалення управління регіональним розвитком ОПЕРАЦІЙНА ЦІЛЬ 4.2. Підвищення обізнаності та соціальної активності жителів краю
ЦСР-17 «ПАРТНЕРСТВО ЗАРАДИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ»	– розроблення узгоджених політичних заходів для реагування на численні проблеми, які необхідно вирішувати в контексті зменшення бідності та сталого розвитку; – заохочення та підтримка партнерства між державними органами, приватним сектором і громадянським суспільством у громадах; – готовність та бажання зайняти місце партнера у глобальному середовищі	ОПЕРАЦІЙНА ЦІЛЬ 1.4. Удосконалення управління регіональним розвитком

Джерело: узагальнено автором на основі [7; 8]

розглядаючи це як необхідне підґрунтя для поєднання сильних сторін різних неурядових організацій, що спеціалізуються на дослідженнях, адвокаційних кампаніях, моніторингу бюджету, захисті прав людини та екологічних питаннях. Громадські організації делегують власних представників виходячи з наявності у них професійних знань, зацікавленості тематикою ІПВГ, можливості брати участь у заходах та кваліфіковано оцінювати питання, що виносяться на обговорення.

Громадські організації мають відігравати провідну роль у поширенні інформації про звіт ІПВГ та забезпечувати його вагомість на регіональному рівні через проведення відповідного аналізу, консультацій з органами влади та презентацій результатів таких досліджень у рамках регіональних заходів (семінарів, круглих столів).

Для збільшення прозорості видобувних галузей упровадження міжнародних стандартів звітності, вдосконалення системи управління природними ресурсами, поліпшення інвестиційного клімату в Україні, а також сприяння відповідному забезпеченню сталого розвитку регіонів в останні роки прийнято відповідну нормативно-правову базу [9]. Положення цих документів, а також звіти компаній, які вони зобов'язані поширювати відповідно до ІПВГ, дають змогу контр-

олювати й оцінювати на рівні регіонів і громад обсяги надходжень від підприємств, що займаються видобутком корисних копалин. Останні сплачують такі категорії податків, зборів та інших платежів:

1. Плата за користування надрами, яка справляється у вигляді:

а) рентної плати за користування надрами для видобування корисних копалин;

б) рентної плати за користування надрами в цілях, не пов'язаних із видобуванням корисних копалин.

Із 2018 р. 5% надходжень від сплати ренти за видобуток нафти, газу спрямовуватимуться до місцевих бюджетів [10].

2. Збір за видачу спеціальних дозволів на користування надрами та

кошти від продажу таких дозволів.

3. Податок на прибуток підприємств.

4. Податки з товарів і послуг.

5. Податки на міжнародні торговельні операції.

6. Соціальні внески.

7. Компенсація видобутку.

8. Продаж товарів і послуг.

9. Плата за землю, збір за спеціальне використання води, лісових ресурсів, плата за використання інших природних ресурсів.

10. Екологічний податок.

11. Дивіденди.

Доцільно зазначити, що ІПФГ ініціює застосування результативних показників бюджетних програм, що дає змогу продемонструвати результативність використання бюджетних коштів. Тобто на рівні громад і регіонів створюється можливість співставлення досягнутих результатів та затрачених коштів, оцінювання тривалості виконання бюджетної програми, її необхідності та відповідності визначеній меті, а також порівняння результатів виконання бюджетних програм, їх аналізування. Визначення результативних показників є підґрунтям для якісного та кількісного аналізу стану виконання програми в контексті фінансового, інфраструктурного забезпечення та в частині досягнення соціального ефекту, що є основою виконання бюджетної програми.

У контексті викладеного вище доцільно підкреслити, що відкритість інформації про те, як країна управляє своїми природними ресурсами, необхідна для забезпечення одержання користі від них усіма громадянами, зокрема і поліпшення добробуту. ІПВГ заохочує розвиток соціально орієнтованого бізнесу, що сприяє сталому розвитку та фінансує його інфраструктурне забезпечення. Також Ініціатива сприяє ефективній взаємодії з місцевим населенням. Завдяки поширенню інформації представники громади можуть зрозуміти, на які обсяги фінансування інфраструктурного забезпечення сталого розвитку регіону доцільно розраховувати.

Як уже було зазначено, метою сталого розвитку регіону є раціональне використання його потенціалу в процесі реалізації проектів. Можливість її досягнення реалізується саме через відповідне інфраструктурне забезпечення. Мета сталого розвитку досягається через систему функцій, які виконують бізнес, влада і громада у постійній взаємодії через інфраструктурні елементи. Серед значної їхньої кількості доцільно виділити такі функції:

- виконання замовлень бізнесу в межах соціальних, екологічних, благодійних, культурно-освітніх проектів на засадах аутсорсингу;

- представлення, перетворення, перерозподіл соціальних благ та послуг бізнесу між громадянами;

- надання інформації про актуальні проблеми регіонального розвитку, розв'язання яких потребує участі бізнесу та стейкхолдерів (їхні потреби, мотиви, суспільну владу, можливості та напрями співпраці);

- налагодження комунікації та встановлення співробітництва між представниками бізнесу та громадськістю;

- формування громадської думки та суспільних вимог до бізнесу;

- контролювання реалізації та оцінювання соціальних ініціатив ділових кіл, а також багато інших.

Елементами інфраструктурного забезпечення сталого розвитку регіону можна вважати практично всі складники соціальної та виробничої інфраструктури. Але в сучасних умовах ефективне функціонування всієї системи значною мірою залежить від активності громадських організацій (екологічних, культурних, споживчих, правозахисних, освітніх та ін.). Важливу роль у цьому процесі відіграють і благодійні фонди; профспілкові структури; представництва міжнародних некомерційних організацій; органи державної влади та місцевого самоврядування; фінансово-кредитні установи; об'єкти комунально-побутової та соціально-культурної сфери; лікувальні та реабілітаційні заклади; аналітичні і дослідницькі центри; засоби масової інформації; наукові та навчальні заклади;

волонтери; регіональні та галузеві об'єднання підприємств тощо [6].

Формування механізму управління сталим розвитком регіону на засадах ефективної взаємодії зазначених вище елементів інфраструктурного забезпечення повинно відбуватися, зокрема для Івано-Франківської області, з урахуванням можливостей ІПВГ. Саме Ініціатива прозорості видобувних галузей є інструментом, який забезпечує прозорість, є дієвим механізмом контролю над розподілом бюджетних коштів та створює додаткові можливості взаємодії між видобувними компаніями, представниками громади і владою через систему інфраструктурного забезпечення.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Здійснення політики сталого розвитку починається саме на рівні місцевих громад та регіонів. Ефективність її реалізації значною мірою залежить відповідного інфраструктурного забезпечення. Для регіонів, на території яких діють видобувні компанії, ІПВГ є важливим інструментом створення та забезпечення функціонування відповідної інфраструктури сталого розвитку.

Концепція сталого розвитку є актуальною вже досить довго, особливо в контексті розвитку регіонів, а також ІПВГ уже впевнено ввійшла у практику функціонування компаній. На нашу думку, подальші дослідження доцільно спрямувати на встановлення взаємозв'язку між ефективністю функціонування видобувних компаній, їх приєднанням до ІПВГ та сталим розвитком регіонів з урахуванням рівня інфраструктурного забезпечення цього процесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України / Б.М. Данилишин та ін. Київ : РВПС України. 1999. 716 с.
2. Герасимчук З.В. Регіональна політика сталого розвитку: теорія, методологія, практика : монографія. Луцьк : Надстир'я, 2008. 528 с.
3. Фінансова система регіонів: проблеми та перспективи : монографія. / Н.І. Богдан та ін. ; за заг. ред. А.Б. Кондрашихіна, В.К. Присяжнюка. Київ : АМУ, 2014. 543 с.
4. Свида І.В. Завдання регіональної політики сталого розвитку: визначення пріоритетів, шляхи вирішення. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2015. № 6. С. 574–578.
5. Ободець Р.В., Ободець Я.В. Принципи формування інфраструктурного забезпечення регіону. *Економіка будівництва і міського господарства*. 2015. Т. 11. № 1. С. 39–45.
6. Ворончак І.О. Інфраструктурне забезпечення соціальної відповідальності бізнесу як фактор розвитку організаційної культури вітчизняних підприємств. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2017. Вип. 13. Ч. 1. С. 50–54.
7. Цілі сталого розвитку: що треба знати органам місцевого самоврядування. URL: https://www.undp.org/content/dam/ukraine/docs/DG/SDG_LocalGov_v05.pdf (дата звернення: 01.05.2019).
8. Стратегія розвитку Івано-Франківської області на період до 2020 р. URL: http://www.if.gov.ua/files/SP_IF_oblast_4.pdf (дата звернення: 01.05.2019).
9. Про забезпечення прозорості у видобувних галузях : Закон України від 18.09.2018 № 2545-VIII. *Відомості Верховної Ради (ВВР)*. 2018. № 44. Ст. 354.
10. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо зарахування рентної плати за користування надрами для видобування нафти, природного газу та газового конденсату : Закон України від 20.12.2016 № 1793-VIII. *Відомості Верховної Ради (ВВР)*. 2017. № 7–8. Ст. 49.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

CURRENT PROBLEMS OF FINANCIAL RESOURCES FORMATION OF UNITED TERRITORIAL COMMUNITIES

Мельник В.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри державного управління,
публічного адміністрування та регіональної економіки,
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Melnyk Viktoriia

PhD of Economics, Associate Professor,
Associate Professor of State Governance,
Public Administration and Regional Economy Department,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

У статті розглянуто питання формування фінансових ресурсів об'єднаних територіальних громад в умовах реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні. Обґрунтовано, що саме фінансовий аспект є одним із головних, що визначають успішність функціонування об'єднаних територіальних громад. Визначено основні завдання реформування територіальної організації влади в Україні та необхідні умови для його успішної реалізації. Систематизовано ознаки спроможності територіальних громад за умов розширення наявної дохідної бази місцевих бюджетів та децентралізації видаткових повноважень місцевих органів влади. Проаналізовано результати першого етапу децентралізації в Україні та стан виконання місцевих бюджетів. Визначено основні джерела формування фінансових ресурсів об'єднаних територіальних громад. Сформульовано проблеми, що перешкоджають просуванню реформи децентралізації та розвитку об'єднаних територіальних громад в Україні.

Ключові слова: територіальна організація влади, фінансове забезпечення, місцевий бюджет, фінансові ресурси, об'єднані територіальні громади, фінансова децентралізація, механізм фінансування.

В статье рассмотрены вопросы формирования финансовых ресурсов объединенных территориальных общин в условиях реформирования местного самоуправления и территориальной организации власти в Украине. Обосновано, что именно финансовый аспект является одним из главных, определяющих успешность функционирования объединенных территориальных общин. Определены основные задачи реформирования территориальной организации власти в Украине и необходимые условия для его успешной реализации. Систематизированы признаки способности территориальных общин в условиях расширения имеющейся доходной базы местных бюджетов и децентрализации расходных полномочий местных органов власти. Проанализированы результаты первого этапа децентрализации в Украине и состояние выполнения местных бюджетов. Определены основные источники формирования финансовых ресурсов объединенных территориальных общин. Сформулированы проблемы, препятствующие продвижению реформы децентрализации и развитию объединенных территориальных общин в Украине.

Ключевые слова: территориальная организация власти, финансовое обеспечение, местный бюджет, финансовые ресурсы, объединенные территориальные общины, финансовая децентрализация, механизм финансирования.

The article considered financial resources formation of the united territorial communities in the conditions of the reform of local self-government and territorial organization of power in Ukraine. In the condition of reform of the public finance system, a tendency towards decentralization in public administration is relevant, as a result of which a certain number of powers are transferred to local authorities. Financial decentralization can balance the mechanisms of providing public services with the needs and preferences of local communities is substantiated. The financial aspect is one of the main determinants of the success of the functioning of the united territorial communities. The main tasks of reforming the territorial organization of power in Ukraine and the needed conditions for its successful implementation are determined. The signs of capacity of territorial communities are systematized in the conditions of expansion of the existing revenue base of local budgets and expenditure powers decentralization of local author-

ities. The results of the first stage of decentralization in Ukraine and the state of implementation of local budgets are analyzed. Positive results of financial decentralization are revealed, which are manifested in the annual growth of own resources of local budget, its shares in the structure of the consolidated budget of Ukraine, and the possibility of local self-government bodies to direct funds for development and implementation of infrastructure projects. The main sources of financial resources of the united territorial communities, which consist of own revenues and funds transferred from the state budget in the form of grants and subventions, are determined. Formulated problems hindering the reform of decentralization and development of united territorial communities in Ukraine. For the formation of capable communities at the state level, needed legislative regulation of the issue of administrative-territorial organization, services in local self-government bodies, town-planning activities, voluntary association of territorial communities, were established.

Key words: territorial organization of power, financial support, local budget, financial resources, united territorial communities, financial decentralization, financing mechanism.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Головним стратегічним завданням модернізації системи державного управління та територіальної організації влади, яка сьогодні здійснюється, є підвищення ефективності місцевого самоврядування, створення інститутів прямого народовладдя, забезпечення гідних умов для проживання громадян, надання їм доступних та високоякісних публічних послуг, задоволення інтересів громадян у різних сферах життєдіяльності на відповідній адміністративній території, узгодження інтересів держави та територіальних громад. Досягнення зазначених цілей неможливе без відповідного рівня соціально-економічного розвитку територій, їх фінансового забезпечення, достатніх джерел для наповнення місцевих бюджетів.

Протягом останніх трьох років в Україні відбулися фундаментальні зміни системи місцевого самоврядування, особливо в частині формування місцевих бюджетів та утворення нового потужного суб'єкта місцевого самоврядування – об'єднаних територіальних громад. Нові спільноти одержали чималі фінансові ресурси, їхні бюджети стали пропорційні з бюджетами міст обласного значення, а державна підтримка дала таким громадам стимул створювати на сільських територіях нові можливості для одержання людьми послуг, яких раніше їм не вистачало. Проте сьогодні актуальним є питання забезпечення ефективного управління фінансовими ресурсами об'єднаних територіальних громад. Саме фінансовий аспект є одним із ключових, від якого залежить ефективність функціонування об'єднаних територіальних громад. Наявність економічно активних суб'єктів господарської діяльності, достатня кількість кваліфікованих трудових ресурсів, розвинена промислова та соціальна інфраструктура – усе це та багато іншого є основою для успішного розвитку громади.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Теоретичні аспекти формування та управління фінансовими ресурсами об'єднаних територіальних громад досліджували у своїх працях багато вітчиз-

няних учених-економістів: В.Є. Дем'яненко, Л.І. Карамушка, М.А. Коваленко, Г.М. Швороб, Т.О. Мацієвич, А.В. Кулай, О.В. Ольшанський, Л.В. Сухарська, І.З. Сторонянська, А.О. Пелехатий. Їхня увага акцентувалася, головним чином, на дослідженні місцевих бюджетів як фінансової основи розвитку територіальних громад, пошуку шляхів удосконалення фінансового забезпечення діяльності територіальних громад, на удосконаленні методів мобілізації фінансових ресурсів для розвитку територіальних громад на засадах децентралізації владних повноважень, на формуванні механізму фінансування соціально-економічного розвитку територіальної громади.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Утім, залишаються невирішеними багато проблем, що спричинені значною централізацією фінансових ресурсів в управлінні соціально-економічним розвитком територіальних громад, незацікавленістю територій в ефективному їх використанні, браком стимулів до виявлення резервів та нарощення фінансового потенціалу. Це зумовлює актуальність наукових досліджень із питань формування фінансових ресурсів об'єднаних територіальних громад.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є виявлення сучасних проблем формування фінансових ресурсів об'єднаних територіальних громад в Україні та розроблення практичних рекомендацій щодо їх розв'язання.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Процес об'єднання територіальних громад в Україні розпочався з 2015 р. на підставі Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні [1] й Закону України «Про добровільне об'єднання територіальних громад» [2]. Згідно з Концепцією реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні основними завданнями реформування є [1]:

забезпечення доступності та якості публічних послуг;

досягнення оптимального розподілу повноважень між органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади на різних рівнях адміністративно-територіального устрою за принципами субсидіарності та децентралізації;

визначення обґрунтованої територіальної основи для діяльності органів місцевого самоврядування та органів виконавчої влади з метою забезпечення доступності та належної якості публічних послуг, що надаються такими органами;

створення належних матеріальних, фінансових та організаційних умов для забезпечення виконання органами місцевого самоврядування власних і делегованих повноважень.

Головною запорукою успішної реалізації реформи є наявність ресурсів, необхідних для здійснення визначених законом повноважень органів місцевого самоврядування. Для мобілізації таких ресурсів Кабінет Міністрів України законодавчо закріпив засади [1]:

обчислення обсягу дотації вирівнювання на основі уніфікованих стандартів надання публічних послуг;

надання трансфертів із державного бюджету безпосередньо кожному місцевому бюджету;

визначення фінансовою основою здійснення органами місцевого самоврядування власних повноважень податків та зборів, які пов'язані з територією відповідної адміністративно-територіальної одиниці;

закріплення за місцевими бюджетами частини коштів, що надходять від сплати податку на прибуток новостворених юридичних осіб, протягом п'яти років від дати інвестування в юридичну особу;

надання органам місцевого самоврядування права регулювати ставки місцевих податків і зборів;

недопущення надання іншими органами місцевого самоврядування та органами виконавчої влади податкових пільг, які зменшують власні доходи місцевих бюджетів;

надання органам місцевого самоврядування доступу до залучення кредитних ресурсів для інвестиційного розвитку шляхом спрощення процедур погодження запозичень і місцевих гарантій та збалансування їх зі способами державного контролю, спрямованого на запобігання банкрутству об'єктів права комунальної власності;

підвищення прозорості та ефективності використання бюджетних коштів шляхом запровадження програмно-цільового методу для всіх місцевих бюджетів;

визначення матеріальною основою місцевого самоврядування майна, зокрема землі, що перебуває у власності територіальних громад сіл, селищ, міст (комунальної власності), об'єктів спільної власності територіальних громад сіл, селищ, міст, району, області, а також належної бази оподаткування;

надання територіальним громадам права розпоряджатися земельними ресурсами в межах своєї території, об'єднувати свої майно та ресурси в рамках співробітництва територіальних громад для виконання спільних програм та більш ефективного надання публічних послуг населенню суміжних територіальних громад.

Тобто Концепція реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні та Закон «Про добровільне об'єднання громад» не лише закладають нові засади територіальної організації влади на основі добровільного об'єднання територіальних громад, а й значно розширюють джерела фінансового забезпечення останніх.

Фінансове стимулювання громад до об'єднання здійснюється через механізм переходу бюджетів об'єднаних громад на прямі міжбюджетні відносини з державними бюджетами, розширення наявної дохідної бази місцевих бюджетів, децентралізацію видаткових повноважень місцевих органів влади, запровадження нових видів трансфертів тощо. Передбачається, що результатом такого об'єднання стане формування спроможних територіальних громад, тобто таких, які в результаті добровільного об'єднання здатні самостійно або через відповідні органи місцевого самоврядування забезпечити належний рівень надання послуг, зокрема у сфері освіти, культури, охорони здоров'я, соціального захисту, житлово-комунального господарства, з урахуванням кадрових ресурсів, фінансового забезпечення та розвитку інфраструктури відповідної адміністративно-територіальної одиниці [3, с. 12].

Результати проведеного аналізу свідчать, що станом на 10 квітня 2019 р. в Україні створено 888 об'єднаних територіальних громад (ОТГ). Проте вибори керівних органів, які є передумовою початку функціонування об'єднаних територіальних громад, проведено лише у 806 громадах. 82 очікують рішення Центральної виборчої комісії про призначення перших виборів у 2019 р. (зокрема, 45 об'єднаних територіальних громад, в яких у 2018 р. вибори не відбулися через запровадження військового стану в областях їх розташування). Загалом же, за затвердженими Кабінетом Міністрів України перспективними планами, має бути створено 1 304 ОТГ, які об'єднують 9 043 територіальні громади [4].

Динаміку кількості функціонуючих об'єднаних територіальних громад за 2015–2019 рр. представлено на рис. 1.

Характеристику функціонуючих об'єднаних територіальних громад станом на 1 січня 2019 р. представлено в табл. 1.

Проведене дослідження свідчить про позитивні результати фінансової децентралізації. Це – стійке щорічне зростання обсягів власних ресурсів місцевих бюджетів, їхньої частки у зведеному бюджеті України, можливість органів

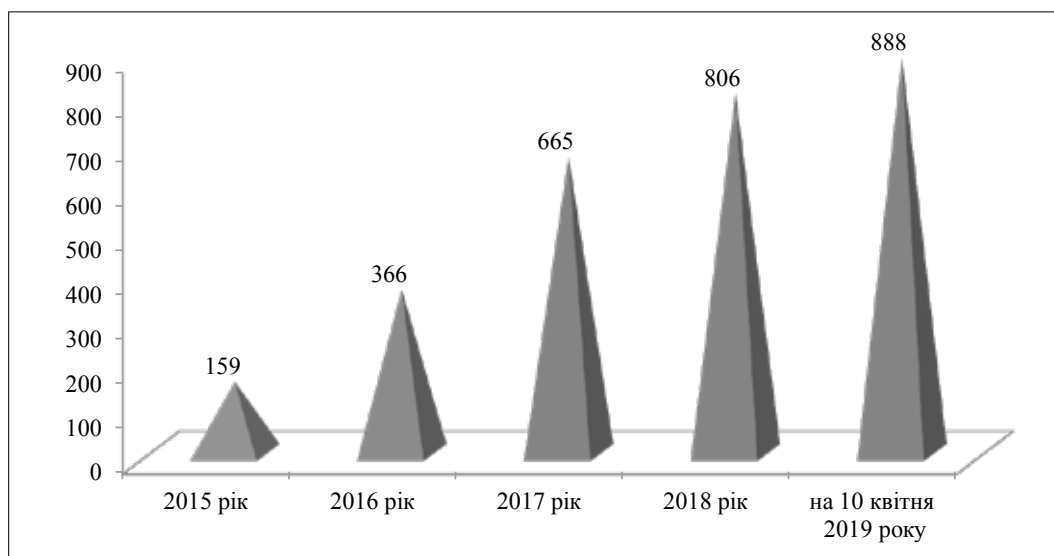


Рис. 1. Динаміка кількості функціонуючих об'єднаних територіальних громад за 2015–2019 рр.

Джерело: складено за [4]

Таблиця 1

Характеристика функціонуючих об'єднаних територіальних громад станом на 1 січня 2019 р.

Область	Кількість ОТГ	Кількість населення спроможних громад (ОТГ та міст обласного значення, до яких приєдналися територіальні громади), тис. осіб	Частка населення спроможних громад (ОТГ та міст обласного значення, до яких приєдналися територіальні громади), %	Частка площі спроможних громад (ОТГ та міст обласного значення) у площі області, %
Вінницька	37	813,1	52,2	18,2
Волинська	50	747,7	72,2	56,3
Дніпропетровська	62	2895,0	90,4	61,7
Донецька	10	1598,1	94,0	41,1
Житомирська	53	1004,3	82,4	67,3
Закарпатська	6	333,0	26,5	5,5
Запорізька	44	1489,7	87,4	65,2
Івано-Франківська	30	738,0	53,8	32,3
Київська	16	916,5	51,8	18,3
Кіровоградська	20	555,9	58,9	20,9
Луганська	9	477,3	81,8	46,3
Львівська	40	1474,9	58,5	23,7
Миколаївська	29	922,7	81,7	50,8
Одеська	28	1624,2	68,3	32,0
Полтавська	45	980,7	70,1	32,3
Рівненська	32	573,8	49,6	31,0
Сумська	30	855,9	79,2	43,2
Тернопільська	49	670,4	64,1	46,0
Харківська	17	1926,3	72,0	22,1
Херсонська	28	643,2	62,1	33,2
Хмельницька	45	1008,4	79,8	59,6
Черкаська	54	824,1	68,4	41,5
Чернівецька	33	607,1	67,2	47,2
Чернігівська	39	827,7	82,4	57,8
Разом Україна	806	24507,9	69,7	40,3

Джерело: побудовано за даними [4]

місцевого самоврядування спрямовувати кошти на видатки розвитку, реалізацію інфраструктурних проектів тощо. Дану тенденцію засвідчує аналіз дохідної частини зведеного бюджету за період 2014–2018 рр., представлений у табл. 2.

Аналіз виконання місцевих бюджетів свідчить про таке. За даними Державного казначейства України, до загального та спеціального фондів місцевих бюджетів (без урахування міжбюджетних трансфертів) у 2018 р. надійшло 262,2 млрд грн, що на 14,2%, або на 32,7 млрд грн, більше за відповідний показник минулого року.

Частка доходів місцевих бюджетів у зведеному бюджеті становила 22%, що на 0,6 в. п.

менше рівня минулого року. Динаміку доходів зведеного бюджету за 2014–2018 рр. представлено на рис. 2.

Аналіз структури доходів місцевих бюджетів свідчить про те, що податок на доходи фізичних осіб, попри переспрямування його значної частки до державного бюджету, продовжує зберігати позицію найвагомішого за обсягом джерела дохідної частини місцевих бюджетів – 51,72%. Надходження цього податку в 2018 р. становили 135,6 млрд грн, що на 24,99 млрд грн, або на 22,6%, більше за відповідний показник минулого року. Динаміку надходжень податку на доходи фізичних осіб за 2014–2018 рр. представлено в табл. 3.

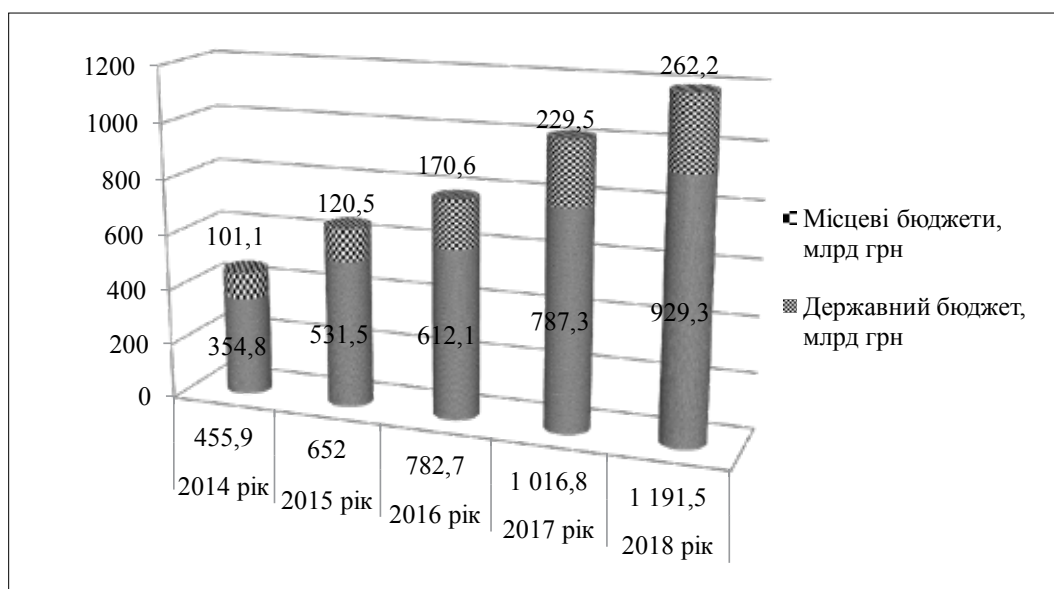


Рис. 2. Динаміка доходів зведеного бюджету за 2014–2018 рр.

Джерело: побудовано за даними [6]

Таблиця 2

Доходи зведеного, державного та місцевих бюджетів України за період 2014–2018 рр.

Показники	2014 р.	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2018 р. проти 2017 р.	
						Абсолютний приріст, млрд. грн.	Темп приросту, %
Зведений бюджет, млрд. грн.	455,9	652,0	782,7	1 016,8	1 191,5	174,7	17,2
Державний бюджет (без урахування міжбюджетних трансфертів), млрд. грн., у тому числі:	354,8	531,5	612,1	787,3	929,3	142	18
частка у доходах зведеного бюджету, %	77,8	81,5	78,2	77,4	78	-	-
Місцеві бюджети (без урахування міжбюджетних трансфертів), млрд. грн., у тому числі:	101,1	120,5	170,6	229,5	262,2	32,7	14,2
частка у доходах зведеного бюджету, %	22,2	18,5	21,8	22,6	22	-	-

Джерело: побудовано за даними [5; 6]

Таблиця 3

Динаміка надходжень податку на доходи фізичних осіб за 2014–2018 рр.

Роки	Надходження податку на доходи фізичних осіб, млн грн	Частка податку на доходи фізичних осіб у доходах місцевих бюджетів, %
2014	62 557	61,9
2015	54 921	45,6
2016	78 971	46,3
2017	110 653	48,2
2018	135 647	51,7

Джерело: побудовано за даними [5; 6]

Таблиця 4

Динаміка надходжень місцевих податків і зборів за 2014–2018 рр.

Роки	Місцеві податки і збори, млн грн	Частка місцевих податків і зборів у доходах місцевих бюджетів, %
2014	8 055	8,0
2015	27 041	22,4
2016	42 262	24,8
2017	52 587	22,9
2018	58 902	22,5

Джерело: побудовано за даними [5; 6]

У 2015 р. було запроваджено таке джерело надходжень місцевих бюджетів, як акцизний податок на роздрібний продаж підакцизних товарів. У 2018 р. із цього джерела надійшло 13 623 млн грн, що на 467 млн грн, або на 3,5%, більше, ніж у 2017 р. Частка цього податку у загальних надходженнях місцевих бюджетів становить 5,2%, що робить його третім за обсягом податковим джерелом. Цей вид акцизу є стабільним і прогнозованим джерелом доходів, забезпечуючи місцеві бюджети рівномірними місячними надходженнями із потенціалом до зростання.

Із 2015 р. до місцевих податків і зборів віднесено також податки на майно, зокрема плату за землю. Завдяки цьому місцеві податки і збори стали другим за обсягом джерелом наповнення місцевих бюджетів. Їхня частка у загальній структурі доходів місцевих бюджетів з урахуванням податків на майно та єдиного податку сягнула 22,5%, а обсяг – 58 902 млн грн. Динаміку надходжень місцевих податків і зборів за 2014–2018 рр. представлено в табл. 4.

Попри кризові явища в економіці, п'ятий рік поспіль продовжується зростання обсягів надходжень єдиного податку для суб'єктів малого підприємництва. Цей податок був другим за обсягом складником місцевих податків і зборів, який надійшов у 2018 р. в сумі 29 487,7 млн грн, що на 26,2% більше за обсяги надходжень 2017 р.

Аналіз доходів місцевих бюджетів у 2019 р. свідчить, що протягом січня-квітня 2019 р. до місцевих бюджетів надійшло 81,3 млрд грн платежів. Це на 22,6%, або майже на 15 млрд грн, перевищує надходження відповідного періоду минулого року. У квітні до місцевих бюджетів

платниками податків спрямовано 21,4 млрд грн. Порівняно з квітнем минулого року надходження зросли на 28,5%, або на 4,7 млрд грн [7].

Фінансові ресурси об'єднаних територіальних громад складаються із власних доходів і коштів, переданих із державного бюджету у вигляді дотацій і субвенцій. Ці кошти йдуть на розвиток об'єднаних територіальних громад і фінансування освіти, медицини, соціального захисту. Частка переданих із державного бюджету коштів здебільшого коливається в межах 65–75% загальних доходів об'єднаних територіальних громад [8].

Найвагомішими джерелами коштів, які виділяють із державного бюджету на розвиток об'єднаних територіальних громад, є такі [9]:

1. Субвенція на фінансове забезпечення будівництва, реконструкції, ремонту та утримання автомобільних доріг загального користування місцевого значення, вулиць і доріг комунальної власності у населених пунктах. Основним її призначенням є ремонт і будівництво доріг. Фінансування здійснюється через Державний дорожній фонд, що створений у складі спеціального фонду державного бюджету. Він має вузьке цільове призначення. У 2019 р. обсяг коштів, виділених на дорожню субвенцію, становив 14,7 млрд грн (на 28% більше, ніж у 2018 р.).

2. Кошти Державного фонду регіонального розвитку. Цей фонд є інструментом державного фінансування проектів, що скеровані на розвиток регіонів. Щороку в державний бюджет України на фінансування проектів через Державний фонд регіонального розвитку повинно закладатися не менше 1% прогнозного обсягу доходів загального фонду державного бюджету

на відповідний рік. Під конкретні проекти кошти виділяються на основі багаторівневого конкурсного відбору проектів. Подані на конкурс проекти можуть бути різноманітними. Наприклад, проекти з відновлювання історичних пам'яток, будівництва та ремонту доріг, шкіл, амбулаторій, спортивних майданчиків. Кожен проект має передбачати співфінансування з місцевих бюджетів на рівні 10% його вартості. У 2018 р. обсяг коштів Державного фонду регіонального розвитку становив 6 млрд грн, а в 2019 р. збільшився до 7,7 млрд грн.

3. Субвенція на здійснення заходів щодо соціально-економічного розвитку окремих територій. Кошти даної субвенції використовуються на придбання обладнання для клубів та бібліотек, реалізацію природоохоронних та екологічних заходів, будівництво й ремонт будинків та доріг, що перебувають у комунальній власності. Разом із тим це найбільш непрозорий механізм передачі коштів із державного бюджету на місцевий рівень. Проблема полягає у тому, що: 1) заявниками цієї субвенції можуть бути народні депутати та обласні державні адміністрації, а не органи місцевого самоврядування; 2) до комісії з розподілу коштів не входять представники Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, яке відповідає за регіональний розвиток; 3) відсутні чітко визначені критерії розподілу коштів; 4) існує суто формальний обсяг співфінансування (1% обсягу даної субвенції – для бюджетів сіл, їхніх об'єднань, селищ, міст районного значення, 3% – для обласних і районних бюджетів). Це так звана депутатська субвенція, для її отримання необхідна підтримка депутата Верховної Ради або підтримка з боку обласної державної адміністрації. Обсяг субвенції, який закладено на 2019 р., знизився порівняно з 2018 р. з 5 млрд грн до 4,7 млрд грн.

4. Субвенція на формування інфраструктури об'єднаних територіальних громад. Цю субвенцію спрямовують лише до бюджетів об'єднаних територіальних громад (обласні, районні, міські бюджети її не отримують). Кожна об'єднана територіальна громада отримує частку субвенції виходячи зі своєї площі та чисельності сільського населення. Призначення субвенції доволі широке – від підвищення якості надання адміністративних послуг до будівництва та ремонту вулиць, доріг і мостів. Однак, незважаючи на те що в 2019 р. на розвиток інфраструктури об'єднаних територіальних громад у державному бюджеті заклали 2,1 млрд грн (на 10,5% більше, ніж у 2018 р.), у розрахунку на одну об'єднану територіальну громаду надходжень поменшає, оскільки чисельність ОТГ, які отримуватимуть кошти субвенції в 2019 р., зростає більш як на чверть. Це спричиняє до нерівності умов розвитку тих ОТГ, які створено в 2015–2016 рр., і тих, які створено пізніше.

5. Субвенція на реалізацію заходів, спрямованих на розвиток системи охорони здоров'я у сільській місцевості. Основне призначення субвенції – будівництво амбулаторій і фельдшерських пунктів у сільській місцевості, а також забезпечення лікарів, які там працюють, житлом і транспортом. Позитивним моментом, який сприяє прийняттю виважених рішень органами місцевого самоврядування, є обов'язковість співфінансування проектів будівництва з місцевого бюджету на рівні не менш як 10% їхньої вартості. У 2019 р., як і в 2018-му, на неї виділено 1 млрд грн. Загалом на розвиток медицини в сільській місцевості має бути скеровано 5 млрд грн (4 з яких мало бути виділено ще в 2017 р.).

Таким чином, за даними Міністерства регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, у 2019 р. порівняно з 2014 р. державна підтримка місцевого та регіонального розвитку зросла в 41,5 рази і становила 20,75 млрд грн (рис. 3) [4].

Видатки об'єднаних територіальних громад часто йдуть на споживання, а не на інвестування в соціально-економічний розвиток. Наприклад, велику частину видатків скеровують на утримання органів управління (в окремих ОТГ сягає понад 80% обсягу власних доходів за рекомендованих 20%). Загалом же кошти витрачають на ремонт і будівництво доріг, центрів надання адміністративних послуг, фельдшерсько-акушерських пунктів та амбулаторій, шкіл і дитсадків, стадіонів та басейнів, водопостачання й каналізації, освітлення вулиць тощо, тобто на все те, що дасть змогу швидко продемонструвати позитивні зміни від створення об'єднаних територіальних громад [8].

Як свідчить проведене дослідження, проблеми, що перешкоджають просуванню реформи децентралізації та розвитку об'єднаних територіальних громад, умовно можна поділити на законодавчі та внутрішні. Для формування спроможних громад на рівні держави потребують законодавчого врегулювання такі питання:

1. Порядок утворення та ліквідації адміністративно-територіальних одиниць, установлення і зміни їхніх меж тощо.

2. Надання органам місцевого самоврядування більшої автономії у визначенні умов оплати праці для залучення професійних кадрів. Сьогодні майже відсутнє належне кадрове забезпечення органів місцевого самоврядування об'єднаних територіальних громад, спостерігається недостатність кваліфікації службовців місцевого самоврядування для виконання нових функцій. Зокрема, це призводить до неефективного використання фінансових ресурсів територіальних громад, неспроможності освоїти кошти державних субвенцій на розвиток громад. Органи місцевого самоврядування сільських ОТГ часто неспроможні підготувати якісні інвестиційні проекти для отримання

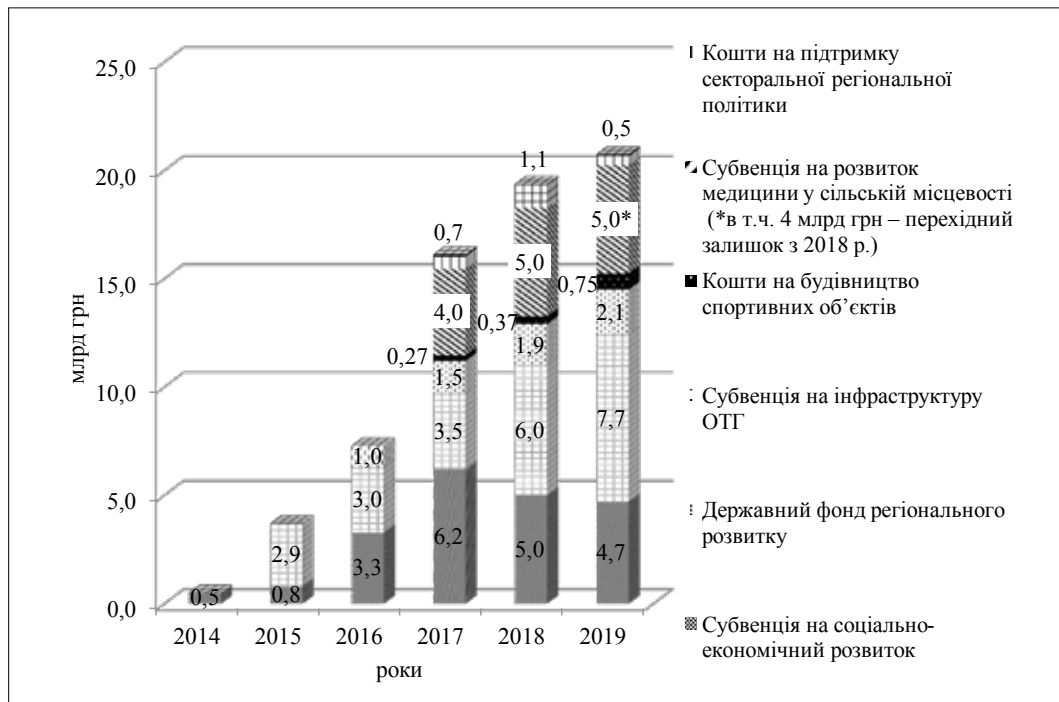


Рис. 3. Динаміка коштів, виділених на державну підтримку місцевого та регіонального розвитку, за 2014–2019 рр.

Джерело: побудовано за даними [4]

коштів державної підтримки та коштів міжнародної допомоги, не готові до запровадження стратегічного планування та програмування розвитку громад. Вирішення цієї проблеми, на нашу думку, лежить у площині професіоналізації служби в органах місцевого самоврядування, запровадження дієвих програм підвищення кваліфікації службовців органів місцевого самоврядування, надання їм необхідної консультативної й методичної допомоги з боку органів виконавчої влади та фінансування підготовки фахівців у вищих закладах освіти [10, с. 24].

3. Просторове планування в об'єднаних територіальних громадах, зокрема щодо можливості ОТГ розпоряджатися землями, які перебувають на її території, за межами населених пунктів.

4. Удосконалення процедури затвердження перспективних планів формування територіальних громад. Це стосується надання права затверджувати їх виключно Кабінету Міністрів України, а не обласним радам, на рівні яких лобюють свої інтереси представники місцевих еліт.

Серед перешкод розвитку об'єднаних територіальних громад внутрішнього характеру домінують: нестача фінансових ресурсів, брак кваліфікованих кадрів, міграція мешканців ОТГ за її межі, неофіційна зайнятість, низька активність жителів у вирішенні питань функціонування громади та ін.

Швидке збільшення кількості ОТГ без пропційного збільшення обсягу субвенції на розви-

ток інфраструктури знижує мотивацію громад до об'єднання та їхні можливості щодо соціально-економічного розвитку, тому нагальною проблемою є вдосконалення механізму державної фінансової підтримки добровільного об'єднання територіальних громад та забезпечення стабільних джерел такої підтримки.

Для впровадження інноваційних складників у різних сферах соціально-економічного розвитку територій необхідним є залучення інвестицій в об'єднану територіальну громаду. Для підвищення інвестиційної привабливості території громадам слід здійснювати такі заходи [10, с. 25]:

за підтримки наукових установ розробити перспективні програми розвитку ОТГ та інструментарій їх реалізації;

формувати позитивний імідж громади та популяризувати його серед потенційних інвесторів;

забезпечувати розвиток інфраструктури підтримки інвестиційної діяльності;

визначати пріоритети та потреби територій в ефективних інвестиціях, здійснювати підготовку інвестиційних пропозицій та проектів;

створювати сприятливі умови для ведення бізнесу та інвестування капіталу в економіку ОТГ суб'єктами господарювання різних форм власності;

залучати перспективних іноземних інвесторів;

здійняти всі можливі механізми та інструменти сприяння процесу інвестування в межах чин-

ного нормативно-правового поля на прозорих та цивілізованих засадах;

здійснювати моніторинг інвестиційної діяльності та додатково стимулювати залучення інвестицій для вирішення пріоритетних проблем соціально-економічного розвитку громади;

забезпечувати надання належної інформації потенційним інвесторам усіма доступними засобами.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У результаті дослідження обґрунтовано, що фінансовий аспект є одним із головних, що визначають успішність функціонування об'єднаних територіальних громад. Аналіз результатів першого етапу децентралізації в Україні та стану виконання місцевих бюджетів свідчить про

позитивні наслідки фінансової децентралізації, що виявляються у щорічному зростанні обсягів власних ресурсів місцевих бюджетів, їхньої частки в структурі зведеного бюджету України, можливості органів місцевого самоврядування спрямовувати кошти на видатки розвитку та реалізацію інфраструктурних проектів. Однак існує ще ціла низка проблем, що перешкоджають просуванню реформи децентралізації та розвитку об'єднаних територіальних громад в Україні. Для успішного формування спроможних громад на державному рівні потребують законодавчого врегулювання питання щодо адміністративно-територіального устрою, служби в органах місцевого самоврядування, містобудівної діяльності, добровільного об'єднання територіальних громад.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про схвалення Концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 1 квітня 2014 р. № 333-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/333-2014-%D1%80> (дата звернення: 08.05.2019).
2. Про добровільне об'єднання територіальних громад : Закон України від 5 лютого 2015 р. № 157-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/157-19> (дата звернення: 08.05.2019).
3. Абрамова І.В. Теоретичне обґрунтування змісту та форм фінансового забезпечення об'єднаних територіальних громад. *Вісник Житомирського національного агроекологічного університету*. 2017. № 1(59). Т. 2. С. 9–18.
4. Моніторинг процесу децентралізації влади та реформування місцевого самоврядування. *Децентралізація дає можливості* : веб-сайт. URL: <https://decentralization.gov.ua/mainmonitoring> (дата звернення: 08.05.2019).
5. Бюджетний моніторинг. *Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень* : веб-сайт. URL: <https://www.ibser.org.ua/publications/monitoringcategories/richnyy> (дата звернення: 08.05.2019).
6. Бюджет України. *Ціна держави* : веб-сайт. URL: <http://cost.ua/budget/revenue/> (дата звернення: 08.05.2019).
7. Фінансова децентралізація: в ДФС повідомили про зростання місцевих бюджетів. *Децентралізація дає можливості* : веб-сайт. URL: <https://decentralization.gov.ua/news/10974> (дата звернення: 08.05.2019).
8. Децентралізація: коротко про головне. *Ціна держави* : веб-сайт. URL: <http://cost.ua/news/698-detsentralizatsiya-korotko-pro-holovne> (дата звернення: 08.05.2019).
9. Топ-5 видатків Державного бюджету на розвиток регіонів 2019 року. *Ціна держави* : веб-сайт. URL: <http://cost.ua/news/663-top-5-expenditures-2019> (дата звернення: 08.05.2019).
10. Руснак А.В., Алещенко Л.О. Перспективи формування фінансових ресурсів об'єднаних територіальних громад. *Агросвіт*. 2018. № 6. С. 22–27.

ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНИЙ ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ: ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛІ СОЛОУ

ECONOMIC GROWTH AS A DEFINING FACTOR OF ECONOMIC SECURITY OF THE REGION: APPLICATION OF SOLO MODEL

Овчаренко О.В.

викладач кафедри теоретичної та прикладної економіки,
Український державний хіміко-технологічний університет

Дубницький В.І.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри теоретичної та прикладної економіки,
Український державний хіміко-технологічний університет

Ovcharenko Olga

Teacher of the Department of Theoretical and Applied Economics,
Ukrainian State University of Chemical Technology

Dubnytskyi Volodymyr

Dr.S. in Economics, Professor,
Professor of the department of Theoretical and Applied Economics,
Ukrainian State University of Chemical Technology

У статті досліджено вплив економічного зростання як визначального чинника на економічну безпеку регіону. Виконано розрахунки економічного зростання для Дніпропетровського регіону шляхом використання виробничої функції Кобба-Дугласа та моделі Солоу. Визначено, що економіка вийшла з рівноважного стану, оскільки фактичні інвестиції стали менше, ніж ті, що необхідні для підтримки капіталоозброєності на постійному рівні. Перевірено, що на шляху переходу до нового стійкого стану споживання залишалося вище початкового, тому таку економіку з надлишковим рівнем заощаджень названо динамічно неефективною. Доведено, що перехід до рівня «золотого правила» супроводжувався падінням добробуту населення. Актуалізовано, що економічне зростання є одним з основних визначальних чинників, що впливає на економічну безпеку як держави у цілому, так і кожного окремого регіону.

Ключові слова: економічне зростання, економічна безпека регіону, виробнича функція Кобба-Дугласа, модель Солоу, економічна політика.

В статье исследовано влияние экономического роста как определяющего фактора на экономическую безопасность региона. Выполнены расчеты экономического роста для Днепропетровского региона путем использования производственной функции Кобба-Дугласа и модели Солоу. Определено, что экономика вышла из равновесного состояния, так как фактические инвестиции стали меньше, чем те, которые необходимы для поддержания капиталовооруженности на постоянном уровне. Проверено, что на пути перехода к новому устойчивому состоянию потребление оставалось выше исходного, поэтому такую экономику с избыточным уровнем сбережений называют динамически неэффективной. Доказано, что переход до уровня «золотого правила» сопровождался падением благосостояния населения. Актуализировано, что экономический рост является одним из основных определяющих факторов, влияющих на экономическую безопасность как государства в целом, так и каждого отдельного региона.

Ключевые слова: экономический рост, экономическая безопасность региона, производственная функция Кобба-Дугласа, модель Солоу, экономическая политика.

In the article has been examined the influence of economic growth, as a determining factor, on the economic security of the region. In the conditions of globalization, as well as the systemic transformation of the economy, which served as a catalyst for institutional change, the problem of the dynamics of economic growth at various levels of socio-economic systems is becoming increasingly relevant. The calculations of economic growth for the Dni-

propetrovsk region are carried out using the production function of Cobb-Douglas and the Solow model. Thus, the purpose of this paper is to determine the impact of economic growth on the economic security of the region through the use of the production function of Cobb-Douglas and the model of Solow. One of the main determinants of economic security is economic growth, which is an important economic goal both for the state as a whole and for each individual region. Economic growth enables the country and its regions to fight poverty and environmental pollution without reducing existing consumption and reducing investment. It is determined that the economy has come out of a state of equilibrium, since actual investments have become less than those necessary to maintain capital stock at a constant level. It has been verified that on the way to the transition to a new steady state, consumption remained higher than the original one. Therefore, such an economy with an excessive level of savings is called dynamically ineffective. It was proved that the transition to the "Golden Rule" level was accompanied by a decline in the welfare of the population. The work was used we use the traditional and special methods of research, including: historical and logical method, method of abstraction and analogy, and system analysis methods, methods of economic-mathematical modeling and forecasting. Consequently, the study of economic growth, factors influencing it and the possibility of further predicting this process is very important in the study and assessment of both the economic security of the state and the region. It is actualized in the work that economic growth is one of the main determining factors influencing the economic security of the state as a whole and of each individual region.

Key words: economic growth, economic security of the region, production function of Cobb-Douglas, model Solow, economic policy.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Одним з основних визначальних чинників, що впливає на економічну безпеку, є економічне зростання, яке є важливою економічною метою як держави у цілому, так і кожного окремого регіону. Традиційно під економічним зростанням розуміється розширення масштабів виробництва, зростання кінцевих результатів економічної діяльності. Збільшення обсягу продукції в розрахунку на душу населення означає підвищення рівня життя в країні. Економіка, що зростає, спроможна повніше задовольняти потреби людей та ефективніше розв'язувати соціально-економічні проблеми [1]. Збільшення заробітків у ході економічного зростання створює можливості сім'ям і окремим особам отримувати додаткові матеріальні блага та послуги без відмови від споживання інших життєвих благ. Економічне зростання дає змогу країні та її регіонам боротися з бідністю і забрудненням довкілля без зниження наявного рівня споживання й скорочення інвестицій. Воно створює можливості для скорочення робочого часу і збільшення часу відпочинку й дозвілля. Економічне зростання полегшує розв'язання проблеми обмеженості ресурсів [2].

Отже, дослідження економічного зростання, чинників, що впливають на нього, і можливість подальшого прогнозування цього процесу є досить важливими під час аналізу й оцінки як економічної безпеки держави, так і окремого регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питаннями вивчення проблем економічної безпеки та економічного зростання, розробленням стратегії економічної безпеки на всіх рівнях займаються такі вітчизняні вчені, як А.І. Сухоруков, Ю.М. Харазішвілі, В.Г. Федоренко та ін. Також хотілося б відзна-

чити дослідження у цій сфері Національного інституту стратегічних досліджень, Інституту регіональних досліджень, Інституту економіки промисловості, Інституту проблем ринку та економіко-екологічних досліджень, Інституту економіки та прогнозування. Але треба відзначити, що ступінь проробки питання економічної безпеки на регіональному рівні ще потребує конкретизації та деталізації, що й актуалізує наше дослідження.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою даної роботи є визначення впливу економічного зростання на економічну безпеку регіону шляхом використання виробничої функції Кобба-Дугласа та моделі Солоу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Як кінцеві результати економічної діяльності використовуються показники валового регіонального продукту на душу населення. Економічне зростання аналізується з погляду структури створеного продукту і пропорцій його розподілу на поточне споживання і накопичення [3]. Для визначення тенденції щодо економічного зростання Дніпропетровського регіону пропонуємо використати трендову модель, яку побудуємо за допомогою програмного пакету MS Excel (рис. 1). Найбільш адекватною є поліноміальна трендова модель, коефіцієнт детермінації (R^2) якої дорівнює 0,99, що вказує на досить високу точність моделі. Отже, її можна використовувати для розрахунків прогнозних показників ВРП.

Також побудуємо для порівняння тернову модель у доларовому еквіваленті для визначення більш чіткої тенденції щодо економічного зростання за допомогою програмного пакету MS Excel (рис. 2).

Нами побудовано також поліноміальну трендову модель (рис. 2), коефіцієнт детермінації (R^2) якої дорівнює 0,71, що також вказує на достатню точність моделі.

Виконуючи порівняльний аналіз, побудуємо прогнозні значення ВРП на одну особу по Дніпропетровському регіону на наступні п'ять років на основі зазначених трендових моделей (табл. 1).

Відповідно до цих моделей, ми бачимо тенденцію до зростання ВРП, що вказує на позитивну тенденцію економічного розвитку регіону. Але для оцінки чинників, що впливають, на дане зростання, ми пропонуємо використати виробничу функцію Кобба-Дугласа і неокласичну модель економічного зростання Роберта Солоу. Ця модель показує, як три основні чинники пропозиції – капітал, праця і науково-технічний прогрес – впливають на обсяг виробництва, тобто на економічне зростання.

Оскільки економічна політика регіону впливає на рівень життя регіону та його ріст, модель дає основу, за допомогою якої можна проаналізувати одне з найбільш важливих запитань економіки: яка частина виробленого продукту повинна споживатися сьогодні й яка частина його повинна зберігатися для використання в майбутньому? Оскільки заощадження рівні інвестиціям, заощадження визначають обсяг капіталу, яким економіка буде розпоряджатися в майбутньому. Розміри заощаджень знаходяться під прямим і непрямим впливом із боку економічної політики. Оцінка різних варіантів політики потребує зважування всіх витрат і вигід вибору того чи іншого рівня заощаджень.

В умовах світової глобалізації, а також системної трансформації економіки, які слугували

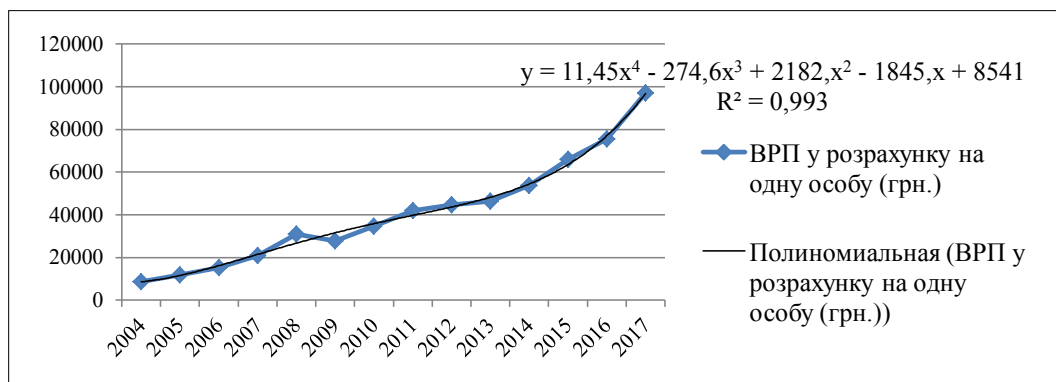


Рис. 1. Динаміка ВРП на душу населення по Дніпропетровській області, грн.

Джерело: власні розрахунки за даними [4]

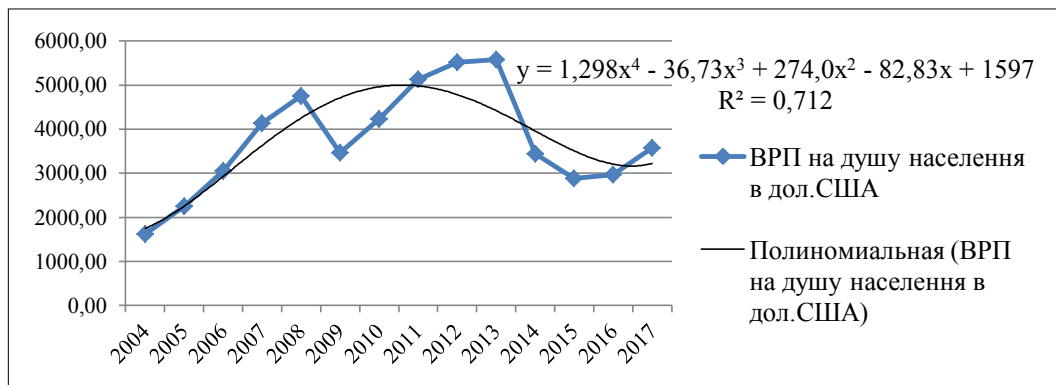


Рис. 2. Динаміка ВРП на душу населення по Дніпропетровській області, дол. США

Джерело: власні розрахунки за даними [4]

Таблиця 1

Прогноз ВРП на одну особу по Дніпропетровському регіону на наступні п'ять років

Рік	ВРП на одну особу, грн.	ВРП на одну особу, дол. США
2018	8708,85	1537,71
2019	11330,44	2390,7
2020	16185,52	3260,38
2021	21633,4	3809,31
2022	26838,63	4096,28

каталізатором інституціональних змін, проблема динаміки економічного зростання різного рівня соціально-економічних систем стає все більш актуальною. Досягнення цієї мети в умовах суттєвих диспропорцій у розвитку країни вимагає вивчення впливу його просторових чинників та їх взаємодії як особливого ресурсу, що характеризується певним інтегральним потенціалом. Відповідно до цього, процес економічного зростання, якому властивий системний характер, вимагає розроблення відповідних економіко-математичних методів та моделей для адекватного відображення досліджуваних проблем [5].

Модель Солоу дає змогу більш точно описати особливості макроекономічних процесів як на державному рівні, так і на рівні регіону. По-перше, виробнича функція у цій моделі нелінійна і має властивість спадання граничної продуктивності. По-друге, модель ураховує вибуття основного капіталу. По-третє, у модель Солоу включається опис динаміки трудових ресурсів і технічного прогресу та їхній вплив на економічний ріст. По-четверте, ставиться і зважується задача максимізації рівня споживання на деякій безлічі стійких траєкторій. Усе це, звісно, ускладнює структуру моделі, й одержання точних формул для траєкторій зміни основних її показників стає істотно більш складною задачею [1].

Модель Солоу – більш досконала і динамічна модель економічного зростання. Перевагою даної моделі є те, що вона враховує взаємодію попиту і пропозиції в їхньому впливі на накопичення капіталу. Тому побудуємо її для

оцінки економічного зростання Дніпропетровської області.

Побудуємо виробничу функцію Кобба-Дугласа для Дніпропетровського регіону. Дані для побудови моделі знаходяться в табл. 2.

Знаходимо параметри виробничої функції Кобба-Дугласа за такими показниками, як ВРП, рівень зайнятості населення та вартість основних виробничих фондів.

Для знаходження рівняння виробничої функції Дніпропетровської області послідовно виконуємо такі етапи:

1) робимо заміну змінних:

$$Z = \frac{Y}{L}, \quad (1)$$

$$X = \frac{K}{L}, \quad (2)$$

де Y – валовий внутрішній продукт;

L – економічно активне населення;

K – вартість основних фондів;

Z – продуктивність праці одного робітника;

X – капіталоозброєність одного працівника;

2) логарифмуємо отримані змінні Z та X ;

3) знаходимо транспоновану матрицю X^T , до якої входить рядок одиниць, $\ln(X)$, t від 1 до 14;

4) знаходимо матрицю $X^T \cdot X$ шляхом перемноження матриці X^T на матрицю X . Матриця $X^T \cdot X$ має розмірність 3×3 ;

5) знаходимо матрицю $X^T \cdot Z$ шляхом перемноження матриці X^T на матрицю Z . Матриця $X^T \cdot Z$ має розмірність 3×1 ;

6) знаходимо обернену матрицю $X^T \cdot X$. Обернена матриця $X^T \cdot X$ має розмірність 3×3 ;

Таблиця 2

Основні показники розвитку народного господарства Дніпропетровської області

Рік	Показники по Дніпропетровській області				
	Економічно-активне населення, тис. осіб, L	ВРП, млн. грн., Y	Основні засоби (вартість основних фондів), млн. грн., K	Капітальні інвестиції, млн. грн.	Амортизаційні відрахування основних засобів, млн. грн.
2004	1659,1	30040	128686	5906	72579
2005	1665,7	41227	136776	7792	77552
2006	1667,4	52347	159289	10737	92706
2007	1664,9	71173	194092	14874	112573
2008	1664,1	104687	263677	18063	163216
2009	1666,5	93331	341076	13254	198165
2010	1659,6	116136	702986	16017	553250
2011	1643,6	140020	795437**	22116**	604017
2012	1637	147970	927720**	22509**	711105
2013	1637,8	152905	1044499**	21290**	807814
2014	1601,7	176540	1529886**	20357**	1276807
2015	1594,9	215206	826970**	25920**	497124
2016	1547,1	244478	838108**	33169**	486677
2017	1520,1	313830	813682**	42908**	448053

**Розраховано як процентне відношення ВРП регіону до ВВП України та відповідний відсоток від загальної суми по Україні

Джерело: створено за [4]

7) для знаходження параметрів виробничої функції перемножуємо обернену матрицю $X^T \cdot X$ на матрицю $X^T \cdot Z$. Отримана матриця має розмірність 3×1 та містить у собі такі параметри: $\ln(A)$, β та λ . Щоб знайти параметр A , необхідно знайти експоненту від $\ln(A)$, а для знаходження параметру α необхідно від 1 відняти значення β , тому що згідно із властивістю виробничої функції $\alpha + \beta = 1$.

$$Y = A \cdot e^{\lambda t} \cdot K^{\beta} \cdot L^{\alpha}, \quad (3)$$

де A – позитивний параметр, що вимірює продуктивність існуючої технології, $A > 0$;

β – параметр, що вимірює долю капіталу в доході, $0 < \beta < 1$;

λ – темп технологічного прогресу;

α – параметр, що вимірює еластичність праці, $0 < \alpha < 1$;

$$Y = 14954,35 \cdot e^{0,161t} \cdot K^{0,025} \cdot L^{0,975} \quad (4)$$

Згідно з формулою (4), параметр $A = 14954,35$, $\beta = 0,025$, $\alpha = 0,975$ та $\lambda = 0,161$. R^2 – це коефіцієнт детермінованості ($R^2 = 0,97$), нормується від 0 до 1, чим ближче значення R^2 наближається до 1, тим точніше регресія прогнозує значення y . Результати розрахунків зображено на рис. 3.

Результати моделювання зображено на рис. 4.

Хочеться звернути увагу на таке особливе явище, коли для розрахунку виробничої функції Кобба-Дугласа беруться показники вартості

основних виробничих фондів та кількість працездатного населення, а не капітальні інвестиції та чисельність населення. Це пов'язано з тим, що параметри «чисельність населення» і «капітальні інвестиції» характеризують економіку регіону в загальному значенні, а такі параметри, як «вартість основних виробничих фондів» та «кількість працездатного населення» – у конкретному по виробництву регіону.

Параметр $\beta < 1$, тому наша виробнича функція підходить для подальших розрахунків.

Для того щоб можна було розрахувати норму інвестицій, норму капітальних вкладень, норму капіталоозброєності за «золотим правилом», нам необхідно проаналізувати амортизаційні відрахування, капітальні інвестиції, ВРП, основні виробничі фонди та кількість працездатного населення (табл. 3).

Норму інвестицій знаходимо з такого рівняння:

$$I = i \cdot Y, \quad (5)$$

$$i = \frac{I}{Y} = \frac{19636,57}{135706,43} = 0,14.$$

Норма інвестицій i приблизно дорівнює 0,14. Із рівняння:

$$W = \delta K, \quad (6)$$

де W – амортизація;

Рік	ВРП, млн.грн., Y	Основні засоби (вартість основних фондів), млн.грн., K	Економічно активне населення, тис.чол., L	Капітальні інвестиції, млн.грн.	Амортизаційні відрахування основних засобів, млн.грн.	Продуктивність праці одного робітника, Z, Z=Y/L	Ln(Z)	Ln(X)	t	Капіталоозброєність одного робітника, X, X=K/L	Y ^α	λt	темп приросту населення
2004	30040	128686	1,6591	5906	72579	18106,20	9,804	11,2589	1	77563,74	38723,2755	0,160928	0,0039781
2005	41227	136776	1,6657	7792	77552	24750,56	10,117	11,3159	2	82113,23	45731,088	0,321857	0,0010206
2006	52347	159289	1,6674	10737	92706	31394,39	10,354	11,4672	3	95531,37	53976,4469	0,482785	-0,0014993
2007	71173	194092	1,6649	14874	112573	42749,11	10,663	11,6663	4	116578,77	63624,7373	0,643713	-0,0004805
2008	104687	263677	1,6641	18063	163216	62909,08	11,049	11,9732	5	158450,21	75278,6995	0,804642	0,0014422
2009	93331	341076	1,6665	13254	198165	56004,20	10,933	12,2291	6	204666,07	89123,9455	0,96557	-0,0041404
2010	116136	702986	1,6596	16017	553250	69978,31	11,156	12,9565	7	423587,61	106183,682	1,126498	-0,0096409
2011	140020	795437	1,6436	22116	604017	85191,04	11,353	13,0898	8	483959,93	123937,187	1,287427	-0,0040156
2012	147970	927720	1,637	22509	711105	90390,96	11,412	13,2476	9	566719,41	145571,135	1,448355	0,0004887
2013	152905	1044499	1,6378	21290	807814	93360,00	11,444	13,3657	10	637745,44	171582,232	1,609283	-0,0220418
2014	176540	1529886	1,6017	20357	1276807	110220,39	11,61	13,7696	11	955163,77	199118,557	1,770212	-0,0042455
2015	215206	826970	1,5949	25920	497124	134933,85	11,813	13,1587	12	518508,88	229327,502	1,93114	-0,0299705
2016	244478	838108	1,5471	33169	486677	158023,40	11,97	13,2025	13	541728,72	261584,297	2,092068	-0,017452
2017	313830	813682	1,5201	42908	448053	206453,52	12,238	13,1905	14	535281,75	301803,638	2,252997	
Середнє значення	135706,43	621634,54	1,63	19636,57	435831,24								-0,01

xT													
1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
11,258855	11,31585437	11,46720991	11,66632249	11,97319571	12,22913499	12,95651565	13,09	13,2	13,3657	13,77	13,15871244	13,2025206	13,19055
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14

xT*X				xT*Z			
14	175,8915796		105	155,916545			
175,89158	2219,725553		1362,168478	1966,052611			
105	1362,168478		1015	1207,070376			

зворотня xT*X							
70,964798	-6,337846107		1,16444379				
-6,3378461	0,568584594		-0,107422827				
1,1644438	-0,107422827		0,024691026				

	LnA	9,612757	A	14954,35
K	β	0,025245	R^2	0,97
e	λ	0,160928		
L	α	0,974755		

Рис. 3. Розрахунок параметрів виробничої функції Кобба-Дугласа

Джерело: власні розрахунки

K – вартість основних виробничих фондів, знаходимо норму вибуття капіталу:

$$\delta = \frac{W}{K} = \frac{435831,24}{621634,54} = 0,70.$$

Норма вибуття капіталу δ приблизно дорівнює 0,70.

Середній темп приросту зайнятих n приблизно дорівнює -0,1.

Із рівняння знаходимо δ_1 :

$$\delta_1 = n + \delta + g, \quad (7)$$

$$\delta_1 = -0,01 + 0,70 + 0,16 = 0,85.$$

Результати розрахунків наведено на рис. 5:

	$\delta_1 =$	0,852
	$n =$	-0,01
норма інвестицій	$i =$	0,1447
норма вибуття капіталу	$\delta =$	0,7011

Рис. 5. Розрахунок норми інвестицій, норми вибуття капіталу та темпу приросту населення

Далі аналізуємо, які розміри накопичення капіталу є оптимальними для регіону у визначений період. Для цього потрібно знайти такі показники:

1) Капіталоозброєність за «золотим правилом» k^{**} .

2) Норма інвестицій (заощаджень) за «золотим правилом» a^{**} .

Знаходимо норму інвестицій за «золотим правилом». Під час розрахунків як основа використовується функція Кобба-Дугласа, яка після ділення лівої й правої частин на число зайнятих L приймає такий вигляд:

$$y = A \cdot k^{\beta}, \quad (8)$$

де $y = Y/L$ – продуктивність праці;

$k = K/L$ – капіталоозброєність.

Знайдемо похідну цієї функції:

$$y' = A \cdot \beta \cdot k^{\beta-1}, \quad (9)$$

$$y' = 14954,35 \cdot 0,025 \cdot k^{0,025-1} = 443,09 \cdot k^{-0,975}.$$

Відомо, що $y' = \delta_1 \rightarrow k^{**}$, тоді функція приймає вигляд:

$$443,09 \cdot k^{-0,975} = 0,852 \hat{a},$$

$$k^{0,975} = \frac{443,09}{0,852} = 520,04.$$

Отже, рівень капіталоозброєності за «золотим правилом» становить:

$$k^{**} = 520,04^{1/0,975} = 610,49.$$

Споживання за «золотим правилом» має рівняння:

$$i^{**} = \frac{\delta k^{**}}{f(k^{**})} \quad (10)$$

А отже, ми можемо дізнатися, чому воно дорівнює:

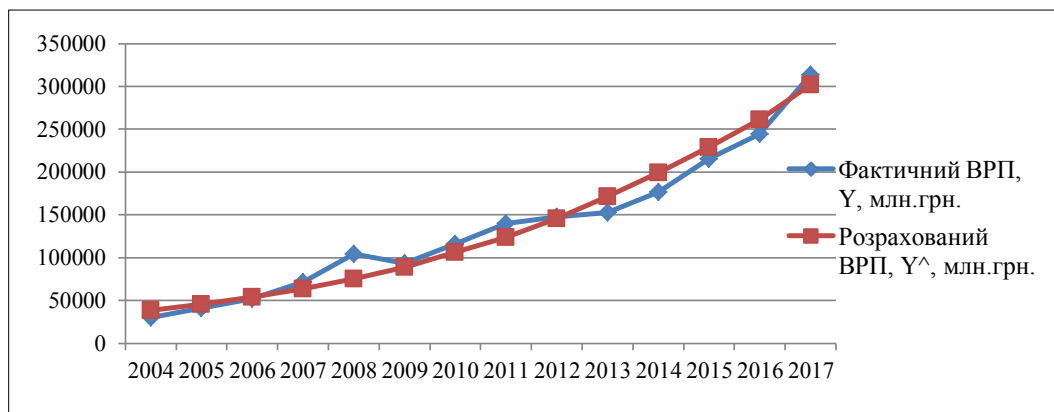


Рис. 4. Динаміка ВРП відповідно до моделі економічного зростання

Джерело: власні розрахунки

Таблиця 3

Середньорічні основні показники регіонального господарства
Дніпропетровської області в період із 2004 по 2017 р.

Показники народного господарства	Значення
ВРП, Y , млн. грн.	135706,43
Вартість основних виробничих фондів, K , млн. грн.	621634,54
Кількість працездатного населення на виробництві, L , тис. осіб	1630,68
Капітальні інвестиції, I , млн. грн.	19636,57
Амортизаційні відрахування, W , млн. грн.	435831,24

Джерело: згруповано за даними [4]

$$i^{**} = \frac{0,852 * 610,49}{14954,35 * 610,49^{0,025}} = 0,03.$$

Отже, $i^{**} < i$ ($0,03 < 0,14$).

Із приведених розрахунків можна зробити висновок, що нам необхідно зменшити норму інвестицій, при цьому споживання збільшиться, але повільніше зросте виробництво і в майбутньому споживання стане меншим, аніж було за колишнього значення i .

Далі визначимо глибину прогнозу та спрогнозуємо накопичення капіталу, інвестицій та споживання на одного працівника країни.

Знайдемо початкову капіталоозброєність:

$$k_0 = \frac{K_0}{L_0} = \frac{128686}{1,66} = 77521,69,$$

де k_0 – початкова капіталоозброєність;

K_0 – початкове значення вартості основних фондів;

L_0 – початкове значення економічно активного населення.

Знайдемо капіталоозброєність за стійкого стану:

$$k^* = \left(\frac{0,14 * 14954,35}{0,852} \right)^{\frac{1}{1-0,025}} = 3111,41.$$

В електротехніці існує таке правило, що $e^{-\frac{t}{\tau}}$ за $t \geq 3\tau$ фактично має закінчення перехідного процесу. Щоб довідатися, на яку кількість років потрібно буде зробити прогноз, нам потрібно знайти, чому дорівнює τ .

Порівнявши обидва вираження, отримуємо:

$$e^{-\frac{t}{\tau}} = e^{-\delta_1 t (1-\beta)}. \quad (11)$$

Звідси витікає, що:

$$\tau = \frac{1}{\delta_1 (1-\beta)} = \frac{1}{0,852 * (1-0,025)} = 1,203.$$

Таким чином, прогноз зіставляється на глибину $t = 3 * 1,203 \approx 4$ роки, тобто глибина прогнозу $t = 0, 1, 2, 3$.

З рівняння $k(t) = (k^{*(1-\beta)} \cdot (1 - e^{-\delta_1 t (1-\beta)})) + k_0^{1-\beta} \cdot e^{-\delta_1 t (1-\beta)}$ визначаємо накопичення капіталу на чотири роки наперед.

Випуск знаходиться за формулою:

$$y = f(k) = A_0 * k^\beta, \quad (12)$$

тобто для першого року випуск становить:

$$y = 14954,35 * 77521,69^{0,025} = 19870,52.$$

А інвестиції відшукуються за формулою:

$$I = i * y, \quad (13)$$

$$I = 0,14 * 19870,52 = 2875,24.$$

Для знаходження споживання використовується формула:

$$c(t) = y(t) - i(t), \quad (14)$$

$$c(2018) = 19870,52 - 2875,24 = 16995,28.$$

рік	k(t)	y(t)	i(t)	c(t)
2018	77564	19871	2875,2	16995
2019	82113	19899	2879,4	17020
2020	95531	19975	2890,4	17085
2021	116579	20076	2905	17171

Рис. 6. Прогноз накопичення капіталу, випуску, інвестицій та споживання на одного працівника на чотири роки вперед

Джерело: власні розрахунки

За даними таблиці будуємо графіки (рис. 7), що відображають взаємодію випуску, інвестицій та споживання на одного працівника з глибиною прогнозу чотири роки.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. За результатами дослідження видно, що економіка вийшла з рівноважного стану, оскільки фактичні інвестиції стали менше, ніж ті, що необхідні для підтримки капіталоозброєності на постійному рівні. Тому капіталоємність, а за ним і випуск

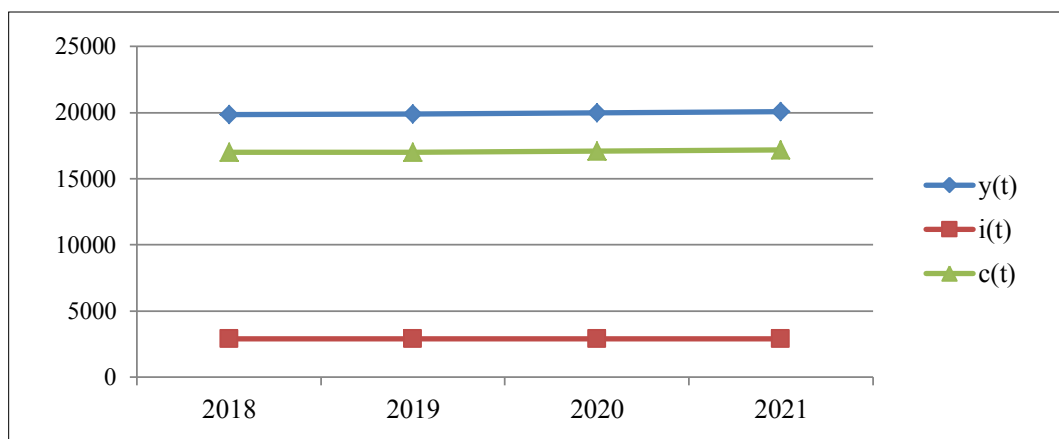


Рис. 7. Прогноз випуску, споживання та інвестицій на одного працівника

Джерело: власні розрахунки

будуть падати до тих пір, поки не досягнуть нового стійкого стану. Зниження випуску супроводжувалося зниженням інвестицій та споживанням до рівня «золотого правила». Отже, споживання в новому стійкому стані встановлюється на рівні більш високому, ніж початковий. Перевірено, що на всьому шляху переходу

(у кожний момент часу) до нового стійкого стану споживання залишалося вище початкового, тому таку економіку з надлишковим рівнем заощаджень названо динамічно неефективною. У цьому разі перехід до рівня «золотого правила» супроводжувався падінням добробуту населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шумська С.С. Виробнича функція в економічному аналізі: теорія та практика використання. *Економіка та прогнозування*. 2007. № 2. С. 138–154.
2. Fedulova, S. Komirna V. Conceptual approaches to study the innovative development of regional socio-economic systems. *Baltic Journal of Economic Studies*. 2017. Volume 3. № 5. P. 412–420.
3. Сухоруков А.І., Харазішвілі Ю.М. Моделювання та прогнозування соціально-економічного розвитку регіонів України : монографія. Київ : НІСД, 2012. 368 с.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 19.02.2019).
5. Fedulova S., Komirna V., Naumenko N., Vasyliuk O. Regional Development in Conditions of Limitation of Water Resources: Correlation Interconnections. *Montenegrin Journal of Economics*. 2018. Vol. 14. № 4. P. 57–68.

ПАРАДИГМА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

PARADIGM OF INNOVATION DEVELOPMENT IN THE CONDITIONS MARKET TRANSFORMATION

Щьокіна Є.Ю.

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри
економічних систем і управління інноваційним розвитком,
Одеський національний політехнічний університет

Shchokina Evgeniia

Candidate of Economic Sciences,
Department of Economic Systems
and Management of Innovation Development,
Odessa National Polytechnic University

У статті обґрунтовано специфіку інноваційного менеджменту в соціально-економічному розвитку регіонів України в умовах ринкової трансформації. Доведено актуальність активного запровадження системи організаційно-економічних інновацій в контексті сучасного вітчизняного ринку інновацій, що передбачає створення реальних умов для переходу економіки на інноваційно-інвестиційну модель розвитку. Розглянуто просторовий вимір та наукове обґрунтування системи організаційно-управлінських інновацій як необхідної складової соціально-економічного розвитку сучасного регіону, формування механізмів реалізації організаційно-управлінських інновацій в регіоні та науково-методичне обґрунтування етапів їх запровадження. Виокремлено основні пріоритетні завдання наукового забезпечення регіонального розвитку.

Ключові слова: інноваційний розвиток, механізм, система, організаційно-управлінські інновації, соціально-економічний розвиток регіону.

В статье обоснована специфика инновационного менеджмента в социально-экономическом развитии регионов Украины в условиях рыночной трансформации. Доказана актуальность активного внедрения системы организационно-экономических инноваций в контексте современного отечественного рынка инноваций, которая предусматривает создание реальных условий для перехода экономики на инновационно-инвестиционную модель развития. Рассмотрены пространственное измерение и научное обоснование системы организационно-управленческих инноваций как необходимой составляющей социально-экономического развития современного региона, формирование механизмов реализации организационно-управленческих инноваций в регионе и научно-методическое обоснование этапов их внедрения. Выделены основные приоритетные задания научного обеспечения регионального развития.

Ключевые слова: инновационное развитие, механизм, система, организационно-управленческие инновации, социально-экономическое развитие региона.

The purpose of the article is to provide scientific substantiation and formation of the system of organizational and managerial innovations as a necessary component of socio-economic development in the conditions of market transformation. The maintenance of vital functions of the population, the harmonization of economic and social interests, and the safe development of the individual requires careful measures and measures to achieve a balance between social and economic development. At the same time, the main objective is to identify, justify and create effective mechanisms for the implementation of organizational and managerial innovations in the region, which involves the implementation of coordinated changes at all levels of the national innovation system aimed at growth its influence on the economic and social development of the country by creating appropriate attractive internal conditions and increasing the sustainability of the domestic economy to the pressure of external conditions. The system of organizational and managerial innovations serves as a focused and organizing factor, with the use of certain incentive tools that key to the development of the territory, operates in its interests and aims to achieve high socio-economic indicators. The article deals with the substantiation of the specificity of innovation management in the socio-economic development of the regions of Ukraine in the conditions of market transformation. The actuality of the active implementation of the system of organizational and economic innovations in the context of the modern do-

mestic innovation market is proved, which ensures creation of real conditions for the transition of the economy to the innovation-investment model of development. The article deals with the spatial aspect of the system of mechanisms for the implementation of organizational and managerial innovations in the region, the main priorities of the scientific support of regional development, mechanisms of implementation of the system of organizational and managerial innovations and scientific and technical aspects methodological substantiation of the stages of their implementation.

Key words: innovative development, mechanism, system, organizational and managerial innovations, socio-economic development of the region.

Постановка проблеми. В умовах зростання взаємної залежності країн інноваційний розвиток став запорукою загального прогресу. Для сучасної економіки України необхідність інноваційного розвитку в умовах ринкової трансформації пов'язана з упровадженням нових ідей в систему управління процесами трансформації господарського устрою та діяльності в регіонах України, що супроводжується пошуком науково обґрунтованих форм та методів регулювання їх соціально-економічного розвитку, а також має бути спрямований на формування нової стратегії інноваційного розвитку країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань, пов'язаних з інноваційним розвитком, присвячено праці таких вчених, як О. Амоша, Ю. Бажал, В. Базилевич, А. Гальчинський, В. Геєць, П. Єщенко, Б. Кваснюк, П. Мазурок, А. Маслов, В. Новицький, А. Ткач, Л. Федулова, А. Чухно. Як зазначає Л. Кривенко, модель інноваційного розвитку є головним фактором, який виводить країну на передові позиції наукового та соціально-економічного розвитку.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є обґрунтування специфіки інноваційного менеджменту в соціально-економічному розвитку регіонів України в умовах ринкової трансформації, доведення актуальності активного запровадження системи організаційно-економічних інновацій в контексті сучасного вітчизняного ринку інновацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах інновації перетворюються на найважливіший та найвагоміший ресурс соціально-економічного й технологічного розвитку країни. Створення ефективного внутрішнього ринку інновацій та систематичний аналіз його стану є невід'ємними складовими стратегії інноваційного розвитку країни. Сучасний вітчизняний ринок інновацій передбачає створення реальних умов для переходу економіки на інноваційно-інвестиційну модель розвитку. Усвідомлення необхідності підвищення ефективності економічної діяльності як фундаменту розвитку регіонів визначило, що її вагомим резервом є саме система організаційно-управлінських інновацій, яка формує нове знання, втілене в нових управлінських технологіях, адміністративних процесах та організаційних структурах.

Система організаційно-управлінських інновацій в розвитку регіону як сукупність компонентів, які в процесі взаємодії утворюють єдине ціле, взаємодія яких породжує нові якості, не

притаманні її складовим, породжує зміни, які набувають нових якостей та організаційних особливостей. Система організаційно-управлінських інновацій є цілеспрямованим та організуючим фактором із застосуванням певних інструментів стимулювання, що є ключовими в розвитку території, діє в її інтересах та має на меті досягнення високих соціально-економічних показників.

Забезпечення життєдіяльності населення, узгодження економічних та соціальних інтересів, безпечний розвиток особистості вимагають виважених дій щодо досягнення збалансованості між соціальним та економічним розвитком [1]. Важливо відзначити, що головною метою реалізації системи організаційно-управлінських інновацій є визначення, обґрунтування та створення механізмів її реалізації в соціально-економічному розвитку регіону стосовно здійснення узгоджених змін в усіх ланках системи управління, спрямованих на кардинальне зростання впливу територій країни шляхом створення відповідних привабливих внутрішніх умов та підвищення стійкості економіки до тиску зовнішніх умов [2].

Механізм реалізації системи організаційно-управлінських інновацій повинен визначати таку гармонійність соціального та економічного розвитку, яка покращуватиме якість та безпеку життя, сприятиме соціальному прогресу, що визначає економічні потреби кожної людини. Формування такого механізму складається зі взаємопов'язаних елементів, які включають мету, завдання, планування, аналізування, оцінювання, прийняття рішень, що спрямовані на розвиток регіону та розроблення стратегічної платформи, яка містить соціально-економічний аналіз, SWOT-аналіз, визначення та відбір конкурентних переваг, визначення концепції (бачення) розвитку та стратегічних цілей, яка дає змогу збалансувати взаємно суперечливі вимоги для досягнення результатів у короткостроковій та довгостроковій перспективі.

Реалізація стратегічних напрямів розвитку регіонів здійснюватиметься на основі консолідації зусиль у виробничій, науково-технічній, фінансовій, адміністративно-управлінській сфері із залученням науково-технічного та інноваційного потенціалу області, широкого кола промисловців та підприємців, а також використання передових науково-інформаційних ресурсів.

Пріоритетними завданнями наукового забезпечення регіонального розвитку є:

- наукове обґрунтування регіональної інноваційної, промислової, соціальної політики на довгострокову перспективу;

- надання науково-методичної допомоги органам виконавчої влади та місцевого самоврядування, налагодження регіональної системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників зазначених органів, поліпшення системи інформаційного забезпечення розвитку місцевого самоврядування.

Впровадження та реалізація механізмів реалізації системи організаційно-управлінських інновацій у соціально-економічному розвитку регіону має здійснюватися через реалізацію комплексу окремих специфічних механізмів, вжиття організаційних та управлінських заходів, що здійснюватиметься суб'єктами регіонального розвитку області відповідно до плану реалізації регіональної стратегії та інших регіональних програм, а також рішень органів місцевого самоврядування, що приймаються для досягнення визначених цілей соціально-економічного розвитку регіону (рис. 1).

Основним напрямом формування механізму реалізації системи організаційно-управлінських інновацій є створення умов та сприяння соціальному й економічному розвитку регіонів, створення умов конкурентного розвитку регіонів, як наслідок, підвищення якості життя та добробуту населення. Мета формування та запровадження механізму реалізації системи організаційно-управлінських інновацій полягає у створенні активного середовища як дієвої системи та взаємодії стейкхолдерів соціально-економічного розвитку регіонів, які його забезпечують, отже, створенні системи механізмів реалізації організаційно-управлінських інно-

вацій, які повинні гнучко реагувати на можливі зміни ситуації в регіоні.

Механізми реалізації системи організаційно-управлінських інновацій передбачають такі етапи.

1) Визначення механізмів реалізації системи організаційно-управлінських інновацій має здійснюватися з урахуванням того, що їх склад та зміст обґрунтовуються завданнями створення економічних, організаційних, нормативно-правових та інших передумов для реалізації основних принципів соціально-економічного розвитку регіону; головними інструментами цієї реалізації є послідовне розроблення програм та угод регіонального розвитку.

2) Під час визначення механізму запровадження системи організаційно-управлінських інновацій та процедури його реалізації обґрунтовуються такі складові:

- нормативно-правове забезпечення пропозиції про внесення змін до наявних або розроблення нових нормативно-правових актів; перелік раніше прийнятих рішень місцевого органу виконавчої влади, органу місцевого самоврядування, які підлягають зміні, та зміст цих змін;

- організаційне забезпечення, тобто пропозиції щодо вдосконалення розподілу повноважень та функцій, налагодження ефективної взаємодії між територіальними підрозділами центральних органів виконавчої влади, місцевою державною адміністрацією, органом місцевого самоврядування стосовно соціально-економічного розвитку регіону, зокрема щодо реалізації частини повноважень центральних органів виконавчої влади;

- формування (реальна робота) агентства регіонального розвитку та сприяння розвитку інфраструктурної підтримки підприємництва;

- сприяння розвитку інфраструктурної підтримки підприємництва;



Рис. 1. Просторовий вимір системи механізмів реалізації організаційно-управлінських інновацій в регіоні

- сприяння розвитку науково-виробничих об'єднань, регіональних центрів передачі високіх технологій;

- доцільність створення в структурі Ради міністрів обласних, Київської міської державної адміністрації на базі певних галузевих управлінь (відділів) спеціального підрозділу, відповідального за розроблення та реалізацію системи організаційно-управлінських інновацій;

- доцільність утворення дорадчого органу, а саме координаційної ради розвитку регіону, визначення його функцій, порядку роботи;

- забезпечення участі громадських організацій, населення в розробленні та реалізації системи організаційно-управлінських інновацій.

3) Фінансово-економічний механізм має орієнтуватись на підвищення фінансової спроможності регіону до рівня, достатнього для його ефективного розвитку, подолання диспропорцій з урахуванням особливостей регіону, його потенціалу щодо адаптації до ринкових умов господарювання, розширення повноважень місцевих органів влади шляхом:

- формування збалансованого місцевого бюджету на реальній дохідній базі та оптимізованих видатків за мінімальними нормативами бюджетної забезпеченості;

- закріплення за місцевим бюджетом на довгостроковій основі часток загальнодержавних податків, зборів та трансфертів;

- об'єднання на договірних засадах фінансових ресурсів місцевого органу виконавчої влади та органів місцевого самоврядування до розв'язання спільних регіональних та міжрегіональних проблем розвитку;

- розпорядження об'єктами державної власності, що мають особливе значення для розвитку регіону;

- одержання на засадах конкурентності субвенцій з державного бюджету на виконання інвестиційних проектів, які мають високу економічну ефективність чи спрямовані на розбудову регіональної інфраструктури;

- визначення показників видатків державного та місцевого бюджетів, необхідних на подальші бюджетні періоди для завершення програм (проектів) регіонального розвитку, реалізація яких триває більше одного бюджетного періоду;

- надання регіону на конкурсній основі субвенцій з державного бюджету на виконання інвестиційних проектів;

- підтримки та розвитку підприємництва;

- формування інфраструктури й розвитку ринків землі та іншого нерухомого майна (зокрема, продажу на конкурентній основі земельних ділянок несільськогосподарського призначення, що перебувають у комунальній власності, земельних ділянок, які перебувають у користуванні підприємств і не використовуються ними понад двох років) з визначенням інвестиційно привабливих територій, розробленням та

затвердженням для них спеціальних правил забудови;

- створення регіонального небанківського фінансового сектору (кредитно-гарантійних установ, фондів сприяння розвитку підприємництва, страхових, інноваційних та інвестиційних фондів);

- кадрового забезпечення, тобто наладження (разом з національною) регіональної системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації працівників місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування;

- інформаційного забезпечення, тобто створення (разом з державною) регіональної інформаційної системи та системи моніторингу реалізації системи організаційно-управлінських інновацій;

- науково-проектного забезпечення (перелік, зміст, виконавці та терміни розроблення необхідних наукових і проектних робіт, надання науково-методичної допомоги органам місцевого самоврядування та їх посадовим особам тощо).

Науково-методичне обґрунтування запровадження механізмів реалізації системи організаційно-управлінських інновацій передбачає такі механізми.

1) Нормативно-правовий механізм є найбільш дієвим інструментом підтримки державою будь-якого новаторства та запорукою формування ефективної моделі соціально-економічного розвитку національної економіки, а також складається з нормативно-правової (законодавчої) бази, що регулює регіональний розвиток; містить нормативні акти найвищої юридичної сили та кодифіковані нормативно-правові акти; регламентує дії та окреслює правові норми поведінки суб'єктів господарювання.

2) Інституціональний механізм складається з бази, яка формує ступінь сприйняття громадянами суспільних відносин або явищ, що регламентуються нормативно-правовою складовою. Визначає ставлення до власності, суспільних обов'язків та виконання нормативно-правової бази. Ця складова реалізується через особисті переконання та неформальний аспект інституційного середовища (так званий соціальний капітал). Особливої актуальності набуває в Україні в межах здійснення адміністративно-територіальної реформи.

3) Фінансово-економічний механізм – це сукупність економічних важелів, за допомогою яких держава управляє територіями, а органи місцевого самоврядування забезпечують реалізацію своїх господарських функцій. Елементи економічного механізму управління територіями включають бюджетне регулювання, стимулювання фінансово-економічних можливостей окремих територій, податкове регулювання, інвестиційне регулювання, регулювання майнових відносин та господарської діяльності орга-

нів місцевого самоврядування й місцевих державних адміністрацій, касове планування по окремих територіях тощо.

4) Інфокомунікаційний механізм – це співробітництво між державою, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) і юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, а також фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому чинним законодавством, з урахуванням продуктивного діалогу між суспільством, бізнесом та владою.

5) Механізм державно-приватного партнерства – це механізм, за допомогою якого держава успішно вирішує завдання з ефективного управління, модернізації та розвитку соціально важливих інфраструктурних об'єктів. Він визначає організаційно-правові засади взаємодії державних партнерів з приватними особами та основні принципи державно-приватного партнерства на договірній основі, виступає ключовим ефективним інструментом стимулювання місцевого економічного розвитку та досягнення стратегічних цілей розвитку регіонів.

Потужним важелем механізму соціально-економічного розвитку регіонів є позиціонування та підтримка сучасного менеджменту з боку держави, зокрема за допомогою наявної нормативно-правової бази. Слід відзначити, що сьогодні в нашій країні існує велика кількість нормативно-правових документів, задекларовано державні інноваційні програми. Основним законодавчим актом у сфері планування в системі державного регулювання економіки в Україні є Закон України «Про державне прогнозування та розроблення програми економічного і соціального розвитку України» від 2000 р., який визначає правові економічні та організаційні засади формування цілісної системи прогнозних і програмних документів економічного й соціального розвитку України, окремих галузей економіки та окремих адміністративно-територіальних одиниць як складової частини загальної системи державного регулювання економічного та соціального розвитку держави.

Розвиток найважливіших напрямів інноваційної діяльності територій має забезпечуватися завдяки реалізації відповідних державних програм. Сьогодні в Україні реалізовується декілька державних програм у сфері інноваційного розвитку промислового сектору, таких як «Горизонт 2020», що є найбільшою програмою Європейського Союзу з фінансування науки та інновацій із загальним бюджетом близько 80 млрд. євро, розрахованою на 2014–2020 рр. [3]; «Інноваційна Україна-2020», що зумовлена

необхідністю якнайшвидшого переведення вітчизняної економіки на рейки інноваційного розвитку [4]; Рекомендації парламентських слухань на тему «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» [5]; Програма визначення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності загальнодержавного рівня на 2017–2021 роки [6].

Незважаючи на наявність в Україні низки концепцій та програм щодо розвитку науки та інновацій, а також періодичне обговорення проблем інноваційної та науково-технічної діяльності на парламентському рівні, прийняті рекомендації здебільшого не реалізуються, фінансові, кредитні, податкові, митні та інші важелі забезпечення розвитку інноваційної діяльності не працюють. Це є основною причиною гальмування процесу передачі результатів досліджень з наукових установ та вищих навчальних закладів до реального сектору економіки. В Україні практично немає поширених, як у розвинених країнах, механізмів підтримки трансферу результатів досліджень. На думку аналітиків [7; 8], однією з головних причин та одночасно джерелом інноваційних ідей є потреби ринку, а основними проблемами, що перешкоджають реалізації інноваційного потенціалу реального сектору України, є обмеженість фінансування, відсутність інститутів та науково-технічної підтримки й реалізації великих проектів; недостатня концентрація ресурсів на пріоритетних напрямках; відсутність мотивації інноваційної діяльності в контексті розвитку території.

Зазначимо також, що формування механізмів управління розвитком регіонів в Україні набуває особливого значення щодо сучасного розуміння особливостей функціонування інституту місцевого самоврядування в територіальній організації влади в Україні, динаміки її становлення в умовах демократизації суспільства, спрямованості на задоволення потреб громадян.

Висновки. Таким чином, для вирішення проблем інноваційного розвитку в умовах ринкової трансформації необхідними є застосування інноваційних підходів до управління, ефективність взаємодії, форм та методів у рамках економічного механізму державного регулювання. У сучасних умовах пріоритетні завдання забезпечення інноваційного розвитку повинні охоплювати регіонально-інноваційну, промислову, соціальну політику на довгострокову перспективу, запровадження механізмів реалізації системи організаційно-управлінських інновацій та поліпшення системи інформаційного забезпечення розвитку місцевого самоврядування завдяки реалізації відповідних державних програм.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Курчаев Ш. Концептуальные основы формирования стратегии социально-экономического развития региона. *Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология*. 2010. № 2. Т. 3. С. 21–27.
2. Організація та управління інноваційною діяльністю / за ред. П. Перерви, С. Меховича, М. Погорєлова. Харків : НТУ «ХПІ», 2008. 1025 с.
3. Програма «Горизонт 2020» : Проект Комітету Верховної Ради України. URL: <http://mon.gov.ua> (дата звернення: 1.02.2019).
4. Інноваційна Україна 2020 : національна доповідь / за заг. ред. В. Гейця та ін. Київ : НАН України, 2015. 336 с.
5. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів : Проект Комітету Верховної Ради України з питань науки і освіти. URL: <http://kno.rada.gov.ua> (дата звернення: 5.03.2019).
6. Про деякі питання визначення середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності загальнодержавного рівня на 2017–2021 роки : Постанова Кабінету Міністрів України від 28 грудня 2016 р. № 1056. URL: <https://menr.gov.ua> (дата звернення: 12.03.2019).
7. Вігода А., Боврон Б., Мамонова В. та ін. Розроблення та впровадження стратегічного плану розвитку регіону : практичний посібник / за ред. С. Санжаровського. Київ : К.І.С., 2008. 214 с.
8. Мельник А., Монастирський Г. Концептуально-правові засади побудови технологій управління муніципальними утвореннями. *Вісник Тернопільського національного економічного університету. Економічна думка*. 2005. Вип. 3. С. 7–25.

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 330.341.4

ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИЙ СКЛАДНИК ПОНЯТТЯ «СТАЛИЙ РОЗВИТОК»

ECOLOGICAL AND ECONOMIC COMPONENT OF THE CONCEPT “SUSTAINABLE DEVELOPMENT”

Макарова В.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри статистики,
аналізу господарської діяльності та маркетингу,
Сумський національний аграрний університет

Makarova Victoria

Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department
of Statistics, Analysis and Marketing,
Sumy National Agrarian University

У статті досліджено проблематику вживання та тлумачення лексичних одиниць понятійної конструкції «сталий розвиток» та проаналізовано їх семантичну сполучуваність за контекстом змістовної пов'язаності й логічної послідовності. Систематизовано погляди сучасних вітчизняних та закордонних авторів щодо напрямів уживання поняття «сталий розвиток», а також зосереджено увагу на аспекті його застосування у сфері сільськогосподарського землекористування. Представлено обґрунтовані висновки щодо уточнення дефініції «сталий розвиток» в аспекті аргументованої доцільності її застосування у специфічних сферах наукових знань. Такий підхід сприятиме не тільки більш глибокому розумінню досліджуваної проблеми, а й надасть використовуваному в текстовому матеріалі поняттю більшої точності та об'єктивності.

Ключові слова: сталий розвиток, природокористування, екологічний складник, сільськогосподарське землекористування, природно-ресурсний потенціал.

В статье исследована проблематика применения и толкования лексических единиц понятийной конструкции «устойчивое развитие» и проанализирована их семантическая сочетаемость в контексте содержательной связанности и логической последовательности. Систематизированы взгляды современных отечественных и зарубежных авторов на направлении употребления понятия «устойчивое развитие», а также сосредоточено внимание на аспекте его применения в сфере сельскохозяйственного землепользования. Представлены обоснованные выводы относительно уточнения дефиниции «устойчивое развитие» в аспекте аргументированной целесообразности ее применения в специфических областях научных знаний. Такой подход будет способствовать не только более глубокому пониманию исследуемой проблемы, но и придаст используемому в текстовом материале понятию большую точность и объективность.

Ключевые слова: устойчивое развитие, природопользование, экологическая составляющая, сельскохозяйственное землепользование, природно-ресурсный потенциал.

The sustainable use of land involves the formation of a system of relations of social development, in which provide the optimal balance between economic growth, normalization of the quality state of land resources, satisfaction of the material and spiritual needs of present and future generations. The issue of sustainable development have to reflect in regional and local policies. In agriculture and on rural areas, measures to overcome this problem should be pursued in the areas of conservation of natural resources, in particular land, in the proper state, effective transformation and use of resources and means, and equal access to them. The problem of sustainable development has a

planetary scale and focuses not only on the use of natural resources, but also on the stability of the world ecosystem. The study of various aspects of sustainable development considered, based on the understanding of the concept of "sustainable development". The article is devoted to the study of the essence of the definition of sustainable development. Namely, the ecological and economic significance of this concept. The subject of this study is because the term sustainable development used not only in the context of nature management and environmental protection, but also practically in all spheres of human activity. This definition is not Ukrainian, but borrowed from English. When translating, there are some difficulties with its use. Certain circles of scientists limit this concept to the level of the enterprise or a certain territory. Other scientists consider sustainable development, including environmental safety. Therefore, this study aims to generalize all existing approaches to the definition of the concept of sustainable development and to justify the definition of sustainable development in the context of agricultural land use. Formation of a new philosophy and methodology of sustainable land use opens the possibility of using its results not only for the effective regulation of land relations, but also the organization of protection and rational use of land, the definition and justification of the system of economic and organizational and economic measures to restore their productivity.

Key words: sustainable development, nature management, ecological component, agricultural land use, natural resource potential.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Однією з термінологічних проблем наукових текстів є залучення понятійних висловів з інших мов, а так само уведення до нетипових категоріальних визначень загальноживаних мовних лексем. Таке не завжди помірковане «перетягування» сучасних виразів, а то й навіть поєднання зовсім алогічних термінів може призводити до необ'єктивної інтерпретації відстежуваної події або досліджуваного явища та формування некоректних висновків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. До визначення лексико-семантичної змістовності словосполучення «сталий розвиток» залучалися вчені з різних наукових напрямів. У діапазоні поданої статті слід відзначити наукові праці З.В. Герасимчук [5], Л.С. Гринів [6], В.П. Кухар [7], Л.Г. Мельника [8], О.В. Шубравської [9], М.Г. Шульського [13] та ін. За змістом наведених доробок науковці розкривають природу, сутність, структуру економічної категорії та обґрунтовують доцільність, а іноді й недоречність заведення офіційно прийнятої лексики до текстів наукових розвідок. Тим часом залишається недостатньо дослідженою проблема сполучуваності лексичних частин еколого-економічної понятійної конструкції «сталий розвиток» в аспекті її застосування у сфері сільськогосподарського землекористування.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Для уточнення поняття «сталий розвиток» у контексті його застосування у різних сферах дослідження економічних трансформацій постає завдання дослідження та аналізу істотних суперечностей його складових частин і визначення сталого розвитку у сфері сільськогосподарського землекористування.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Будь-яке наукове дослідження лише тоді матиме повноцінне теоретичне або практичне значення, коли його планування

передбачатиме окреслення актуальної мети, формування досконалих методологічних підходів, коригування тематичного понятійно-категоріального апарату. Точність (коректність) характеристик і понять є важливим елементом досліджень, оскільки за дії тенденцій, притаманних відповідним ситуаціям (умовам), належно до них мають визнаватися й нормалізовані узагальнення. У наданій площині дослідження змістовно-логічної сутності дефініції «сталий розвиток» передбачає можливість дослідити формат та структуру представленої категорії за її подальшої адаптації до безпосереднього предмета наукових пошуків.

Метою сталого розвитку є очікуване економічне зростання за умов збереження природно-ресурсного потенціалу для нинішніх і майбутніх поколінь у масштабному просторово-часовому сприйнятті накресленого світовою спільнотою глобального завдання. Приведені в наукових публікаціях понятійні конструкції «сталий розвиток» розкривають нагальну співвідносність екологічного та економічного, природного і суспільного, ресурсного та виробничого, витратного й прибуткового (табл. 1).

Досліджуючи наданий у табл. 1 комплекс визначень понятійної конструкції «сталий розвиток», варто відзначити, що: 1) приведені тлумачення не враховують єдино прийнятний напрям траєкторії змін, тоді як наявний розвиток може мати як прогресивний, так і регресивний вектор перетворень; 2) звуження глобальної за своєю сутністю категорії до обмежених рамок окремо взятого підприємства або відокремленої території понижує його загальнопланетарне значення для існування усієї людської цивілізації; 3) зведення екологічної компоненти до узагальнюючих категорій «довкілля» або «навколишнє середовище» нівелює значення земельних ресурсу як базової основи життєдіяльності людини.

Визначаючи діалектичний метод сходження від конкретного до абстрактного і навпаки, є доречним диференціювати інтегрований понятійний конструкт «сталий розвиток» на окремі лек-

Таблиця 1

Порівняльний комплекс визначень понятійної конструкції «сталий розвиток»

Автор	Змістовна сутність визначення
<i>За матеріалами міжнародних організацій</i>	
Доповідь Міжнародної комісії з навк. середовища та розвитку ООН [1]	Сталий розвиток – такий розвиток, що задовольняє потреби нинішніх поколінь, не ставлячи під загрозу можливість наступних поколінь задовольняти свої власні потреби.
Документ ООН «Порядок денний на XXI ст.» [2]	Сталий розвиток – це модель руху людства вперед, за якої досягається задоволення потреб нинішнього покоління людей без позбавлення такої можливості майбутніх поколінь.
<i>У розумінні зарубіжних авторів</i>	
Г. Дейлі [3, с. 200]	Сталий розвиток – розвиток без зростання економіки понад розмір, що перебуває в межах спроможності довкілля.
Д. Макміллан [4, с. 1511]	Сталий розвиток – розвиток, за якого суспільство споживає не більше природних ресурсів, аніж ті можуть бути відновлені.
<i>У трактуванні вітчизняних учених</i>	
З.В. Герасимчук [5, с. 28]	Сталий розвиток – процес забезпечення функціонування територіальної системи із заданими параметрами в певних умовах протягом необхідного проміжку часу, що веде до гармонізації чинників виробництва та поліпшення якості життя сучасних і наступних поколінь за умови збереження та відтворення цілісності навколишнього середовища.
Л.С. Гринів [6, с. 54–63]	Сталий розвиток – це режим стабільного функціонування еколого-економічної системи через реалізацію усвідомленої ноосферної концепції.
В.П. Кухар [7, с. 120–132]	Сталий розвиток – це розвиток, що самопідтримується, це ідеологія розумної й обґрунтованої діяльності людини, яка живе у злагоді з природою та створює умови для кращого життя собі і наступним поколінням.
Л.Г. Мельник [8, с. 413]	Сталий розвиток – перманентне відтворення стану гомеостазу (динамічної рівноваги) з періодичною зміною його рівня, за якого відбувається постійне розв'язання суперечностей між внутрішніми компонентами системи, а зміна параметрів біосфери не виходила за межі катастрофічних (фатальних) для системи трансформацій.
О.В. Шубравська [9, с. 36]	Сталий розвиток – це узгоджений розвиток економічних та соціальних процесів у поєднанні з природним середовищем.

Джерело: складено на основі матеріалів наукових видань.

сичні одиниці, що його утворюють, та провести їх аналіз відповідно до наявного словникового ресурсу. Отже, термін «сталий» позначає такий стан системи, який не змінюється, зберігає однакову форму й величину, той самий склад, розміри та структурну побудову.

Разом із цим спеціальна наукова література визначає «розвиток» як певною мірою закономірну, спрямовану, не маючу зворотної дії зміну параметрів чи-то абстрактних об'єктів [10, с. 174; 11, с. 33], а теорія еколого-економічного розвитку визнає не тільки структурні, інноваційні, технологічні зміни, а й поступовий вплив ринкових відносин, тиск суперечливих інтересів суб'єктів економічної діяльності, існування різноманіття економіко-правових моделей господарювання, наявність передислокації людського капіталу, посилення процесу коеволюції як паралельної адаптації природи, виробництва та соціуму [12, с. 118].

Отже, визначення «сталий розвиток» не є абсолютно точним. У наведеному тлумаченні озвучену лексему доречно визначати як такий розвиток, на траєкторію проходження якого впливають суб'єктивні чинники антропоген-

ного походження, у відношенні до прояву яких можуть бути встановлені регуляторні обмеження дії суб'єктів господарювання. Подібної думки додержується й М.Г. Шульський, коли робить наголос на тому, що використання терміна «сталий розвиток» не завжди є виправданим, об'єктивним і справедливим [13, с. 80], адже як у сферах людських відносин, так і поза ними ніщо й ніколи не було сталим. У статусі ремарки вчений підсумовує: якщо стверджувати, що розвиток є сталим, то це не є розвиток, а коли визнавати розвиток як прогрес, то він ніяк не може бути сталим. Поданий алогізм, на думку А.Д. Криворака, може пояснюватися не стільки некомпетентністю його авторів, скільки відсутністю загальновизнаної лексеми [14, с. 26]. Такий висновок є нагальним, оскільки категорія «розвиток», згідно зі словниковим ресурсом, позначає стохастичний нелінійний процес, за результатом якого відбувається зміна чогось, перехід від одного якісного стану до іншого. Вочевидь, розвиток являє собою хаотичний рух елементів соціальної системи, який необхідно обмежувати та впорядковувати за мети досягнення резуль-

татів, очікуваних публічним загалом. Отже, є цілковито справедливою думка Л.Г. Мельника стосовно того, що розвиток можливий тільки за умови постійного виходу системи з рівноважного стану [8, с. 413].

Із філологічного погляду сталий – це такий, який є усталеним, тобто таким, що вже стався або відбувся і сьогодні існує у набутій формі. За такого формату сталими мають бути існування, господарювання, землекористування тощо. Натомість розвиток – це форма руху в просторі та часі, під час якого щось іще розвивається, змінюється, перетворюється, тобто переходить з одного якісного стану до іншого, більш прогресивного. Даний процес, як правило, не може бути призупиненим, але за наявних умов підпадає під часткове коригування. У такий спосіб розвиток стає організованим, спрямованим, упорядкованим.

В англomовній науковій лексиці має місце термін *sustainable development*, який в українській дослідницькій літературі перекладається як «сталий розвиток». Між тим сьогодні існує чимало системних напрацювань, у яких вчені визнають недостатньо об'єктивний (однозначний) переклад англomовного конструкту. Так, лексична одиниця *sustainable* може у відмінних модифікаціях набути переклад «витривалий», «неперервний», «збалансований», «гармонійний», «підтримуючий» «життєздатний», «непіддатливий», «саморегульований» та ін. [15, с. 705–706]. Під кутом сполучуваності наведених дефініцій з англійським терміном *development*, що перекладається на українську як поступ, зростання, поліпшення, розширення, вдосконалення, розвиток, еволюція, прогрес, виникає наявний дисонанс. Таке має місце через лінгвістичну незбіжність, адже поняття *sustainable* складене з двох частин: *sustain* – витримувати, підтримувати, запобігати перериванню чи загасанню та *able* – мати здатність відносно чогось, що об'єктивно утворюють різні за своїм змістом словосполучення.

У ході наукових дискусій учені висувують оригінальні пропозиції з приводу уточнення понятійної конструкції «сталий розвиток», що у той або інший спосіб відповідає тематиці та вмісту їхніх наукових досліджень. Виходячи з необхідності позначення певного стану досліджуваної системи, який підтримується протягом достатньо тривалого проміжку часу, значна когорта науковців використовує у текстах лексему «стійкий розвиток», що є сприйняттям суспільного прогресу як спроможності подолати дисбаланс соціальної динаміки, запобігти кричущим диспропорціям, що за сучасних умов загрожують існуванню людства. Ознаками такої стійкості є життєспроможність суспільства та його здатність підтримувати розвиток, за якого уявляється можливість досягнення узгодженості основних чинників еволюції людини, суспільства та природи.

Термін «стійкий» у відношенні до дефініції «розвиток» є більш прийнятним лексичним форматом, аніж категорія «сталий», оскільки стійкий – це, перш за все, стабільний, узвичаєний, збалансований, адаптований, урегульований, себто такий, що є не чимось набутих, а динамічно прогресуючим у позитивному середовищі.

Ситуації, які пов'язані з відхиленнями системи від її збалансованого стану, характеризуються масивом потенційних ризиків, кожен з яких визнає імовірність, періодичність і наслідки виникнення вкрай небезпечних для системи (з погляду її стійкості) трансформаційних збоїв, порушень чи відхилень. Наявність значної кількості взаємозв'язків між елементами будь-якої діючої та динамічно оновлюваної системи є загрозливим чинником підвищення її вразливості до дії ендогенних і екзогенних факторів та зменшення здатності такої системи до адаптування й відновлення. Отже, існуючий у поточний проміжок часу масив тих чи інших зв'язків, відносин чи інтересів у системі зумовлює ступінь її гармонійності, врівноваженості й стійкості. Між тим стійкість є таким критерієм, що може відноситися як до системи у цілому, так і до її підсистем або елементів, які координують певні явища, процеси, дії, домовленості тощо.

Проблема знаходження об'єктивного визначення нагальної форми розвитку суспільства займає політиків, науковців, практиків багатьох європейських держав. Зокрема, О.Б. Ватченко та В.М. Лыченко приводять еквіваленти *sustainable development* (табл. 2), які набули свого прояву у дослідницьких і ділових текстах різних країн світу [16, с. 65].

Проте Е.Г. Балюта зазначає, що еколого-економічна понятійна конструкція *sustainable development* не отримала об'єктивного тлумачення як із боку перекладачів та науковців країн, які залучили даний термін, так і з боку фахівців у сфері екології США, країни, яка, зрештою, й винайшла це словосполучення для позначення нової парадигми розвитку кожної окремої країни зокрема та світової спільноти взагалі [17, с. 5].

Водночас поряд із терміном *sustainable development* у роботах зарубіжних і вітчизняних дослідників знаходять місце фразеологічні похідні наданої дефініції, що мають явну екологічну націленість: *environmental sustainability* – екологічна стійкість; *sustainable earth* – стійкість біосфери Землі; *ecological sustainability* – екологічна достатність ресурсів; *sustained yield* – відтворюваність необхідних для життя ресурсів; *sustain life* – підтримуючий життя режим.

Особливого значення мовне утворення «розвиток, що підтримує життя» має у відношенні до земельного потенціалу як до основи життєдіяльності кожного без винятку члена всесвітнього загалу. Сьогодні все більше націй приходять до того висновку, що безапеляційна гонитва за сьогочасним економічним достатком у кінцевому підсумку обернеться деструкційним занепадом

Таблиця 2

Еквіваленти терміна *sustainable development* у різних країнах світу

Країна	Термін	Переклад
Італія	sviluppo sostenibile	Розвиток, що має підтримку
Франція	developmen durable	Довгостроковий розвиток
Норвегія	sterk vekst	Міцний розвиток
Японія	jizoki-tekina kaihatu	Тривалий розвиток
Німеччина	nachhaltige entwicklung	Довгочасний розвиток
Швеція	en stadig utveckling	Стійкий розвиток

природно-ресурсного складника як невикористовуваного, невідновлюваного елемента у ланцюзі відтворення людської цивілізації

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Оскільки понятійна конструкція «сталий розвиток» є сьогоденні задіяною у політичних, наукових, навчальних текстах, її необхідно пояснювати й уточнювати за того чи іншого контексту використання. Такий підхід сприятиме не лише більш глибокому розумінню досліджуваної проблеми, а й надасть використовуваному в текстовому матеріалі поняттю більшої точності та об'єктивності.

Таким чином, за відношення до сільськогосподарського землекористування термін

sustainable development може тлумачитися як таке динамічно-еволюційне функціонування земельного ресурсу в сільському господарстві, за статусом якого аграрний потенціал залишається придатним задовольняти життєво наявні потреби не лише нинішніх, а й наступних поколінь за умови обмеження антропогенного впливу суспільства на продуктивні властивості природного ресурсу. У такому разі передбачуваний розвиток цивілізації має об'єктивні можливості стати саме таким розвитком, який підтримуватиме життя людських генерацій за умови природного унеможливлення будь-якого розширення площ земельного ресурсу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. The report "Our Common Future" of the International Commission on Environment and Development, 1987. URL: <http://www.un.org/documents/ga/res/42/ares42-187.htm>. (дата звернення: 01.05.2019).
2. Рамковий документ ООН «Порядок денний на XXI століття», 1992. URL: <http://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N92/836/55/PDF/N9283655.pdf>. (дата звернення: 26.04.2019).
3. Дейлі Г. Поза зростанням. Економічна теорія сталого розвитку / пер. з англ. Київ : Інтелсфера, 2002. 312 с.
4. Macmillan English Dictionary for advanced learners (Second Edition). International Student Edition. Text @ Asc Black Publishers Ltd, 2007.
5. Герасимчук З.В. Регіональна політика сталого розвитку: теорія, методологія, практика : монографія. Луцьк : Надстир'я, 2008. 528 с.
6. Гринів Л.С. Концептуальні засади просторової парадигми екологічно збалансованої економіки. *Регіональна економіка*. 2012. № 4. С. 54–63.
7. Кухар В.П. До питання переходу України на принципи сталого розвитку. *Проблеми сталого розвитку України*. Київ : БМТ, 2001. С. 120–132.
8. Мельник Л.Г. Основи стійкого розвитку: навчальний посібник. Суми : Університетська книга, 2005. 654 с.
9. Шубравська О. Сталый економічний розвиток: поняття і напрям дослідження. *Економіка України*. 2005. № 1. С. 36–42.
10. Смирнов Э.А. Основы теории организации : учебное пособие для вузов. Москва : Аудит, ЮНИТИ, 1998. 375 с.
11. Україна: основні тенденції взаємодії природи і суспільства у XX ст. (географічний аспект) / за ред. Л.Г. Руденка. Київ : Академперіодика, 2005. 320 с.
12. Павлов О.І. Ендогенні та екзогенні фактори розвитку сільських територій. *Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету*. 2010. № 2. С. 117–122.
13. Шульський М.Г. Аграрна економічна наука в дослідженнях Івана Франка: минуле і сучасне (до 160-річчя від дня народження І. Франка). *Економіка АПК*. 2016. № 11. С. 73–80.
14. Криворак А. Лексика в отображенні економічної думки. *Економіст*. 2018. № 5. С. 25–27.
15. Англо-русский словарь / под ред. В.К. Мюллера. Москва : Русский язык, 1990. 848 с.
16. Ватченко О.Б. Виникнення та аналіз поняття «сталый розвиток». *Вісник Дніпропетровської державної фінансової академії. Економічні науки*. 2011. № 1. С. 64–68.
17. Балюта Е.Г. До проблеми екологічного терміну "sustainable development" та його похідних. *Вісник Запорізького державного університету*. 2002. № 3. С. 5–8.

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНИХ ТЕРИТОРІЙ

MANAGING THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF TOURIST AND RECREATIONAL TERRITORIES

Смирнова С.М.

кандидат геологічних наук,
доцент (бвз) кафедри управління земельними ресурсами,
Чорноморський національний університет імені Петра Могили

Кузнєцова М.Д.

студентка,
Чорноморський національний університет імені Петра Могили

Smyrnova Svitlana

PhD of Geology, Department of Land Management,
Petro Mohyla Black Sea National University

Kuznietsova Maria

Student,
Petro Mohyla Black Sea National University

У статті узагальнено теоретичні основи управління інвестиційною привабливістю туристично-рекреаційного потенціалу. Проаналізовано сучасні тенденції розвитку туристичного та рекреаційного потенціалу держави. Зважаючи на потенціал туристично-рекреаційної галузі України, наголошено на необхідності вирішення соціально-економічних проблем у період трансформації суспільно-економічних відносин. Зосереджено увагу на актуалізації дієздатності об'єднаних територіальних громад щодо активної участі у розвитку туристично-рекреаційної інфраструктури, формування її інвестиційної привабливості, заохочення малого та середнього підприємництва. Визначено складові елементи системи управління інвестиційною привабливістю туристично-рекреаційних територій (комунікативні, інноваційні, фінансові та людські ресурси).

Ключові слова: туристично-рекреаційний потенціал, інвестиційне забезпечення, інвестиційна привабливість, управлінська діяльність, природно-ресурсний потенціал, дестинація.

В статье обобщены теоретические основы управления инвестиционной привлекательностью туристско-рекреационного потенциала. Проанализированы современные тенденции развития туристического и рекреационного потенциала страны. Отмечена необходимость решения социально-экономических проблем в период трансформации общественно-экономических отношений с учетом потенциала туристско-рекреационной отрасли Украины. Сосредоточено внимание на актуализации дееспособности объединенных территориальных общин активно участвовать в развитии туристско-рекреационной инфраструктуры, формировании его инвестиционной привлекательности, содействии малому и среднему предпринимательству. Определены составляющие элементы системы управления инвестиционной привлекательностью туристско-рекреационных территорий (коммуникативные, инновационные, финансовые и человеческие ресурсы).

Ключевые слова: туристско-рекреационный потенциал, инвестиционное обеспечение, инвестиционная привлекательность, управленческая деятельность, природно-ресурсный потенциал, дестинация.

The role of the travel and recreation industry in the structure of the global economy is constantly increasing and over the last decade has become the largest sector of the world economy. In the context of Ukraine's integration into the EU, attention is focused on the development of the tourist-recreational potential of the country, which has a significant territorial combination of natural conditions, recreational and balneological resources. A meaningful consideration is required by the priorities of management of investment tourist and recreational attractiveness in the current conditions of business development in Ukraine. The dynamic process of social transformation in Ukraine and the reformation of economic relations were actualized the problem of choosing the best ways to develop its recreational and tourist complex. Necessity is emphasized on the solution of socio-economic problems in the period of

transformation of socio-economic relations in view of the potential of the tourist and recreation industry in Ukraine. Tourist and recreational destinations are an important factor in ensuring the competitiveness of the country. Modern trends in the development of the tourist and recreational potential of the state put forward new requirements for the efficiency of the use of tourist and recreational resources, observance of the norms of loads on objects of social infrastructure, attraction of territorial communities, development of local initiatives, attraction of foreign investments, improvement of regulatory and legal bases, improvement of quality of services, development of entrepreneurship and recreational business, expansion of environmental protection activities, realization of other estytsiynih projects, creative activity motivated business leaders, development the structure of the organizational and economic mechanism of investment activity management in the recreational and tourist sector, the collection of information for the development of a management strategy. The constituent elements of the investment attractiveness management system of tourist and recreational territories (communicative, innovative, financial and human resources) are defined. The emphasis is on the logistics of the creation of tourist and recreational complexes, which is implemented on the basis of the approval of the organization of the territory; implemented by the competent environment of tourist and recreational placement on the basis of the qualification of employees. Necessity is emphasized on communication support related to the provision of services for booking, reservation, lending, etc. It was noted that creation of favorable financial and investment development on the basis of forecasting of the market of services is the basis for increasing investment attractiveness of tourist-recreational areas with further increase of the efficiency of their use of tourist and recreational potential. The practical significance of the results obtained is as follows: the essence and directions of development of the recreational and tourist sphere are highlighted, the structure of investment activity management in this area is disclosed, the conclusions are drawn on the necessity of developing a clear management investment policy and the implementation of effective mechanisms for its implementation at the international, national and regional levels.

Key words: tourist and recreational potential, investment support, investment attractiveness, management activity, natural resource potential, destination.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Розвиток туристично-рекреаційного бізнесу дав змогу багатьом країнам із менш привабливими, ніж в Україні, природними та культурно-історичними ресурсами підвищити рівень соціально-економічного розвитку. У межах ЄС туристично-рекреаційний ресурс активно розвивається і генерує створення нових робочих місць. Більше того, туризм та рекреаційна індустрія залишаються надійним двигуном регіонального і національного розвитку економіки розвинених країн. Але навіть значний туристичний потенціал ще не дає гарантії успішного розвитку туристичної індустрії. Саме тому досить актуальним постає питання управління інвестиційною привабливістю туристично-рекреаційної галузі України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питання інвестиційної привабливості туристично-рекреаційних територій знайшли відображення в наукових працях багатьох дослідників, але більшість із них досліджує перспективність цього процесу, не оцінюючи реальну ситуацію сьогодення. Так, О.Г. Розметова [1] дослідила роль держави в інвестиційному забезпеченні туризму, визначаючи сутність механізму державного регулювання інвестиційного розвитку курортно-рекреаційного комплексу регіону та напрями його удосконалення. В.Я. Гавран [2] розробив теоретико-методичні положення і практичні рекомендації щодо вдосконалення управління інвестиційною діяльністю в рекреаційно-туристичній сфері. Дослідження Т.М. Гнатюк [3] присвячено

розробленню рекомендацій, спрямованих на ефективний розвиток туристичних підприємств та їх адаптації до вимог ринку на основі вдосконалення механізму менеджменту інвестиційної політики. Загалом більшість наукових досліджень присвячено стратегічному орієнтуванню розвитку туристично-рекреаційної сфери, а не змістовному розгляду суттєвих пріоритетів управління інвестиційною туристично-рекреаційною привабливістю в сучасних умовах розвитку бізнесу в Україні.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у формуванні стратегії розвитку туристично-рекреаційної індустрії в Україні на засадах інвестиційного стимулювання для створення сприятливого організаційно-правового та економічного середовища. Для досягнення зазначеної мети поставлені такі завдання: 1) проаналізувати сучасні тенденції та інвестиційну туристично-рекреаційну привабливість України на національному рівні; 2) визначити складові елементи системи управління інвестиційною привабливістю туристично-рекреаційних територій.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Україна, будуючи свою економіку на ринкових засадах, задіяна у світовому туристично-рекреаційному процесі. Туристично-рекреаційні дестинації є важливим чинником забезпечення конкурентоспроможності країни у цілому та на регіональному і локальному рівнях зокрема завдяки наявності унікальних або специфічних туристично-рекреаційних ресурсів. Однак успішна інтеграція України в європейський туристично-рекреаційний простір

вимагає дотримання міжнародних норм і стандартів якості туристичних послуг, будівництва й обладнання доріг та інших об'єктів туристично-рекреаційної інфраструктури. Успішна реалізація таких завдань значною мірою залежить від інтенсифікації інвестиційних рішень на рівні окремих підприємств, галузей, регіонів. Особливо гостро постає проблема щодо управління інвестиційним забезпеченням, оскільки саме інвестиційний клімат у цілому й інвестиційна привабливість туристично-рекреаційної діяльності окремих міст, районів, регіонів зокрема впливають на темпи структурних зрушень в економіці країни [4].

Інвестиційна туристично-рекреаційна привабливість на національному рівні є необхідною умовою розвитку в Україні на засадах створення сприятливого організаційно-правового та економічного середовища. Акцентується увага на формуванні конкурентоспроможного на внутрішньому і світовому ринках туристично-рекреаційного продукту, що вимагає ефективного використання природного та історико-культурного потенціалу туристично-рекреаційних дестинацій України, забезпечення їхніх соціально-економічних інтересів й екологічної безпеки.

Україна володіє значним природно-рекреаційним, туристичним і курортним потенціалом та по праву має можливість посісти провідне місце серед країн, які вважаються туристичними лідерами. Ю.Ю. Леонтьєва [5, с. 20] виокремлює в межах України 25 туристично-регіональних дестинацій відповідно до адміністративно-територіального поділу.

Разом із тим становлення туристично-рекреаційної індустрії як багатогалузевого комплексу залежить від динамічного розвитку економічного середовища та зумовлене, з одного боку, поглибленням міжрегіональних, міжгалузевих зв'язків, а з іншого – вдосконаленням технологій сфери побутових послуг.

На жаль, сфера курортів і туризму в Україні поки що не звільнилася від впливу світової фінансової кризи, яка гальмує попит на туристично-рекреаційний продукт на відміну від попиту на виїзний туризм. Незважаючи на позитивні зрушення на національному ринку туристичних послуг, слід відзначити мотиваційний і географічний перерозподіл виїзного туризму. У структурі туристичних потоків як з України, так і до неї за мотивацією домінує приватний туризм. У географічній структурі туристичних потоків як з України, так і до неї домінують країни-сусіди.

Аналізуючи туристично-рекреаційний потік протягом 2015–2018 рр. [6], слід зазначити тенденцію до спаду виїзного туризму у I та зростання у III кварталах минулих років. Так, у I кварталі 2018 р. іноземців в'їхало на 3,2% менше, ніж за відповідний період 2017 р., а в III кварталі частка кількості іноземних туристів становить близько 33% від загальної кількості

іноземних туристів, які в'їхали протягом року, що пояснюється літнім сезоном і періодом відпусток. Протягом 2015–2018 рр. виїзний вітчизняний туристично-рекреаційний потік зберігає тенденцію, подібну до в'їзного, тобто спад у I та зростання у III кварталі у літній період. За підсумками I півріччя 2018 р. приріст виїзного потоку українських туристів порівняно з аналогічним періодом 2017 р. становить 3,3% (I півріччя 2017 р. – 6,1%, I півріччя 2016 р. – 11,5%). Отже, тенденція очевидна – повільний розвиток без стабільного зростання.

Причинами нестабільності зростання показників туристично-рекреаційної діяльності в Україні є низка проблем, які гальмують розвиток цієї інфраструктури. Слід зазначити, що в засобах масової інформації активно рекламуються виїзний туризм та рекреація і майже відсутня реклама українського туризму та рекреації. Виняток становлять загальновідомі туристичні дестинації рекреаційного значення (Крим і Карпати). У жодному місті України не роздають безкоштовні буклети-путівники по історико-культурних місцях, а деякі туристичні дестинації не мають таких путівників, що призводить до малої обізнаності навіть свого населення про різноманіття українського туристично-рекреаційного продукту.

Основною причиною недостатнього розвитку туристично-рекреаційної інфраструктури є обмеженість державних коштів на реконструкцію пам'яток історії, архітектурної спадщини та рекреаційних комплексів. З іншого боку, залучення приватних інвестицій гальмується неврегульованою нормативно-законодавчою базою країни. Як відомо, значна кількість населених пунктів України (Хотин, Межиріччя, Ізяслав тощо) мають пам'ятки архітектури XVII–XVIII ст., для відновлення яких потрібні значні капіталоукладення [7, с. 205].

Нинішні умови ринкових трансформацій дестинацій висувають нові вимоги до їх реалізації, розв'язати які можливо за умов зростання дієвої здатності територіальних громад у контролі над ефективністю використання туристично-рекреаційних ресурсів, дотримання норм навантажень на об'єкти соціальної інфраструктури. Мотивація участі територіальних громад у розвитку сфери туризму і рекреації стимулюватиме діяльність малого бізнесу, залучення інвестицій у мережеві форми господарювання. Водночас це формуватиме культуру постійного населення з ухилом на суспільну єдність, любов до рідного краю, шанування традицій, ведення активного способу життя.

Зауважимо, що успішне управління інвестиційною привабливістю туристично-рекреаційними територіями, орієнтоване на їхній подальший розвиток, має спиратися на такі дієві важелі:

- вдосконалення нормативно-правового регулювання використання туристично-рекреаційного потенціалу території;

– просування науково-методичних засад щодо оцінювання економічного потенціалу туристично-рекреаційних територій, дотримання норм навантажень на об'єкти цільової інфраструктури;

– впровадження громадського контролю цілеспрямованого ефективного використання ресурсів у межах реалізації місцевих програм розвитку сфери туризму та рекреації;

– стимулювання малого та середнього бізнесу, реалізація інвестиційних проектів, мотивація креативної діяльності бізнес-діячів, маркетинг туристично-рекреаційного продукту;

– посилення практик заохочення освітньо-виховного складника навчального процесу з орієнтуванням на виконання творчих пошукових завдань;

– формування доброзичливого ставлення місцевого населення до споживачів туристично-рекреаційного продукту.

Однією з необхідних умов комунікаційної підтримки є розвиток сфери туристично-рекреаційних послуг, пов'язаних із наданням сервісних послуг на бронювання, резервування, кредитування (рис. 1).

Важливий постійний зворотний зв'язок з отримувачами послуг, який має діагностувати саме якість наданих послуг. Цей напрям досить активно представлений у книгах скарг та пропозицій, а також висвітлений у відгуках відвід-

увачів на веб-сторінках. Процедура створення туристично-рекреаційних комплексів потрібно реалізовувати на основі затвердження проекту організації території. Політика прогнозування ринку туристично-рекреаційних послуг орієнтована за сезонну та річну динаміку. Використання людського ресурсу під час формування компетентного середовища туристично-рекреаційної дестинації базується на визначеності прав та обов'язків керівника й співробітників, усуненні багатоскладної ієрархічної підпорядкованості, дублювання функцій.

Окремо слід наголосити на важливості фінансового забезпечення розвитку туристично-рекреаційних територій. Створення сприятливого фінансово-інвестиційного розвитку на засадах прогнозування ринку послуг є основою для підвищення інвестиційної привабливості територій туристично-рекреаційної спрямованості з подальшим підвищенням ефективності використання їхнього туристично-рекреаційного потенціалу. Головною умовою виступає балансування обсягів іноземних та внутрішніх інвестицій, яке не повинно допускати суб'єктивізму і практики корумпованої конкуренції.

Нова функціональна роль держави має полягати у нормативно-правовому регулюванні використання туристично-рекреаційного потенціалу регіонів, контролі над його виконанням згідно з обґрунтованими концептуальними

Складові елементи системи управління інвестиційною привабливістю туристично-рекреаційних територій	
КОМУНІКАТИВНА	1) Розвиток сфери туристично-рекреаційних послуг: - поліпшення пошукових систем; - бронювання та резервування; - знижки на передвчасне бронювання; - кредитування послуг; 2) Якість надання туристично-рекреаційних послуг.
ІННОВАЦІЙНА	1) Автоматизація процесу управління туристично-рекреаційною індустрією; 2) Логістичні підходи до створення туристично-рекреаційних комплексів; 3) Інституціоналізація процесу стимулювання інклюзивного рекреаційно-туристичного потенціалу; 4) Розвиток транспортних і комунікаційних зв'язків.
ФІНАНСОВА	1) Залучення місцевих ініціатив інвестиційного розвитку рекреаційно-туристичного потенціалу; 2) Активізація іноземного інвестиційного капіталу; 3) Політика прогнозування ринку туристично-рекреаційних послуг; 4) Лобіювання гнучкої цінової політики сфери послуг.
ЛЮДСЬКИЙ РЕСУРС	Створення компетентного середовища туристично-рекреаційної дестинації (органи управління, персонал, споживачі рекреаційно-туристичних послуг).

Рис. 1. Структура системи управління інвестиційною привабливістю туристично-рекреаційних територій

засадами. У разі ухилення суб'єктів бізнесу від регламентованих стандартів потрібно застосовувати жорсткі санкції щодо позбавлення ліцензії та штрафування з подальшим наповненням бюджетів територіальних громад.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Стан туристично-рекреаційної галузі визначається соціально-економічними та політичними процесами, що відбуваються в Україні, відтворюючи перебіг реформування суспільного життя. У цілому можна відзначити формування певних тенденцій розвитку туристично-рекреаційного потенціалу України, коли поживлення туристичної активності переживається зі спадами, відтворюючи у цих коливаннях стан внутрішнього ринкового середовища. Загалом імідж України

залишається ще недостатньо визначеним. Спостерігається тенденція перевищення виїзного потоку над в'їзним у структурі міжнародного туризму.

Значний туристично-рекреаційний потенціал України та наявність усіх ознак самостійної галузі економіки свідчать про необхідність вироблення чіткої управлінської інвестиційної політики й упровадження дійових механізмів її реалізації на міжнародному, національному та регіональному рівнях. Система управління інвестиційною привабливістю туристично-рекреаційних територій визначає дієві складники (комунікативний, інноваційний, фінансовий, персональний), які узгоджуються зі стратегічним розвитком держави та покликані забезпечити її збалансований розвиток.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Розметова О.Г. Державне регулювання інвестиційного розвитку курортно-рекреаційного комплексу регіону : автореф. дис. ... канд. наук з держ. упр. : 25.00.02 ; Академія муніципального управління. Київ, 2008. 20 с.
2. Гавран В.Я. Управління інвестиційною діяльністю в рекреаційно-туристичній сфері : дис. ... канд. екон. наук : 08.02.03 ; Національний ун-т «Львівська політехніка». Львів, 2002. 203 с.
3. Гнатюк Т.М. Розробка механізму управління інвестиційною діяльністю підприємств туристичної сфери : дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 ; Прикарпатський ун-т ім. Василя Стефаника. Івано-Франківськ, 2003. 178 с.
4. Колесник О.О. Оцінка інвестиційного забезпечення розвитку туризму в Україні. *Економіка. Управління. Інновації*. 2011. № 2(6). URL: http://tourlib.net/statti_ukr/kolesnyk6.htm (дата звернення: 02.05.2019).
5. Леонтьєва Ю.Ю. Оцінка ресурсів категорії «атракція» регіональних дестинацій України. *Економіка і регіон*. 2009. № 3(22). С. 20–25.
6. Інформація щодо відвідування України іноземними туристами та виїзду громадян України за кордон (I півріччя 2015–2018 років) (за даними Адміністрації Державної прикордонної служби). *Гордон (Gordonua.com)* : веб-сайт. URL: <https://gordonua.com/news/society.html> (дата звернення: 29.04.2019).
7. Гайдук А. Інтегрований туристичний концерн – сучасна форма туристичного підприємства в умовах глобалізації. *Регіональна економіка*. 2006. № 2. С. 204–212. URL: <http://www.tourism.gov.ua/pube.aspx?d=2095> (дата звернення: 03.05.2019).

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ PROSPECTS FOR THE DEVELOPMENT OF RURAL TERRITORIES

Смирнова С.М.

кандидат геологічних наук,
доцент (бвз) кафедри управління земельними ресурсами,
Чорноморський національний університет імені Петра Могили

Михайловська А.М.

магістрантка,
Чорноморський національний університет імені Петра Могили

Smyrnova Svitlana

PhD of Geology, Department of Land Management,
Petro Mohyla Black Sea National University

Mykhailovska Anastasiia

Master,
Petro Mohyla Black Sea National University

Статтю присвячено перспективним напрямкам розвитку сільських територій (СТ). Спрямовано увагу на стратегічні дії концепції «Лідер» як збалансованого перспективного розвитку СТ. Проаналізовано територіальну стратегію місцевого розвитку щодо реалізації політики управління землекористуванням СТ. Висвітлено висхідний підхід до управління ініціативними групами землекористувачів, землевласників та громадської спільноти. Наголошено на важливості організації партнерських стосунків та співробітництва між секторами різних форм власності. Висвітлено дійові заходи інноваційного розвитку земельних відносин на основі інноваційно-інвестиційної підтримки. Вказано на необхідність просування галузевих бізнес-проектів та поточне регулювання процесу управління господарською діяльністю в межах сільських територій.

Ключові слова: сільські території, концепція «Лідер», інноваційний розвиток, земельні відносини, землекористування.

Статья посвящена перспективным направлениям развития сельских территорий (СТ). Внимание направлено на стратегические действия концепции «Лидер» как сбалансированного перспективного развития СТ. Проанализирована территориальная стратегия местного развития по реализации политики управления землепользованием СТ. Освещен восходящий подход к управлению инициативными группами землепользователей, землевладельцев и общественности. Отмечена важность организации партнерских отношений и сотрудничества между секторами различных форм собственности. Освещены действенные меры инновационного развития земельных отношений на основе инновационно-инвестиционной поддержки. Указано на необходимость продвижения отраслевых бизнес-проектов и текущее регулирование процесса управления хозяйственной деятельностью в рамках сельских территорий.

Ключевые слова: сельские территории, концепция «Лидер», инновационное развитие, земельные отношения, землепользование.

The article is devoted to highlighting the urgent needs for the formation of the Ukrainian agricultural sector. The prospects for development of rural territories (RT) are emphasized. It is indicated that the crisis in the countryside is due to the deepening of the demographic crisis, which leads to the disappearance of villages. The most acute problems in the village are the decline of social infrastructure, low wages, lack of motivation to work, poverty, labor migration, unemployment. An urgent need arises in relation to state support for the development of depressed villages on the basis of improving the mechanism of management of RT. The priority basis for solving a number of existing problems is the positive experience of the development of RT of EU countries, which states the world tendencies of integration of economic systems in the context of the globalization of civilization processes. Consequently, the development of RT should be aimed at implementing the development of multi-sectoral rural infrastructure on the basis of promoting the best European practices. Thus, the Leader concept actively promotes the development of RT through the promotion of local community initiatives aimed at improving the well-being of local populations, improving the economic, ecological status and infrastructure of the territories as a whole. In this context, focusing on the strategic

vision of the development of RT to meet local needs, further stimulating local initiatives, will promote the promotion of local initiatives and will draw attention to the actual problems of RT, attract investment, and attract business representatives. Innovative development of RT implies wide and ever-increasing application in the multi-sector economy of achievements of intellectual (scientific and technical) activity. Increasing the effectiveness of fiscal policy in the countryside can be achieved in the context of optimizing the rational use of budget funds. Consequently, the RT development policy should stimulate the territory strategy of local development on the basis of an upward approach to promoting initiative decisions by land users, landowners and the community.

Key words: rural territories, the concept "Leader", innovation development, land relations, land use.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Відродження українського села є одним із ключових елементів державної економічної політики, яка орієнтована на сприяння його розвитку та підвищення конкурентоспроможності відповідно до міжнародних і європейських стандартів. СТ володіють потужним виробничим потенціалом. Прогноз їхнього розвитку виглядає багатобічним та зумовить соціально-економічний розвиток держави, спрямований на досягнення стандартів життя сільського населення, сприяння розвитку підприємницької діяльності, пом'якшення ситуації на ринку праці в селах, створення належних умов для всебічного розвитку особистості, запровадження дієвих заходів природоохоронного спрямування тощо. Зосередження уваги на перспективах розвитку СТ на адміністративно-господарському рівні є надзвичайно важливим, дає можливість розкрити потенціал держав-міні-утворень, якими, по суті, є СТ, шляхом реалізації глибоких, збалансованих і довгострокових реформ. У цьому контексті розуміння сутності концепції Leader дасть змогу забезпечити майбутнє українського села на засадах сприяння розвитку потужного виробничого потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Законодавча платформа розвитку сільських територій в Україні розвивається досить активно протягом останніх двох десятиріч. Прийнято низку законів, указів, постанов, стратегічних програм, що регулюють соціально-економічні зрушення у сфері формування та розвитку СТ. Так, Міністерство аграрної політики та продовольства України запропонувало єдину комплексну стратегію та план дій розвитку аграрного сектору України та сільських територій на період 2015–2020 рр. Стратегія пропонує збалансований підхід до посилення конкурентоспроможності сільськогосподарського сектору і збільшення експорту, намагаючись водночас забезпечити рівномірний розподіл наявних переваг, зокрема за рахунок сприяння розвитку сільських територій і поліпшення якості життя у найбідніших регіонах та збереження природних ресурсів і довкілля. Головна мета – удосконалення ринку оренди землі, забезпечення відкритої і прозорої оренди державних і комунальних земель та вдосконалення кадастрово-реєстраційної системи, ство-

рення повноцінного ринку земель сільськогосподарського призначення [1, с. 7].

Указ Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектору економіки» від 08.08.1995 № 720/95 [2] прискорив реорганізацію аграрних підприємств, змінивши організаційно-правові форми господарювання на селі. Але відсутність чіткої стратегії реформування економічного і соціального життя СТ, викликана, зокрема, невизначеністю, нечіткістю, неокресленістю кінцевих цілей реформ, відсутністю узгодженості між здійснюваними перетвореннями, не виправдали сподівань селян.

Прийняттям Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року» від 19 вересня 2007 р. № 1158 [3] було зроблено спробу виробити загальний підхід до виведення з кризи та подальшого розвитку села. Навіть у п. 2. зазначено причини виникнення складної економічної і соціальної ситуації на селі, серед яких: недостатній рівень фінансової підтримки сільськогосподарського виробництва та соціальної сфери села, недостатнє стимулювання впровадження інноваційних технологій та інвестицій в агропромислове виробництво, відсутність умов для підвищення рівня продуктивної зайнятості, створення додаткових робочих місць у сільській місцевості та підвищення рівня доходів.

Питання недосконалості цих реформ та їхнього впливу на погіршення ситуації на селі піднімалися О. Онищенко та В. Юрчишином, які вказували на глибоку системну недосконалість податково-аграрної політики, що призвела до надзвичайних утрат у всіх сферах життя села і селянства [4, с. 8].

Отже, навіть короткий огляд законодавчих актів та нормативних документів, що регламентують управління розвитком сільських територій, указує на нагальну необхідність якісних зрушень у вирішенні складних проблем, що склалися на селі. При цьому земельні ресурси залишаються головним економічним ресурсом зростання сільських територій.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Проте недостатньо дослідженими залишаються пріоритетні напрями розвитку СТ. У зв'язку із цим виникає потреба у науково-практичному обґрунтуванні подальших трансформацій СТ для подолання соціально-економічних проблем.

Метою статті є розкриття сутності перспектив розвитку СТ в умовах соціально-економічного та земельного реформування. Для досягнення мети необхідно розв'язати такі завдання: розкрити сутність концепції Leader; запропонувати дійові заходи щодо інноваційного розвитку СТ.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Незважаючи на позитивні результати реформування аграрного сектору економіки, СТ переживають важке соціально-економічне становище. Саме тому, на нашу думку, сучасні засади реформування земельного ресурсної системи мають ґрунтуватися на концепції Leader, яка закладає потенціал збалансованого розвитку СТ.

Концепція Leader – це новаторський підхід до політики розвитку села Європейського Союзу (ЄС), який ґрунтується на підтримці стратегії місцевого розвитку, розвитку партнерських дій у визначенні ефективності землекористування з урахуванням результатів усіх можливих видів господарської діяльності, спрямованості на підтримку скоординованих видів діяльності для розвитку села [5, с. 223].

Інструментами концепції Leader є такі стратегічні дії, які впливають на динаміку сільських територій та їхню здатність розв'язувати свої проблеми:

Дія № 1. Територіальна стратегія місцевого розвитку – територіальний підхід (фактично місцевий) до реалізації політики управління землекористуванням СТ, який ґрунтується на спільних традиціях, потребах та має достатню єдність людських, фінансових, економічних та земельних ресурсів.

Серед головних чинників територіальної стратегії соціально-економічного розвитку – земля, яка лежить в основі розроблення та реалізації господарської діяльності громадою. Ця діяльність полягає у розвитку сільського господарства, будівельної діяльності, народних промислів, промисловості, торгівлі та послуг, автоперевезень, житлового та дачного будівництва, рекреаційної, оздоровчої та природоохоронної діяльності тощо. Підсумуємо: йдеться про диверсифікацію господарської діяльності певної територіальної громади. Це можна уявити, як міні-державу з широким спектром видів діяльності, де до роботи будуть залучені люди різного віку відповідно до фаху та ін.

Дія № 2. Висхідний підхід полягає в ухваленні стратегічних рішень та виборі пріоритетів розвитку окремої СТ ініціативними групами землекористувачів, громадами та власниками земель. Цей принцип забезпечується шляхом заклику до ініціативних спільнот із метою взяття на себе управління спільною дією на основі аналізу та визначення чітких критеріїв.

Дія № 3. Організація партнерських стосунків та співробітництва між секторами різних

форм власності – створення партнерства між державними і приватними агроформуваннями, що утворюють «місцеві» групи дій» (МГД). Партнерські стосунки такого рівня є дійовим заходом у сприянні збалансованого розвитку та здатні об'єднувати людські та фінансові ресурси державного та приватного секторів економіки, сприяють залученню волонтерських організацій та громадських спільнот.

Дія № 4. Інноваційно-інвестиційна підтримка – це сприяння новому новаторському підходу до розвитку сільських територій. Вона активізує свободу дій та гнучкість у схваленні рішень у контексті впровадження нових технологій землекористування, пошуку нових ринків збуту продукції, створенні сайтів із рекламою асортименту сільськогосподарських товарів тощо.

Акцентуємо увагу на кількості сільського населення, яке має тенденцію до щорічного скорочення. Село фактично вимирає, політика держави (свідомо чи ні) спрямована на урбанізацію населення: люди вимушені відїжджати із села в пошуках роботи та кращої долі. Ці чинники, а також територіальна обособленість від науково-дослідних центрів у галузі аграрного розвитку гальмують інноваційне зростання на селі. Сьогодні Україна є однією з найбідніших країн Західної Європи, хоча до земельної реформи була за крок до світової першості за показниками економічного і соціального розвитку [6, с. 17].

Дія № 5. Розроблення галузевих бізнес-проектів господарської діяльності на основі спільних програмах територіального розвитку села за результатами поєднання дій у різних галузях економіки. Інтеграція діяльності за різними галузями господарства, різних форм власності може торкатися, наприклад, вирішення питань охорони земельних ресурсів та раціонального землекористування, соціальних, культурних проблемних питань.

Дія № 6. Інформаційне забезпечення орієнтоване на інформаційну обізнаність між групами Leader завдяки створенню інформаційних мереж, на обмін досвідом та ноу-хау в розвитку СТ. Також важливо забезпечити інформаційний обмін між органами влади та організаціями управління, які залучені до розвитку села. Підтримка інформацією є досить дієвим заходом щодо зміцнення та групування, налогодження контактів ініціативних груп у всіх сферах життя та дає можливість уникнути ізольованості.

Дія № 7. Поточне регулювання процесу управління господарською діяльністю в рамках міні-державоутворень фактично означає обмін досвідом управління земельними ресурсами між групами Leader, підтримку їхніх певних дій для розв'язання спільних проблем. На засадах наукової організації співпраці виникає необхідність створення проекту, керування яким забезпечується спільною структурою.

Можливі щонайменше два варіанти співпраці на основі концепції Leader:

1) територіальна співпраця – передбачає співучасть між СТ та обмін досвідом;

2) співпраця між державами, а саме між ініціативними групами Leader, для вдосконалення власних підходів до управління СТ.

Упровадження означених стратегічних дій концепції Leader щодо розвитку СТ спонукає до соціально-економічного розвитку та вирішить питання еміграції та депопуляції для селян.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Сучасний стан СТ України вимагає нових підходів до проведення реформ і формування нової синергетичної концепції Leader, яка розглядає ці території як міні-держави з широким спектром

видів діяльності, не зосереджуючись лише на аграрному секторі. Але економічні можливості СТ використовуються не повністю. Потужний потенціал виробничої, соціальної, екологічної інфраструктури СТ вимагає вдосконалення механізмів інвестиційного забезпечення.

Трансформація стратегії розвитку СТ спрямована на розширення інфраструктурного забезпечення, підтримку місцевих ініціатив до розвитку, формування потужного приватного сектору на ниві становлення багатогалузевого малого підприємництва, досягнення стабільного попиту на робочу силу та зростання платоспроможного попиту. Тільки на засадах державного управління збалансованим перспективним розвитком СТ можливе досягнення стратегічних цілей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Забловський А., Петруха С., Назукова Н. Єдина комплексна стратегія розвитку сільського господарства та сільських територій на 2015–2020 роки: оцінка дороговказів податкового реформування. *Економіст*. 2015. № 7. С. 6–12. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/econ_2015_7_3 (дата звернення: 03.05.2019).
2. Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектору економіки : Указ Президента України від 08 серпня 1995 р. № 720/95. *Верховна Рада України*. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/720-95> (дата звернення: 03.05.2019).
3. Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 року : Постанова Кабінету Міністрів України від 19 вересня 2007 р. № 1158. *Верховна Рада України*. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1158-2007-%D0%> (дата звернення: 03.05.2019).
4. Онищенко О., Юрчишин В. Сільське господарство, село і селянство України у дзеркалі пострадянської аграрної політики. *Економіка України*. 2006. № 1. С. 5–13.
5. Кульчий І.М. Концепція LEADER як умова забезпечення сталого розвитку сільських територій: правовий аспект. *Актуальні проблеми екологічних, земельних та аграрних правовідносин: теоретико-методологічні й прикладні аспекти* : матеріали круглого столу, м. Харків, 5 грудня 2014 р. Харків, 2014. С. 223–225.
6. Розвиток сільських територій : монографія / за ред. д-ра екон. наук, проф. В.В. Горлачука. Миколаїв : Іліон, 2015. 382 с.

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 331.101

ОСНОВНІ ЧИННИКИ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ

MAIN FACTORS OF HUMAN DEVELOPMENT IN UKRAINE

Кравець І.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри управління персоналом і економіки праці,
Хмельницький національний університет

Здоров Ю.В.

студентка,
Хмельницький національний університет

Kravets Iryna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Personnel
Management and Labour Economics,
Khmelnytsky National University

Zdorov Yuliia

Student,
Khmelnytsky National University

У статті висвітлено найбільш рушійні сили та чинники людського розвитку в Україні. Досліджено основні складники людського розвитку в Україні: стан здоров'я населення, рівень освіти та стан її фінансування, а також рівень життя населення, які безпосередньо впливають на людський розвиток. Виявлено загальні ознаки незадовільного стану здоров'я населення України, які впливають на тривалість його життя. Визначено необхідність зростання обсягів інвестування в освіту для поліпшення її якості. Показано низький рівень доходів та життя населення. Зазначено, що проблема створення сприятливих умов для розвитку людського потенціалу в Україні залишається невирішеною, що потребує проведення систематичних досліджень стану, чинників та напрямів забезпечення людського розвитку в мінливих умовах сьогодення.

Ключові слова: людський розвиток, здоров'я, освіта, доходи, рівень життя.

В статье освещены наиболее движущие силы и факторы человеческого развития в Украине. Исследованы основные составляющие человеческого развития в Украине: состояние здоровья населения, уровень образования и состояние ее финансирования, а также уровень жизни населения, которые непосредственно влияют на развитие общества. Выявлены общие признаки неудовлетворительного состояния здоровья населения Украины, которые влияют на продолжительность его жизни. Определена необходимость роста объемов инвестирования в образование для улучшения его качества. Показан низкий уровень доходов и жизни населения. Отмечено, что проблема создания благоприятных условий для развития человеческого потенциала в Украине остается нерешенной, что требует проведения систематических исследований состояния факторов и направлений обеспечения человеческого развития в меняющихся условиях современности.

Ключевые слова: развитие общества, здоровье, образование, доходы, уровень жизни.

The article states that provision of conditions for human development is the main task of the activity of any state, its strategic and tactical aim. The main motivating forces and factors of human development in Ukraine are highlighted. The main components of human development in Ukraine are analyzed: the state of health of the population, the level of education and the state of its financing, as well as the standard of living of the population that have a direct impact on human development. The general signs of unsatisfactory state of health of the population of Ukraine, which influence the low duration of his life, are revealed. The necessity to increase the volume of investment into

education is determined in order to ensure its quality, which will not only bring direct economic and external social benefits, but also stimulate economic growth. It is shown that low incomes of the population of Ukraine predetermine the formation of a significant layer of the population that is below the poverty line. According to the indicators of living standards, Ukraine is considered one of the poorest, which does not contribute to the expansion of opportunities for human development. The revealed problems become decisive, dominant in the transition to a socially oriented market economy. Overcoming the crisis phenomena in demographic development, increasing economic growth, raising the living standards of the population, expanding opportunities for the development and realization of human potential will be the most conducive to human development in the country. It is noted that the problem of creating favorable conditions for the development of human potential in Ukraine remains unresolved, which requires systematic studies of the state, factors and directions of ensuring human development in the changing conditions of our time. In order to ensure human development, it is necessary to increase the incomes of the population, create a real opportunity for employment and ensure productive employment; to introduce ecological and energy-saving technologies; to provide qualitative education, high level of medical care; produce quality food; promote a healthy lifestyle and thinking.

Key words: development of society, health, education, income, living standards.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Діяльність будь-якої держави повинна мати на меті створення комфортних та безпечних умов життя для її громадян. Для цього, враховуючи досягнення концепції людського розвитку, запропонованої та розвинутої фахівцями ООН, одним зі стратегічних завдань держави повинно стати забезпечення сталого соціально-економічного розвитку на інноваційній основі. Це передбачає подолання кризових явищ у демографічному розвитку, активізацію економічного зростання, підвищення рівня життя населення, розширення можливостей для розвитку та реалізації потенціалу людини. У зв'язку із цим особливо актуальними є дослідження проблем формування людського потенціалу в системі охорони здоров'я, освіти, поліпшення рівня життя та загальних умов для людського розвитку, виявлення напрямів удосконалення управління людським розвитком в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідженню питання людського розвитку присвячено багато праць та публікацій вітчизняних та зарубіжних науковців. Зокрема, вагомий внесок у розвиток концепції людського розвитку та методології його оцінювання на національному та регіональному рівнях належить таким українським вченим, як О. Грішнова, Е. Лібанова, О. Макарова, Т. Заяць, В. Антонюк, В. Новіков, О. Новікова, У. Садова та іншим науковцям, праці яких присвячені різним аспектам забезпечення людського розвитку.

Водночас проблема створення сприятливих умов для розвитку людського потенціалу в Україні залишається невирішеною, що потребує проведення систематичних досліджень у цій царині, виявлення стану, чинників та напрямів забезпечення людського розвитку в мінливих умовах сьогодення.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є аналіз стану основних складників людського розвитку в Україні,

виявлення чинників розвитку людського потенціалу та основних напрямів забезпечення людського розвитку в країні.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Розвиток людства став набувати кризового характеру. Не тільки несподівані фінансові кризи, падіння економіки, банкрутства, зростання безробіття, зниження доходів, економічна неспроможність цілих країн, а й деструкція культури, моральна деградація, посилення протестних настроїв стали ознаками сучасного розвитку. Хижацьке використання ресурсів, орієнтація виключно на поточне споживання обмежують права і можливості майбутніх поколінь, не залишаючи їм вибору способу життєдіяльності [1].

Концепція людського розвитку стала найкращим здобутком людської цивілізації ХХ ст. У фокусі концепції людського розвитку знаходяться людина, якнайповніше задоволення її потреб, усебічний розвиток її здібностей. Розвиток суспільства з позицій цієї концепції означає не нагромадження матеріального багатства, а постійне розширення можливостей для задоволення фізичних і духовних потреб людей. Ні за яких темпів економічного зростання суспільний прогрес неможливий, якщо не реалізовано три ключові можливості для людини: прожити довге й здорове життя; набути, розширювати та оновлювати знання; мати доступ до засобів існування, що забезпечують гідний рівень життя.

Людський розвиток визначається як процес зростання людських можливостей, що забезпечується політичною свободою, правами людини, суспільною повагою до особистості, здоровим довкіллям. Матеріальне благополуччя розглядається лише як одна з базових можливостей вибору, але воно не є всепоглинаючою метою. Починаючи з 1990 р. експерти Програми розвитку Організації Об'єднаних Націй (ПРООН) готують щорічні доповіді про людський розвиток у країнах світу, які є основним джерелом даних щодо динаміки індексу людського розвитку.

За 2017 р. Україна отримала значення ІЛР 0,751, що є нижчим за середнє значення для

країн у групі з високим Індексом людського розвитку, який становить 0,757, та нижчим за середнє значення для країн Європи та Центральної Азії, що становить 0,771 [2].

Стан здоров'я і довголіття населення – одна з найважливіших характеристик людського розвитку. Хоча одного фізичного довголіття недостатньо для всебічного розвитку людини, проте довге і здорове життя відкриває для такого розвитку значно більші можливості. Здоров'я людини формується як стан повного духовного, фізичного і соціального благополуччя людини.

Здоров'я є капіталом, який частково дістається конкретній людині від її батьків та численних предків, але значно більшою мірою формується, зберігається, примножується або втрачається впродовж усього життя залежно від умов існування та поведінки індивідууму. Капітал здоров'я є основою для людського капіталу в цілому [1, с. 162]

Розглянемо тенденції захворюваності населення України за період із 2015 по 2017 р. (табл. 1) [3].

Із даних табл. 1 видно, що кількість уперше зареєстрованих випадків захворювань в Україні в 2017 р. лише на 0,7% менше показника 2015 р. (а це відбувається на тлі паралельного зменшення чисельності населення в 2017 р. проти 2015 р. на 0,9%).

Найбільш поширеними є хвороби органів дихання (у 2017 р. їхня частка становила 45% від усіх видів хвороб, при цьому характеризуються тенденцією до зростання на 1,5% порівняно з 2015 р.), хвороби системи кровообігу (6,7%), хвороби шкіри та підшкірної клітковини (5,9%), травми, отруєння та деякі інші наслідки дії зовнішніх причин (6,4%).

Незважаючи на незначну частку новоутворень у загальній захворюваності населення (1,4%), занепокоєння викликає зростання показника у динаміці під час порівняння 2017 та

1990 рр. (366 тис. випадків проти 310 тис. відповідно, тобто на 18 %).

Варто відзначити також наявність такого захворювання, як уроджені аномалії, що свідчить про посилення дії квазіендогенних причин захворюваності, смертності та загального відтворення населення, що в умовах сучасного способу життя, ймовірно, зростатиме.

Загальними ознаками незадовільного стану здоров'я населення України є: зростання кількості хворих та інвалідів; одночасне зростання тягаря важких хронічних хвороб; поширення інфекційних хвороб; високий рівень передчасної смертності, особливо чоловіків.

Узагальненим показником стану здоров'я населення вважається показник середньої очікуваної тривалості життя при народженні, який в Україні на 10 років і більше нижчий від рівня розвинутих європейських країн, що детермінується високою передчасною смертністю. Так, у 2017 р. показник середньої очікуваної тривалості життя при народженні як чоловіків, так і жінок був нижчим серед країн ЄС [4]

Низка проблем, пов'язаних зі збереженням та поліпшенням здоров'я людей, може бути вирішена в рамках забезпечення сталого суспільно-економічного розвитку. Водночас досягнуті результати в економічному прогресі можуть чинити певний негативний вплив на стан навколишнього середовища, що, своєю чергою, призводить до виникнення або загострення багатьох проблем, пов'язаних зі збереженням здоров'я.

Як уже зазначалося, стан здоров'я населення залежить від способу та рівня життя, біологічних чинників (спадковості, віку, статі тощо), стану довкілля (екологічної ситуації, безпеки життєдіяльності), доступності й ефективності охорони здоров'я. При цьому найвпливовішими визнаються поведінкові чинники. В Україні й досі спостерігається значне поширення чинни-

Таблиця 1

Динаміка захворюваності населення України в 2015–2017 рр.

Показники	Роки			Темп зростання показників, 2017/2015, %
	2015	216	2017	
Кількість уперше зареєстрованих випадків захворювань, тис., усього	26798	27361	26615	99,3
новоутворення	366	369	366	100
хвороби нервової системи	653	647	636	97,4
хвороби системи кровообігу	1844	1826	1781	96,6
хвороби органів дихання	11862	12582	12037	101,5
хвороби шкіри та підшкірної клітковини	1567	1564	1564	99,8
хвороби кістково-м'язевої системи та сполучної тканини	1246	1241	1218	97,7
хвороби сечової системи	1779	1761	1724	96,9
уродженні аномалії	48	47	47	97,9
травми, отруєння та деякі інші наслідки дії зовнішніх причин	1698	1705	1697	99,9

ків ризику (тютюнокуріння, зловживання алкоголем і вживання наркотиків, ризикована сексуальна поведінка, нераціональне харчування і гіподинамія), які негативно впливають на відтворення населення. Разом із тим слід відзначити певні позитивні зрушення у поведінковому чиннику людського розвитку, зокрема молоді: має місце поступове входження здорового способу життя як стилю життя у поведінку молоді. Сьогодні модно відвідувати спортивні зали, правильно харчуватися, і це справді є вагомим кроком до відтворення та розвитку здорової нації. Загалом у період із 1990 по 2017 р. очікувана тривалість життя при народженні в Україні збільшилася на 2,3 роки.

На стані здоров'я та ризику передчасної смерті для бідніших груп населення України істотно позначаються майнове розшарування та нерівність у доходах, які проявляються, насамперед, через обмежений доступ до якісного медичного обслуговування.

Значущими нині є й екологічні загрози здоров'ю населення України, найістотніші з яких пов'язані з високим ступенем забруднення атмосферного повітря, водних та земельних ресурсів, хімічного забруднення харчових продуктів, накопичення промислових та побутових відходів, із радіаційним забрудненням довкілля внаслідок Чорнобильської катастрофи. Екологічна криза розгортається на тлі обмеження (а подекуди й вичерпання) певних видів природних ресурсів, економічної нестабільності, загострення соціальних проблем тощо.

Сьогодні на часі є необхідність вирішення проблем охорони здоров'я, оскільки в масштабі країни вони межують із національною безпекою і формують загрози втрати найцінніших ресурсів держави – людських.

У суспільстві досі бракує розуміння тісного взаємозв'язку екологічних, економічних та соціальних чинників формування здоров'я, а також того, що проблеми охорони здоров'я не є відомими, вони можуть бути вирішені тільки комплексно, за умови тісного співробітництва та координації зусиль усіх зацікавлених сторін. Охорона та зміцнення здоров'я людей є важливими складниками державного будівництва, соціальної політики, системи національної безпеки, одними з найважливіших внутрішніх функцій держави.

Освіта, культура, інтелектуальний потенціал є активними й дуже важливими чинниками людського розвитку з багатьох причин. Вони є, з одного боку, могутнім чинником вирішення важливих соціальних завдань, пов'язаних із досягненням ефективної самореалізації населення у всіх аспектах людської життєдіяльності – трудовій, громадській, особистій. З іншого боку, ці сфери набувають першочергового значення у забезпеченні економічного зростання (за рахунок підвищення продуктивної сили праці), справедливого розподілу національного доходу, зменшення злочинності, зростання рівня куль-

тури виробництва і споживання, підвищення якості життя взагалі, розширення можливостей вибору тощо, що, власне, й є суттю процесу людського розвитку.

Незважаючи на існуючі проблеми людського розвитку в Україні, перебування її в групі країн із високим індексом людського розвитку забезпечується переважно саме високими показниками освіченості населення (за 2017 р. Україна отримала значення ІЛР 0,751 і перебувала на 88-му місці в рейтингу зі 189 країн, для яких вираховується ІЛР.) Згідно з матеріалами доповіді про людський розвиток за 2017 р., у період із 1990 по 2017 р. середня кількість років навчання збільшилася на 2,2 роки, а середня кількість років навчання – на 2,6 роки.

Україна, вступивши до третього тисячоліття як незалежна держава, розбудовує національну систему освіти. Основними пріоритетами в модернізації системи освіти є її демократизація, підвищення фундаментальності, використання найновіших технологій навчання, інтеграція різних форм і систем навчання. Стратегічними завданнями державної освітньої політики в Україні є конкурентний вихід української освіти на ринок світових освітніх послуг, поглиблення міжнародного співробітництва. Освіта є основою соціального, політичного, економічного, духовного та культурного розвитку суспільства, тому інвестування в освіту є важливим чинником економічного і соціального прогресу, найефективнішим засобом соціальних змін, необхідних для формування надійного економічного фундаменту [5].

Показники видатків зведеного бюджету на освіту в 2000–2017 рр. свідчать (табл. 2), що обсяг загальних видатків на освіту протягом 2015–2017 рр. в абсолютному виразі має тенденцію до зростання (темп зростання становив 155,7%). Однак частка видатків на освіту у загальних видатках бюджету в 2016 р. зменшилася на 1,3% проти 2015 р., а в 2017 р. знову сягнула рівня 2015 р. Загалом якщо видатки на освіту в 2015 р. становили 5,7% до ВВП, то в 2016 р. – 5,4% загального обсягу ВВП [6].

Як видно з табл. 2, найбільшим було фінансування загальної середньої освіти (8% до загальних бюджетних видатків), найменшим – професійно-технічної освіти (0,8%). Слід відзначити зменшення у 2017 р. порівняно з 2015 р. майже на 1% загальних видатків на функціонування вищої освіти (3,7% проти 4,6%).

Визнання та поширення теорії людського капіталу стало причиною того, що в розвинених країнах світу освіта перестала сприйматися як один із видів невиробничого споживання, а стала трактуватися як інвестиції в людський капітал, що не лише приносить прямі економічні та зовнішні соціальні вигоди, а й стимулює економічне зростання.

Для переходу на принципи сталого розвитку необхідними є зростання освітнього та культур-

Таблиця 2

Показники видатків зведеного бюджету на освіту 2015–2017 рр.

Показники	Роки						Темп зростання 2015/2017, %
	2015	У % до загальних видатків	2016	У % до загальних видатків	2017	У % до загальних видатків	
Загальні видатки зведеного бюджету на освіту всього, млн. грн.	114 193,5	16,8	129 437,7	15,5	177 755,7	16,8	155,7
У тому числі:							
дошкільну	18 142,2	2,7	20 115,5	2,4	28 207,2	2,7	155,5
загальну середню	49 668,3	7,3	56 532,0	6,8	84 346,3	8,0	169,8
професійно-технічну	6 171,2	0,9	6 182,3	0,7	8 278,9	0,8	134,2
вищу	30 981,8	4,6	35 233,6	4,2	38 681,1	3,7	124,8

Джерело: складено за [6]

ного рівня населення, створення сприятливих умов для підвищення тривалості життя, економічні реформи. Освіта, професійна підготовка й дослідницька робота визнані важливими інструментами для досягнення сталого розвитку й інтеграції аспектів сталості в усі сфери життя людей.

Людський розвиток розглядається як основна мета та критерій суспільного прогресу, а економічне зростання – як потенційно дуже важливий його інструмент. Економічне зростання відкриває широкі можливості для розвитку людського потенціалу і розширення для людини спектра вибору. Основною сполучною ланкою між досягненням економічного зростання і створенням можливостей для розвитку людини є можливість займатися продуктивною працею, забезпечення зайнятості, тому процеси, що відбуваються в трудовій сфері, і параметри, які їх характеризують, необхідно з погляду людського розвитку розглядати не лише як одну з позицій, що описує життєві стандарти людини, а й як важливий елемент системи, яка забезпечує цей розвиток. Без трудової діяльності не може формуватися добробут людини, забезпечуватися гідний рівень життя та людський розвиток у цілому.

Аналіз показників рівня життя населення України (табл. 3) виявив, що чисельність населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижче законодавчо встановленого мінімуму, у 2017 р. знизилася порівняно з 2015 р. на 64% і становила 2,4% до загальної чисельності населення [7].

Чисельність населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами на місяць, нижче фактичного прожиткового мінімуму, також знизилася за досліджуваний період на 33,2%. Проте частка такого населення становила в 2017 р. понад третину (34,9%) усього населення.

Україна посідає 123-є місце у світі зі 140 країн за рівнем особистого багатства громадян. Ста-

ном на середину 2018 р. цей показник становив 1 563 американських долари на одного дорослого жителя. Такий самий показник має й Білорусь. Такі дані містяться у щорічному звіті Credit Suisse про добробут у світі (Global Wealth Report) [8].

Нам удалося обігнати за особистим багатством Таджикистан (1 364 дол.), Замбію (1 197), Сирію (1 190) та Малі (1 094). Трохи відстала Україна від Непалу (2 054 дол.), Камеруну (2 282), Кенії (2 306) Бангладеш (2 332) і Лесото (2 640 дол.).

Найбагатшою країною світу визнано Швейцарію, де на одного дорослого жителя припадає понад 530 тис. дол. США. На другому місці – Австралія (411 тис.), а «бронза» – у США (404 тис.). У десятку з найбагатшим населенням також входять Бельгія, Норвегія, Нова Зеландія, Канада, Данія, Сінгапур і Франція. Замикає список, тобто є найбіднішими, Демократична Республіка Конго (331 дол.), Ефіопія (167) і Малаві (141).

Дослідження самооцінки населенням України рівня своїх доходів та економічних очікувань на майбутнє, проведеного Держстатом на базі домогосподарств, які брали участь у вибірковому обстеженні умов їхнього життя у 2017 р., показало, що порівняно з 2016 р. відбулися значні зміни у структурі оцінок домогосподарствами стану свого добробуту. Більше половини респондентів (57%) оцінили рівень своїх доходів як достатній, що на 6 в. п. більше, ніж у 2016 р. Постійно відмовляли у найнеобхіднішому, крім харчування, 38% домогосподарств, їхня частка зменшилася на 6 в. п. Близько 5% домогосподарств (на 0,4 в. п. більше, ніж у 2016 р.) повідомили, що не змогли забезпечити навіть достатнє харчування, серед багатодітних домогосподарств частка таких домогосподарств практично не змінилася і становила 7% [9, с. 1].

Для дослідження питань суб'єктивної бідності та соціальної самоідентифікації домогосподарствам було запропоновано визначити, до

Таблиця 3

Показники диференціації життєвого рівня населення України

Показники	Роки			% 2015/2017
	2015	2016	2017	
Чисельність населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами на місяць, нижче законодавчо встановленого мінімуму, млн. осіб	2,5	1,5	0,9	36,0
у % до загальної чисельності населення	6,4	3,8	2,4	37,5
Чисельність населення із середньодушовими еквівалентними загальними доходами у місяць, нижче фактичного прожиткового мінімуму, млн. осіб	20,2	19,8	13,5	66,8
у % до загальної чисельності населення	51,9	51,1	34,9	67,2
середньорічний розмір законодавчо встановленого прожиткового мінімуму (у середньому на одну особу на місяць, грн.)	1227,3	1388,1	1603,7	130,7
середньорічний розмір фактичного прожиткового мінімуму (у середньому на одну особу на місяць, грн.)	2257,0	2646,4	2941,5	130,3

якого класу за оцінкою матеріального добробуту вони себе відносять. За результатами опитування 71% респондентів віднесли себе до бідних (у 2016 р. – 74%), 29% – до небідних, але ще не представників середнього класу (26%), 0,6% – до представників середнього класу (0,5%), і майже жоден із респондентів не вважав себе заможним. Така структура відповідей характерна для всіх груп домогосподарств незалежно від місця проживання, наявності та кількості дітей [9, с. 4].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, дослідження даної проблеми дало змогу раціонально оцінити стан основних складників людського розвитку, побачити ситуацію, яка склалася в Україні за останні три роки, бо саме ці проблеми стають визначальними, домінуючими під час переходу до соціально орієнтованої ринкової економіки.

Наша країна – це країна з надзвичайно потужним потенціалом до розвитку та успішного функціонування, проте потрібно ще працювати для усунення тих проблем, котрі сьогодні існують в Україні.

Визнаючи важливість усіх інших складників індексу людського розвитку, слід підкреслити, що саме економічний розвиток та справедливий розподіл ресурсів може найбільше спри-

яти людському розвитку в країні, підвищенню її місця у рейтингу людського розвитку.

Сьогодні Україна потребує сприятливого інвестиційного клімату, чесної судової системи, реальної боротьби з корупцією та інших реформ, про які говорять міжнародні донори та які визначено в Угоді про асоціацію з ЄС.

Усі реформи, які намічені до реалізації й які ще слід буде впроваджувати, у своїй основі повинні мати інтереси людей, це – єдиний спосіб досягнення прогресу у рівні людського розвитку України.

Сучасна держава може стійко розвиватися тільки за умови, якщо її економічна політика спрямована на поліпшення рівня життя населення, розширення їхніх можливостей формувати власне майбутнє. Для цього необхідно сприяти збільшенню доходів населення, створювати реальну можливість працевлаштування та забезпечення продуктивної зайнятості; впроваджувати екологічні та енергозберігаючі технології; забезпечувати отримання якісної освіти; високий рівень медичного обслуговування; виробляти якісні продукти харчування; пропагувати здоровий спосіб життя і мислення.

Прогрес щодо всіх цілей сталого розвитку, запорукою якого є глибокі та системні реформи, неодмінно призведе до підвищення рівня людського розвитку в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сталий людський розвиток: забезпечення справедливості : національна доповідь / кер. авт. кол. Е.М. Лібанова ; Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи. Умань : Візаві, 2012. 412 с.
2. Індекс людського розвитку: Україна посіла 88-му позицію серед 189 країн. URL: <http://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/presscenter/pressreleases/2018/human-development-indices--where-does-ukraine-rank--.html> (дата звернення: 01.05.2019).
3. Населення України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 01.05.2019).
4. Статистичний щорічник України за 2017 рік / Державна служба статистики України. Київ, 2018. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/11/zb_seu2017_u.pdf (дата звернення: 02.05.2019).
5. Національні рахунки освіти України у 2016 році : статистичний збірник / Державна служба статистики України. Київ, 2018. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publosvita_u.htm (дата звернення: 03.05.2019).

6. Вища освіта в Україні у 2017 році / Державна служба статистики України. Київ, 2018. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
7. Диференціація життєвого рівня населення. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 03.05.2019).
8. Українців визнали однією з найбідніших націй у світі. URL: <https://www.slovoidilo.ua/2018/10/19/novyna/suspilstvo/ukrayincziv-vyznaly-odniyeu-najbidnishykh-naczij-sviti> (дата звернення: 03.05.2019).
9. Самооцінка домогосподарствами України рівня своїх доходів у 2017 році. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 04.05.2019).

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 336.7

ФІНАНСОВА ІНКЛЮЗІЯ ТА РІВЕНЬ ДОХОДУ

FINANCIAL INCLUSION AND LEVEL OF INCOME

Буряченко А.Є.

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

Парандій О.В.

кандидат економічних наук, докторант,
доцент кафедри фінансів,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

Buriachenko Andrii

Doctor of Sciences (Economics), Professor,
Department of Finance,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Parandii Oleh

Candidate of Sciences (Economics),
Associate Professor, Department of Finance,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

Стаття присвячена дослідженню взаємозв'язку між показниками фінансової інклюзії та рівнем економічного розвитку. Такі показники, як наявність рахунку, заощаджень, позик у фінансовій установі, кредитних карток, є прямо пов'язаними з обсягом ВВП на душу населення. Цей взаємозв'язок може носити двосторонній характер, коли економічний розвиток підвищує інклюзію, а вона, у свою чергу, стимулює зростання добробуту населення. Саме тому одним із завдань як міжнародних, так і національних фінансових установ є підвищення рівня фінансової інклюзії. Проведене дослідження показує, що основну увагу варто сконцентрувати на забезпеченні можливості здійснення заощаджень, простоти, прозорості та надійності цієї послуги, а також забезпечувати можливість доступу до фінансових послуг жителів сільської місцевості.

Ключові слова: ВВП на душу населення, кредитна картка, дебетова картка, фінансова інклюзія, фінансова залученість, фінансові технології.

Статья посвящена исследованию взаимосвязи между показателями финансовой инклюзии и уровнем экономического развития. Такие показатели, как наличие счета, сбережений, займов в финансовом учреждении, кредитных карт, являются прямо связанными с объемом ВВП на душу населения. Эта взаимосвязь может носить двусторонний характер, когда экономическое развитие повышает инклюзию, а она, в свою очередь, стимулирует рост благосостояния населения. Именно поэтому одной из задач как международных, так и национальных финансовых учреждений является повышение уровня финансовой инклюзии. Проведенное исследование показывает, что основное внимание следует сконцентрировать на обеспечении возможности осуществления сбережений, простоты, прозрачности и надежности данной услуги, а также обеспечении возможности доступа к финансовым услугам жителей сельской местности.

Ключевые слова: ВВП на душу населения, кредитная карточка, дебетовая карточка, финансовая инклюзия, финансовая вовлеченность, финансовые технологии.

This paper presents results of the financial inclusion research. The level of financial inclusion in the country depends on the availability of qualitative and convenient financial services for every group of citizens. The level of financial inclusion is closely interconnected with the level of economic development of the country. That is why one of the ways to stimulate economic development is the promotion of financial inclusion. For assessing the level of

connection between different measures of financial inclusion and Gross Domestic Product per capita as a measure of economic development we use visual analysis and linear regression models. The results of the regression analysis are used to provide recommendations for national financial authorities. The research is based on the Global Findex Database provided by the World Bank. The first and the most obvious measure of financial inclusion is the availability of an account in a bank or another financial institution. This measure differs a lot between the countries with different level of income. In the rich countries, almost every adult has the account in financial institution while in the low-income countries more than a half of the population does not have access to the financial system and the benefits it provides. At the same time, the dynamic is positive and every year more and more people get accounts in financial institutions. Another important measure of financial inclusion is the availability of a deposit or some other form of savings in a bank or another financial institution. There is a positive correlation between a share of citizens with savings and Gross Domestic Product per capita in the country. In this case, the high level of income may be the main cause of making savings. At the same time, access to the financial market allows people to save their money more effectively and reduce poverty. The linear regression model shows that two measures of financial inclusion with p-values less than 0.01 are the availability of savings in a financial institution and credit card. Within these measures, we analyzed different categories such as age, sex, education, place of living of the respondents. Two features showed the highest correlation with Gross Domestic Product per capita: making savings at a financial institution by people with primary education or less and using a credit card by people living in rural areas. The results of the research may be used during the development of financial authorities programs for promoting financial inclusion.

Key words: GDP per capita, credit card, debit card, financial inclusion, financial engagement, financial technology.

Постановка проблеми. Рівень економічного розвитку країни значною мірою залежить від стану фінансової системи. Добре функціонуюча фінансова система дає змогу ефективно розподіляти та перерозподіляти фінансові ресурси. На цей процес значний вплив здійснює глибина проникнення фінансових послуг, їхня доступність та якість. Чим більше людей мають доступ до високоякісних фінансових послуг, тим потенційно вищим є рівень розвитку економіки. Ця стаття присвячена дослідженню рівня фінансової інклюзії, його впливу на ВВП та пошуку ключових напрямів підвищення інклюзивності на ринку фінансових послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання фінансової інклюзії почали широко висвітлюватися в останнє десятиліття. Одним із основних напрямів досліджень є пошук взаємозв'язку між її рівнем та економічним розвитком. Так, М. Сарма та Дж. Паїс на основі непрямих показників фінансової інклюзії демонструє тісний зв'язок між нею та соціо-економічним станом жителів країни [1]. С. Дев концентрує увагу на значенні фінансової інклюзії для бідних верств населення та важливості доступу до кредитних ресурсів [2]. К. Донован досліджує нові можливості, які дає поширення мобільних телефонів та Інтернету [3]. Особливостям вимірювання рівня фінансової інклюзії присвячена стаття А. Деміргур-Кунт та Л. Клаппер [4]. С. Полях досліджує роль фінансової інклюзії як передумови забезпечення захисту прав споживачів фінансових послуг [5].

Водночас подальшого дослідження потребує вивчення складових частин фінансової інклюзії, покращення яких може стимулювати економічний розвиток в країні.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми. Метою роботи є дослідження взаємозв'язку між фінансовою інклюзією та рівнем економічного розвитку. Для досягнення

мети було поставлено такі завдання: оцінити ступінь взаємозв'язку між показниками фінансової інклюзії та економічним розвитком; побудувати модель такого взаємозв'язку; на основі моделі визначити основні напрямки стимулювання фінансової інклюзії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова інклюзія проявляється у наявності доступних за ціною і зручних за територіальною та іншими ознаками фінансових послуг, які якомога повніше покривають потреби їхніх користувачів. Коли йдеться про інклюзивність на фінансовому ринку, насамперед розглядається доступність найбільш базових послуг: наявність рахунку у фінансовій установі, можливість здійснити перекази чи платежі, позичати чи заощаджувати кошти на депозиті. Водночас є низка фінансових сервісів, які залишаються важкодоступними навіть у високорозвинених країнах. Як приклад можна навести формування індивідуального портфеля активів та управління ним. Проте зараз із розвитком фінансових технологій та появою роботизованих порадників навіть у цьому сегменті інклюзивність зростає. Але все ж більше значення для створення передумов для швидкого та ефективного економічного розвитку має доступність базових фінансових послуг, а тому це дослідження сконцентроване саме на них.

Основним джерелом даних для дослідження виступає Global Findex Database, яка формується Світовим банком на основі опитувань понад 150 000 дорослих респондентів у понад 140 країнах кожних три роки, починаючи з 2011 року [6]. База містить інформацію про те, як респонденти заощаджують, позичають, здійснюють платежі та управляють ризиком.

На рис. 1 показано розподіли відсотків респондентів, які мають рахунки у фінансових установах. Усі країни розподілені на чотири групи залежно від рівня доходів населення. Загальна

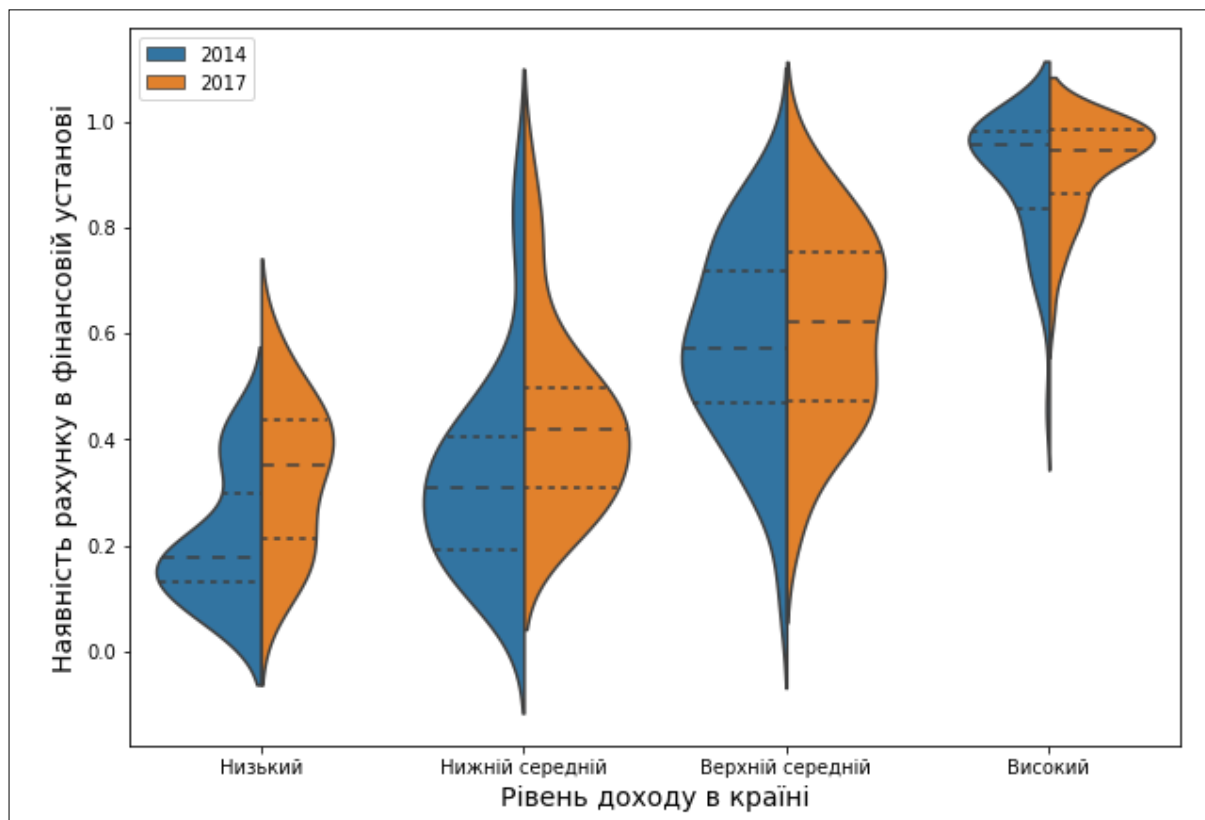


Рис. 1. Наявність рахунку у фінансовій установі у групах країн за рівнем доходу, 2014 та 2017 рр.

Джерело: побудовано автором на основі даних Global Findex Database Світового банку

тенденція – чим вищим є рівень доходів, тим більший відсоток дорослих мають рахунки в банках чи інших провайдерів фінансових послуг. Якщо ж дивитися на динаміку, то чим нижчим є рівень доходу, тим більшим є зростання частки населення з відкритим рахунком у 2017 році порівняно з 2014-м. Так, середня кількість респондентів із відкритим рахунком зросла з 33% до 44% у країнах із низьким рівнем доходу. При цьому в країнах із високим рівнем доходів показники змінилися незначно та в середньому становлять понад 90%. Отже, хоча розрив між бідними і багатими країнами залишається значним, він швидко скорочується. В Україні, хоча вона належить до країн із доходом нижче середнього, частка людей із рахунком у фінансовій установі в 2017 році сягнула 63% (у 2014 році – 53%).

Рис. 2 показує частку людей із заощадженнями у фінансових установах. Загалом чим вищим є рівень доходу в країні, тим вища частка людей із депозитами та іншими формами заощаджень. Водночас розрив між групами країн тут не такий значний, як у разі наявності рахунку. Низький рівень заощаджень у бідних країнах може бути пов'язаний як із недостатнім обсягом доходів населення, так і з недовірою до фінансових установ або ж відсутністю доступних послуг. Україна продемонструвала значне зростання частки респондентів із заощадженнями

(з 8% у 2014 році до 13% у 2017 році), проте цей показник залишається на рівні середнього у країнах із низькими доходами.

Як свідчить рис. 3, загалом рівень заборгованості перед фінансовими установами є нижчим, ніж рівень заощаджень, що підтверджує роль домогосподарств як нетто-кредиторів на фінансовому ринку. Між рівнем доходу в країні та наявністю заборгованості простежується пряма залежність, хоча розрив між бідними та багатими країнами є не надто великим. Динаміка частки людей з кредитами та іншими формами заборгованості перед фінансовими установами показує, що в більшості країн вона виросла. В Україні цей показник змінився з 8,3% у 2014 році до 10,9% у 2017 році.

Глибина проникнення цифрових фінансових послуг залишається на відносно невисокому рівні. Винятком є країни з високим доходом, проте й там варіація дуже значна. Наприклад, у Тринідаді і Тобаго (13%), Уругваї (16%), Греції (18%), Італії (22%) мобільні телефони та Інтернет для доступу до своїх рахунків використовує незначна кількість респондентів. Зовсім інша ситуація в Норвегії (85%), Данії (83%), Фінляндії (80%), Швеції (79%), де цією послугою хоча би раз упродовж року скористалася більшість людей. Можливо, річ у тому, що погодні умови є менш сприятливим для прогулянок пішки до

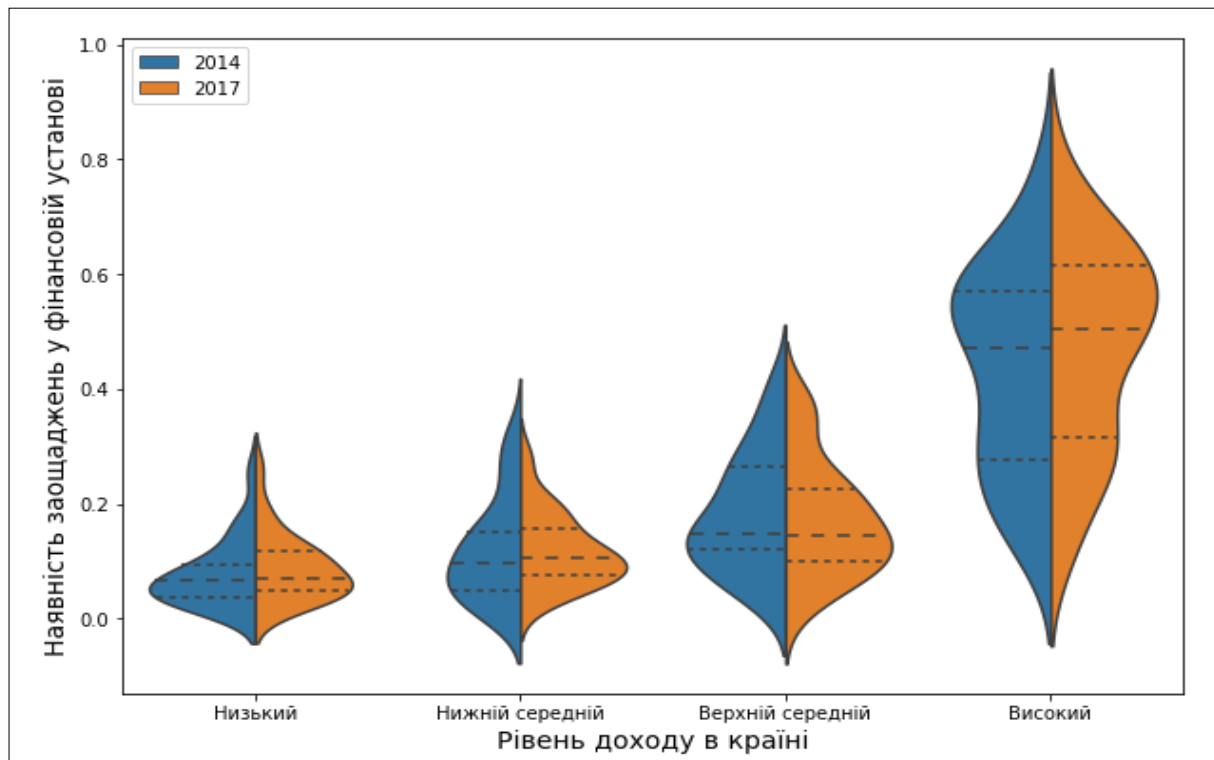


Рис. 2. Наявність заощаджень у фінансових установах у групах країн за рівнем доходу, 2014 та 2017 рр.

Джерело: побудовано автором на основі даних Global Findex Database Світового банку.

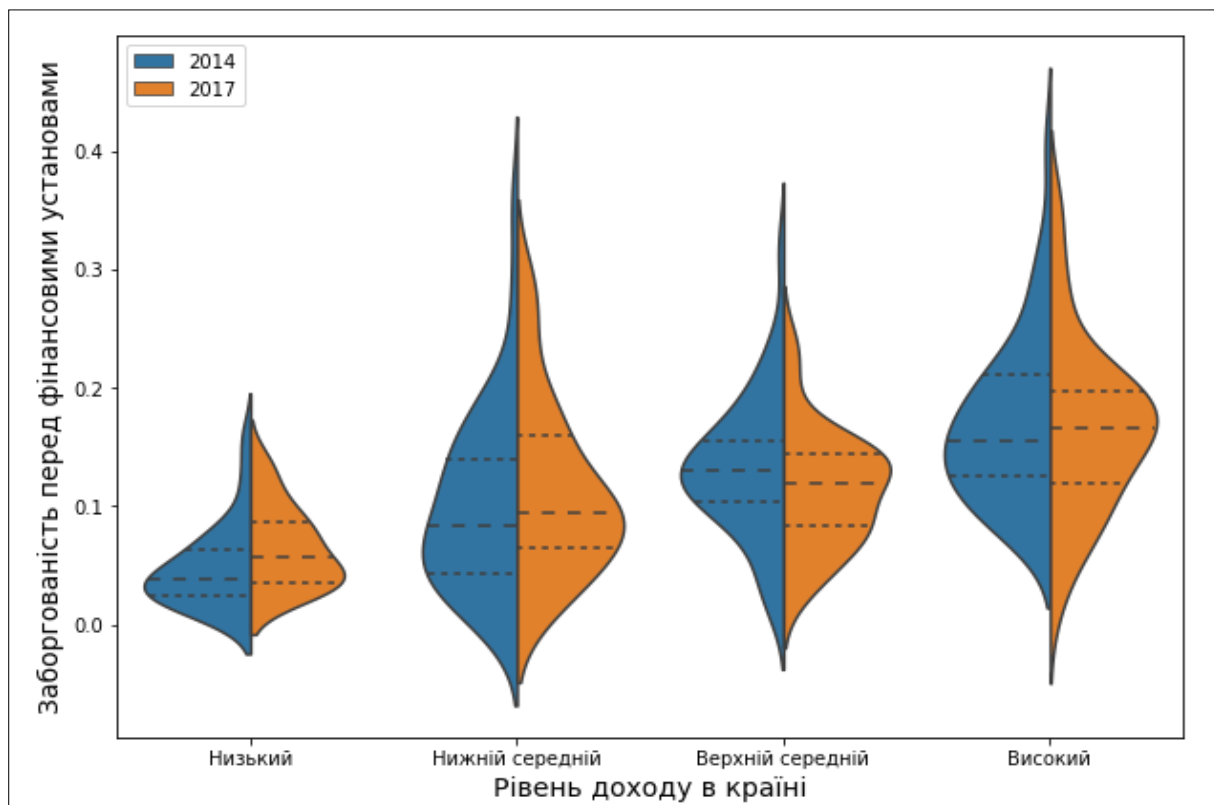


Рис. 3. Наявність заборгованості перед фінансовими установами за рівнем доходу, 2014 та 2017 рр.

Джерело: побудовано автором на основі даних Global Findex Database Світового банку.

банківського відділення. В Україні рівень проникнення цифрових послуг є відносно низьким (18%). При цьому Україна на 4-му місці у світі по використанню NFC-транзакцій із картками Mastercard за даними IV кварталу 2018 року [7]. Це є свідченням дуже нерівномірного поширення фінансових технологій всередині країни.

Для аналізу взаємозалежності між рівнем фінансової інклюзії та економічним розвитком країни було додано дані щодо ВВП на душу населення в доларах США у 2017 році [8]. Нульовою гіпотезою є відсутність взаємозв'язку між зазначеними вище показниками.

На рис. 5 показано попарні графіки деяких величин із набору даних Світового банку. Візуальний аналіз допомагає обрати ознаки для моделі шляхом оцінки взаємозв'язку між ними. Приміром, графік показує наявність лінійного взаємозв'язку між ВВП на душу населення та наявністю кредитної картки у респондентів.

У табл. 1 показано характеристики моделі лінійної регресії для ВВП на душу населення як цільової змінної. Скоригований коефіцієнт детермінації моделі становить 0,81. Основними ознаками, які є значущими за p -значення 0,01, є наявність заощаджень у фінансовій установі та кредитної картки. Ці два показники можна дослідити детальніше.

Датасет Світового банку містить детальні дані щодо наявності заощаджень та кредитних карток. Вони включають інформацію щодо статі респондентів, наявності роботи, віку, освіти, проживання у сільській місцевості. Якщо побудувати модель з цими даними, її коефіцієнт детермінації сягне 0,90, що є досить високим показником (скоригований коефіцієнт детермінації дорівнює 0,88).

Серед показників щодо заощаджень та кредитних карток найбільш значущими є наявність заощаджень у людей із початковою освітою або й без неї, кредитних карток у працюючих та тих, хто проживає у сільській місцевості. Встановлення цих взаємозалежностей дає змогу сформувати пріоритетні напрями стимулювання фінансової інклюзії.

Варто відмітити, що модель показує наявність взаємозалежності, але не свідчить про існування причинно-наслідкового зв'язку. На нашу думку, зв'язок між рівнем ВВП на душу населення та рівнем фінансової інклюзії є двостороннім. З одного боку, високий економічний розвиток сприяє поширенню фінансових послуг, а більші доходи стимулюють здійснення заощаджень. З іншого – наявність доступних і якісних фінансових послуг знижує транзакційні витрати, дозволяє більш ефективно управляти наявними

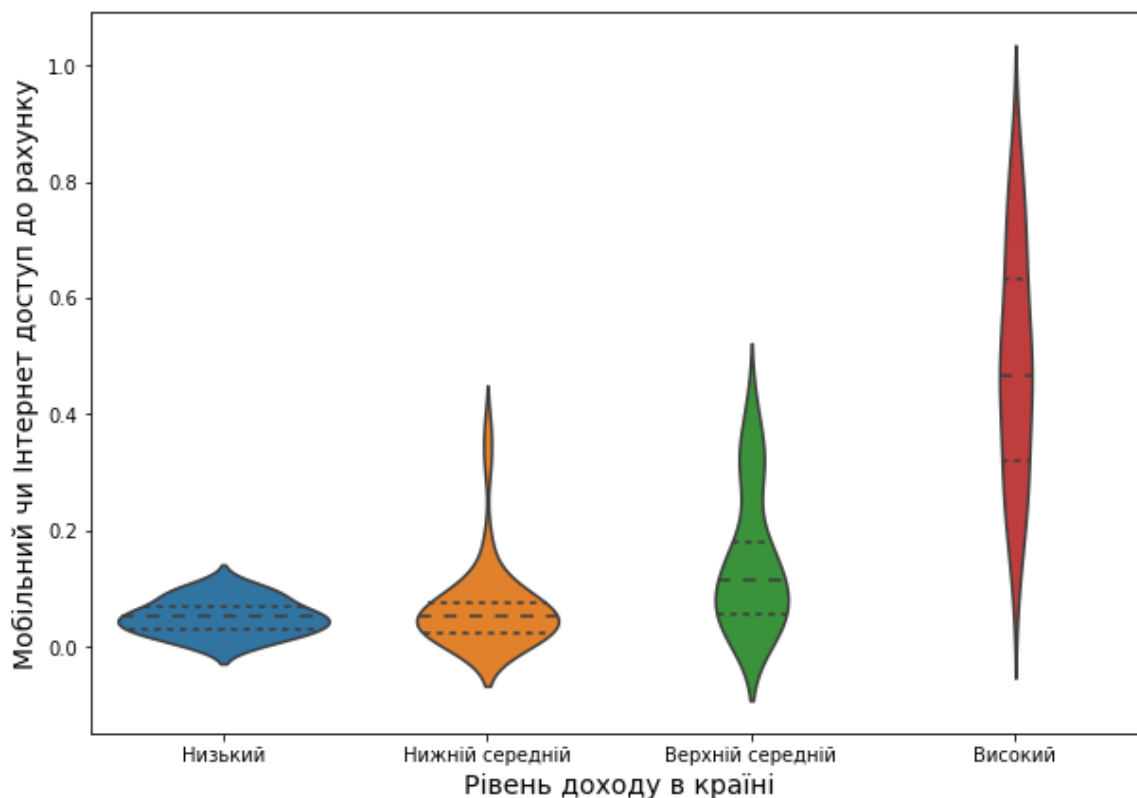


Рис. 4. Використання мобільного чи Інтернету для доступу до рахунку у фінансовій установі у групах країн за рівнем доходу в 2017 р.

Джерело: побудовано автором на основі даних Global Findex Database Світового банку.

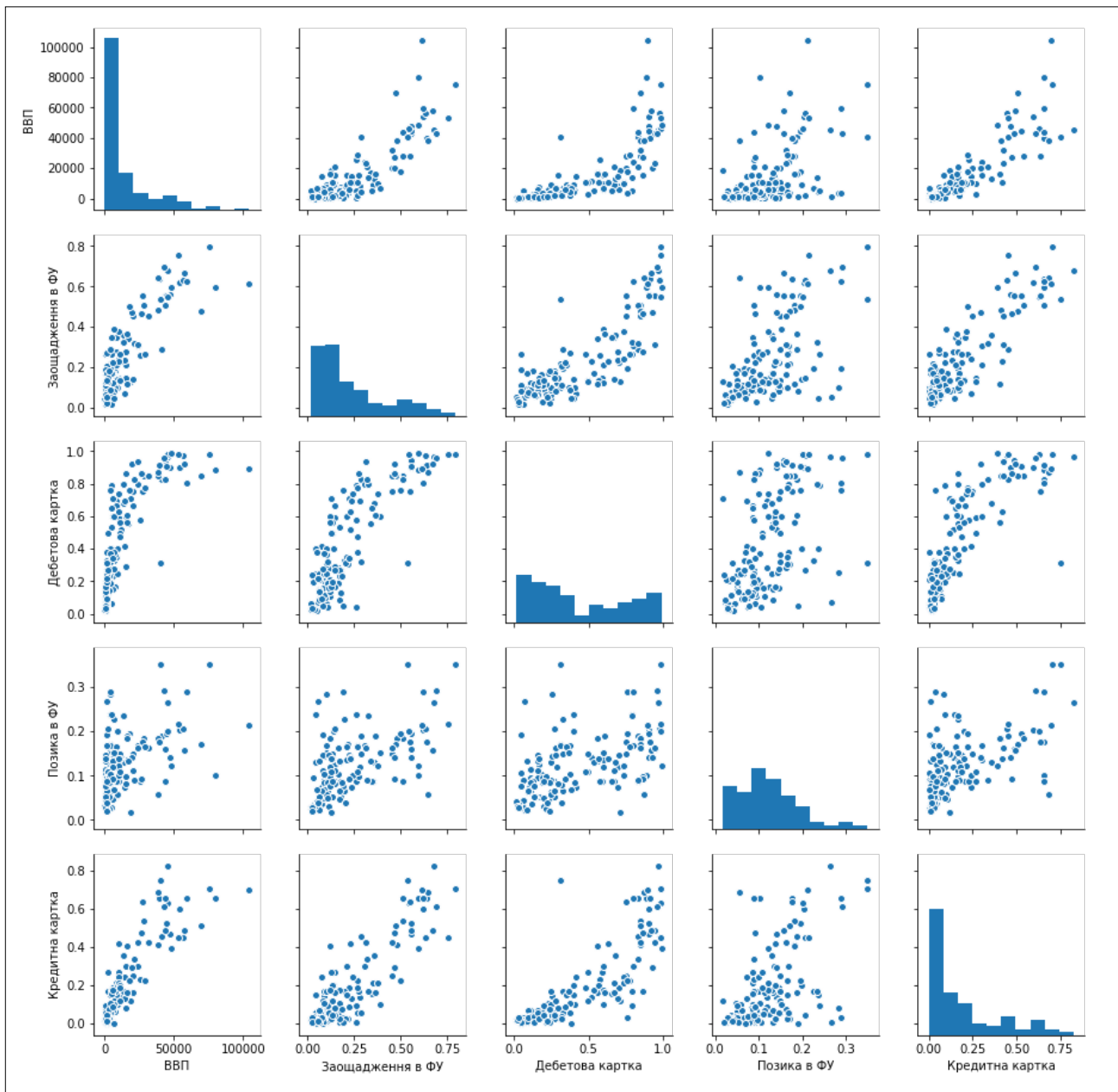


Рис. 5. Попарний графік показників фінансової інклюзії та ВВП на душу населення

Джерело: побудовано автором на основі даних Global Findex Database Світового банку.

фінансовими активами та ризиком. Саме тому має сенс сприяння підвищенню рівня фінансової інклюзії з метою стимулювання збільшення ВВП на душу населення.

Розуміючи значення фінансової інклюзії для боротьби з бідністю та стимулювання економічного розвитку, Група Світового банку розробила програму Універсального фінансового доступу 2020 [9]. Згідно з нею, до 2020 року для 1 млрд людей має бути забезпечена можливість доступу до рахунків, які дозволять накопичувати кошти та здійснювати перекази.

В Україні забезпечення фінансової інклюзії є однією зі стратегічних цілей НБУ. Основними напрямками її реалізації виступають розвиток

платіжної інфраструктури, запровадження віддаленої ідентифікації клієнтів та перехід до бездокументарної форми під час укладення договорів [10]. Результати проведеного дослідження показують, що при цьому особливу увагу варто звернути на забезпечення можливості здійснення заощаджень та доступу до фінансових послуг у сільських регіонах.

Висновки з проведеного дослідження. Є тісний взаємозв'язок між фінансовою інклюзією та рівнем економічного розвитку країни. Такі показники, як наявність рахунку, заощаджень, позик у фінансовій установі, кредитних карток є прямо пов'язаними з обсягом ВВП на душу населення. Цей взаємозв'язок може мати двосторонній

Таблиця 1

Модель лінійної регресії для ВВП на душу населення

Ознака	Коефіцієнт	Стандартна помилка	t-статистика	P> t
Вільний член	3 087,56	5 340,66	0,578	0,564
Наявність рахунку	-16 000,00	7 791,76	-2,053	0,042
Зняття коштів з рахунку	15 790,00	16 100,00	0,982	0,328
Заощадження в фінансовій установі	35 580,00	10 300,00	3,465	0,001
Наявність дебетової картки	8 569,77	8 249,87	1,039	0,301
Позика в фінансовій установі	-7 316,25	12 800,00	-0,570	0,569
Мобільний чи Інтернет для доступу до рахунку	13 490,00	8 383,67	1,609	0,110
Наявність кредитної картки	48 730,00	7 529,26	6,472	0,000
Депозит	-19 280,00	15 200,00	-1,265	0,208
Загальна характеристика моделі				
Кількість спостережень	141			
R-квадрат	0,823			
Скоригований R-квадрат	0,812			
F-критерій	76,54			

Джерело: побудовано автором на основі даних Global Findex Database Світового банку.

характер, коли економічний розвиток підвищує інклюзію, а вона, у свою чергу, стимулює зростання добробуту населення.

Саме тому одним із завдань як міжнародних, так і національних фінансових установ є підвищення рівня фінансової інклюзії. Проведене дослідження показує, що основну увагу варто сконцентрувати на забезпеченні можливості

здійснення заощаджень, простоти, прозорості та надійності цієї послуги, а також забезпечувати можливість доступу до фінансових послуг жителів сільської місцевості.

Подальші дослідження можуть бути сконцентровані на перспективах використання сучасних фінансових технологій у забезпеченні інклюзивності у споживанні фінансових послуг.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Sarma, M., & Pais, J. Financial inclusion and development. *Journal of international development*. 2011. № 23 (5). С. 613–628.
2. Dev, S. M. Financial inclusion: Issues and challenges. *Economic and political weekly*. 2006. № 41. С. 4310–4313.
3. Donovan, K. Mobile money for financial inclusion. *Information and Communications for Development*. 2012. № 61 (1). С. 61–73.
4. Demirgüç-Kunt, A., & Klapper, L. Measuring financial inclusion: Explaining variation in use of financial services across and within countries. *Brookings Papers on Economic Activity*. 2013. № 2013 (1). С. 279–340.
5. Полях, С.С. Фінансова залученість населення як передумова забезпечення достатнього рівня захисту інтересів клієнтів фінансового сектору. *Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка*. 2017. № 4. С. 43–48.
6. The Global Findex database. *World Bank: web-site*. 2017. URL: <https://globalfindex.worldbank.org> (date of access 25.03.2019).
7. Україна вошла в топ-4 стран по количеству NFC-транзакций *Financial club*: веб-сайт. 2019. URL: <https://finclub.net/news/ukraine-voshla-v-top-4-stran-po-kolichestvu-nfc-tranzaktsij.html> (дата обращения 25.03.2019).
8. GDP per capita (current US\$) *World Bank: web-site*. 2018. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/ny.gdp.rcap.cd> (date of access 25.03.2019).
9. UFA2020 Overview: Universal Financial Access by 2020. *World Bank*. 2018. URL: <http://www.worldbank.org/en/topic/financialinclusion/brief/achieving-universal-financial-access-by-2020> (date of access 25.03.2019).
10. Стратегія Національного банку України. *НБУ*: веб-сайт. URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=64754192> (дата звернення 25.03.2019).

АУДИТ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ: ОЦІНКА СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

THE AUDIT OF PUBLIC FINANCES: ASSESSMENT OF THE STATE AND PERSPECTIVES IN THE DEVELOPMENT

Лядова Ю.О.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і бізнес-консалтингу,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

Liadova Yuliia

Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Accounting
and Business Consulting,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics
ORCID ID: orcid.org/0000-0002-7330-764X

Оцінено стан аудиту державних фінансів в Україні за основними показниками результатів діяльності Державної аудиторської служби. Установлено, що аудит на сучасному етапі розвитку фінансового контролю в країні є дієвим засобом профілактики незаконного та неефективного управління і використання державних ресурсів. Висвітлено принципи аудиту в державному секторі. Узагальнено проблеми розвитку аудиту державних фінансів за двома критеріями (законодавчого й організаційно-управлінського характеру). Обґрунтовано шляхи розвитку аудиту державних фінансів та намічено організаційні та методологічні заходи щодо їх реалізації. Запропоновані заходи є змістовним і можуть застосовуватися в діяльності контролюючих органів України для подальшого реформування системи управління державними фінансами.

Ключові слова: аудит державних фінансів, державний фінансовий контроль, державний фінансовий аудит, аудит ефективності, операційний аудит, аудит інвестиційних проектів.

В статье оценено состояние аудита государственных финансов в Украине по основным показателям результатов деятельности Государственной аудиторской службы. Определено, что аудит на современном этапе развития финансового контроля в стране является действенным средством профилактики незаконного и неэффективного управления и использования государственных ресурсов. Освещены принципы аудита в государственном секторе. Проведен обзор проблемы развития аудита государственных финансов по двум критериям (законодательного и организационно-управленческого характера). Обоснованы пути развития аудита государственных финансов и намечены организационные и методологические мероприятия по их реализации. Предложенные мероприятия являются содержательным и могут применяться в деятельности контролирующих органов Украины для дальнейшего реформирования системы управления государственными финансами.

Ключевые слова: государственный аудит, государственный финансовый контроль, государственный финансовый аудит, аудит эффективности, операционный аудит, аудит инвестиционных проектов.

Financial control development is the main assumption of an effective financial management system in the government sector. Audition in public finance is its key component. There is sufficient theoretical and regulatory providing audition in public finance in Ukraine for the moment. However there are many problems, which have to be identified and solved on time. The article presents problems of audition in public finance. They are consolidated by two criteria – by legislative and institutional managerial character. For the purpose, components of financial control in the government sector are consolidated by criteria of subordination to controlling authorities. At the same time, the place of audition in public finance is determined in the proposed classification. State of audition in public finance in Ukraine is gauged by key indicators of operation results of The State Audit Service of Ukraine. It has been established that auditing is an effective means of preventing the illegal management and inefficient use of public resources at the present stage of development of financial control in the country. Audit performance depends on the principles, which govern state auditors are guided by during the audit. Compliance with the principles and requirements for the organization of control measures will contribute to achieving the objective of audit and the formation of a system of rela-

tions between objects and subjects of control. The article highlights the principles of public sector auditing, which are aggregated into two groups: general principles and principles related to the audit process. Evaluation of the current state of the audit in public finances in terms of performance indicators of the conducted audit studies and the results of the analysis of existing regulatory legal acts allowed to summarize the problems of the development of the audit in public finances and outlined ways to solve them. The ways of development of the public finance audit are grounded and organizational and methodological measures for their implementation are proposed. The proposed measures are meaningful and can be applied in the activities of the controlling authorities of Ukraine for further reforming of the public financial management system.

Key words: *audit of public finances, state financial control, state financial audit, efficiency audit, operational audit, audit of investment projects.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Ефективне фінансове управління в державному секторі є невід'ємною умовою стабільності національної економіки та підґрунтям розвитку економічного потенціалу країни. Побудова новітньої та ефективної системи фінансового управління в державному секторі вимагає реформування значної кількості її складників. Розвиток бухгалтерського обліку та фінансового контролю у цьому аспекті є домінуючими напрямками забезпечення ефективності фінансового управління та підвищення якості надання державних послуг згідно з вимогами Європейського Співтовариства. Перспективним складником сучасної системи фінансового контролю в державному секторі є аудит державних фінансів як комплекс оздоровчих заходів з оптимізації державних фінансових ресурсів (публічних коштів, необоротних та інших активів), а також мінімізації порушень і розкрадань у державному секторі.

Аудит державних фінансів широко використовується в європейській практиці, проте для України це досить нова сфера діяльності. Сьогодні вже існує низка документів уніфікованого та нормативно-правового характеру стосовно засад здійснення аудиту державних фінансів в Україні, що відповідають на багато питань. Проте нові виклики сьогодення породжують нові проблеми, зокрема в ході практичного здійснення аудиту, що необхідно вчасно ідентифікувати та намітити шляхи їх вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Питання аудиту державних фінансів розглянуто переважно в рамках досліджень державного фінансового контролю і в роботах, присвячених розвитку фінансового контролю в державному управлінні. Разом із тим сама проблема становлення та розвитку аудиту державних фінансів знайшла відображення в працях вітчизняних науковців. Серед сучасних дослідників аудиту як складника державного фінансового контролю можна назвати П.П. Андрєєва, І.В. Басанцова, М.Т. Білуху, Л.В. Гуцаленко, Л.В. Дікань, О.О. Ільченко, Є.В. Калюгу, В.К. Симоненко, В.М. Соболева, І.Б. Стефанюка, О.О. Чечуліну, І.Ю. Чумакову та ін. Особливості сутнісного та змістовного напо-

внення аудиту державних фінансів досліджували С.В. Бардаш, Ю.Р. Бардаш, С.О. Левицька, В.Ф. Максимова, Ю.Г. Петренко, Ю.Б. Слободяник, О.Д. Шевчук та ін. Організаційно-методичні засади аудиту державних фінансів аналізували Г. Блакита, Н.С. Барабаш, Є.В. Мних та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. У всіх указаних роботах автори так чи інакше висвітлювали теоретичні аспекти аудиту державних фінансів, розглядаючи зміст поняття, значення та еволюцію становлення, а також визначали місце в системі державного фінансового контролю, узагальнювали проблеми та напрями розвитку аудиту державних фінансів. Однак необхідно відзначити, що дослідження оцінки стану аудиту державних фінансів проводилися недостатньо, до того ж мають місце певні прогалини у сфері вирішення проблем стандартизації та методології аудиту державних фінансів у сучасних євроінтеграційних умовах.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою роботи є оцінка стану аудиту державних фінансів в Україні за основними показниками результатів діяльності контролюючих органів, а також визначення перспективних напрямів розвитку аудиту державних фінансів залежно від результатів оцінки. Для досягнення поставленої мети у статті визначено місце аудиту державних фінансів у системі фінансового контролю над управлінням і використанням державних ресурсів; проаналізовано основні показники діяльності Держаудитслужби в частині здійснення аудитів; узагальнено недоліки та намічено перспективи розвитку аудиту державних фінансів у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Аудит державних фінансів займає вагоме місце в загальній системі фінансового контролю над використанням та управлінням державними ресурсами. Така гіпотеза підтверджується численним міжнародним досвідом, зокрема Міжнародним стандартами вищих органів державного аудиту ISSAI, Стандартами з аудиту державних фінансів INTOSAI [1], вітчизняними доробками в нормативно-правовій сфері та результатами діяльності контролюючих органів протягом останнього десятиріччя.

Перш ніж оцінити стан аудиту державних фінансів, доцільно визначити місце такої інноваційної та вкрай важливої для нашої країни форми контролю в загальній системі фінансового контролю в державному секторі України.

Аналіз сучасних нормативно-правових актів, спрямованих на реформування загальної системи управління державними фінансами [2], а також реформування системи державного фінансового контролю [3], дав змогу узагальнити ключові компоненти фінансового контролю в державному секторі.

Так, на рис. 1 подано компоненти фінансового контролю в державному секторі, враховуючи рівень підпорядкованості органів, що здійснюють контроль (урядовий, парламентський контроль, контроль власника). При цьому чітко визначено місце аудиту державних фінансів на різних рівнях використання та управління державними ресурсами.

Отже, фінансовий контроль у державному секторі представлений такими компонентами:

державним фінансовим контролем, який здійснюється Державною аудиторською службою України, що підпорядковується уряду;

державним внутрішнім фінансовим контролем, який здійснюється розпорядниками бюджет-

них коштів та підрозділами внутрішнього аудиту в бюджетних установах;

державним (незалежним) зовнішнім фінансовим контролем, який здійснюється Рахунковою палатою України, що підзвітна Верховній Раді України.

Важливо відзначити, що всі представлені компоненти фінансового контролю поєднують дієвий та вкрай важливий інструмент контролю – аудит. Із боку урядового контролю – це державний фінансовий аудит, із боку власника – це внутрішній аудит, а з боку парламентського контролю – це аудит ефективності, аудит результативності та фінансовий аудит.

Аудит у державному секторі на відміну від традиційного контролю (ревізії, перевірки тощо) передбачає проведення низки заходів, що забезпечують цільове, ефективне використання державних коштів та майна і, як наслідок, сприяють підвищенню якості надання державних послуг. Незважаючи на те що в ході аудиту можуть вирішуватися різні завдання, застосовуватися спеціальні методики та стандарти, кінцева його мета в державному секторі є універсальною. До того ж на сучасному етапі в державному секторі здійснюється не лише аудит достовірності звітності, а й провадиться аудит відповідності та аудит діяльності (аудит ефективності, опе-

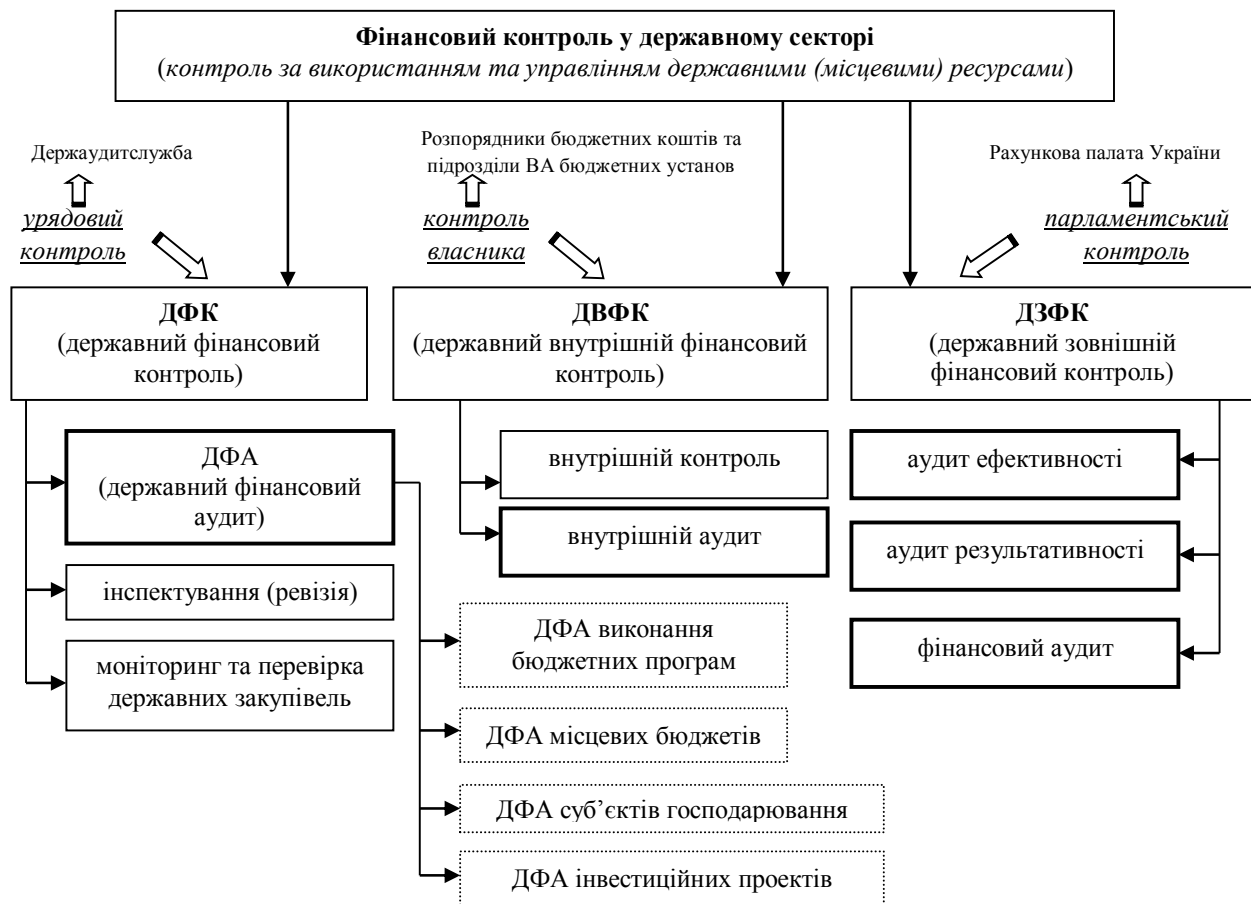


Рис. 1. Компоненти фінансового контролю в державному секторі України

раційний аудит), тобто аудит усіх операцій, що здійснюються господарськими структурами в державному секторі. Такий шлях є запорукою становлення європейської системи державного фінансового контролю в нашій країні.

Повноваженнями щодо здійснення аудиторських заходів у бюджетному процесі, згідно з чинним законодавством [4], наділена низка контролюючих органів, які здійснюють контроль від імені різних гілок влади. Ураховуючи те, що головним завданням країни сьогодні є успішне проведення реформ у системі державного фінансового контролю, провідним органом фінансового контролю є Держаудитслужба, діяльність якої повинна забезпечувати проведення якісного контролю в частині ефективного (результативного, ефективного та економного) управління та законного використання державних ресурсів (переважно на місцевому рівні).

Оцінити стан аудиту державних фінансів можливо на основі аналізу основних показників діяльності контролюючих органів, що здійснюють аудит у державному секторі. Досить цінними у вирішенні цього питання є доробки Д.А. Горшеніної [5], яка пропонує оцінювати ефективність діяльності контролюючого суб'єкта за показниками регулятивних функцій та правозастосовуючих функцій. Дещо інший підхід до оцінки діяльності контролюючих органів демонструє І.Б. Стефанюк [6], який стверджує, що під час оцінки ефективності діяльності контролюючих органів необхідно враховувати соціальний, організаційний та економічний ефекти, скориговані на коефіцієнт довіри громадськості. Такий підхід дійсно дасть змогу визначити ефективність діяльності контролюючого органу. У рамках нашого дослідження достатньо оцінити результативність діяльності Держаудитслужби за основними показниками проведених аудиторських досліджень.

Під час оцінки стану аудиту державних фінансів можуть бути оцінені показники результативності діяльності Держаудитслужби за

2014–2018 рр. (табл. 1). Статистичні дані отримані зі звітів Держаудитслужби за відповідний період [7–12].

За результатами аналізу встановлено, що всього протягом 2014–2018 рр. Держаудитслужба здійснила 1 049 державних фінансових аудитів на різних об'єктах (у 2014 р. – 218, у 2018 р. – 382). За результатами проведення аудиторських досліджень було упереджено втрат фінансових і матеріальних ресурсів унаслідок неефективних управлінських дій (рішень) або ризикових операцій на суму понад 1 млрд. грн.

Динаміка отриманого економічного ефекту від упровадження пропозицій за результатами державних фінансових аудитів за 2014–2018 рр. демонструє планомірне збільшення впливу рекомендацій державних аудиторів на процес використання та управління державними ресурсами розпорядниками бюджетних коштів, що свідчить про належне та своєчасне реагування об'єктів контролю на рекомендації державних аудиторів, адже за п'ять років, що аналізуються, надано понад 10 тис. пропозицій, з яких враховано майже 70% та прийнято 2 224 управлінських рішення.

Отже, аудит у державному секторі набуває великого значення як інструмент для усунення та упередження втрат фінансових і матеріальних ресурсів унаслідок неефективних управлінських дій (рішень) або ризикових операцій фінансової діяльності та в кінцевому підсумку сприяє поліпшенню такої діяльності.

За результатами державних фінансових аудитів Держаудитслужба виявляє ризикові операції у фінансовій діяльності, обґрунтовує неефективність управлінських рішень та розробляє пропозиції щодо підвищення ефективності використання фінансових і матеріальних ресурсів для поліпшення добробуту громадян.

Найбільш значущим аспектом у ході підвищення ефективності використання та управління державними фінансовими ресурсами є дотримання принципів і вимог до організації контр-

Таблиця 1

**Показники результативності діяльності Держаудитслужби
(у частині здійснення державних фінансових аудитів) за 2014–2018 рр.**

Показник	Од-виміру	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	2018 рік
Проведено ДФА, з них:	шт.	218	139	109	201	382
аудитів місцевих бюджетів	шт.	40	18	17	38	73
аудитів виконання бюджетних програм	шт.	31	24	19	60	97
аудитів діяльності суб'єктів господарювання	шт.	147	97	86	189	212
аудитів інвестиційних проектів	шт.	-	-	-	-	0
Надано пропозицій	шт.	2000	1400	1200	3200	3892
Прийнято управлінських рішень	шт.	524	343	275	424	658
Отримано економічний ефект від впровадження пропозицій	млн. грн	59,9	161,3	133,9	207,6	463,0

ольних заходів, що сприятиме досягненню мети шляхом реалізації завдань фінансового контролю, а також формуванню системи взаємовідносин між об'єктами та суб'єктами контролю.

При цьому базовими є такі принципи аудиту державних фінансів:

1) етичності – полягає у необхідності дотримання етичних норм державними аудиторами в ході здійснення контрольних заходів;

2) незалежності – відображає відсутність будь-яких зовнішніх чи внутрішніх чинників, що призведуть до викривлення результатів аудиту;

3) професійності – встановлює вимоги до аудиторів стосовно необхідності дотримуватися професійної поведінки, застосовуючи професійний скептицизм, професійне судження і належну обережність у ході аудиту;

4) об'єктивності – передбачає здатність повно та правильно інтерпретувати результати аудиторського дослідження згідно з вимогами та нормами чинного законодавства;

5) плановості – полягає у тому, що всі аудити повинні проводитися згідно з річними та квартальними планами роботи контролюючих органів;

6) системності – передбачає вивчення об'єкта аудиту як системи, тобто дослідження всіх особливостей його діяльності, а також взаємозв'язків з іншими об'єктами;

7) відповідальності – відображає міру відповідальності державних аудиторів, а також розпорядників бюджетних коштів за результати аудиторських досліджень та прийняті управлінські рішення;

8) гласності – передбачає доступність результатів аудиту для розпорядників бюджетних коштів різних рівнів управління, працівників та широкої громадськості.

Перші чотири принципи можна назвати загальними принципами аудиту державних фінансів, наступні – принципами, пов'язаними з процесом здійснення аудиту.

Усупереч численним здобуткам у частині розвитку аудиту в державному секторі (згідно з [13] – упровадження внутрішнього аудиту в бюджетних установах; згідно з [14] – реорганізація Державної фінансової інспекції у Держаудитслужбу та, як наслідок, уніфікація аудиту; згідно з [15] – розширення повноважень Рахункової палати в частині проведення фінансових аудитів та аудитів ефективності відповідно до міжнародних стандартів тощо), залишається низка проблем, які потребують негайного розв'язання. Серед проблем законодавчого характеру можна виділити недостатній розвиток правового поля, необхідність унормування понятійного апарату, застосування методики, максимально наближеної до міжнародних стандартів та практики ЄС. Разом із цим залишається необхідною уніфікація діяльності стосовно обміну інформацією між контролюючими органами в ході здійснення аудиту (проблеми організаційно-управлінського характеру).

Для вирішення означених та низки інших проблем урядом схвалено Стратегію реформування системи управління державними фінансами на 2017–2020 рр. [2], відповідно до якої в перспективі відбудеться розвиток таких напрямів здійснення аудиту в державному секторі:

внутрішнього аудиту – посилення ефективності, що передбачає для підрозділів внутрішнього аудиту підвищення незалежності, а для внутрішніх аудиторів – підвищення кваліфікації;

державного фінансового аудиту – вдосконалення Держаудитслужбою інформаційного, організаційного та методологічного забезпечення аудиту, розвиток діючих та впровадження нових напрямів аудиту згідно зі стандартами та найкращим практичним досвідом ЄС;

фінансового аудиту та аудитів ефективності – визначення підходів до проведення фінансових аудитів виконання державного бюджету Рахунковою палатою та вдосконалення методології аудиту відповідно до міжнародних стандартів.

Ще одним документом на шляху побудови ефективної системи фінансового управління в державному секторі стала Концепція реалізації державної політики у сфері реформування державного фінансового контролю до 2020 р. [3]. Реалізація цього документу якраз має на меті розвиток аудиту як складової частини державного фінансового контролю, що здійснюється Держаудитслужбою. Передусім це стосується розроблення нормативно-методологічного забезпечення та стандартизації державного фінансового аудиту.

Важливо зазначити, що за мету уряд ставить упровадження нових видів і форм аудиту, відповідно цього, визначення об'єктів аудиту та реалізацію пілотних проектів. Сьогодні Держаудитслужбою здійснюється державний фінансовий аудит за видами: аудит виконання бюджетних програм, аудит місцевих бюджетів, аудит діяльності суб'єктів господарювання. У 2018 р. розроблено та ухвалено порядок проведення аудиту інвестиційних проектів [16], що має на меті встановлення законності та ефективності реалізації інвестиційних проектів за державним чи місцевим інвестуванням розпорядниками коштів, а також аналіз стану досягнення результативних показників, управління та використання інвестицій.

Планується проведення таких аудитів: ІТ-аудит, аудит коштів ЄС, аудит державних (регіональних) цільових програм тощо. Запроваджені та перспективні види аудиту потребують досконалої методології, гармонізації з міжнародними стандартами та доступу до залучення технічної допомоги міжнародних фахівців.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У результаті проведеного дослідження узагальнено компоненти фінансового контролю в державному секторі за критерієм підпорядкованості контролюючих органів, а також визначено місце

аудиту державних фінансів у запропонованій класифікації, що сприяє усвідомленню значущості такої форми контролю в процесі реформування. Запропоновано та здійснено аналіз показників результативності діяльності Держаудитслужби, що дає змогу оцінити стан розвитку аудиту в державному секторі як високий.

Розгляд основних здобутків розвитку аудиту в державному секторі дав змогу узагальнити проблеми законодавчого й організаційно-управлінського характеру, а також запропонувати

основні напрями вирішення проблемних питань та уточнити перспективи розвитку аудиту як інструменту забезпечення фінансового управління в державному секторі в сучасних економічних умовах.

У ході впровадження нових видів і форм аудиту державних фінансів, а також уніфікації та стандартизації аудиту в державному секторі необхідно продовжувати послідовне проведення реформ у системі управління державними фінансами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стандарти з аудиту INTOSAI, новий переклад, підготовлений для Рахункової палати України Проектом TESIS «Аудит державних фінансів». Київ : Рахункова палата України, 2002. 48 с.
2. Стратегія реформування системи управління державними фінансами на 2017–2020 роки : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 08.02.2017 № 142-р. URL: <https://www.kmu.gov.ua/ua/npsas/249797370> (дата звернення: 06.05.2019).
3. Концепція реалізації державної політики у сфері реформування системи державного фінансового контролю до 2020 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 10 травня 2018 р. № 310-р URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/310-2018-p> (дата звернення: 06.05.2019).
4. Бюджетний кодекс України від 09.07.2010 № 2478-VI. База даних «Законодавство України». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17> (дата звернення: 06.05.2019).
5. Горшенина Д.А. Совершенствование инструментария оценки и контроля эффективности использования бюджетных средств в современных условиях. МИР (Модернизация. Инновации. Развитие). 2015. Т.6. № 2. С. 112–115.
6. Стефанюк І.Б. Оцінка діяльності органів державного фінансового контролю. *Фінанси України*. 2018. № 1. С. 100–111.
7. Звіт про результати роботи Державної фінансової інспекції України та її територіальних органів за 2014 рік. URL: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/115346>.
8. Звіт про результати роботи Державної фінансової інспекції України та її територіальних органів за 2015 рік. URL: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/122325>.
9. Звіт про результати роботи Державної фінансової інспекції України та її територіальних органів за 2015 р.
10. Звіт про результати роботи Державної аудиторської служби України, її міжрегіональних територіальних підрозділів та управлінь в областях за 2016 рік (I том). URL: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/128466>.
11. Звіт про результати роботи Державної аудиторської служби України, її міжрегіональних територіальних підрозділів та управлінь в областях за 2017 рік. URL: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/132210>.
12. Звіт про результати роботи Державної аудиторської служби України, її міжрегіональних територіальних підрозділів та управлінь в областях за 2018 рік. URL: <http://www.dkrs.gov.ua/kru/uk/publish/article/139470>.
13. Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24 травня 2005 р. № 158-р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/158-2005-p> (дата звернення: 06.05.2019).
14. Про утворення Державної аудиторської служби України : Постанова Кабінету Міністрів України від 28 жовтня 2015 р. № 868 URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/868-2015-p> (дата звернення: 06.05.2019).
15. Про Рахункову палату : Закон України від 02.07.2015 № 576-VIII – ВР URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/576-19> (дата звернення: 06.05.2019).
16. Порядок проведення Державною аудиторською службою, її міжрегіональними територіальними органами державного фінансового аудиту інвестиційних проектів : Постанова Кабінету Міністрів України від 12 вересня 2018 р. № 740. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/740-2018-p> (дата звернення: 06.05.2019).

ВПЛИВ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ НА ФІНАНСОВУ СТАБІЛЬНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

IMPACT OF THE MONETARY POLICY ON THE FINANCIAL STABILITY OF THE BANKING SYSTEM OF UKRAINE

Пономарьова О.Б.

старший викладач кафедри державних, місцевих
та корпоративних фінансів,
Університет митної справи та фінансів

Меліхова Є.Д., Юдіна К.В.

студентки,
Університет митної справи та фінансів

Ponomarova Oxana

Senior Lecturer at the Department of State,
Local and Corporate Finance,
University of Customs and Finance

Melikhova Elyzaveta, Yudina Yekaterina

Students,
University of Customs and Finance

З'ясовано взаємодію грошово-кредитної політики та фінансової стійкості банківської системи країни. Виділено основні інструменти грошово-кредитної політики, які використовуються Національним банком України для управління фінансовою стійкістю банківської системи країни. Важливими завданнями для підтримки фінансової стійкості банківської системи України є приріст рівня капіталізації невеликих банків, виведення неплатоспроможних банків із ринку, зниження рівня кредитного боргу та повернення довіри користувачів до банків, щоб збалансувати їхню ліквідність. Відзначено, що в сучасних умовах базовою метою грошово-кредитної політики України є забезпечення цінової стабільності шляхом дотримання кількісних цілей щодо інфляції, а основним інструментом її реалізації виступає зміна ключової процентної ставки грошово-кредитної політики, адже саме вона чинить найбільш суттєвий вплив на стан грошово-кредитного ринку та аналіз статистичних даних щодо динаміки облікової ставки НБУ.

Ключові слова: фінансова непорушність банківської системи, грошово-кредитна політика, системні фінансові ризики, облікова ставка, ставка рефінансування.

Выяснено взаимодействие денежно-кредитной политики и финансовой устойчивости банковской системы страны. Выделены основные инструменты денежно-кредитной политики, используемые Национальным банком Украины для управления финансовой устойчивостью банковской системы страны. Важными заданиями для поддержания финансовой устойчивости банковской системы Украины является прирост уровня капитализации небольших банков, вывод неплатежеспособных банков с рынка, снижение уровня кредитного долга и возврат доверия пользователей к банкам, чтобы сбалансировать их ликвидность. Отмечено, что в современных условиях базовой целью денежно-кредитной политики Украины является обеспечение ценовой стабильности путем соблюдения количественных целей по инфляции, а основным инструментом реализации выступает изменение ключевой процентной ставки денежно-кредитной политики, ведь именно она оказывает наиболее существенное влияние на состояние денежно-кредитного рынка. Проведен анализ статистических данных о динамике учетной ставки НБУ.

Ключевые слова: финансовая незыблемость банковской системы, денежно-кредитная политика, системные финансовые риски, учетная ставка, ставка рефинансирования.

The interaction of monetary policy and financial stability of the banking system of the country is determined; The main monetary and monetary policy instruments used by the National Bank of Ukraine to manage the financial stability of the Ukrainian banking system are highlighted. An important task for maintaining the financial stability of the Ukrainian banking system is the increase in the level of capitalization of small banks, the withdrawal of insolvent banks from the market, the reduction of the level of credit debt and the return of consumer confidence to banks in order to balance their liquidity. A stable banking system is not only a quantitative assessment of the basic parameters of the activity of commercial banks but also a characteristic from the side of the subjects – clients, partners. A reliable bank is a bank that has an adequate level of trust in itself, a strong relationship with other entities, and ensures the realization of clients' interests. Reliability also depends on the stability, and it can be reliable only a solid, stable bank, which develops stably. Reliable bank is a necessary condition for providing a reputable commercial bank. The tension in the financial market, the primary efforts of the subjects of monetary policy, is directed at supporting the liquidity of banks to ensure that they timely fulfill all their obligations to customers. What provides the timely conduct of settlements in the economy and helps to maintain confidence in the banking system and create conditions for further return by depositors of funds to bank accounts. It can be noted that a stable banking system is a system in which banks can withstand a high limit of unpredictable losses. After that, the banks will leave the state of effective functioning. Sustainable development implies that the bank can, after some time, provide a reduction in the loss data, a certain speed of overcoming them and creates opportunities for achieving and increasing the level of stability. That is, sustainability is the primary, internal characteristic, due to which banks are viable, stable development, despite the impact of external and internal factors. It is noted that in today's conditions, the main objective of monetary and credit policy of Ukraine is to ensure price stability by observing quantitative targets for inflation, and the main instrument of its implementation is the change in the key interest rate of monetary policy, since it has the most significant impact on the state of money and credit, credit market. The analysis of statistical data on the dynamics of the discount rate of the NBU was carried out.

Key words: financial immutability of the banking system, monetary policy, systemic financial risks, discount rate, refinancing rate.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Надання тривалого розвитку та фінансової стійкості банківського сектору країни визначене результативністю та плановістю дій із боку Національного банку України, грошово-кредитної політики, а також систематичністю та раціональністю використання тих чи інших інструментів грошово-кредитного регулювання. Велику роль у спостереженнях за ефективністю грошово-кредитної політики НБУ як впливу на фінансову стійкість банківської системи зіграли важливість грошово-кредитної політики в економіці держави, специфічність практичного використання інструментів монетарної політики щодо налагодження грошово-кредитного ринку в контексті управління фінансовою стійкістю комерційних банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Питанням взаємодії грошово-кредитної політики та фінансової непорушності банківських системи України приділили увагу у своїх працях вітчизняні науковці В.Д. Базилевич, Л.В. Кривенко, І.О. Плужніков, Г.І. Волощук, О.О. Непочатенко та ін.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є спостереження взаємодії між грошово-кредитною політикою та фінансовою стабільністю банківської системи, здійснення аналізу теперішнього стану інструментів управління фінансовою непорушністю банківської системи України.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових

результатів. Узгодженість цілей та дій інструментів із завданнями й механізмами реалізації фінансової і бюджетної політики пов'язані з ефективністю грошово-кредитної політики у забезпеченні стійкості банківської системи. Тактика та стратегія мають бути продумані на високому рівні, щоб не допустити зворотний результат. Вітчизняна грошово-кредитна політика нині має бути адаптованою до сучасних умов та реалій фінансової глобалізації для попередження кризових ситуацій і подолання негативних наслідків із меншими втратами для загальноекономічного стану країни.

Ці кризи серед низки причин викликає і несприятлива макроекономічна ситуація країн через недоліки у проведенні бюджетної, фінансової, а також монетарної політики.

Маса грошей та їх регулювання, ставка відсотку, валютний курс, швидкість обороту грошей – це об'єкти грошово-кредитної політики, а головними суб'єктами грошово-кредитної політики в Україні виступають Національний банк, Верховна Рада України, Кабінет Міністрів, Міністерство фінансів, Міністерство економіки, які визначають основні макроекономічні показники: обсяг ВВП, розмір бюджетного дефіциту, платіжний та торговельний баланси, рівень зайнятості.

Сутність грошово-кредитної політики – це комплекс цілей із метою регулювання грошового обороту, які держава реалізує через вплив НБУ, що розробляє основоположні засади грошово-кредитної політики і здійснює контроль над її реалізацією.

Норма обов'язкових резервів, ставка міжбанківського кредиту, операції НБУ з державними

цінними паперами – це основні регулятори грошово-кредитної політики для здійснення економічної політики держави.

Грошово-кредитна політика з боку її практичної реалізації Національним банком впливає на стабільність банківської системи, яка внаслідок комплексу заходів із грошового обігу і кредиту знаходиться у сфері ризику і повинна бути спрямована на непорушність банківської системи [4].

Таким чином, грошово-кредитна політика виконується через заходи системи управління з використанням прямих і непрямих органів регулювання, взаємопов'язаних із фінансовою непорушністю банківської системи.

Пряме регулювання здійснюється за допомогою адміністративних заходів у вигляді директив Національного банку.

Але переважно в ринковій економіці здійснення грошово-кредитної політики відбувається за допомогою непрямих інструментів. Це зміна норми обов'язкового резервування, облікової ставки, а також операції на відкритому ринку.

Із погляду підкріплення фінансової стійкості банківської системи країни інструментами грошово-кредитної політики важливу роль відіграє офіційно встановлена основа. У багатьох розвинутих країнах режим грошово-кредитної політики націлений на цінову стабільність, тоді як фінансова непорушність займає друге місце [2, с. 143].

Австралія, Нова Зеландія, Швеція та США – країни, центральні банки яких мають на меті стабілізацію фінансової стійкості банківської системи; Канада, країни Єврозони, Японія та Швейцарія – тільки намагаються управляти фінансовою непорушністю банківської системи. Тільки банківська система Великобританії відрізняється від інших країн, тому що фінансова непорушність є явною законодавчо визначеною основною ціллю діяльності Банку Англії [3, с. 49].

Головне завдання грошово-кредитної політики НБУ – підтримка стабільності національної грошової одиниці – гривні. Стабільність фінансової банківської системи здійснюється так, щоб не заважати досягненню головної функції.

Національний банк постійно здійснює нагляд за діяльністю комерційних банків. Для сприяння підвищенню рівня їхньої ліквідності та надійності Національний банк України не раз підвищував вимоги до збільшення статутного фонду комерційних банків.

Стабільна та стійка банківська система має не лише кількісну оцінку основних параметрів діяльності комерційних банків, а також характеристику з боку суб'єктів – клієнтів, партнерів. Надійний банк – банк, який має достатній рівень довіри до себе, міцні взаємини з іншими суб'єктами, що забезпечує реалізацію інтересів клієнтів. Надійність також залежить від стійкості, надійним може бути лише міцний, стійкий банк, який стабільно розвивається. Надійна клієнтура – важлива умова забезпечення надійного комерційного банку.

Напруга на грошово-кредитному ринку основні зусилля суб'єктів грошово-кредитної політики спрямовує на підтримку ліквідності банків із метою забезпечення вчасного виконання ними всіх своїх зобов'язань перед клієнтами, що забезпечує вчасне проведення розрахунків в економіці та сприяє підтримці довіри до банківської системи і створенню умов для подальшого повернення вкладниками коштів на банківські рахунки.

Можна зазначити, що стійка банківська система – це система, в якій банки здатні витримати високий граничний рівень непередбачуваних утрат, після чого банки залишають стан ефективного функціонування. Сталий розвиток передбачає можливість банку через деякий час забезпечити зниження даних утрат, певну швидкість їх подолання та створює можливості для досягнення й збільшення рівня стійкості. Тобто стійкість є основною внутрішньою характеристикою, завдяки якій банки мають життєздатний, стабільний розвиток, незважаючи на вплив зовнішніх та внутрішніх чинників [5].

Національний банк України врегульовує ставки рефінансування залежно від економічної ситуації в країні. Також одними з головних чинників, що впливають на рівень процентної ставки, є рівень необхідності в отриманні миттєвих кредитних ресурсів, рівень ризику банку в отриманні додаткових коштів та безпосередньо центрального банку в отриманні процентного доходу.

Облікова ставка є ціною, за якою НБУ емітує гроші у процесі первинної безготівкової емісії. Облікову ставку можна вважати офіційною ціною грошей, на яку орієнтуються всі інші суб'єкти грошового ринку. Змінюючи рівень облікової ставки, Національний банк України має змогу впливати на пропозицію грошей.

Варто відзначити, що НБУ використовує цей широкий спектр інструментів, щоб реалізувати грошово-кредитну політику для забезпечення фінансової непорушності банківської системи країни.

За даними НБУ, облікова ставка в Україні за останній період значно коливалася, що можемо простежити з табл. 1.

Якщо проаналізувати облікову ставку НБУ, то можна стверджувати, що в 2017 р. порівняно з 2016 р. облікова ставка знизилася на 8 в. п., із 22% до 14%. Протягом 2017 р. облікова ставка хиталася, та наприкінці 2017 р. значення ОС досягло 14,5%, тобто вона зросла на 2,5 в. п. порівняно з початком року. 2018 р. характеризується збільшенням облікової ставки. Найбільше її значення все ж таки було досягнуто в 2016 р. (22%), що, насамперед, пов'язане з кризовим станом економіки країни та агресивною політикою НБУ щодо виведення неплатоспроможних банків із банківського сектору [7].

Проте з 2016 до 2018 р. облікова ставка знизилася з 22% до 17,5%.

Таблиця 1

Значення облікової ставки НБУ, 2016–2018 рр.

Період	Облікова ставка (%)	Коливання
з 28.01.2016 по 02.03.2016	22,00	0.00
з 03.03.2016 по 21.04.2016	22,00	0.00
з 22.04.2016 по 26.05.2016	19,00	-3.00
з 27.05.2016 по 23.06.2016	18,00	-1.00
з 24.06.2016 по 28.07.2016	16,50	-1.50
з 29.07.2016 по 15.09.2016	15,50	0.00
з 16.09.2016 по 27.10.2016	15,00	-0.50
з 28.10.2016 по 07.12.2016	14,00	-1.00
з 08.12.2016 по 25.01.2017	14,00	0.00
з 26.01.2017 по 01.03.2017	14,00	0.00
з 02.03.2017 по 02.03.2017	14,00	0.00
з 03.03.2017 по 13.04.2017	14,00	0.00
з 14.04.2017 по 25.05.2017	13,00	-1.00
з 26.05.2017 по 06.07.2017	12,50	-0.50
з 07.07.2017 по 02.08.2017	12,50	0.00
з 03.08.2017 по 13.09.2017	12,50	0.00
з 14.09.2017 по 26.10.2017	12,50	0.00
з 27.10.2017 по 14.12.2017	13,50	1.00
з 15.12.2017 по 25.01.2018	14,50	1.00
з 26.01.2018 по 01.03.2018	16,00	1.50
з 02.03.2018 по 11.04.2018	17,00	1.00
з 12.04.2018 по 23.05.2018	17,00	0.00
з 24.05.2018 по 12.07.2018	17,00	0.00
з 13.07.2018 по 06.09.2018	17,50	0.50

Такий значний ріст облікової ставки НБУ в 2016 р. можна пояснити такими причинами:

- відтоком капіталу з банківської сфери, у т. ч. іноземного;
- запобіганням скупки валюти комерційними банками за різкого падіння національної валюти.

Наочно динаміку зміни облікової ставки зображено на рис. 1.

Національний банк України повинен установити норматив обов'язкового резервування, який установлюється тільки у спеціалізованих банках. Існує декілька чинників, завдяки яким може встановлюватися диференційований норматив для різних видів зобов'язань. Цими чинниками є строк залучення коштів, вид зобов'язань згідно з валютами та суб'єктами. Облікова ставка та інша процентна ставка за своїми операціями визначаються за таким порядком: кредити овернайт, рефінансування, стабілізаційні кредити, депозити овернайт, ставки залучення тимчасово вільних коштів банків [1, с. 68].

Існує певний порядок визначення та формування норм обов'язкового резерву. Згідно зі станом грошово-кредитного ринку та прогнозом його подальшого розвитку, Правління Національного банку України приймає окремі рішення, що дають змогу вирішити такі питання: звітний період резервування; норматив обов'язкового

резерву; склад зобов'язань банку (об'єкт резервування), згідно з якими установлюються нормативи обов'язкового резерву; обсяг обов'язкового резерву, що зберігається на кореспондентському рахунку банку в НБУ, на початок кожного року; порядок формування та зберігання коштів обов'язкового резерву на окремому рахунку в Національному банку України.

Відсоткова політика залежить не тільки від зміни облікової ставки і ставки рефінансування центрального банку, а й від упровадження механізму рефінансування центрального банку комерційних банків і регулювання умов кредитування центрального банком комерційних банків.

Відсоткова ставка дуже близька з рефінансуванням комерційних банків. У цьому інструменті НБУ проявляє себе як «кредитор в останній інстанції». Комерційні банки звертаються до НБУ за кредитом, якщо з'являється тимчасовий дефіцит первинних резервів (коштів на кореспондентському рахунку в НБУ).

НБУ надає рефінансування банкам у тому разі, якщо є часові розриви за ліквідністю банку. Наприклад, у разі одночасної дострокової вимоги великою кількістю клієнтів своїх вкладів, які банк не може повністю перекрити за рахунок інших джерел залучення коштів.

В умовах економічного спаду та важкого фінансового стану всіх підприємств різко зрос-



Рис. 1. Динаміка змін облікової ставки, 2016–2018 рр.

тає ризик неповернення кредиту і відсотків за його використання. Відсутність орієнтирів зростання, несприятливий інвестиційний клімат, невизначеність економічної і соціальної перспективи – це ті причини, які перешкоджають комерційним банкам проводити кредитну політику, спрямовану на зростання галузей матеріального виробництва.

Щоб підтримувати платіжний баланс, а також забезпечити фінансову стабільність України, НБУ має золотовалютний резерв. Його НБУ використовує, щоб продавати валюту на фінансових ринках для проведення грошово-кредитної політики.

Здійснення обов'язкового продажу частини надходжень в іноземній валюті та зміни строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів здійснюється для врегулювання ситуації на грошово-кредитному та валютному ринках України. Емісія власних боргових зобов'язань передбачає емісію НБУ, перш за все облігацій та здійснення певних операцій із ними.

Під час вибору інструментів та заходів реалізації грошово-кредитної політики необхідно розуміти, що результат уведення певних інструментів є двостороннім, не завжди до кінця прогнозованим. Так, з одного боку, за допомогою облікової ставки можна регулювати велику кількість грошей в обігу, щоб утримати інфляційні процеси, а з іншого – рівень облікової ставки має прямий вплив на ліквідність банківської системи, інвестиційний процес, стан виробництва. Варто досить розумно підходити до зміни рівня облікової ставки.

Якщо банк не може поліпшити своє фінансове становище, подолати кризову ситуацію за рахунок внутрішньої мобілізації власних ресурсів, то втручаються органи банківського нагляду

та регулювання, зокрема шляхом переведення банку в режим фінансового оздоровлення.

Проведення діяльності щодо управління фінансовою стійкістю банківської системи та запевнення збільшення її рівня здійснюється завдяки використанню потужного інструментарію грошово-кредитного регулювання, який знаходиться в розпорядженні державних органів України. Цілі та завдання органів державного регулювання впливають на застосування конкретних інструментів у відповідний період часу та залежно від поточних економічних умов. За останній час в Україні здійснюється чимало заходів, які спрямовані на підвищення фінансової стійкості банків, у тому числі за рахунок зміцнення спроможності Фонду гарантування вкладів фізичних осіб належно виконувати функції щодо виведення неплатоспроможних учасників із ринку банківських послуг та здійснення виплат за гарантованими депозитами, що були розміщені у проблемних банках [6].

Випадки банкрутства банків – результат кризи фінансового стану та кінцевий результат порушення фінансової стійкості. Банкрутство хоча б одного великого банку, якщо не включати низку банкрутств у банківській системі, має, безумовно, негативні соціально-економічні наслідки як для економіки країни, так і для економік країн-партнерів. Жорсткий фінансовий контроль із боку органів банківського регулювання й нагляду та увага з боку суспільства мають бути притаманні фінансовій стійкості та загалом окремому комерційному банку.

Сьогодні умови розвитку банківської системи України, забезпечення її фінансової непорушності не можуть існувати без реалізації центральним банком заходів грошово-кредитної

політики. Вибір типу грошово-кредитної політики та використання певного інструментарію повинні базуватися на дослідженні поточного стану фінансової стійкості банківської системи та відповідати пріоритетним цілям соціально-економічного розвитку держави.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Фінансова стабільність банківської системи України – одна з умов ефективного функціонування економіки країни, оскільки вона сприяє раціональному використанню фінансових ресурсів. Отже, фінансова стійкість є найголовнішою умовою банку, щоб здійснювати свою діяльність. Вона є важливим елементом побудови банківської системи України у цілому. Фінансово стійкий банк – це банк, що прогрес-

сивно розвивається та демонструє позитивну динаміку за допустимих ризиків та ефективності, для якого характерним є пропорційне і збалансоване зростання його системоутворюючих компонентів – капіталу, ліквідності, активів, фінансового результату, при цьому випереджаючі темпи зростання капіталу і ліквідності можуть свідчити про зростання потенціалу фінансової стійкості банку.

Зважаючи на це, подальші дослідження повинні визначати особливості та час, який потрібен на реалізацію зазначених завдань, а також обґрунтування щодо використання тих інструментів грошово-кредитного регулювання, які в поточній ситуації дадуть змогу забезпечити високий рівень фінансової стійкості банківської системи України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Михайлюк Р.П. Монетарна політика центрального банку та її вплив на фінансову стійкість банківської системи країни. *Вісник ТДМУ*. 2014. 68 с.
2. Пасічник І.В., Галушко Ю.П. Роль інструментів грошово-кредитної політики в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи України. *Вісник Університету банківської справи НБУ*. 2014. 143 с.
3. Ткаченко О.К. Грошово-кредитна політика та фінансова стійкість банківської системи України. Київ, 2015. 29 с.
4. Про Національний банк України : Закон України від 20.05.1999 № 679-XIV. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/679-14> (дата звернення 16.04.2019).
5. Про Раду з фінансової стабільності : Указ Президента України від 24.03.2015 № 170/2015. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/170/2015> (дата звернення: 16.04.2019).
6. Рада вирішила покращити фінансову стійкість українських банків УНІАН : веб-сайт. URL: <http://economics.unian.ua/finance/1026271-rada-virishila-pokraschiti-finansovustiykist-ukrajinskih-bankiv.html> (дата звернення: 16.04.2019).
7. The World Bank Group. URL: <http://www.worldbank.org/uk/news/press-release/2015/09/15/world-bank> (дата звернення: 16.04.2019).

ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА: ДЕЯКІ АСПЕКТИ ЙОГО АНАЛІЗУ ТА ЕФЕКТИВІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ

FINANCIAL STATE OF THE ENTERPRISE: SOME ASPECTS OF ITS ANALYSIS AND EFFICIENCY OF MANAGEMENT

Сердюков К.Г.

кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів і кредиту,
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Мезатіо Тсамо Жорж Арентес

студент,
Харківський інститут фінансів
Київського національного торговельно-економічного університету

Serdyukov Konstantin

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Finance and Credit,
Kiev National Trade and Economic University
Kharkiv Institute of Finance

Mezatio Tsamo Georges Arentes

Student,
Kiev National University of Trade and Economics
Kharkiv Institute of Finance

У статті розглянуто фінансовий стан підприємства, його основні характеристики, обґрунтовано важливість фінансового аналізу та розроблення фінансової політики, розглянуто експрес-аналіз підприємства як основу дослідження фінансового стану підприємства, що містить у собі аналіз зовнішнього середовища (маркетинговий аналіз, аналіз постачання, аналіз ринків капіталу), аналіз внутрішнього середовища, фінансовий аналіз та розроблення альтернативних варіантів рішень, прогноз їхніх наслідків. Наведено модель ефективізації управління фінансовим станом підприємства, до якої включено зниження собівартості продукції, збільшення попиту на продукцію, вдосконалення системи управління підприємством, а також окреслено основні заходи для поліпшення фінансового стану підприємства. Обґрунтовано значущість аналізу фінансового стану для ефективної фінансової діяльності підприємства.

Ключові слова: фінансовий стан, фінансовий аналіз підприємства, фінансові ресурси, ефективізація управління фінансовим станом підприємства, фінансова діяльність господарства, показники фінансового аналізу.

В статье рассмотрено финансовое состояние предприятия, его основные характеристики, обоснована важность финансового анализа и разработки финансовой политики, рассмотрен экспресс-анализ предприятия как основа исследования финансового состояния предприятия, которая включает в себя анализ внешней среды (маркетинговый анализ, анализ поставки, анализ рынков капитала), анализ внутренней среды, финансовый анализ и разработку альтернативных вариантов решений, прогноз их последствий. Представлена модель эффективизации управления финансовым состоянием предприятия, в которую включены снижение себестоимости продукции, увеличение спроса на продукцию, совершенствование системы управления предприятием, а также обозначены основные меры по улучшению финансового состояния предприятия. Обоснована значимость анализа финансового состояния для эффективной финансовой деятельности предприятия.

Ключевые слова: финансовое положение, финансовый анализ предприятия, финансовые ресурсы, эффективизация управления финансовым состоянием предприятия, финансовая деятельность хозяйства, показатели финансового анализа.

The article deals with the financial status of the enterprise, its main characteristics, the importance of financial analysis and the development of financial policy, the analysis of the enterprise as the basis for the study of the financial condition of the enterprise, which includes the analysis of the external environment (marketing analysis, supply analysis, capital market analysis), is considered. Determining the essence of the financial condition, clarifying the notion of financial condition and substantiation of the types of analytical process that can be applied to the study of the financial condition of the enterprise, give the opportunity to more fully and bulkly identify all the necessary characteristics. Analysis of the internal environment, financial analysis and development of alternative solutions, forecast of their consequences. In the process of studying the financial condition of an enterprise, management has the opportunity to obtain the necessary information to improve the financial situation of the short-term and long-term development of the financial component of the production process. The main groups of indicators that characterize the financial state of the enterprise are estimated: the assessment of the enterprise's property status; share capital; profitability; liquidity and solvency; profitability of the enterprise; business activity; financial sustainability and stability of the enterprise. The information base for calculating financial indicators data is the data of the company's annual financial statements: Balance Sheet, Statement of Cash Flow, Statement of Cash Flows, Statement of Equity, statistical data and other operational data of the enterprise. The model of effective management of the financial state of the enterprise is presented, which includes reduction of the production cost, increase of demand for products of improvement of the enterprise management system, and also outlines the main measures for improvement of the financial state of the enterprise. The significance of the analysis of financial condition for effective financial activity of the enterprise is substantiated.

Key words: financial condition, financial analysis of the enterprise, financial resources, effectiveness of management of the financial state of the enterprise, financial activity of the economy, indicators of financial analysis.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Оцінка фінансового стану підприємства є досить актуальною проблемою. Залежність стабільності пов'язана з використанням певної системи показників, які повинні чітко відображати надходження, використання фінансових ресурсів. Підприємство, щоб не зазнати краху та завоювати лідируючі позиції на ринку, постійно повинне аналізувати результати своєї минулої діяльності та прогнозувати майбутні зміни й шляхи їх вирішення. Для цього потрібно використовувати ефективні механізми управління фінансовим станом господарства, основним інструментом якого є фінансовий аналіз. Його метою є аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, ототожнення коливання його фінансових результатів та результатів діяльності основних конкурентів, визначення загроз банкрутства та інших ризиків у діяльності підприємства, а також запобігання їм методом оцінки ретроспективного і перспективного аналізу для прийому правильних управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідженню значення та особливостей оцінювання фінансового стану на підприємстві, а також шляхів його поліпшення присвячено низку праць таких науковців, як: М.Ю. Аверіна, А.А. Акопян, Л.І. Шмалюк, Т.В. Безбородова, А.В. Бурковська, О.Ю. Соловійов, А.В. Ковалевська та ін.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є дослідження теоретичного підґрунтя оцінки фінансового стану підприємства та висвітлення основних заходів щодо поліпшення існуючого фінансового стану.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Діяльність кожного підприємства має одну з найважливіших її характеристик – фінансовий стан. Він означає спроможність підприємства фінансувати свою діяльність. Існують основні характеристики фінансового стану: забезпеченість фінансовими ресурсами, необхідними для нормального функціонування підприємства, доцільність їх розміщення та ефективного використання, фінансові взаємовідносини з іншими юридичними і фізичними особами, платоспроможність та фінансова стійкість. Основними чинниками, що впливають на фінансовий стан підприємства, є рівень збалансованості окремих структурних елементів активів і капіталу підприємства, а також рівень ефективності їх використання. Для успішного розвитку підприємства в майбутньому періоді воно має оптимізувати фінансовий стан. Також слід відзначити, що у разі кризового фінансового стану існує серйозна загроза його банкрутства [1].

Результати виробничої, комерційної та фінансово-господарської діяльності підприємства мають прямий вплив на його фінансовий стан, тому він залежить від усіх цих видів діяльності підприємства. Для позитивного впливу на фінансовий стан, як правило, підприємство має мати більш високі показники обсягу виробництва і реалізації продукції, робіт, послуг і більш низьку собівартість, і таким чином. буде більш висока прибутковість підприємства.

Фінансовий стан підприємства має постійно аналізуватися. Для досягнення змін в управлінні фінансовим станом у кращій бік потрібно визначати тенденції розвитку підприємства. Фінансовий аналіз є базисом поліпшення фінансового стану підприємства [2].

Фінансова політика ґрунтується на оцінці фінансового стану підприємства, визначаються недоліки фінансової діяльності та управління підприємством. Для ефективізації функціонування підприємства має бути виконаний фінансовий аналіз, адже за допомогою нього:

- виявляють резерви поліпшення фінансового стану підприємства;
- об'єктивно оцінюють раціональність використання всіх видів фінансових ресурсів;
- своєчасно вживають заходів, які спрямовані на підвищення платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості підприємства;
- забезпечують оптимальний соціальний та виробничий розвиток колективу за рахунок використання виявлених у результаті аналізу резервів;

- забезпечують розроблення плану фінансового оздоровлення підприємства [1; 2].

Для характеристики фінансового стану підприємства науковцями розроблено багато показників, які можуть бути поділені на групи: оцінювання прибутковості; ліквідності та платоспроможності; ділової активності; майнового стану підприємства; рентабельності підприємства; акціонерного капіталу; фінансової стійкості та стабільності підприємства [3, с. 221].

Досліджуючи фінансовий аналіз, доцільно використовувати експрес-аналіз підприємства, що включає [4, с. 235]:

1) Аналіз зовнішнього середовища:

1.1. Маркетинговий аналіз:

- ринку;
- продукції;
- споживачів і сегментації ринку каналів збуту;
- конкуренції;
- політики просування продукції;
- цінової політики;
- соціально-економічного середовища.

1.2. Аналіз постачання:

- аналіз джерел сировини;
- аналіз матеріалів;
- аналіз послуг;
- оцінка альтернатив поставок;
- оцінка цінової конкурентоспроможності постачальників;

- аналіз якості поставок.

1.3. Аналіз ринків капіталу:

- аналіз процентних ставок;
- оцінка доступності джерел фінансування;
- аналіз рівня інфляції;
- аналіз стану валютного ринку.

2) Аналіз внутрішнього середовища:

- виробництва;
- обсягу та структури реалізації;
- якості та конкурентоспроможності;
- виробничого потенціалу;
- ресурсів;
- витрат;
- фінансових результатів.

3) Фінансовий аналіз:

- аналіз оборотного капіталу;

- оцінка потреб в авансовому капіталі;
- аналіз потреб у власному оборотному капіталі;
- оцінка здатності до нарощення капіталу;
- аналіз ціни і структури капіталу;
- аналіз обґрунтованості політики розподілу і використання прибутку;
- аналіз дивідендної політики;
- аналіз доцільності інвестицій;
- аналіз джерел фінансування;
- аналіз підприємницького і фінансового ризику;
- оцінка ефективності управління.

4) Розроблення альтернативних варіантів рішень, прогноз їхніх наслідків.

Розраховуючи дані фінансові показники, аналітик використовує певну інформаційну базу, а саме дані річної фінансової звітності підприємства: Форму 1 «Баланс», Форму 2 «Звіт про фінансові результати», Форму 3 «Звіт про рух грошових коштів», Форму 4 «Звіт про власний капітал»; дані статистичної звітності та інші оперативні дані підприємства.

Основними заходами для поліпшення показників фінансової діяльності господарства є (табл. 1).

Підприємство у своїй діяльності має підвищити результативність розміщення та використання ресурсів, це призведе до поліпшення його фінансового стану. За таких умов зростають прибуток й активи, зберігається кредиторська платоспроможність, тому відбувається розвиток виробництва (інших сфер діяльності). Слід зауважити, що за задовільного фінансового стану підприємства вважається конкурентоспроможним, має потенціал у діловому співробітництві, оцінює, якою мірою гарантовані економічні процеси самого підприємства та його партнерів за фінансовими та іншими відносинами. Фінансовий стан вважається найважливішою характеристикою діяльності підприємства [11].

Для ефективізації управління фінансовим станом підприємства пропонується використовувати таку модель (табл. 2).

За допомогою аналізу фінансового стану підприємства відбувається обґрунтування фінансовими аналітиками фінансових планів, виявляються слабкі місця у фінансових операціях підприємства, слабкі місця, вживаються відповідні заходи, які мають допомогти виправити становище, вирішити, куди більш ефективно вкладати кошти та ресурси, а також скоригувати напрями майбутньої діяльності підприємства.

Щоб діяльність підприємства була успішною в умовах ринку, воно має здійснювати ефективне управління, яке є комплексним і складним процесом, тобто мають бути знайдені, прийняті найефективніші рішення, а також здійснені на практиці.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Задовільний фінансовий стан є найважливі-

Таблиця 1

Основні заходи для поліпшення фінансового стану підприємства

№ п/п	Зміст заходу
1	зростання доходу за рахунок зростання обсягів реалізованої продукції; потрібно враховувати можливий приріст обсягів виробництва на підприємстві [5]
2	зростання доходу за рахунок мінімізації витрат на виробництво; необхідні зіставлення витрат планового і звітного періодів та розрахунок витрат виробництва на 1 гривню проданого товару [6]
3	зростання доходу за рахунок поліпшення якості продукції; дотримання технологій, якості сировини тощо для тих господарств, що піддаються сертифікації якості товару [4]
4	технологічна модернізація виробництв
5	впровадження новітніх технологій для зростання продуктивності праці
6	розроблення нових маркетингових стратегій, що збільшує попит на даний товар та підштовхує до випуску більшої кількості продукції [7; 8]
7	поліпшення кваліфікаційного рівня робітників; працівник повинен не тільки виконувати роботу, а й пропонувати шляхи поліпшення виробництва та підприємства загалом тощо
8	постійний моніторинг зовнішнього і внутрішнього станів підприємства
9	розроблення заходів зі зниження зовнішньої вразливості підприємства
10	розроблення підготовчих планів у разі виникнення проблемних ситуацій, здійсненні попередніх заходів для їх забезпечення [9, с. 142]
11	впровадження планів практичних заходів у разі виникнення кризової ситуації, прийняття ризикових і нестандартних рішень у разі відхилення розвитку ситуації
12	координація дій усіх учасників і контроль над виконанням заходів та їхніми результатами [10, с. 59]

Таблиця 2

Модель ефективізації управління фінансовим станом підприємства [12]

Зниження собівартості продукції	Збільшення попиту на продукцію	Удосконалення системи управління підприємством
1. Оптимізація витрат	1. Рекламна кампанія	1. Тимчасові проектні групи
2. Зменшення браку	2. Маркетингові дослідження	2. Інформаційні системи
3. Раціональне використання робочого часу	3. Енергозберігаючі технології	3. Поліпшення внутрішніх комунікацій
	4. Коригування цін	4. Підвищення дисципліни

шою характеристикою діяльності підприємства, яка відображає його конкурентоспроможність. Вивчення фінансового стану підприємства є одним із головних завдань управління фінансами підприємства. Фінансовий стан розглядається як одна з головних характеристик усієї діяльності підприємства. Визначення сутності фінансового стану, уточнення поняття фінансового стану та обґрунтування видів аналітичного процесу, що можуть бути застосовані для дослідження

фінансового стану підприємства, дають можливість більш детально та об'ємно виявляти всі необхідні характеристики. У процесі дослідження фінансового стану підприємства керівництво підприємством має можливість отримувати необхідну інформацію для поліпшення ситуації з фінансовим станом, властиву короткостроковому та довгостроковому періодам розвитку фінансового складника виробничого процесу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Денисенко М.П., Зазимко О.В. Основні аспекти оцінки фінансового стану підприємств. *Агросвіт*. 2015. № 10. С. 52–58. URL: http://www.agrosvit.info/pdf/10_2015/10.pdf (дата звернення: 24.04.2019).
2. Косарева І.П., Хохлов М.П., Бірюкова В.В. Дослідження теоретичних основ фінансового стану підприємства. *Інфраструктура ринку*. 2018. № 19. С. 101–107. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2018/19_2018_ukr/20.pdf (дата звернення: 24.04.2019).
3. Силкін О.С. Аналіз фінансового стану підприємства як інформаційне підґрунтя забезпечення його економічної безпеки. *Наукові записки*. 2016. № 1(52). С. 220–225. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nz_2016_1_29 (дата звернення: 20.04.2019).
4. Ковтуненко Ю.В., Олексійчук А.Г. Фінансовий аналіз діяльності підприємства в умовах економічної нестабільності. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 18. С. 234–238. URL: <http://global-national.in.ua/archive/18-2017/45.pdf> (дата звернення: 24.04.2019).

5. Олійник О.В. Стан економічного аналізу в Україні: проблеми адаптивності до інституційних запитів. *Міжнародний збірник наукових праць*. 2010. № 1(16). С. 158–169. URL: <http://pbo.ztu.edu.ua/article/viewFile/51457/47464> (дата звернення: 20.04.2019).
6. Ковалевська А.В., Асєєв С.І. Критичний аналіз методів оцінки фінансового стану підприємства. *Бізнес Інформ*. 2012. № 3. С. 163–169.
7. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : монографія. Київ : КНЕУ, 2004. 268 с.
8. Ковтуненко К.В., Шацова Л.П. Економічне оцінювання інноваційної діяльності промислового підприємства: своєчасність процесу та достовірність результату : монографія. Одеса : Бондаренко М.О., 2015. 254 с.
9. Петренко В.С., Квасова О.П. Оцінка та шляхи покращення фінансового стану підприємства. *Міжнародний науковий журнал. Економічні науки*. 2015. № 8. С. 139–142. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/mnj_2015_8_34 (дата звернення: 21.04.2019).
10. Конєва Н.О., Шаповалова І.О. Шляхи покращення фінансового стану підприємств *Науковий вісник Миколаївського державного університету імені В.О. Сухомлинського. Серія «Економічні науки»*. 2013. №. 5.1. С. 55–60. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvmduce_2013_5.1_15 (дата звернення: 24.04.2019).
11. Аверіна М.Ю. Аналіз та оцінка фінансового стану підприємства: шляхи покращення. *SWorld*. 2012. URL: <https://www.sworld.com.ua/konfer29/420.pdf> (дата звернення: 21.04.2019).
12. Сандулова А.Ю. Шляхи покращення фінансового стану приладобудівного підприємства. *Вінницький національний технічний університет*. 2017. URL: <https://conferences.vntu.edu.ua/index.php/all-fm/all-fm-2017/paper/download/2504/2121> (дата звернення: 24.04.2019).

ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СКЛАДОВОЇ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОЇ ДІАГНОСТИКИ

FORECASTING FINANCIAL STABILITY OF THE COMPONENT SYSTEM OF FINANCIAL DIAGNOSTICS

Чернишов В.В.

старший викладач кафедри фінансів,
Харківський національний економічний університет
імені Семена Кузнеця

Chernyshov Volodymyr

Art. Lecturer at the Department of Finance,
Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics

У статті розглянуто основні актуальні проблеми оцінювання фінансової стійкості суб'єктів господарювання промисловості. Узагальнено основні напрями підвищення фінансової стійкості суб'єктів господарювання промисловості. Встановлено, що одним з найвагоміших напрямів є визначення запасу фінансової міцності. Автором висвітлено заходи, вжиття яких спрямоване на покращення фінансового стану суб'єктів господарювання промисловості. Запропоновано застосування оптимального плану перерозподілу складових запасу фінансової стійкості під час формування системи. Запропоновано процес оптимального плану розподілу складових запасу фінансової стійкості підприємства, що дасть змогу зовнішнім суб'єктам аналізу визначити фінансові можливості підприємств на перспективу. Запропоновано методичний підхід до формування системи фінансової діагностики суб'єктів господарювання промисловості.

Ключові слова: фінансовий стан, фінансова діагностика, фінансова стійкість, суб'єкти господарювання, оптимальний план.

В статье рассмотрены основные актуальные проблемы оценивания финансовой устойчивости субъектов хозяйствования промышленности. Обобщены основные направления повышения финансовой устойчивости субъектов хозяйствования промышленности. Установлено, что одним из наиболее весомых направлений является определение запаса финансовой прочности. Автором рассмотрены меры, принятие которых направлено на улучшение финансового состояния субъектов хозяйствования промышленности. Предложено применение оптимального плана перераспределения составляющих запаса финансовой устойчивости при формировании системы. Предложен процесс оптимального плана распределения составляющих запаса финансовой устойчивости предприятия, что позволит внешним субъектам анализа определить финансовые возможности предприятий на перспективу. Предложен методический подход к формированию системы финансовой диагностики субъектов хозяйствования промышленности.

Ключевые слова: финансовое состояние, финансовая диагностика, финансовая устойчивость, субъекты хозяйствования, оптимальный план.

In order to solve problems that arise in the process of functioning of business entities, there is a need to improve the methods of economic and financial analysis of enterprises. The financial diagnostics of business entities is aimed at preventing crisis situations and assessing financial and economic activity. Diagnosis of financial condition involves the full analysis of the results of economic activity. An assessment of the financial status of an enterprise can be objectively carried out only with the help of a set of indicators that detail and comprehensively characterize the economic situation of the enterprise. The activity of enterprises has a negative impact not only on the factors of the environment, but also the lack of an appropriate level of financial sustainability of the enterprise. It is noted that financially stable enterprises are characterized by the following data: solvency; creditworthiness; profitability; liquidity. Indicators of financial sustainability determine the availability, placement and use of financial resources of business entities. In view of this, the issue of establishing directions for improving the financial stability of the business entities that will promote development and will influence the prevention of bankruptcy of the enterprise is a matter of urgency. The author proposes optimization of the financial status of the subjects of the management of the industry, with the aim of ensuring the stable development of enterprises. The solution of this problem was carried out using the transport task of linear programming, which made it possible to propose an optimal plan for redistribution of components of the financial stability reserve in the formation of the system of financial diagnostics of business entities. Based on

the results of the optimal plan for placing the financial strength of the company, it is proposed to use the process of optimality plan sequence, which enabled to forecast the financial results of the subjects of the industrial economy. On the basis of this approach, a methodical approach to the formation of a system of financial diagnostics of the subjects of management of the industry is proposed, which will provide an opportunity to evaluate the financial state of the enterprise and make predictive calculations on the further development of the enterprise.

Key words: financial condition, financial diagnostics, financial stability, business entities, optimal plan.

Постановка проблеми. Функціонування суб'єктів господарювання промисловості спричинює необхідність застосування методів фінансового аналізу задля оцінювання розвитку підприємства. Оптимізація фінансового стану є однією з найголовніших складових забезпечення стабільного розвитку підприємства. Під час розроблення напрямів підвищення фінансової стійкості необхідно враховувати вплив зовнішніх та внутрішніх чинників. До таких чинників віднесено фінансово-кредитний механізм, ступінь розвиненості фінансового ринку в країні, а також виробничі й фінансові можливості суб'єктів господарювання промисловості.

Особлива увага під час розроблення напрямів приділяється виявленню грошових доходів, мобілізації внутрішніх ресурсів, максимальному зниженню собівартості продукції, правильному розподілу та використанню прибутку, визначенню потреби в обігових коштах, раціональному використанню капіталу суб'єктів господарювання промисловості [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні засади економічної діагностики стану підприємства викладені в працях вітчизняних та закордонних вчених. Зокрема, вивченню актуальності та розкриттю сутності досліджуваного явища приділили увагу Т. Загорна, А. Шеремет, Т. Костенко, Є. Підгорна, В. Рижиков, Н. Русак, В. Панков, А. Герасимов, В. Ровенська, П. Єгоров, О. Гетьман, В. Шаповал, В. Баранов, Т. Бердникова, М. Глазов, О. Дмитрієва, Р. Сайфулін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В сучасних умовах проблеми діагностики фінансового стану суб'єктів господарювання промисловості залишаються актуальними, адже потребують систематизованого підходу до їх визначення.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Головним завданням є виявлення шляхів удосконалення фінансового стану за рахунок мобілізації внутрішніх резервів суб'єктів господарювання промисловості, як явних, так і прихованих. Пошук резервів, які можуть бути використані для покращення фінансового стану та фінансової стійкості суб'єктів господарювання промисловості, проводиться шляхом ґрунтовного аналізу всіх складових їх діяльності [2].

Для досягнення поставленої мети сформувано умови оптимального плану розподілу виробничих витрат і витрат на збут; встановлено розміщення зміни обсягу діяльності під-

приємства на змінні (пропорційні) та постійні (непропорційні), а також використання категорії маржинального доходу, за яких досягнуто оптимальність плану.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зазначені шляхи визначили основні напрями покращення фінансової стійкості суб'єктів господарювання промисловості та формування їх фінансової стратегії. Фінансовий стан – це реальна та потенційна фінансова спроможність забезпечити певний рівень фінансування певної діяльності, саморозвитку та погашення зобов'язань перед підприємствами та державою.

Вжиття заходів, спрямованих на покращення фінансового стану, є можливим за рахунок вивчення попиту на продукцію, що випускається, задля розширення ринку; аналізу складових собівартості продукції та визначення шляхів її зниження; переорієнтації на випуск іншої продукції; вивчення руху дебіторської заборгованості задля її зменшення; вивчення можливості одержання довгострокових кредитів; контролю за фінансовим станом суб'єктів господарювання промисловості та дотриманням виробленої фінансової стратегії.

Ще одним напрямом покращення фінансової стійкості суб'єктів господарювання промисловості є збільшення грошових коштів на розрахунковому рахунку, що збільшить коефіцієнт абсолютної ліквідності й дасть змогу брати довго- й короткострокові позики в банку для фінансування поточної діяльності, які видаються лише платоспроможним підприємствам, в яких коефіцієнт абсолютної ліквідності відповідає нормі. Збільшення грошових коштів можна забезпечити за рахунок реалізації зайвих виробничих та невиробничих фондів, здачі їх в оренду.

Наступними напрямками покращення може стати виробництво й розроблення нових видів продукції, яка зацікавить споживачів, а також отримання ліцензій на виробництво товарів, що дасть змогу стабілізувати та покращити фінансовий стан.

Таким чином, напрями підвищення фінансової стійкості суб'єктів господарювання промисловості розробляються з урахуванням обсягів грошових коштів на рахунках, дебіторської заборгованості, статутного капіталу, нерозподіленого прибутку, збільшення фондів підприємства та резервного капіталу.

Також одним з таких напрямів є визначення запасу фінансової стійкості, що дає можливість обґрунтувати прийняття управлінських рішень.

Зазначимо, що основна мета аналізу фінансової стійкості полягає у визначенні спроможності будь-якого суб'єкта господарювання промисловості протистояти негативній дії зовнішніх та внутрішніх факторів, які впливають на його фінансовий стан.

Дослідження такого аналізу має вказати на спроможність підприємства здійснювати фінансово-господарську діяльність, отримувати прибуток в умовах економічної самостійності, готовності до погашення своїх боргів, а також щодо вірогідності збереження такого стану підприємства. Задля отримання таких результатів постає необхідність визначення запасу фінансової стійкості як основи обґрунтування шляхів забезпечення стабільності функціонування суб'єктів господарювання промисловості в ринковому економічному середовищі.

Автором запропоновано застосувати на підприємстві ПАТ Харківський електротехнічний завод «Укрелектромаш», який віднесено до групи підприємств з кризовим фінансовим станом оптимальний план перерозподілу складових запасу фінансової стійкості під час формування системи фінансової діагностики суб'єктів господарювання промисловості.

Під час формування системи фінансової діагностики суб'єктів господарювання промисловості пропонується встановити оптимальний план поділу виробничих витрат і витрат на збут залежно від зміни обсягу діяльності підприємства на змінні (пропорційні) та постійні (непропорційні), а також використання категорії маржинального доходу.

Задля доведення оптимального плану розподілу виробничих витрат і витрат на збут залежно від зміни обсягу діяльності підприємства на змінні й постійні, а також використання категорії маржинального доходу висувається гіпотеза стосовно необхідності розміщення чистого доходу від реалізації продукції 42 742 тис. грн., маржинального доходу 854 тис. грн. та постійних витрат 7 154 тис. грн. для визначення суми виручки, яка необхідна для покриття всіх витрат підприємства, щоб отримати оптимальний план розподілу під час формування системи фінансової діагностики суб'єктів господарювання промисловості.

При цьому перевірка гіпотези проводилась шляхом розв'язання транспортної задачі лінійного програмування [3]. Мета полягає у встановленні оптимального плану розподілу для визначення запасу фінансової стійкості.

Зазначається, що $(m - 3)$ складові діяльності підприємства (A_1, A_2, A_3) , у яких розміщені суми (a_1, a_2, a_3) . Ці суми взаємопов'язані в систему з n пунктів (B_1, B_2, B_3) з обсягом попиту (b_1, b_2, b_3) . Передбачається, що можливе транспортування з кожного пункту постачання в кожний пункт споживання, тобто від наявних даних до даних, які буде змінено. При цьому виконувалась умова, що загальний обсяг складових у

підприємства для визначення запасу фінансової міцності дорівнював загальному обсягу попиту сум, необхідних для розподілу, тобто у складових фінансової стійкості. Відомі вартості C_{ij} суми розподілу від кожної A_i -го складової до B_j -го змінених складових $(i = 1, m; j = 1, n)$. Використовуючи вимоги до постановки транспортної задачі лінійного програмування [3], ми запропонували матрицю вартості, яка має такий вигляд:

$$C_{ij} = \begin{pmatrix} 1 & 3 & 2 \\ 2 & 1 & 3 \\ 3 & 2 & 1 \end{pmatrix}.$$

Для досягнення мети визначено план, за якого всі суми обсягом 50 750 тис. грн. розподілені між усіма складовими як для забезпечення задоволення фінансових інтересів підприємства, так і для отримання запасу фінансової

стійкості: $\sum_{i=1}^m a_i = \sum_{j=1}^n b_j$.

Математична постановка задачі повинна відповідати таким значенням цільової функції [3]:

$$Z = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n C_{ij} \times X_{ij} \rightarrow \min. \quad (1)$$

При обмеженнях за обсягом сум за складовими запасу фінансової міцності підприємства маємо таку формулу:

$$\sum_j x_{ij} = a_i; i = 1, m; \quad (2)$$

за обсягом розміщення до змінених сум складових запасу фінансової міцності підприємства маємо таку формулу:

$$\sum_i x_{ij} = b_j; j = 1, n; \quad (3)$$

невід'ємність змінних: $x_{ij} \geq 0; i = 1, m; j = 1, n; x_{ij} \geq 0; i = 1, m; j = 1, n$.

Запропоновано варіант розрахунку оптимального плану розміщення складових для отримання запасу фінансової стійкості (табл. 1).

У табл. 1 запропонований варіант зміни складових запасу фінансової міцності підприємства доводить збалансованість між наявністю та потребою оптимального плану розміщення. Встановлено, що за такого оптимального плану у зазначеному варіанті загальний дохід, що матиме вплив на зміну запасу фінансової міцності, буде становити:

$$Z = 42\,742 \times 1 + 854 \times 1 + 903 \times 3 + 3\,206 \times 2 + 3\,045 \times 1 = 55\,762 \text{ тис. грн.} \rightarrow \min.$$

Отже, для перевірки знайдено значення потенціалів:

$$\begin{aligned} A3B1: v_1 + u_3 &= 3; v_1 = 3 - 0 = 3; \\ A3B2: v_2 + u_3 &= 2; v_2 = 2 - 0 = 2; \\ A3B3: v_3 + u_3 &= 1; v_3 = 1 - 0 = 1; \\ A1B1: v_1 + u_1 &= 1; u_1 = 1 - 3 = -2; \\ A2B2: v_2 + u_2 &= 1; u_2 = 1 - 2 = -1. \end{aligned}$$

Знайдено оцінки всіх варіантів:

Таблиця 1

Оптимальний план розміщення складових запасу фінансової міцності підприємства

Складові запасу фінансової міцності підприємства	Варіативність складових запасу фінансової міцності підприємства			Наявні суми запасу фінансової міцності підприємства
	чистий дохід від реалізації продукції	маржинальний дохід	постійні витрати	
Чистий дохід від реалізації продукції	1; 42 742	3; —	2; —	42 742
Маржинальний дохід	2; —	1; 854	3; —	854
Постійні витрати	3; 903	2; 3 206	1; 3 045	7 154
Потреба змін сум запасу фінансової міцності підприємства	43 645	4 060	3 045	50 750

$$\begin{aligned} A1B2: \Delta 12 &= c12 - (u1 + v2) = 3 - (-2 + 2) = 3; \\ A1B3: \Delta 13 &= c13 - (u1 + v3) = 2 - (-2 + 1) = 3; \\ A2B1: \Delta 21 &= c21 - (u2 + v1) = 2 - (-1 + 3) = 0; \\ A2B3: \Delta 23 &= c23 - (u2 + v3) = 3 - (-1 + 1) = 3. \end{aligned}$$

Автором запропоновано задля підвищення класу фінансової стійкості розподілити наявні суми для отримання у 55 762 тис. грн. більше запасу фінансової стійкості. На рис. 1 автором представлено процес оптимального плану розподілу складових запасу фінансової стійкості підприємства ПАТ Харківський електротехнічний завод «Укрелектромаш».



Рис. 1. Послідовність оптимального плану розподілу складових запасу фінансової стійкості

Як видно з рис. 1, автором доведено, що під час формування системи фінансової діагностики суб'єктів господарювання промисловості, необхідно складові показники діяльності підприємства перерозподілити задля отримання запасу фінансової стійкості, що дасть змогу зовнішнім суб'єктам аналізу визначити фінансові можливості підприємств на перспективу.

В результаті проведеного дослідження стає зрозумілим, що формування системи фінансо-

вої діагностики суб'єктів господарювання промисловості здебільшого ґрунтується на системі показників фінансової стійкості, що є основною складовою системи фінансової діагностики підприємств, а також включає встановлення класу фінансової стійкості та оптимальний план розподілу запасу фінансової стійкості для оптимального розвитку підприємства в майбутньому.

Задля конкретизації заходів, вжиття яких необхідно спрямувати на забезпечення підприємства в нестабільному зовнішньому середовищі, автором запропоновано методичний підхід до формування системи фінансової діагностики суб'єктів господарювання промисловості, тобто встановлення таких організаційно-економічних проблем, за яких використання запропонованої методики дало змогу своєчасно виявити заходи щодо підвищення фінансової стійкості підприємства.

Автором доведено, що велика кількість фінансово нестійких підприємств пояснюється не тільки об'єктивними причинами геополітичної ситуації в країні, але й суб'єктивними, зокрема здійсненням керівництвом неефективного управління підприємством, яке спрямоване на несвоєчасне визначення та розроблення, вжиття необхідних заходів для усунення загрозливих впливів з боку зовнішнього та внутрішнього середовища.

Методичний підхід до формування системи фінансової діагностики на підприємствах, який поєднує проведене дослідження та результати застосування методів аналізу діяльності цих підприємств, подано на рис. 2.

Отже, запропонований методичний підхід на рис. 2 до формування системи фінансової діагностики суб'єктів господарювання промисловості є системою запропонованих методів, що загалом досліджує ступінь забезпеченості необхідними фінансовими ресурсами для здійснення господарської діяльності, раціональності їх розміщення та ефективності використання, спроможності підприємства фінансувати свою діяльність, фінансовими взаємовідносинами

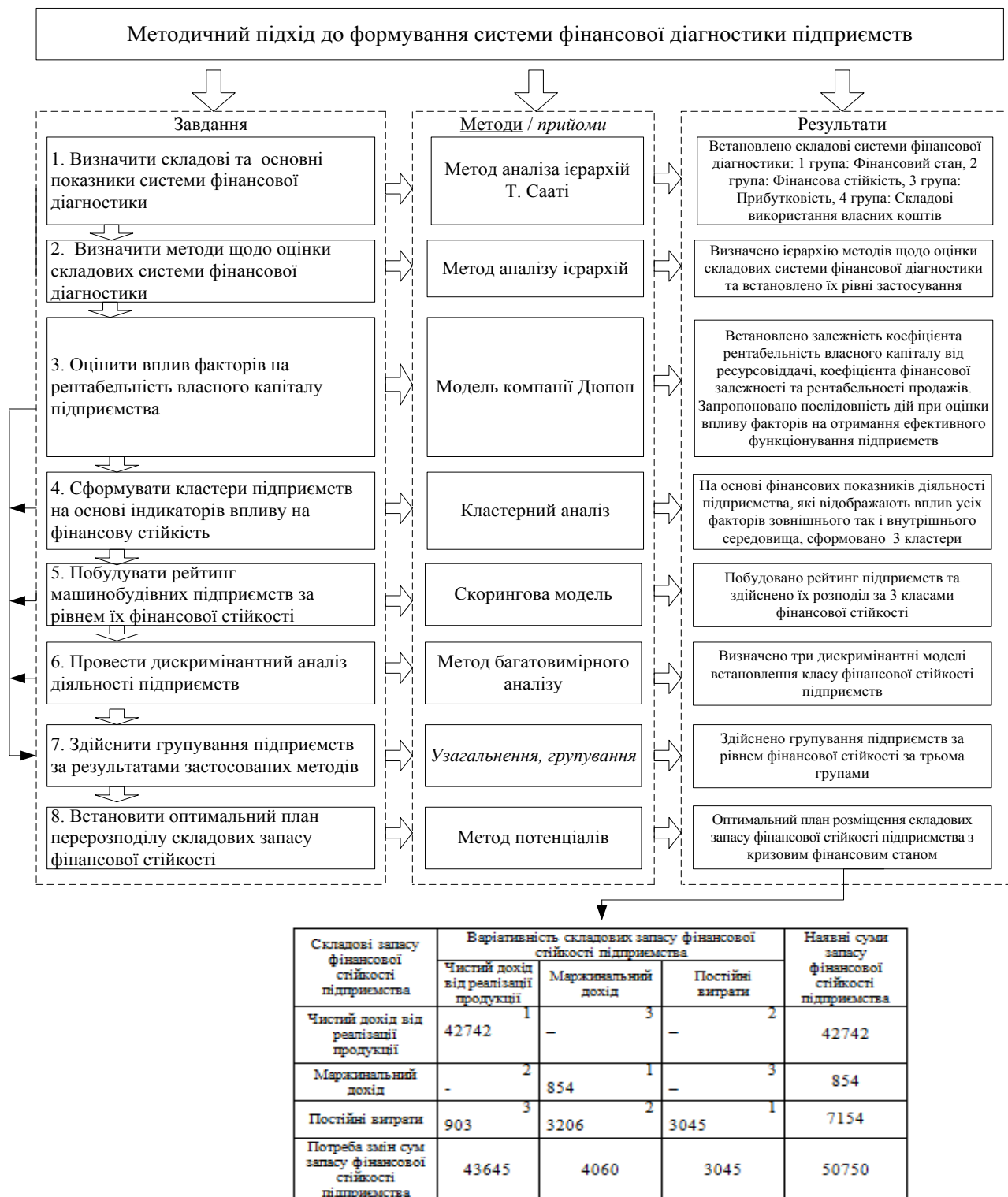


Рис. 2. Методичний підхід до формування системи фінансової діагностики суб'єктів господарювання промисловості

з іншими інвесторами, платоспроможністю та фінансовою стійкістю.

Висновки. Проведене дослідження щодо формування системи фінансової діагностики дало змогу сформувати комплексну взаємодію методичних підходів та провести аналіз скла-

дових цієї системи. Саме цим зумовлюється необхідність та практична значущість діагностики й оцінювання фінансового стану суб'єктів господарювання промисловості, якій належить суттєва роль у забезпеченні стабільної та ефективної роботи суб'єктів господарювання.

Доведено, що фінансова діагностика є основою для управління підприємством, а також методом пізнання процесів формування й використання фінансових ресурсів задля опера-

ційної та інвестиційної діяльності, оцінювання фінансового благополуччя підприємства, швидкості обертання всього капіталу, дохідності використання коштів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кірейцев Г., Виговська Н., Петрук О. Фінансовий менеджмент : навчальний посібник. Житомир : ЖІТІ, 2001. 432 с.
2. Савчук В. Диагностика предприятия: поддержка управленческих решений. Москва : БИНОМ Лаборатория знаний, 2004. 175 с.
3. Іксанов О., Шевченко В. Транспортна задача, її властивості та методи розв'язування : навчальний посібник. Київ : ТВІМС, 2010. 84 с.

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ БАНКІВСЬКОЇ ЛІКВІДНОСТІ В УКРАЇНІ

CURRENT STATE AND PROBLEMS OF BANK LIQUIDITY IN UKRAINE

Шептуха О.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів та кредиту,
Харківський національний університет будівництва та архітектури

Sheptukha Olena

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Finance and Credit,
Kharkiv National University of Construction and Architecture

У статті обґрунтовано, що регулювання банківської ліквідності є актуальним питанням, яке впливає на успішність та результативність діяльності банків. Стаття присвячена визначенню сутності та аналізу банківської ліквідності в Україні. У ній з урахуванням сучасного розвитку банківської системи України проаналізовано показники ліквідності вітчизняних банків та їх зміни. Виявлено, що рівень ліквідності як банківської системи, так і великих банків України є прийнятним. Проведено коефіцієнтний аналіз ліквідності АТ «Райффайзен банк Аваль». Виявлено, що подальша діяльність вітчизняних банків має ґрунтуватись на продуманій стратегії, що сприятиме регулюванню їх статутного капіталу, фондів спеціального призначення та резервів, залученню позикових коштів сторонніх організацій, здійсненню активних кредитних операцій.

Ключові слова: ліквідність, ризик ліквідності, класифікація ризиків ліквідності, регулювання ліквідності, економічні нормативи, коефіцієнтний аналіз ліквідності.

В статье обосновано, что регулирование банковской ликвидности является актуальным вопросом, который влияет на успешность и результативность деятельности банков. Статья посвящена определению сущности и анализу банковской ликвидности в Украине. В ней с учетом современного развития банковской системы Украины проанализированы показатели ликвидности отечественных банков и их изменения. Обнаружено, что уровень ликвидности как банковской системы, так и крупных банков Украины является приемлемым. Проведен коэффициентный анализ ликвидности АО «Райффайзен банк Аваль». Обнаружено, что последующая деятельность отечественных банков должна основываться на продуманной стратегии, которая будет способствовать регулированию их уставного капитала, фондов специального назначения и резервов, привлечению заемных средств сторонних организаций, осуществлению активных кредитных операций.

Ключевые слова: ликвидность, риск ликвидности, классификация рисков ликвидности, регулирование ликвидности, экономические нормативы, коэффициентный анализ ликвидности.

Banking liquidity plays an important role both in the activity of a separate bank and in ensuring the stability of the banking system of Ukraine. It is one of the main indicators of the activity of any bank. Therefore, one of the important tasks of ensuring financial stability of the bank is the constant support of the necessary correlation between its own capital and the attracted and placed resources or its level of liquidity. The article is devoted to the analysis of the current state and problems of bank liquidity in Ukraine. The article deals with the concept of liquidity of the bank as a stock or stream generalized and systematized definition of liquidity. The analysis of the concept of "liquidity risk" allowed allocating the classification of liquidity risks of the bank. Regulation of liquidity of banks is carried out by the National Bank of Ukraine with the help of economic standards – instantaneous, current and short-term liquidity. An analysis of the liquidity norms of the banking system of Ukraine has shown that banks generally comply with the requirements of the banking system regulator. The value of the norms of liquidity of large banks of Ukraine also revealed that they adhere to the established requirements of the National Bank of Ukraine. The coefficient analysis of liquidity of JSC "Raiffeisen Bank Aval" showed a sufficient level of its liquidity ratios. The ratio of the overall liquidity of the bank's liabilities tends to increase, while the ratio of highly liquid to working assets, albeit with a negative tendency, does not go beyond the established norm and characterizes the share of highly liquid assets in working assets.

An analysis of the current state and problems of bank liquidity in Ukraine has managed not only to determine the level, structure and dynamics of bank liquidity indicators, but also to identify ways to improve it, which will improve the overall financial status of banks. One of the ways to ensure liquidity at a given level is to analyze its state, which consists of specific periods of time, as well as to forecast the results of activities and conduct in the next scientifically sound economic policy in the field of formation of authorized capital, funds of special purpose and reserves, attraction of borrowed funds from outside organizations, active credit operations.

Key words: *liquidity, liquidity risk, liquidity risk classification, liquidity regulation, economic norms, coefficient analysis of liquidity.*

Постановка проблеми. Банківська ліквідність відіграє важливу роль як у функціонуванні окремого банку, так і в забезпеченні стійкості банківської системи України. Від її рівня залежать якість та повнота надання послуг клієнтам банку, тому одним з важливих завдань забезпечення фінансової стабільності банку є постійна підтримка необхідного співвідношення його власного капіталу та залучених і розміщених ресурсів або рівня його ліквідності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти банківської ліквідності висвітлено в працях багатьох вчених, таких як В.І. Міщенко, Н.Г. Славянська [1], Д.М. Олійник [5], О.В. Пернарівський [8], О.І. Шаталов [11]. Водночас додаткового дослідження потребують питання класифікації ризиків ліквідності та коефіцієнтного аналізу банківської ліквідності.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Під час дослідження банківської ліквідності однією з найважливіших проблем, яка потребує першочергового вирішення, є проблема регулювання рівня ліквідності банків, тому вибрана тема дослідження, пов'язана з аналізом проблем банківської ліквідності в Україні, є актуальною.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є розроблення теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо управління банківською ліквідністю в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «ліквідність» (від лат. «Liquidus» – «рідкий», «текучий») у буквальному значенні означає легкість реалізації, продажу, перетворення матеріальних цінностей на кошти [1].

Поняття «ліквідність банку» означає можливість банку своєчасно й повно забезпечувати виконання своїх боргових та фінансових зобов'язань перед усіма контрагентами, що визначається наявністю достатнього власного капіталу банку, оптимальним розміщенням та величиною коштів по статтях активу й пасиву балансу з урахуванням відповідних термінів.

Іншими словами, ліквідність банку базується на постійній підтримці об'єктивно необхідного співвідношення таких її складових, як власний капітал банку, залучені та розміщені ним кошти, шляхом оперативного управління їх структурними елементами.

З урахуванням цього у світовій банківській теорії та практиці ліквідність прийнято розу-

міти як запас або потік. При цьому ліквідність як запас містить визначення рівня можливості банку виконувати свої зобов'язання перед клієнтами у визначений конкретний момент часу шляхом зміни структури активів на користь їх високоліквідних статей за рахунок наявних у цій галузі невикористаних резервів.

Ліквідність як потік аналізується щодо динаміки, що припускає оцінювання спроможності банку протягом визначеного періоду часу змінювати сформований несприятливий рівень ліквідності або запобігати погіршенню досягнутого, об'єктивно необхідного рівня ліквідності (зберігати його) за рахунок ефективного управління відповідними статтями активів та пасивів, залучення додаткових позикових коштів, підвищення фінансової стійкості банку шляхом зростання доходів.

Крім того, діяльність банків, що виступають посередниками між тими, хто має у своєму розпорядженні кошти у виді заощаджень, й тими, хто них потребує, полягає в тому, щоби раціонально залучати ці кошти та надавати їх у позичку або інвестувати за вищими ставками для забезпечення загальної прибутковості, зокрема одержання прибутку.

Для здійснення операційної діяльності, пов'язаної із залученням коштів та їх розміщенням в умовах ринкової невизначеності майбутнього попиту й надходжень наявних коштів за визначений період, банку потрібні кошти в їх ліквідній формі, тобто такі активи, що могли би бути легко й швидко перетворені у готівку з невеликим ризиком втрат або взагалі без нього.

Таким чином, ліквідність банку – це здатність банку своєчасно й у повному обсязі виконувати взяті на себе балансові та позабалансові зобов'язання; своєчасно й повністю забезпечувати можливі потреби платоспроможних клієнтів у кредитних коштах за умови збереження постійної позитивної маржі між середньою вартістю наданих та залучених коштів з урахуванням затрат, пов'язаних з кредитним ризиком, та затрат, пов'язаних з обов'язковим резервуванням [5].

Банк вважається ліквідним, якщо суми його наявних коштів та інших ліквідних активів, а також можливості швидко мобілізувати кошти з інших джерел достатні для своєчасного погашення боргових та фінансових зобов'язань. Крім того, ліквідний резерв необхідний для задоволення практично будь-яких непередба-

чених фінансових потреб, зокрема укладання вигідних угод за кредитом або інвестуванням; компенсування сезонних та непередбачених коливань попиту на кредит, поповнення коштів за несподіваного вилучення внесків.

Отже, банк вважається ліквідним, якщо суми його коштів, які він має можливість швидко мобілізувати з інших джерел, дають змогу своєчасно виконувати зобов'язання за пасивом. Необхідно підкреслити, що задля підтримки своєї стабільності банк повинен мати визначений ліквідний резерв для виконання непередбачених зобов'язань, поява яких може бути викликана зміною стану грошового ринку, фінансового положення клієнта або банку партнера.

У зв'язку із загостренням світової фінансової кризи та складною ситуацією на вітчизняному економічному ринку управління ризиком ліквідності набуває особливої важливості.

Управління банківськими ризиками спирається на сучасну загальну теорію економічного ризику (ризикологію), її методологію та інструментарій [4]. Як економічна категорія ризик є можливістю здійснення події, яка може привести до трьох економічних результатів, а саме негативного (програш, збиток); нульового; позитивного (виграш, вигода, прибуток). Варто зауважити, що існує дуже багато трактувань поняття «ризик». Науковцями, які вивчають це питання, наводиться більше двадцяти визначень цього терміна [9].

Щодо визначення категорії «ризик» щодо банківської діяльності, то виділяють два основних напрями. Перший напрям передбачає пояснення сутності ризику з позиції фінансових результатів комерційної діяльності. Відповідно, банківський ризик – це загроза втрати банком частини своїх ресурсів, недоотримання доходів, здійснення додаткових непередбачених витрат в результаті проведення певних фінансових операцій; негативне відхилення від поставленої цілі. Другий напрям поєднує спроби визначити ризик за допомогою інструментів теорії ймовірності. Відповідно, банківський ризик – це ситуативна характеристика діяльності банку, яка відображає невизначеність її майбутнього стану та можливі негативні наслідки [3]. Отже, банківські ризики є ймовірністю отримання негативних наслідків в результаті певних подій, водночас мінімізація ризиків означає зменшення дохідності, що суперечить стратегічній меті діяльності будь-якого банку.

Національним банком України (НБУ) визначено дев'ять категорій ризику, а саме кредитний, ризик ліквідності, ринковий, процентний, валютний, операційно-технологічний, ризик репутації, юридичний, стратегічний. Ці категорії не є взаємовиключними, адже будь-який продукт або послуга може наражати банк на декілька ризиків. Однак для зручності аналізу НБУ виявляє та оцінює ці ризики окремо.

Зокрема, в Інструкції про порядок регулювання діяльності банків в Україні зазначається,

що банківська діяльність піддається ризику ліквідності, який є ризиком недостатності надходжень грошових коштів для покриття їх відтоку, тобто ризиком того, що банк не зможе розрахуватися в строк за власними зобов'язаннями у зв'язку з неможливістю за певних умов швидкої конверсії фінансових активів у платіжні засоби без суттєвих втрат [2].

Головною причиною виникнення ризику ліквідності є незбалансованість між термінами погашення та обсягами активів і пасивів. Внаслідок цього відбувається зниження дохідності, адже для задоволення попиту на ліквідні кошти банкам необхідно позичати їх із зовнішніх джерел за вищими ставками.

Для більш детального дослідження ризику ліквідності варто зупинитися на його класифікації. Під класифікацією ризиків слід розуміти розподіл ризиків на конкретні групи за відповідними ознаками для досягнення поставленої мети. Науково обґрунтована класифікація ризиків дає змогу чітко визначити місце кожного у загальній системі. Згідно з наявними класифікаціями банківських ризиків ризик ліквідності розглядається у складі фінансових ризиків, а саме ризиків системних характеристик [10]. Деякими авторами ризик ліквідності розглядається у складі ризиків активних операцій, адже вони пов'язують його переважно з операціями з цінними паперами.

Базельський комітет з банківського нагляду розподіляє ризики на внутрішні та зовнішні. До зовнішніх, пов'язаних зі змінами економіки загалом, належать валютні, фінансові, правові та ризики стихійних лих, а до внутрішніх – ризик незбалансованої ліквідності, ризик за окремими операціями, ризики, пов'язані з наслідками прийняття неякісних рішень, ризик втрати ділової репутації. Проте, на нашу думку, причинами виникнення ризику незбалансованої ліквідності можуть бути як зовнішні, так і внутрішні чинники, тому цей ризик не можна однозначно віднести до зовнішніх або внутрішніх ризиків.

Щодо класифікації саме ризику ліквідності, то він поділяється на:

- ризик ліквідності фінансування (недостатності грошових коштів), пов'язаний зі зниженням спроможності банку виконувати свої зобов'язання у зазначені строки чи неможливістю повністю або частково покрити грошовими коштами вимоги контрагентів;

- ризик ліквідності активів, пов'язаний з неможливістю реалізувати активи в тих чи інших сегментах фінансового ринку, що приводить до втрат [11].

Також авторами виділяються такі види ризику ліквідності:

- 1) балансовий ризик ліквідності – ризик того, що банк у певний момент часу не зможе виконати свої зобов'язання за рахунок наявних ліквідних активів унаслідок неадекватної структури балансу;

- 2) ризик ліквідності ринку – ризик того, що в певний момент часу виникне ситуація, за якої

банк не в змозі буде придбати на фінансовому ринку необхідні кошти за діючою ринковою ставкою через недостатність поточних обсягів послуг або низький кредитний рейтинг самого банку позичальника;

3) ризик події – наявний або очікуваний ризик, що загрожує доходам і капіталу банку, який спричиняється особливими ситуаціями (він є наслідком політичних, соціально-економічних та інших ризиків) [8].

Досить часто у зарубіжних наукових джерелах можна зустріти підхід до ризику ліквідності як до ризику незбалансованої ліквідності, який поділяється на:

- ризик недостатньої ліквідності, що означає неможливість своєчасного виконання банком своїх зобов'язань;

- ризик надлишкової ліквідності, що означає недотримання частини доходів через надлишок високоліквідних, але низько доходних активів [11].

Існує також класифікація, за якої ризики ліквідності можна поділити на дві групи:

- ризик поточної ліквідності, тобто виникнення ситуації, коли немає коштів для виконання поточних платежів;

- ризик перспективної ліквідності, коли можливе порушення платоспроможності в перспективі у зв'язку з незбалансованістю активів та пасивів за будь-якими терміновими групами.

Ліквідність балансу як ступінь покриття зобов'язань активами та ліквідність самих активів забезпечуються дотриманням обов'язкових економічних нормативів НБУ.

Першим етапом аналізу ліквідності є виявлення того, наскільки банк дотримується нормативів ліквідності, встановлених НБУ. Встановлення нормативних вимог щодо ліквідності, обов'язкових для кожної банківської установи, є звичайною практикою центральних банків низку країн. Це дає змогу здійснювати контроль за ліквідністю банків та підтримувати необхідний рівень ліквідності банківської системи загалом. Здебільшого задля цього застосовується метод коефіцієнтів, який дає можливість не тільки оцінити рівень ліквідності окремого банку, але й здійснити порівняльний аналіз ліквідності різних за розмірами банків.

Метод коефіцієнтів дає змогу виявити кількісний зв'язок між різними рахунками, групами та розділами балансу. У такий спосіб визначають питому вагу окремих балансових рахунків або груп рахунків у загальному обсязі активів (пасивів) або окремих груп та розділів балансу. Одержані значення порівнюються з нормативними значеннями або аналізуються в динаміці.

Зазвичай у практиці для регулювання та аналізу ліквідності банку центральні банки застосовують кілька коефіцієнтів ліквідності. Очевидним є те, що одним коефіцієнтом простіше керувати як комерційному банку, так і централь-

ному. Проте система багатьох коефіцієнтів дає змогу центральному банку гнучкіше проводити свою політику резервних вимог, наприклад змінювати рівень вимог для однієї категорії депозитів, залишаючи його без зміни для іншої. Це посилює ефективність управління ліквідністю банківської системи з боку центрального банку. Також система багатьох коефіцієнтів є більш прийнятною, тому що дає змогу враховувати різні рівні коливання, які притаманні різним категоріям депозитів, а також передбачає диференціацію ступеня ризику ліквідності для активів.

Подібна практика діє також в Україні. НБУ своєю Постановою від 28 серпня 2001 р. № 368 затвердив Інструкцію про порядок регулювання діяльності банків України, якою для банків встановлено такі нормативи ліквідності [2]:

- норматив миттєвої ліквідності;
- норматив поточної ліквідності;
- норматив короткострокової ліквідності.

1) Норматив миттєвої ліквідності (Н4) встановлюється для контролю за здатністю банку забезпечити своєчасне виконання своїх грошових зобов'язань за рахунок високоліквідних активів. Він визначається як відношення суми коштів у касі (Ка) та на кореспондентських рахунках (Кр) до зобов'язань банку, що обліковуються за поточними рахунками (Пз):

$$H4 = \frac{K_a + K_p}{\Pi_p} \cdot 100 \% .$$

До зобов'язань, що обліковуються за поточними рахунками, належать кошти до запитання інших банків, розміщені в банку (зокрема, кошти НБУ), кошти бюджетів, кошти до запитання юридичних та фізичних осіб, кошти на клірингових та транзитних рахунках. Нормативне значення нормативу Н4 має бути не менше 20%.

2) Норматив поточної ліквідності (Н5) встановлюється для визначення збалансованості строків і сум ліквідних активів та зобов'язань банку. Він визначається як відношення активів первинної та вторинної ліквідності (А) до зобов'язань банку з кінцевим строком погашення до 31 дня включно (З):

$$H5 = \frac{A}{Z} \cdot 100 \% .$$

До активів первинної та вторинної ліквідності під час розрахунку нормативу Н5 належать готівка в касі, банківські метали, кошти на кореспондентських рахунках і строкові депозити в НБУ та інших банках, боргові цінні папери, що рефінансуються та емітовані НБУ, інші боргові цінні папери в портфелі банку на продаж та інвестиції, надані кредити.

До зобов'язань належать кошти до запитання й строкові депозити інших банків та клієнтів, кошти бюджетів України, кредити, одержані від НБУ та інших банків, цінні папери власного боргу, емітовані банком, субординований борг банку, зобов'язання й вимоги за всіма видами гарантій, порук, авалів, зобов'язання з креди-

тування, що надані клієнтам та банкам. Нормативне значення нормативу Н5 має бути не менше 40%.

3) Норматив короткострокової ліквідності (Н6) встановлюється для контролю за здатністю банку виконувати прийняті ним короткострокові зобов'язання за рахунок ліквідних активів та визначається як співвідношення ліквідних активів (Ал) до короткострокових зобов'язань (Зк) зі строком погашення до одного року:

$$H_6 = \frac{A_{\text{л}}}{Z_{\text{к}}} \cdot 100\%.$$

До ліквідних активів під час розрахунку цього нормативу відносять готівкові кошти, банківські метали, кошти на кореспондентських рахунках та короткострокові депозити в НБУ та інших банках, короткострокові кредити, що надані іншим банкам.

До зобов'язань належать кошти до запитання та короткострокові депозити інших банків і клієнтів, кошти бюджету України, короткострокові кредити, одержані від НБУ та інших банків, короткострокові цінні папери власного боргу, емітовані банком, зобов'язання за всіма видами гарантій, порук, авалів, зобов'язання з кредитування, що надані клієнтам і банкам. Нормативне значення нормативу Н6 має бути не менше 60% [7].

Значення економічних нормативів по банківській системі України за 2014–2018 рр. представлені в табл. 1.

З табл. 1 можна побачити, що значення економічних нормативів по банківській системі

України за досліджуваний період перебувають в межах встановлених оптимальних значень.

Нормативи ліквідності великих банків України представлені в табл. 2.

З табл. 2 можна побачити значення нормативів ліквідності банків України станом на 1 листопада 2018 р. і виявити, що банки дотримуються встановлених вимог НБУ.

Проаналізуємо ліквідність АТ «Райффайзен Банк Аваль», що є найбільшим українським банком з іноземним капіталом, який на 68% належить австрійському «Raiffeisen Bank International».

Чисті активи банку станом на 1 січня 2018 р. становили більше 72 млрд. грн., за розмірами яких банк посідає четверте місце серед усіх діючих банків України. Мережа обслуговування банку на початок 2018 р. нараховувала 503 відділення, 2 525 банкоматів та 414 платіжних терміналів. Банком емітовано 4,9 млн. платіжних карток, а також «Райффайзен Банк Аваль» володіє однією з найбільших мереж торговельних POS-терміналів чисельністю понад 23 тисячі одиниць.

Головний офіс «Райффайзен Банку Аваль» розташований у Києві. Банк два роки поспіль очолює рейтинг найприбутковіших банків в Україні. У 2017 р. його чистий прибуток становив 4,4 млрд. грн., у 2016 р. – 3,8 млрд. грн. Також «Райффайзен Аваль» посідає найвищі місця в рейтингах найстійкіших банків в Україні [6].

У АТ «Райффайзен Банк Аваль» норматив миттєвої ліквідності складає 35,73%, норматив поточної ліквідності – 42,04%, а норматив короткострокової ліквідності – 74,59%.

Таблиця 1

Динаміка економічних нормативів банків України за 2014–2018 рр.

Норматив		Станом на				
		1 січня 2014 р.	1 січня 2015 р.	1 січня 2016 р.	1 січня 2017 р.	1 січня 2018 р.
Н4	Норматив миттєвої ліквідності (не менше 20%)	56,99	57,13	78,73	60,79	55,55
Н5	Норматив поточної ліквідності (не менше 40%)	80,86	79,91	79,98	102,14	108,08
Н6	Норматив короткострокової ліквідності (не менше 60%)	89,11	86,14	92,87	92,09	98,37

Джерело: складено за даними джерела [7]

Таблиця 2

Нормативи ліквідності банків України станом на 1 листопада 2018 р.

Банк	Н4, Норматив миттєвої ліквідності (не менше 20%)	Н5, Норматив поточної ліквідності (не менше 40%)	Н6, Норматив короткострокової ліквідності (не менше 60%)
АТ «Укрексімбанк»	60,94	133,18	114,79
АТ «Ощадбанк»	101,41	150,75	92,55
АТ «Райффайзен Банк Аваль»	35,73	42,04	74,59
АТ КБ «Приватбанк»	40,15	151,10	103,20
АТ «Ідея Банк»	94,54	72,16	168,51
ПАТ «Креді Агріколь банк»	62,78	75,68	94,27

Джерело: складено за даними джерела [7]

Таблиця 3

Коефіцієнтний аналіз ліквідності АТ «Райффайзен Банк Аваль»

Показник	Алгоритм розрахунку	Економічний зміст показника	2015 р.	2016 р.	2017 р.
Коефіцієнт загальної ліквідності зобов'язань банку	$K_{зл} = \frac{Az}{Зз}$	Характеризує можливість банку погашення зобов'язань банку всіма активами.	1,11	1,19	1,19
Коефіцієнт відношення високоліквідних до робочих активів	$K_{впр} = \frac{Авл}{Ар}$	Характеризує питому вагу високоліквідних активів у робочих активах і має бути більше 20%.	0,38	0,27	0,23
Коефіцієнт ресурсної ліквідності зобов'язань	$K_{рл} = \frac{Ад}{Зз}$	Характеризує забезпечення дохідними активами його загальним зобов'язанням і сповіщає про часткове погашення зобов'язань банку поверненнями дохідних активів (70–80%)	0,68	0,79	0,81

Джерело: складено за даними джерела [6]

Для аналізу ліквідності балансу банку скористаємося такими коефіцієнтами ліквідності (табл. 3).

Провівши коефіцієнтний аналіз ліквідності АТ «Райффайзен Банк Аваль», можемо зробити такі висновки. Коефіцієнт загальної ліквідності зобов'язань банку за досліджуваний період має тенденцію до збільшення зі значення 1,11 у 2015 р. до значення 1,19 у 2017 р., а також характеризує можливість банку погашати зобов'язання всіма активами.

Коефіцієнт відношення високоліквідних до робочих активів хоча має негативну тенденцію, проте не виходить за рамки встановленого нормативу більше 20%, характеризуючи питому вагу високоліквідних активів у робочих активах.

Коефіцієнт ресурсної ліквідності зобов'язань характеризує забезпечення дохідними активами його загальним зобов'язанням і сповіщає про часткове погашення зобов'язань банку поверненнями дохідних активів, а також має перебувати в межах 70–80%. За досліджуваний

період цей коефіцієнт відповідає встановленим нормативам.

Для ефективного регулювання ліквідності НБУ на грошово-кредитному ринку використовує такі інструменти, як операції РЕПО; операції з рефінансування банків; операції з обміну іноземної валюти задля підтримання ліквідності банків (своп); операції з власними борговими зобов'язаннями; операції з державними облігаціями України; надання стабілізаційного кредиту.

Висновки. Таким чином, кожний банк повинен самостійно забезпечувати підтримку своєї ліквідності на заданому рівні на основі як аналізу її стану, що складається на конкретні періоди часу, так і прогнозування результатів діяльності й проведення в подальшому науково обґрунтованої економічної політики в галузі формування статутного капіталу, фондів спеціального призначення та резервів, залучення позикових коштів сторонніх організацій, здійснення активних кредитних операцій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Банківські операції : підручник / за ред. В.І. Міщенко, Н.Г. Слав'янської. Київ : Знання, 2006. 727 с.
2. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні : Постанова Правління Національного банку України від 28 серпня 2001 р. № 368. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0841-01#n25> (дата звернення: 1.05.2019).
3. Козьменко О.В. Управление рисками и страховая защита. *Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України* : збірник наукових праць. Т. 14. Суми : УАБС НБУ, 2005. С. 325–332.
4. Кредитний ризик комерційного банку : навчальний посібник / за ред. В.В. Вітліцького. Київ : Знання, 2000. 251 с.
5. Олійник Д.М. Ліквідність комерційного банку: управління та регулювання : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.04.01. Київ, 2002. 20 с.
6. Офіційний сайт АТ «Райффайзен Банк Аваль». URL: <https://www.aval.ua> (дата звернення: 1.05.2019).
7. Офіційний сайт Національного банку України URL: <https://www.bank.gov.ua> (дата звернення: 1.05.2019).
8. Пернарівський О.В. Аналіз та оцінка ризику ліквідності банку. *Вісник Національного банку України*. 2006. № 10. С. 26–29.
9. Васильева Т.А. и др. Риск-менеджмент инноваций : монография. Сумы : Деловые перспективы, 2005. 257 с.
10. Система банківського менеджменту : навчальний посібник / за ред. О.С. Любуня, В.І. Грушко. Київ : Інкос, 2004. 478 с.
11. Шаталов А.Н. Управление ликвидностью в рамках финансового менеджмента банка. *Финансовый менеджмент*. 2004. № 6. С. 101–110.

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657.24

ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ ТРУДОВИХ ТА ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВИХ ДОГОВОРІВ

THE FEATURES OF LABOR AND CIVIL-LAW CONTRACTS REFLECTION IN THE ACCOUNTING

Кононова О.Є.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Макарова Г.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Кузнецов О.К.

магістрант,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Kononova Oleksandra

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Accounting, Economics
and Personnel Management of the Enterprise,
Prydniprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture

Makarova Hanna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Accounting, Economics
and Personnel Management of the Enterprise,
Prydniprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture

Kuznetsov Oleg

Master Student,
Prydniprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture

Відповідно до чинного законодавства виконання робіт, надання послуг фізичною особою може здійснюватися на підставі як трудового, так і цивільно-правового договору. Тому детальне дослідження відмінностей трудового договору від цивільно-правового договору для цілей бухгалтерського обліку є вкрай важливим. За цивільно-правовим договором, який регулюється Цивільним кодексом України, одна сторона (підрядник) зобов'язується на свій ризик виконати певну роботу за завданням другої сторони (замовника), а замовник зобов'язується прийняти й оплатити виконану роботу. За трудовим договором працівник зобов'язується виконувати роботу згідно з кваліфікацією і підкорятися правилам внутрішнього розпорядку, на нього поширюються норми і гарантії, передбачені Кодексом законів про працю України. Знання суті трудових та цивільно-правових договорів, їх відмінностей, переваг та недоліків застосування дадуть змогу підприємцям у кожній ситуації використання праці фізичних осіб вибрати найбільш оптимальний варіант.

Ключові слова: заробітна плата, облік, найманий працівник, роботодавець, трудовий договір, цивільно-правовий договір.

В соответствии с действующим законодательством выполнение работ, оказание услуг физическим лицом может осуществляться на основании как трудового, так и гражданско-правового договора. Поэтому детальное исследование различий трудового договора и гражданско-правового договора для целей

бухгалтерського учета является крайне важным. Согласно гражданско-правовому договору, который регулируется Гражданским кодексом Украины, одна сторона (подрядчик) обязуется на свой риск выполнить определенную работу по заданию другой стороны (заказчика), а заказчик обязуется принять и оплатить выполненную работу. Согласно трудовому договору работник обязуется выполнять работу по квалификации и подчиняться правилам внутреннего распорядка, и на него распространяются нормы и гарантии, предусмотренные Кодексом законов о труде Украины. Знание сути трудовых и гражданско-правовых договоров, их отличий, преимуществ и недостатков применения позволит предпринимателям в каждом конкретном случае использования труда физических лиц выбрать наиболее оптимальный вариант.

Ключевые слова: заработная плата, учет, наемный работник, работодатель, трудовой договор, гражданско-правовой договор.

In accordance with the current legislation works and services by an individual can be carried out on the basis of labor and civil contract. Therefore, it is extremely important a detailed study of the differences between a labor contract and a civil law contract for accounting purposes. The purpose of the article is to identify the features and differences reflected in the accounting of labor and civil contracts. The main difference between the contract and the employment contract is that the contract is essentially a civil law contract, which is regulated by the Civil Code of Ukraine, and the employment contract is governed by the Labor Code of Ukraine. Under the contract, in accordance with Article 837 of the Civil Code of Ukraine, one party (contractor) undertakes to perform certain work at his own risk on the instructions of the other party (customer), and the customer undertakes to accept and pay for the work done, and under the employment contract according to the qualifications and comply with the internal regulations, and it is subject to the rules and guarantees provided for by the Labor Code of Ukraine. The civil law agreement and the employment agreement, provides for payment not for the employee process, but for its outcome. It is determined after the end of work and is executed by the acts of reception-transfer of the performed works (rendered services), on the basis of which their payment is carried out, and the other. The employment contract obliges the employer to create an employee working conditions established by law. Among them are the conditions related to labor protection. Employer must comply with many of the requirements stipulated, in particular, by the Labor Code and the Law of Ukraine "On Labor Protection". Under a civil contract, there are no such requirements, because such a contract does not regulate the process of performing work / the provision of services. In civil legal relations, the determining factor for the working conditions of the contractor is what the parties have agreed upon. Knowledge of the essence of labor and civil contracts, their differences, advantages and disadvantages of application will allow entrepreneurs to choose the most optimal option in each specific case of using the labor of individuals.

Key words: salary, accounting, employee, employer, employment contract, civil law contract.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Нині роботодавці, потребуючи виконання роботи чи надання послуги, воліє за певну вартість отримати від працівника певний результат і не зважає на графік роботи, за яким це зробить працівник. І так само часто після виконання цієї певної роботи, надання послуги (завершення проекту) роботодавець більше не потребує праці такого працівника. Вписати такі відносини у трудове законодавство вкрай важко, оскільки постають питання мінімальних зарплат, гарантій щодо тривалості робочого часу, звільнення за результатами завершення роботи та безліч інших.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми і на які спирається автор. Питання, що стосуються трудових та цивільно-правових договорів, досліджували такі науковці, як В.К. Антошкіна, Л. Бєлевцова, М.Д. Бойко, Н.Б. Болотіна, В.С. Венедіктов, П.І. Жигалкін, І.Я. Кисельов, І.І. Митрофанов, К.М. Олійник, І.М. Паньонко, П.Д. Пилипенко, О.В. Плєсқун, В.І. Прокопенко, О.І. Процєвський, Б.А. Римар, Б.С. Стичинський, О.С. Хохрякова, Н.М. Хуторян, Г.І. Чанишева та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. У статті надано оцінку правомірності вимоги інспекторів Держпраці про надання договорів цивільно-правового характеру в межах перевірок та інспекційних відвідувань, наведено ознаки, за якими Держпраці вважає цивільно-правовий договір таким, що приховує трудові відносини.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є визначення особливостей і відмінностей відображення в обліку трудових та цивільно-правових договорів

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Основним нормативно-правовим документом, який визначає економічні, правові та організаційні засади оплати праці працівників, які перебувають у трудових відносинах, на підставі трудового договору з підприємствами, установами, організаціями усіх форм власності та господарювання, а також з окремими громадянами та сфери державного і договірного регулювання оплати праці і спрямований на забезпечення відтворювальної і стимулюючої функцій заробітної плати, є Закон України «Про оплату праці» № 108/95 – ВР від 24.03.1995 року [2].

Відповідно до Закону України «Про оплату праці» заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу [2].

Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства.

Сутність поняття «заробітна плата» можна розглядати з різних позицій.

По-перше, заробітна плата – це економічна категорія, що відображає відносини між роботодавцем і найманим працівником з приводу розподілу новоствореної вартості.

По-друге, заробітна плата – це винагорода або заробіток, обчислений у грошовому виразі, який за трудовим договором роботодавець сплачує працівникові за роботу, яку виконано або має бути виконано.

По-третє, в умовах ринкової економіки заробітна плата – це елемент ринку праці, що складається в результаті взаємодії попиту на працю і її пропозиції та виражає ринкову вартість використання найманої праці. У цьому розумінні найчастіше вживаються усереднені показники ставок оплати одиниці праці певної якості.

По-четверте, для найманого працівника заробітна плата – це основна частина його трудового доходу, який він отримує в результаті реалізації здатності до праці і який має забезпечити об'єктивно необхідне відтворення робочої сили.

По-п'яте, для роботодавця заробітна плата – це елемент витрат виробництва і водночас головний чинник забезпечення матеріальної зацікавленості працівників у досягненні високих кінцевих результатів праці [8].

Трудові відносини на підприємстві між власником (роботодавцем) і працівником регулюються, крім нормативних і законодавчих актів, ще й за допомогою трудових договорів і угод, види яких наведено нижче.

Трудовий договір – це угода між працівником і власником підприємства або фізичною особою, за якою працівник зобов'язується виконувати роботу, визначену цією угодою, з підляганням внутрішньому трудовому розпорядку, а власник підприємства чи фізична особа зобов'язується виплачувати працівникові заробітну плату і забезпечувати умови праці, необхідні для виконання роботи, передбачені законодавством про працю, колективним договором і угодою сторін (ст. 21 КЗпП) [3].

Іншими словами, за трудовим договором працівника приймають на роботу (посаду), яка включена до штату підприємства, для виконання певної роботи (певних функцій) за конкретною кваліфікацією, професією, посадою; працівнику гарантується заробітна плата та встановлені трудовим законодавством гарантії, пільги, компенсації; працівник підпоряд-

ковується правилам внутрішнього трудового розпорядку тощо (лист Мінпраці України від 11.03.2002 р. № 06/2–4/42). Відповідно до ст. 102 КЗпП працівники, які працюють за сумісництвом, одержують заробітну плату, і саме заробітна плата є об'єктом оподаткування внесками до соціальних фондів [3].

Ст. 626 ЦК визначає загальне поняття цивільно-правового договору. Відповідно договором є домовленість двох або більше сторін, спрямована на встановлення, зміну або припинення цивільних прав та обов'язків. Виходячи з положень ЦК, що регулює відносини, спрямовані на укладення, зміну та припинення цивільно-правових договорів (далі – ЦПД) та положень КЗпП, що регулює відносини під час укладення, зміни та припинення трудових договорів (далі – ТД), можна визначити основні критерії, за якими ці договори можна відрізнити один від одного [5].

Основним договором цивільно-правового характеру, що передбачає оплату за певну роботу, є договір підряду. Договір підряду – це угода, за якою підрядник зобов'язується виконати на свій ризик певну роботу за завданням замовника з його або своїх матеріалів, а замовник зобов'язується прийняти й оплатити виконану роботу [5]. Роботодавці, які укладають з громадянами угоди цивільно-правового характеру, виплачують винагороду за результат виконаної роботи. Основні відмінності трудового договору від цивільно-правового договору відобразимо в таблиці 1.

На рис. 1 наведено класифікацію трудових і цивільно-правових договорів.

Незважаючи на поширену думку, що договори ЦПХ застосовуються винятково для мінімізації оподаткування, часто таке твердження є хибним.

Правове регулювання трудових відносин здійснюється КЗпП 1971 року випуску, що нині вже зовсім не відповідає реаліям ринку праці [3].

Під час перевірок та інспекційних відвідувань в усних або письмових вимогах інспектора Держпраці про надання документів часто можна побачити у переліку документів, що вимагаються, «договори ЦПХ» або «ЦПД».

Наведемо чотири ознаки, за якими Держпраці вважає цивільно-правовий договір таким, що приховує трудові відносини:

- 1) особисте виконання роботи,
- 2) визначене місце роботи,
- 3) матеріали замовника
- 4) дотримання певного графіка роботи.

Чинне законодавство не містить визначення поняття «договори ЦПХ», як і «ЦПД». Оскільки документ, який вимагається, не визначено чинним законодавством, то це саме по собі є обставиною, що може бути підставою для відмови у наданні такого документа. Проте укладення та виконання таких договорів урегульовано нор-

Таблиця 1

Основні відмінності трудового договору від цивільно-правового договору

Ознака	Трудовий договір	Цивільно-правовий договір
1	2	3
Нормативне регулювання	Норми трудового права та норми цивільного права України	Норми цивільного права
Сторони у договорі	Роботодавець і працівник	Замовник і виконавець
Форма договору	Укладається в усній і письмовій формі, у випадках, передбачених законодавством (ст. 24 КЗпП України) – лише в письмовій	Укладається лише в письмовій формі (ст. 208 ЦК)
Суть договору	Працівник зобов'язується виконувати роботу згідно з кваліфікацією і підкорятися правилам внутрішнього трудового розпорядку, а також підпорядкований і підконтрольний роботодавцеві	Виконавець зобов'язується на свій власний ризик виконати певну роботу (надати послугу), а замовник зобов'язується прийняти й оплатити її. Виконавець внутрішньому трудовому розпорядкові не підпорядковується і не підпорядкований замовникові
Оформлення правовідносин	Подається заява і приймається наказ про прийняття на роботу, а якщо укладається між фізичними особами, то підлягає реєстрації в державній службі зайнятості	Сторони підписують письмовий договір, наказ чи розпорядження не видається, в державній службі зайнятості не реєструється
Предмет договору	Сам процес роботи	Матеріальний результат роботи або послуги
Строк договору	Укладається на невизначений строк. Строковий договір може бути укладено лише тоді, коли трудові відносини не можуть установлюватися на невизначений строк з урахуванням характеру роботи, умов її виконання або інтересів працівника, та в інших випадках, передбачених законодавством	Строк визначається сторонами
Документи, що подаються	Документ, що посвідчує особу (паспорт, військовий квиток, свідоцтво про народження, довідка з місць відбування покарання), трудова книжка, довідка про ідентифікаційний номер фізичної особи, свідоцтво про загальнообов'язкове державне соціальне страхування, документ про фахову підготовку (якщо робота потребує такої підготовки), довідка про стан здоров'я (у випадках, передбачених законодавством)	Документ, що посвідчує особу, довідка про ідентифікаційний номер фізичної особи
Трудова книжка	Запис вноситься	Запис не вноситься
Включення до штату	Працівника наймають на посаду, включену до штату підприємства	До штату не включений
Вік, з якого можна укласти договір	Можна укласти з досягненням 16 років – самостійно, з 15 років (як виняток) – за згодою одного з батьків або особи, що його замінює, учні загальноосвітніх шкіл, професійно-технічних і середніх спеціальних навчальних закладів (за певних умов) – з 14 років (ст. 188 КЗпП), для окремих категорій працівників цей вік може бути підвищено	Можна укласти з 18 років та в інших передбачених законом випадках набуття повної цивільної дієздатності – самостійно, з 14 років – за згодою батьків (усиновлювачів) або піклувальників
Умови виконання роботи	На власника законодавством про працю покладається обов'язок забезпечувати умови праці, необхідні для виконання роботи, (ст. 141 КЗпП). Тобто працівник отримує все необхідне для виконання роботи, визначеної трудовим договором: робоче місце, необхідні матеріали, устаткування, обладнання тощо.	Виконавець у процесі роботи використовує свої матеріали і свої засоби, якщо інше не встановлено та не вказано в договорі

Закінчення табл. 1

1	2	3
Порядок виконання роботи	Працівник зобов'язаний виконувати доручену йому роботу особисто (ст. 30 КЗпП)	Виконавець у випадках, передбачених договором, має право покласти виконання цього договору на третю особу
Заробітна плата	Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства і не може бути меншим від мінімальної заробітної плати, встановленої законом, має виплачуватися не рідше 2 разів на місяць	Розмір і порядок оплати визначається та закріплюється договором і не залежить від мінімальної заробітної плати
Соціальні та трудові гарантії	Працівникові під час укладення ТД законодавством про працю гарантується нормування робочого часу, вихідні, святкові і неробочі дні, відпустки, оплата праці за відхилення від нормальних умов праці, допомога по безробіттю, виплата допомоги по тимчасовій непрацездатності	Цивільним законодавством України пільги і гарантії не передбачені і надаються тільки тоді, коли виконавець самостійно проводить відрахування до соціальних фондів або коли сторони домовилися про час надання послуг, про компенсаційні виплати за рахунок замовника тощо
Відповідальність	Працівника під час укладення ТД можна притягнути до дисциплінарної відповідальності (догана, звільнення) та обмеженої матеріальної відповідальності, і лише у випадках, безпосередньо передбачених законом, – до повної. Обов'язок доводити вину працівника покладається на роботодавця. З працівником може бути укладено договір про повну матеріальну відповідальність.	Виконавець несе повну матеріальну відповідальність за завдану замовникові шкоду, недоотримані ним доходи, упущену вигоду, якщо не доведе, що шкода завдана не з його вини, або якщо інше не встановлено договором (штрафні санкції, дострокове розірвання договору, відшкодування збитків) або законом.
Ризик негативних наслідків	Ризик негативних наслідків роботи покладається на роботодавця.	На виконавця покладається ризик негативних наслідків роботи
Підстави розірвання та припинення	Підстави для розірвання (припинення) ТД визначені КЗпП, ними можуть бути: угода сторін, закінчення строку, на який його було укладено, ініціатива працівника, ініціатива власника або уповноваженого ним органу тощо, про що у трудовій книжці працівника робиться запис.	Визначається за домовленістю сторін, за спливом строку, на який його було укладено, по закінченню виконання передбаченої договором роботи та передавання результатів її замовникові, про що складається акт, який підписують сторони, та оплати виконаної роботи
Вирішення спору	Відбувається через звернення працівника до комісії із трудових спорів, профспілки або в судовому порядку.	Лише в судовому порядку.

мами цивільного законодавства. Це всі договори про постачання товарів, виконання робіт, надання послуг, укладені як із фізичними, так і з юридичними особами на основі принципу свободи договору та визначення всіх його умов, визначеного ст. 627 ЦКУ [5].

До таких договорів не застосовуються положення Кодексу законів про працю та іншого законодавства з питань праці, враховуючи характер правовідносин сторін – цивільно-правовий.

При цьому Держпраці згідно з п. 1 Положення № 96 є центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується КМУ через Міністра соціальної політики і який реалізує державну політику у сферах промислової безпеки, охорони праці, гігієни праці, поводження з вибуховими матері-

алами промислового призначення, здійснення державного гірничого нагляду, а також із питань нагляду та контролю за додержанням законодавства про працю, зайнятість населення, загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності, у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, на випадок безробіття (далі – загальнообов'язкове державне соціальне страхування) в частині призначення, нарахування та виплати допомоги, компенсацій, надання соціальних послуг та інших видів матеріального забезпечення з метою дотримання прав і гарантій застрахованих осіб [7].

Виходячи із визначення, що міститься у ст. 4 КЗпП, законодавство про працю склада-

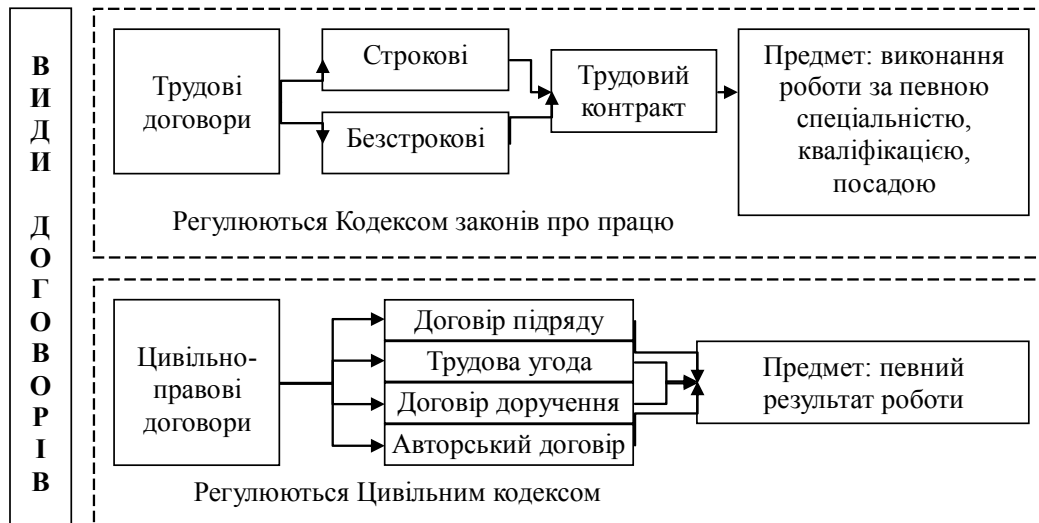


Рис. 1. Види трудових і цивільно-правових договорів

ється з Кодексу законів про працю України та інших актів законодавства України, прийнятих відповідно до нього [3].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Головною відмінністю договору підряду та трудового договору є те, що договір підряду за своєю суттю є цивільно-правовим договором і регулюється Цивільним кодексом України, а трудовий договір регулюється Кодексом законів про працю України. За договором підряду, відповідно до статті 837 ЦК, одна сторона (підрядник) зобов'язується на свій ризик виконати певну роботу за завданням другої сторони (замовника), а замовник зобов'язується прийняти й оплатити виконану роботу [5], а за трудовим договором працівник зобов'язується виконувати роботу згідно з кваліфікацією і підкорятися правилам внутрішнього розпорядку, і на нього поширюються норми і гарантії, передбачені КЗпП України [3].

Таким чином, до одного виду договору не можна застосовувати норми, що регулюють інший вид договору.

Отже, за наявності ознак, притаманних саме для трудових відносин, укладається трудовий договір, за наявності ж ознак, притаманних цивільно-правовим відносинам, слід укладати цивільно-правові договори.

Наприклад, у договорі необхідно чітко визначити, що предметом договору є надання кон-

сультації з якогось питання, за здійснення якої підприємство має виплатити виконавцю винагороду у визначеній сумі (фіксований розмір).

Цивільно-правовий договір, зокрема трудова угода, передбачає оплату не процесу праці, а його результату. Він визначається після закінчення роботи й оформлюється актами приймання-здачі виконаних робіт (наданих послуг), на підставі яких здійснюється їх оплата, тощо.

Оскільки Цивільний кодекс України та інші акти цивільного законодавства, що становлять правову основу укладення договорів цивільно-правового характеру, не належать до актів законодавства, прийнятих відповідно до Кодексу законів про працю, то вони не належать до законодавства про працю, а отже, органи Держпраці не уповноважені контролювати їх дотримання.

Відповідно до ст. 19 Конституції України органи державної влади та органи місцевого самоврядування, їхні посадові особи зобов'язані діяти лише на підставі, в межах повноважень та у спосіб, що передбачені Конституцією та законами України [1].

Таким чином, вочевидь, вимога інспекторів Держпраці про надання договорів цивільно-правового характеру в межах перевірок та інспекційних відвідувань виходить за межі наданих їм повноважень, і відмова суб'єкта господарювання у їх наданні не може визнаватися необґрунтованою.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Конституція України : Закон України від 28 червня 1996 р. № 254к/96-ВР / Верховна Рада України. Відомості Верховної Ради України. 1996. № 30. Ст. 141.
2. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 № 108/95-ВР (з наст. змінами і доп.). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80> (дата звернення: 16.04.2019).
3. Кодекс законів про працю України : Закон України від 10.12.1971 № 322-VIII. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08> (дата звернення: 18.04.2019).
4. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 р. (зі змінами від 20.09.2015 р. № 702-19). URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. (дата звернення: 18.04.2019).

5. Цивільний кодекс України № 435–IV від 16.01.2003р. (зі змінами від 30.09.2015р. № 675–19. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15> (дата звернення: 21.04.2019).
6. Кримінальний кодекс України № 2341-II від 05.04.2001. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/234> (дата звернення: 22.04.2019).
7. Положення про Державну службу України з питань праці № 96 від 11.02.2015 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/96-2015-%D0%BF> (дата звернення: 25.04.2019).
8. Григоревська О.О., Христос І.В., Шляхи удосконалення організації бухгалтерського обліку розрахунків з оплати праці на підприємстві. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2015. Вип. 2 (32). С. 97–104.

ГОЛОВНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ, ПОРЯДКУ НАРАХУВАННЯ, ОБЧИСЛЕННЯ І СПЛАТИ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ

MAIN ASPECTS OF ACCOUNTING, ORDERING, CALCULATION AND PAYMENT OF UNIFIED SOCIAL TAX

Кононова О.Є.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Макарова Г.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку, економіки і управління персоналом підприємства,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Радько Н.О.

магістр,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Прищепчук Н.М.

магістр,
Придніпровська державна академія будівництва та архітектури

Kononova Oleksandra

Ph.D. in Economic, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Accounting, Economics
and Personnel Management of the Enterprise,
Prydniprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture

Makarova Anna

Ph.D. in Economic, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Accounting, Economics
and Personnel Management of the Enterprise,
Prydniprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture

Radko Natasha

Master,
Prydniprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture

Pryschepchuk Nadejda

Master,
Prydniprovsk State Academy of Civil Engineering and Architecture

У статті розглянуто нормативно-правове регулювання, нарахування та облік єдиного соціального внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, порядок його розрахунку та сплати. Визначено порядок складання та подання «Звіту про суми нарахованої заробітної плати (доходу, грошового забезпечення, допомоги, надбавки, компенсації) застрахованих осіб та суми нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування», основні нововведення щодо форми та змісту цього звіту. Розглянуто особливості обчислення та розміру єдиного соціального внеску для господарюючих суб'єктів, які знаходяться на різних системах оподаткування. Досліджено механізм контролю, обліку, нарахування та сплати з боку державних і недержавних структур. Розглянуто проблеми та шляхи реформування сфери соціального забезпечення за рахунок збільшення бази нарахування та впровадження регресивної шкали розміру сплати єдиного внеску.

Ключові слова: єдиний соціальний внесок, загальнообов'язкове державне соціальне страхування, облік, розрахунок, нарахування, сплата, система оподаткування, проблеми, реформування, регресивна шкала.

В статті розглянуто нормативно-правове регулювання, нарахування та урахування єдиного соціального внеску на обов'язкове державне соціальне страхування, порядок його розрахунку та сплати. Визначено порядок складання та подання «Звіту про сумми нарахованої зарплати (доходу, грошового забезпечення, допомоги, надбавки, компенсації) застрахованих осіб і сум нарахованого єдиного соціального внеску на обов'язкове державне соціальне страхування», основні нововведення щодо форми та змісту цього звіту. Розглянуто особливості нарахування та розміру єдиного соціального внеску для господарюючих суб'єктів, які перебувають на різних системах оподаткування. Досліджено механізм контролю, урахування та сплати з боку державних та недержавних структур. Розглянуто проблеми та шляхи реформування соціального забезпечення за рахунок збільшення бази нарахування та впровадження регресивної шкали розміру сплати єдиного внеску.

Ключевые слова: єдиний соціальний внесок, обов'язкове державне соціальне страхування, урахування, розрахунок, нарахування, сплата, система оподаткування, проблеми, реформування, регресивна шкала.

Every citizen has the right of social protection in accordance to Article 46 of the Ukraine Constitution. This right is guaranteed by compulsory state social insurance at the expense of insurance citizens premiums, enterprises, institutions and organizations, as well as budget and other sources of social security. Such protection is ensured by the collection of a unified social tax's paid to the Pension Fund of Ukraine. The unified social tax is paid by employers and other persons who, in accordance with the current legislation, are required to pay a unified social tax to the obligatory state social insurance. For non-payment, incomplete payment or untimely payment of the amount of a unified social tax, provision is made for the imposition of penalties, and for officials responsible for the violation – disciplinary, administrative, civil or criminal liability. Therefore, it is very important to be educated about the issues covered in this article. The article deals with the legal regulation, accrual and accounting of a unified social tax to the compulsory state social insurance, the order of its calculation and payment. The procedure of compilation and submission of the "Report on the amount of accrued wages (income, cash, benefits, allowances, compensation) insured persons and the amount of the accrued unified social tax to the obligatory state social insurance", is determined. The main innovations concerning the form and content of this report also are determined. The peculiarities of the calculation and the size of a unified social tax to the obligatory state social insurance for economic entities which are on different tax systems are considered. The mechanism of control, accounting, accrual and payment by state and non-state structures is investigated. The problems and ways of reforming the sphere of social security are considered at the expense of the base increase of calculation and the introduction of a regressive scale of the payment size of the unified social tax. The ways of increasing revenues to the budget and the Pension Fund, providing insurance payments and providing social services are described.

Key words: unified social tax, compulsory state social insurance, accounting, calculation, accrual, payment, tax system, problems, reform, regression scale.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Кожен громадянин відповідно до Статті 46 Конституції України має право на соціальний захист. Це право гарантується загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням за рахунок страхових внесків громадян, підприємств, установ і організацій, а також бюджетних та інших джерел соціального забезпечення [1]. Такий захист забезпечується завдяки збору єдиного соціального внеску, що сплачується до Пенсійного фонду України. Нарахування єдиного внеску здійснюється роботодавцями та іншими особами, які відповідно до чинного законодавства зобов'язані сплачувати єдиний соціальний внесок. За несплату, неповну сплату чи несвоєчасну сплату суми єдиного соціального внеску передбачено накладання штрафних санкцій, а для посадових осіб, винних у порушенні, – дисциплінарна, адміністративна, цивільно-правова або кримінальна відповідальність. Тому дуже важливо бути освіченими стосовно питань, що були висвітлені у цій статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання цієї проблеми

і на які спираються автори. Врегулюванням питань на законодавчому рівні щодо єдиного внеску займається держава, приймаючи закони та інші нормативно-правові акти на основі Конституції України. Поняття єдиного соціального внеску як економічної категорії, його нарахування, сплата, проблеми та реформування висвітлюються в працях таких авторів та практиків, як Р.Є. Качановський, С.А. Лістрова, К.І. Калашян та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Підприємства та суб'єкти підприємницької діяльності під час виплати заробітної плати повинні дотримуватися чинного законодавства, нести відповідальність за навмисне ухилення від сплати податків і порушення норм законодавства щодо виплати заробітної плати. Наявна сьогодні проблема диференціації доходів громадян поглиблюється несправедливістю сплати єдиного внеску. Працівники, які отримують у межах 15 мінімальних заробітних плат, сплачують єдиний внесок у повному обсязі, а для працівників, заробітна плата яких виходить за ці межі, сплата цього внеску розраховується

з максимальної величини бази нарахування, тобто з тих же 15 мінімальних заробітних плат. Це дає змогу застосовувати схеми для ухилення від сплати єдиного внеску шляхом видачі частин заробітних плат у конвертах. Нелегальна заробітна плата послаблює соціальний захист працівників, зменшує надходження до бюджетів та державних соціальних фондів.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою цього дослідження є здійснення оцінки системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в сучасних умовах господарювання, аналіз особливостей адміністрування та нарахування єдиного соціального внеску, аналіз проблем та шляхів реформування сфери соціального забезпечення.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих результатів. Єдиний соціальний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування – консолідований страховий внесок в Україні, збір якого здійснюється в системі загальнообов'язкового державного страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі.

Всі питання стосовно збору та ведення обліку єдиного внеску; платників єдиного внеску; порядку нарахування, обчислення та сплати єдиного внеску; розміру єдиного внеску регулюються Законом України від 8 липня 2010 року № 2464-VI «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [1].

У своїй діяльності підприємці мають можливість вибрати одну з двох систем оподаткування – спрощену або загальну. Розглянемо єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування у розрізі цих систем.

Розмір податків та обов'язкових платежів для підприємців залежить від мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму, встановленого бюджетом на відповідний період. З 1 січня 2019 року розміри мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму змінені відповідно до бюджету на 2019 рік. У зв'язку з цим бюджетні платежі для фізичних осіб – підприємців та для юридичних осіб були відповідним чином скориговані. Отже, мінімальна заробітна плата на 2019 рік становить 4 173 грн (замість 3 723 грн. у 2018 році) [2]. Прожитковий мінімум з 1 січня 2019 року – 1853 грн [3].

Єдиний соціальний внесок, як і раніше, становить 22% від розміру мінімальної заробітної плати (база нарахування) для підприємців як на загальній системі оподаткування, так і на спрощеній. Тобто мінімальний страховий внесок становить 918,06 грн. = 4173,00 грн. x 22% (за квартал – 2754,18 грн.). Максимальна база нарахування єдиного внеску дорівнює 15 розмірам мінімальної зарплати (62 595,00 гривень). Тобто максимальний страховий внесок становить 13 770,90 грн. = 62 595,00 грн. x 22%.

Від сплати єдиного соціального внеску за себе звільняються фізичні особи-підприємці (незалежно від обраної системи оподаткування) і члени фермерського господарства, які є пенсіонерами за віком чи особами з інвалідністю та отримують пенсію або соціальну допомогу. Зазначене звільнення не поширюється на осіб, які провадять незалежну професійну діяльність (адвокатів, нотаріусів, приватних виконавців, оцінювачів, аудиторів тощо) [4].

Підприємці, які використовують працю найманих робітників, зобов'язані нарахувати єдиний соціальний внесок – 22% на заробітну плату. Якщо база нарахування єдиного внеску не перевищує розміру мінімальної зарплати, встановленої законом на місяць, за який отримано дохід, суму єдиного внеску розраховують як добуток розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на місяць, за який отримано дохід (прибуток), і ставки єдиного внеску (абз. 2 ч. 5 ст. 8 Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 р. № 2464-VI). Ця норма поширюється лише на випадки, коли застосовується ставка 22% і доходи нараховуються із джерел за основним місцем роботи.

У разі нарахування заробітної плати (доходів) фізичним особам не за основним місцем роботи ставка єдиного внеску застосовується до визначеної бази нарахування єдиного внеску незалежно від її розміру. Обов'язковою умовою для визначення бази нарахування єдиного внеску на рівні мінімальної заробітної плати є перебування в трудових відносинах (несення військової служби) повний календарний місяць або відпрацювання всіх робочих днів звітного місяця, які передбачені правилами внутрішнього трудового розпорядку та графіками змінності згідно із законодавством [5].

Згідно зі ст. 18 Закону України «Про основи соціальної захищеності осіб з інвалідністю в Україні» підприємства, установи, організації, фізичні особи, які використовують найману працю, зобов'язані виділяти та створювати робочі місця для працевлаштування осіб з інвалідністю. У ст. 19 цього закону установлюється норматив робочих місць для працевлаштування осіб з інвалідністю у розмірі чотирьох відсотків середньооблікової чисельності штатних працівників облікового складу за рік, а якщо працює від 8 до 25 осіб – у кількості одного робочого місця [6]. З 2019 року як для юридичних, так і для фізичних осіб-підприємців ставка єдиного внеску, яка нараховується роботодавцем на заробітну плату працівників – осіб з інвалідністю дорівнює 8,41%.

Підприємці, що подають «Звіт про суми нарахованої заробітної плати (доходу, грошового забезпечення, допомоги, надбавки, компенсації) застрахованих осіб та суми нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соці-

альне страхування» (далі – Звіт) до органів доходів і зборів, повинні дотримуватися певних норм його складання. Заповнення та подання звітності регламентується «Порядком формування та подання страхувальниками звіту щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування», який затверджений наказом Мінфіну від 14.04.2015 р. № 435. Останні зміни стосовно Звіту відбулися з наказом Мінфіну від 15.05.2018 р. № 511, який оновив форму Звіту [7].

Додаток 1 до Порядку «Довідник категорій страхувальників, які сплачують єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» доповнено новою категорією страхувальника – 245 «Члени фермерського господарства, якщо вони не належать до осіб, які підлягають страхуванню на інших підставах».

Додаток 2 до Порядку «Таблиця відповідності кодів категорій застрахованих осіб та кодів бази нарахування і розмірів єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» доповнено 17 новими кодами категорій застрахованих осіб.

У додаток 3 до Порядку «Довідник кодів підстав для обліку стажу окремим категоріям осіб відповідно до законодавства» внесено уточнення.

Значні зміни торкнулися заповнення Додатку 4 «Звіт про суми нарахованої заробітної плати (доходу, грошового забезпечення, допомоги, надбавки, компенсації) застрахованих осіб та суми нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування».

В оновленому звіті найбільше змін у таблиці 5. Дещо змінилася таблиця 1 – у ній з'явилися нові рядки. Не зачепили зміни таблицю 6, проте для її заповнення маємо новий код типу нарахувань.

У реквізиті 15 заголовної частини цієї таблиці тепер зазначається не штатна чисельність працівників, а облікова кількість штатних працівників.

Графу 3 Таблиці 1 «Нарахування єдиного внеску» доповнено графами:

– 3.2.1 «на суми заробітної плати, нарахованої підприємствами, установами і організаціями працюючим особам з інвалідністю (22 %)»;

– 3.3.1 «на суми заробітної плати, нарахованої підприємствами та організаціями всеукраїнських громадських організацій осіб з інвалідністю, зокрема товариствами УТОГ та УТОС (22 %)»;

– 3.4.1 «на суми заробітної плати, нарахованої підприємствами та організаціями громадських організацій осіб з інвалідністю (за умов, визначених частиною чотирнадцятою статті 8 Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування»), працюючим особам з інвалідністю (22 %)».

Тобто з'явилися рядки, в яких потрібно відображати різницю між фактично нарахованим

розміром єдиного внеску для осіб з інвалідністю за пільговою ставкою (8,41%, 5,3%, 5,5%) та загальною ставкою нарахування 22%.

До таблиці 5 «Відомості про трудові відносини осіб та період проходження військової служби» додали нові графи:

1) реквізит 12 – «Професійна назва роботи»;

2) реквізит 13 – «Код ЗКПТР»;

3) реквізит 14 – «Код класифікатора професій»;

4) реквізит 15 – «Посада»;

5) реквізит 16 – «Документ-підстава про початок роботи та відпустку, кінець трудових або цивільно-правових відносин, переведення на іншу посаду»;

6) реквізит 18 – «Дата створення нового робочого місця (штатної одиниці), на яке в звітному періоді працевлаштований працівник»;

7) реквізит 19 «Військове звання».

Отже, відтепер у таблиці зазначається не тільки прийняття та звільнення працівників, їхні декретні відпустки, а й переведення працівника на іншу посаду, а також зазначається, якщо особа вперше вступила на військову службу або закінчила її проходження (із виключенням зі списків особового складу військової частини) [8].

Загальний вигляд таблиці 6 «Відомості про нарахування заробітної плати (доходу, грошового забезпечення) застрахованим особам» практично не зазнав змін. Назви граф були дещо відкориговані. Назва графи 15 «Кількість календарних днів перебування у трудових/цивільно-правових відносинах протягом звітного місяця» доповнена проходженням військової служби.

Водночас під час заповнення графи 10 з'явився новий код типу нарахувань – 14 – сума різниці між розміром мінімальної заробітної плати та фактично нарахованої заробітної плати (доходу) за попередні періоди у зв'язку із здійсненням перерахунку під час звільнення працівника за попередні періоди, пов'язані з уточненням днів використаної наперед відпустки (у зв'язку із сторнуванням).

Тобто потрібно зазначити тривалість відпустки без збереження зарплати, а також зазначається кількість днів звільнення від роботи задля догляду за хворою дитиною (за довідкою про тимчасове звільнення).

У частині строків подання звіту та сплати для роботодавця нічого не змінилося. Адміністрування єдиного соціального внеску регламентується спеціальним Законом України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 р. № 2464-VI, яким визначено, що платники єдиного соціального внеску зобов'язані своєчасно та в повному обсязі нараховувати, обчислювати і сплачувати єдиний внесок.

Роботодавці, які використовують працю найманих працівників на умовах трудового договору (контракту), договору цивільно-правового характеру та інших умовах зобов'язані формувати та подавати до органів доходів і збо-

рів Звіт протягом 20 календарних днів, наступних за останнім днем звітного періоду (п. 1 розділу III Порядку № 435), а сплачують не пізніше 20 числа наступного місяця (крім гірничих підприємств, які зобов'язані сплачувати єдиний внесок, нарахований за календарний місяць, не пізніше 28 числа наступного місяця). Звітним періодом є календарний місяць.

Фізичні особи – підприємці, у тому числі ті, які обрали спрощену систему оподаткування, подають Звіт самі за себе один раз на рік до 10 лютого року, що настає за звітним періодом (звітним періодом є календарний рік), а сплачують щоквартально, до 20 числа місяця, що настає за кварталом, за який сплачується єдиний внесок (наприклад, 19 квітня, 19 липня, 19 жовтня, 19 січня).

Особи, які проводять незалежну професійну діяльність, подають звітність один раз на рік до 01 травня року, що настає за звітним періодом, а сплачують щоквартально, до 20 числа місяця, що настає за кварталом, за який сплачується внесок.

Для членів фермерських господарств звітними періодами є календарні місяці, які формуються та відображаються у річній звітності, що подається до 01 травня року за результатами фінансового року, а сплачують щоквартально, до 20 числа місяця, що настає за кварталом, за який сплачується внесок.

Відповідно до чинного законодавства єдиний соціальний внесок підлягає сплаті незалежно від фінансового стану платника.

Роботодавець (як фізособа, так і юрособа) подає Звіт за основним місцем взяття на облік як платника єдиного внеску в органах доходів і зборів в один із таких способів:

- 1) засобами електронного зв'язку в електронній формі із використанням ЕЦП;
- 2) на паперових носіях разом з електронною формою на електронних носіях інформації;
- 3) на паперових носіях без електронної форми, якщо у роботодавця кількість застрахованих осіб не перевищує п'яти [9].

Контроль за сплатою єдиного внеску ведуть також і банківські установи. Вимогу щодо контролю банками сум єдиного внеску під час виплати зарплати висуває ч. 2 ст. 24 Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 р. № 2464-VI.

У разі, якщо під час виплати зарплати єдиний внесок перераховується в розмірі меншому, ніж 1/5 суми, зазначеної в розрахункових документах, то в банк необхідно надати оригінал довідки-розрахунку.

Така довідка надається уповноваженому банку, який має контролювати своєчасність та повноту сплати єдиного внеску при виплаті заробітної плати.

Порядком № 453 «про прийняття банками на виконання розрахункових документів на

виплату заробітної плати» (далі – Порядок № 453) затверджено дві форми довідки:

1) довідка-розрахунок (додаток 1), яка оформлюється для кожної виплати зарплати;

2) довідка про видачу коштів для виплати заробітної плати без перевірки сум сплати єдиного внеску (додаток 2), яка оформлюється на рік, якщо сума перерахування єдиного внеску, що передбачається роботодавцем, менша ніж 1/5 суми коштів на виплату заробітної плати, та якщо роботодавцем протягом попереднього року не було допущено порушень законодавства про його нарахування та сплату [10].

Банк під час отримання довідки-розрахунку дає можливість роботодавцю сплатити єдиний внесок лише в розмірі, який перевищує розмір зазначеної в ній переплати або взагалі його не сплачувати, якщо сума переплати більша. Отримання довідки за додатком 2 дає можливість роботодавцю виплатити зарплату без перевірки банком сплати єдиного внеску. Щоб отримати довідку за додатком 2, роботодавець не повинен протягом попереднього року допускати порушення законодавства стосовно єдиного соціального внеску.

У разі виявлення органом доходів і зборів порушення законодавства про нарахування та сплату єдиного внеску платником, якому видана довідка, вона відкликається податківцями до закінчення строку її дії шляхом направлення відповідного повідомлення згідно з додатком 3 до Порядку № 453 платнику та обслуговуючому банку.

Обов'язок щодо визначення на відповідність вимогам Порядку № 453 роботодавців, які отримують довідки, та контролю за дотриманням ними законодавства про нарахування та сплату єдиного внеску, покладено на Державну фіскальну службу України.

Система державного соціального страхування нині постійно модернізується. Важливий крок на шляху до реформування сфери соціального забезпечення було здійснено 14 листопада 2018 року. Урядом було схвалено проект закону № 8322 щодо удосконалення функціонування системи загальнообов'язкового державного соціального та пенсійного страхування, підвищення якості адміністрування та дисципліни сплати єдиного соціального внеску [11].

Згідно з цим проектом відбудеться збільшення максимальної величини бази нарахування єдиного соціального внеску з 15 до 25 мінімальних заробітних плат. Працівники, які отримують у межах 15 мінімальних заробітних плат, сплачують єдиний внесок у повному обсязі, а для працівників, заробітна плата яких виходить за ці межі, сплата цього внеску розраховується з максимальної величини бази нарахування, тобто з тих же 15 мінімальних заробітних плат. Тобто працівники, що отримують більше 62 595 грн. = 4173 грн. × 15 з частини заробітної плати, що перевищує цю суму, не

сплачують єдиний внесок. Ось тому було прийнято рішення про збільшення максимальної величини бази нарахування єдиного соціального внеску до 25 мінімальних заробітних плат або 104 325 гривень = 4173 грн. × 25.

Окрім збільшення бази нарахування, законотворці пропонують встановити регресивну шкалу розміру сплати єдиного внеску, яка перевищує порогову відмітку в 25 мінімальних заробітних плат. Сплата єдиного внеску здійснюватиметься з усього доходу, але кожна його частинка буде оподатковуватися різною ставкою. Всього пропонується запровадити 6 таких ставок. Ставка єдиного внеску на суму заробітної плати, яка перевищує максимальну базу оподаткування, зменшуватиметься до 5% на суму, що перевищує 270 розмірів мінімальних заробітних плат.

Нині законопроект доопрацьовується міністерством. Таке рішення спонукає роботодавців легалізувати заробітну плату, а також збільшити надходження до бюджету та Пенсійного фонду зокрема, забезпечити здійснення страхових виплат і надання соціальних послуг.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Отже, в статті розглянуто нормативно-правове регулювання нарахування та обліку єдиного соціального внеску, порядку його розрахунку та сплати. Описані особливості обчислення та розміру єдиного соціального внеску для господарюючих суб'єктів, які знаходяться на різних системах оподаткування. Визначено, що базою нарахування єдиного соціального внеску є розмір мінімальної заробітної плати. Наведено мінімальний та максимальний страховий внесок на 01.01.2019 р. у розмірі 918,06 грн. та 13 770,90 грн. відповідно. Розглянуто проблеми та шляхи реформування сфери соціального забезпечення за рахунок збільшення бази нарахування та впровадження регресивної шкали розміру сплати єдиного внеску. Введення єдиного соціального внеску вдосконалило систему контролю та гарантій застрахованих осіб, проте є низка недоліків, що потребують більш детального опрацювання і нормативного врегулювання проблемних питань.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР / Верховна Рада України. Відомості Верховної Ради України. 1996. № 30. Ст. 141.
2. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Закон України від 8 липня 2010 р. № 2464-VI URL: <https://www.profiwins.com.ua/uk/legislation/laws/916.html> (дата звернення: 05.05.2019).
3. Мінімальна заробітна плата / Сайт фінансового порталу Мінфін. URL: <https://index.minfin.com.ua/labour/salary/min/> (дата звернення: 24.04.2019).
4. Прожитковий мінімум / Сайт фінансового порталу Мінфін. URL: <https://index.minfin.com.ua/ua/labour/wagemin/> (дата звернення: 24.04.2019).
5. Качановський Р.Є. ЄСВ-2019: основні положення. Юридичний інтернет-ресурс «Протокол» / Р.Є. Качановський URL: https://protocol.ua/ua/esv_2019_osnovni_pologennya/ (дата звернення: 26.04.2019).
6. Лістрова С.А. Мінімальна база нарахування ЄСВ: визначаємо суму різниці та відображаємо у Звіті з ЄСВ / С.А. Лістрова. URL: <https://report.ligazakon.net/minimalna-baza-narahuvannya-yesv/> (дата звернення: 01.05.2019).
7. Про основи соціальної захищеності осіб з інвалідністю в Україні : Закон України від 19 грудня 2017 р. № 2249-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/875-12> (дата звернення: 01.05.2019).
8. Новий звіт з ЄСВ: докладно про зміни. М.Е. Дос. Держава. URL: <https://medoc.ua/uk/blog/novij-zvit-z-sv-dokladno-pro-zmini>. (дата звернення: 03.05.2019).
9. Про затвердження Порядку формування та подання страхувальниками звіту щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування: Наказ Міністерства фінансів України від 14 квітня 2015 р. № 435. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0460-15> (дата звернення: 03.05.2019).
10. Калашян К. Як банки перевіряють довідки про переплату з ЄСВ? Український фінансово-бухгалтерський портал «Дебет-Кредит» / К. Калашян. URL: <https://news.dtki.ua/labor/social-protection/51070> (дата звернення: 05.05.2019).
11. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо забезпечення оздоровчими заходами та встановлення ставки єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування залежно від розміру бази нарахування : проект Закону України від 7 лютого 2019 р. № 2679-VIII. URL: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=63936 (дата звернення: 05.05.2019).

КОНЦЕПЦІЯ ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

CONCEPT OF ACCOUNTING-INFORMATION SUPPLY MANAGEMENT AGRARIAN ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS

Людвенко Д.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри технологій навчання, охорони праці та дизайну,
Білоцерківський інститут неперервної професійної освіти

Liudvenko Dmytro

Ph.D., Associate Professor,
Bila Tserkva Institute of Continuous Professional Education,
State Higher Educational Institution
"University of Educational Management"

У статті розглянуто формування концепції обліково-інформаційного забезпечення управління сільсько-господарським підприємством у сучасних умовах господарювання. Вирішення завдань залежить від реалізації різноманітних цілей управління, що використовують інформацію з облікових та позаоблікових джерел. Даний пріоритет визначається тим, що бухгалтерський облік, функціонуючи й охоплюючи процеси виробництва, обігу та розподілу продукції, формує повну інформацію про обіг засобів на основі наведених у таблиці інформаційно-облікових моделей у системі управління собівартістю аграрних підприємств. Нами сформовано стосовно кожної з них рекомендації методологічного і методичного характеру, зокрема щодо організації аналітичного обліку витрат на виробництво відповідно до технологічних стадій сільськогосподарського виробництва, щодо побудови ієрархічної моделі управлінського контролю над центрами витрат аграрної сфери. Розроблено методику оперативного обліку

Ключові слова: бухгалтерський облік та оперативний облік, інформаційно-облікові моделі, управління підприємством у сучасних умовах, управління собівартістю в сільському господарстві, прийняття ефективних управлінських рішень в аграрному секторі.

В статье рассмотрена постановка концепции учетно-информационного обеспечения управления сельскохозяйственным предприятием в современных условиях хозяйствования. Решение задач зависит от реализации различных целей управления, использующего информацию из учетных и внеучетных источников. Данный приоритет определяется тем, что бухгалтерский учет, функционируя и охватывая процессы производства, обращения и распределения продукции, формирует полную информацию об обращении средств. На основе приведенных в таблице информационно-учетных моделей в системе управления себестоимостью аграрных предприятий нами были сформированы по каждой из них рекомендации методологического и методического характера, в частности по организации аналитического учета затрат на производство в соответствии с технологическим стадиям сельскохозяйственного производства. Построена иерархическая модель управленческого контроля по центрам затрат аграрной сферы, разработана методика оперативного учета

Ключевые слова: бухгалтерский учет и оперативный учет, информационно-учетные модели, управление предприятием в современных условиях, управление себестоимостью в сельском хозяйстве, принятие эффективных управленческих решений в аграрном секторе.

The article describes the formulation of the concept of accounting. This is information support for managing an agricultural enterprise in modern economic conditions. Problem solving depends on the implementation of various management objectives. It's to using information from accounting and non-accounting sources. This priority is determined by the fact that accounting, functioning and encompassing. This are the processes of production, circulation and distribution of products, generates complete information about the circulation of funds. We have formed recommendations for each of them of a methodological and methodological nature on the basis of the information

and accounting models in the table in the cost management system of agricultural enterprises. The organization of analytical accounting of production costs in accordance with the technological stages of agricultural production. The construction of a hierarchical model of management control will be made for the cost centers of the agricultural sector. It were to developed a method of operational accounting. The development of accounting and information management enterprise does not take into account objectively existing in the practice of cost management in the case. The integration is on management functions. It to make place parallel duplicate flows of uniform information from different functional units usually occur. The internal accounting for the calculation of costing is to parallel to the hierarchy of levels of management within the accounting and planning service in an agrarian enterprise. This leads, on the one hand, to increasing the complexity of the management of agri-enterprises, and, on the other, to reduce the efficiency of the management decisions made. We are formed of the concept of accounting and information management of agricultural enterprises, in our opinion. This is a combination of scientifically based accounting methods and advanced information technologies in order to effectively. It's promptly substantiate administrative decisions in the agrarian sector of the economy to ensure the economic, social and food security of the state in modern conditions.

Key words: accounting and operational accounting, information and accounting models, enterprise management in modern conditions, management of prime cost in agriculture, adoption of effective management decisions in the agrarian sector.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Процес управління підприємством нерозривно пов'язаний зі збором, переробкою і наданням інформації, яка одночасно є предметом і продуктом управлінської праці. Система збору, зберігання і перетворення інформації є найважливішим елементом системи управління підприємством будь-якої галузі народного господарства.

Для реалізації різноманітних цілей управління використовується інформація з облікових та позаоблікових джерел. Однак провідна роль зберігається за обліковою інформацією, оскільки облік є зрозумілою мовою бізнесу. Даний пріоритет визначається тим, що бухгалтерський облік, функціонуючи й охоплюючи процеси виробництва, обігу та розподілу продукції, формує повну інформацію про обіг засобів. В обліку і контролі формуються інформаційні потоки зворотного зв'язку. Отже, призначення зазначених функцій полягає в організації інформації так, щоб найбільш точно оцінити реальний стан процесів управління порівняно з очікуванням і прийняти оптимальне управлінське рішення.

В управлінському аспекті облік виконує дві підфункції:

- творчо-інформаційну (формування необхідної для управління інформації та її смислових блоків);
- обґрунтування прийняття ефективних управлінських рішень (поєднання мети управлінського впливу з факторами й умовами її реалізації).

Сучасна криза української економіки – це не тільки криза макроекономічної політики, гібридна війна на Донбасі, складності європейської інтеграції тощо. Вітчизняні підприємства отримали значні економічні переваги, свободи, але не знають, як правильно й ефективно ними скористатися. Точніше, не можуть прийняти своєчасні та якісні управлінські рішення в силу недостатньої оперативності й недосконалості методів і засобів обробки необхідної обліко-

вої інформації. У результаті всередині сучасних організацій значно знизилася ефективність прийняття управлінських рішень, і однією з головних причин цієї тенденції є відсутність ефективної системи обліково-інформаційної підтримки управління. Дослідження інформаційних систем підприємств свідчить, що 40–50% усієї інформації є надлишковою в інформаційному потоці і водночас в обліку немає близько 50% необхідної інформації для управління, а прийняття рішень частіше базується на інтуїції, ніж на точній та об'єктивній інформації. Як показують дослідження та практика, справу не рятують загальна комп'ютеризація, локальна та світова мережа та застосування різноманітних надсучасних програмних продуктів (1С, MeDoc тощо), до 80% управлінських процесів не мають інформаційної підтримки [1, с. 26].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. У теоретичному плані проблема обліково-інформаційного забезпечення управління підприємством не нова. Серед вітчизняних учених потрібно відзначити М.Я. Дем'яненка, В.М. Жука, Г.Г. Кірейцева, Л.К. Сука та ін. Це питання традиційно в складі облікової проблематики досліджується іноземними вченими, серед яких: В.Б. Івашкевич, В.Ф. Палий, Я.В. Соколов, Н.Т. Чумаченко, Р. Ентоні, Дж. Рис, К. Друрі, Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер, Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуелл та ін. Слід зазначити, що ще в кінці XIX ст. саме вчені царської Росії зі світовим ім'ям, такі як Ф.В. Єзерський, С.Ф. Иванов, Е.Е. Фельдгаузен, заклали основи управлінського обліку.

На вітчизняних підприємствах спостерігається низька ефективність облікового управління, що актуалізує необхідність формування концепції обліково-інформаційного забезпечення управління підприємством, адекватної новим економічним умовам.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета дослідження – розкрити фор-

мування концепції обліково-інформаційного забезпечення управління аграрним підприємством у сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У 1872 р. С.Ф. Іванов писав про необхідність «иметь возможность показать не только количество выработанного материала, но и количество оставшегося в производстве, а главное – стоимость того и другого».

Свою чергою, Е.Е. Фельдгаузен ще в 1888 р. у праці «Нормальная заводско-фабричная отчетность» передбачив ідею стандарт- та директ-костингу і дав його теоретичну інтерпретацію, близьку до ідеальної. Він зазначав: «Расценка изделий имеет огромное значение, ибо от способа ее зависит верное или ошибочное определение собственной стоимости изделий, а от этого, в свою очередь, целесообразность действий заводоуправления относительно приема заказов и сбыта изделий. Таким образом, от способа расценки может зависеть и успех предприятия вообще».

Несмотря на всю незамысловатость этих расценок в смысле арифметическом (а, может быть, и благодаря именно ей), вопрос о правильной расценке заводских произведений все еще не может считаться надлежащим образом решенным. И по сие время задача эта, преимущественно относительно распределения накладных расходов, на различных заводах решается различно, а следовательно, в большинстве случаев и ошибочно, имея в виду, что на самом деле более одного верного в принципе способа существовать не может.

Рациональна расценка лишь тогда, когда производительные цены различных заводских материалов и произведений верны относительно друг друга и результаты предприятия сравнимы один с другим за различные периоды данной эпохи отчетности (например, в течение 10 лет)».

У 1929 р. відбувся міжнародний конгрес бухгалтерів у Нью-Йорку. Паралельно радянська делегація ознайомилася з постановкою бухгалтерського обліку та калькулювання на 21 американському підприємстві, у тому числі на автомобільному заводі Г. Форда. Радянські бухгалтери також відвідали виставку бухгалтерських машин у Парижі, а потім побували на шести підприємствах у Німеччині. Після цього відрядження у радянській пресі з'явилися статті, що рекомендували вітчизняним підприємствам використовувати американську систему калькулювання «стандарт-кост». Таким чином, поширення «стандарт-коста» у Радянському Союзі мало таку ж причину, що і настало трохи пізніше поширення кукурудзи: ділове закордонне відрядження з подальшим щирим прагненням відмітає болісний вітчизняний досвід, перейняти прогресивний іноземний (а між іншим, методи стандарт- та директ-костингу за останні 40–50 років є лідерами в країнах ЄС та США) [1, с. 68].

Однак протягом досить тривалого періоду директивного планового управління економікою досягнення вітчизняної та зарубіжної наукової думки з обліково-інформаційного забезпечення управління підприємством не були застосовані на практиці. Господарські рішення приймалися вищими органами, що не вимагало від підприємств удосконалення їхньої інформаційної основи. За цей час економічно розвинені країни пішли вперед у розвитку і використанні новітніх інформаційних технологій обліку та менеджменту в цілому. Ними досягнутий якісно новий рівень, що забезпечує інформаційну підтримку прийняття управлінських рішень у режимі реального часу.

Як результат, визначення облікової інформаційної системи в узагальненому вигляді дали російські вчені зі світовим ім'ям В.Ф. Палій і Я.В. Соколов: «Інформаційне забезпечення – динамічна система отримання, оцінки, зберігання та переробки даних, створена з метою вироблення управлінських рішень» [3, с. 154]. Беручи до уваги наведене визначення, потрібно виділити основні аспекти реформування обліково-інформаційної структури підприємства, а саме:

1. програмно-технічний (мережа та засоби автоматизованої обробки економічної інформації);
2. організаційний (система управління, ієрархія рівнів, цілі, інтеграція функцій управління, програмно-цільовий підхід);
3. обліково-методологічний.

Вивчення досвіду постановки регулярного облікового управління підприємством на іноземних і деяких вітчизняних підприємствах показує, що найбільш сприятливу програмну, організаційну і технічну середовище для так званого реінжинірингу створюють сучасні системи комплексного автоматизованого управління організацією типу SAP (R/2, R/3), Oracle, Application, JD Edwards, BAAN Triton, SSA/BPCS, побудовані на основі поєднання принципів централізованої і децентралізованої обробки інформації. Інформаційна система обліку реалізується в них як модуль у складі інтегрованої гіпербази організації. Тому з погляду теорії інформаційних систем цей модуль підпорядковується загальним вимогам, таким як: типізація процесів, що відбуваються на підприємстві; разовість введення і багаторазовість використання інформації; раціоналізація документообігу та каналів обміну інформацією; організація єдиної системи зберігання і пошуку інформації; стандартизований формат представлення даних (зручний, призначений для користувача інтерфейс); стандартизація процедур введення, коригування, отримання інформації [4].

На відміну від програмно-технічного обліково-методологічного і організаційного аспекти не можуть розглядатися як загальнотеоретичні.

Обліково-інформаційна інфраструктура формується під впливом тих же чинників, що і сам контур управління, тобто певною мірою є унікальною, яка визначається поєднанням економічних, юридичних, організаційних, техніко-технологічних, екологічних та соціальних чинників. Ось чому розгляд даних аспектів переходить, як правило, у площину прикладних досліджень. Проте можна сформулювати такі загальні вимоги [3, с. 49]:

- Орієнтація обліку на цілі управління організацією під час прийняття ефективних рішень.
- Процеси інтеграції видів обліку, функцій і рівнів управління (рис. 1).



Рис. 1. Схема облікового управління підприємством

Джерело: авторське бачення

У контексті зазначених вимог нами проведено дослідження обліково-інформаційного забезпечення управління собівартістю в аграрних підприємствах. Слід зазначити, що показник собівартості традиційно знаходиться у центрі проблематики інформаційно-управлінських аспектів обліку, а для аграрного сектору економіки має виняткове значення, оскільки є основним оцінним показником і водночас єдиним, по суті, фактором збільшення прибутку та отримання продовольчої, соціальної, екологічної безпеки країни.

Потрібно нагадати, що існують такі види собівартості в аграрній сфері:

1. Собівартість сировини (насіння, корми, пестициди, мінеральні добрива, ветеринарні препарати, підстилка тощо).
2. Виробнича собівартість (тільки ті витрати, які пов'язані з виробництвом).
3. Операційна собівартість (усі операційні витрати).
4. Повна собівартість (усі витрати).

Зниження собівартості продукції – одне з основних джерел накопичень, забезпечення розширеного виробництва на основі приско-

рення науково-технічного прогресу в усіх галузях сільськогосподарського виробництва. Чим дешевше виробництво сільськогосподарської продукції, тим більшими можливостями буде володіти суспільство для зниження роздрібних цін на продовольчі товари, тим повніше будуть задовольнятися потреби людей, тим конкурентоспроможнішою буде продукція.

Собівартість одиниці будь-якого виду продукції є, як відомо, результатом співвідношення двох величин: виробничих витрат та якості продукції. Собівартість може бути знижена, якщо:

- буде зменшуватися величина витрат за незмінного виходу продукції;
- буде збільшуватися кількість одиниць продукції за незмінних витрат;
- темпи зростання валової продукції будуть випереджати темпи збільшення витрат.

Фактори собівартості продукції сільського господарства різноманітні. З певною часткою умовності їх можна об'єднати в три групи, що впливають:

- 1) на величину виробничих витрат та кількість продукції;
- 2) тільки на величину витрат;
- 3) тільки на кількість продукції.

Фактори першої групи – матеріальна зацікавленість, працівників, економічно обґрунтована спеціалізація і раціональні розміри виробництва, ресурсозберігаючі технології в аграрній сфері сприяють як економічному використанню виробничих ресурсів, так і зростанню продуктивності.

1. Матеріальна зацікавленість працівників в економічному використанні виробничих ресурсів, зниженні витрат виробництва продукції. Ця зацікавленість може бути забезпечена на основі тісної ув'язки розмірів економії витрат виробництва з розмірами оплати праці, що, своєю чергою, вирішальною мірою зумовлено формами власності працівника на створений продукт (доход), засоби виробництва і форм господарювання. За приватної, орендної, кооперативної та акціонерної власності на засоби виробництва працівник більшою мірою, ніж за державної власності, зацікавлений в економічному використанні ресурсів, оскільки від цього безпосередньо залежить величина його доходу.

В умовах ринкової економіки зацікавленість працівників і зниження собівартості продукції стимулюються також конкуренцією виробників сільськогосподарської продукції, тому що скорочення витрат дасть змогу знизити ціни, у результаті чого продукція стане більш конкурентоспроможною.

2. Спеціалізація і концентрація виробництва. Спеціалізація і оптимальні розміри сільськогосподарського виробництва дають змогу ефективно використовувати виробничі ресурси, розводити та вирощувати ті види біологічних активів, для яких є найбільш сприятливі природні та економічні умови. Поряд із цим обґрунтовані

вибрані спеціалізації і концентрація виробництва виробництва створюють сприятливі умови для освоєння комплексної механізації, використання прогресивної технології праці.

Велике значення для зниження собівартості продукції мають також раціональна внутрішньогосподарська спеціалізація і концентрація виробництва.

3. Технологія виробництва. Інтенсивні та індустріальні технології виробництва продукції тваринництва сприяють як підвищенню продуктивності біологічних активів, так і економному використанню і заощадженню довільних ресурсів: трудових, земельних, водних, матеріальних, у силу чого зазначені технології виступають як ресурсозберігаючі.

Важливим економічним важелем забезпечення ефективного використання виробничих ресурсів є науково обґрунтоване нормування їхніх витрат.

Виходячи з принципу багатомірного характеру обліку, необхідно розглядати облікову систему управління та витрат на виробництво як багатоцільову. У зв'язку із цим у складі обліково-інформаційного забезпечення управління підприємством повинен бути сформований комплекс завдань (інформаційних моделей), що відповідають завданню управління собівартістю. На основі проведеної класифікації зовнішніх і внутрішніх, загальних і специфічних чинників формування системи управління аграрними підприємствами та цілями управління собівартістю сільського господарства нами розроблено перелік облікових завдань та їхні інформаційні параметри (табл. 1).

Етап формулювання цілей обліково-інформаційного управління підприємством та облікових завдань є принциповим із погляду теорії і визначальним із погляду практики обліку як функції управління (рис. 2). Справа в тому, що методологія обліку та інформаційні зв'язки повинні формуватися не «взагалі», а відповідно до конкретної інформаційно-облікової моделі (завдання). Так, на основі наведених у таблиці інформаційно-облікових моделей у системі управління собівартістю аграрних підприємств нами сформовано стосовно кожної з них рекомендації методологічного і методичного характеру, зокрема щодо організації аналітичного обліку витрат на виробництво згідно з технологічними стадіями сільськогосподарського виробництва; щодо побудови ієрархічної моделі управлінського контролю над центрами витрат аграрної сфери; розроблено методику оперативного обліку, контролю й аналізу скороченої собівартості готової продукції.

Щодо інтеграції функцій управління відзначимо, що всі вони (у традиційному трактуванні: облік, контроль, аналіз і регулювання) взаємодіють між собою в процесі управління собівартістю. Так, дані планування, обліку, контролю й аналізу є основою вироблення оптимального

регулюючого впливу (табл. 1). А здійснення управлінського контролю над собівартістю готової продукції базується на використанні планування та обліку.

У разі, коли під час розроблення обліково-інформаційного забезпечення управління підприємством не враховується об'єктивно існуюча в практиці управління витратами інтеграція функцій управління. Внаслідок чого мають однакове правило, паралельні дублюючі потоки однакової інформації з різних функціональних підрозділів. Так, в аграрному підприємстві внутрішня звітність з обліку калькуляції паралельно проходить ієрархію рівнів управління в рамках бухгалтерської та планової служб. Це призводить, з одного боку, до підвищення трудомісткості управління агропідприємством, а з іншого – до зниження оперативності прийнятих управлінських рішень (рис. 3).

Таким чином, формуються завдання обліково-інформаційної забезпечення управління підприємством:

- Забезпечення підприємства необхідним обсягом фінансових ресурсів.
- Забезпечення найбільш ефективного використання фінансових ресурсів підприємства.
- Оптимізація грошового обігу.
- Забезпечення максимізації прибутку з найменшим рівнем ризику.
- Забезпечення мінімізації рівня фінансового ризику з найменшим рівнем прибутку.
- Забезпечення постійної фінансової рівноваги підприємства в процесі розвитку.

Здебільшого реалізація мети управління собівартістю вимагає включення в систему обробки необхідної інформації різних видів обліку: оперативно-технічного, бухгалтерського і статистичного. Для аграрного підприємства в силу високотехнічного рівня виробництва і значущої ролі оперативно-диспетчерського управління характерний тісний взаємозв'язок оперативно-технічного і бухгалтерського обліку. На цій основі може бути розроблена ефективна підсистема оперативного управлінського контролю виробничих витрат [5, с. 188].

Вертикальна інтеграція (рівнів управління) необхідна:

- *по-перше*, для конкретизації цілей управління на різних рівнях лінійної і функціональної ієрархії підприємства;
- *по-друге*, не менш важливе її призначення – забезпечити контроль осіб, відповідальних за реалізацію поставленого управлінського завдання, і координувати їхню діяльність.

Властивістю інформаційних потоків є агрегування (узагальнення) даних у міру просування від нижчих до більш високих рівнів ієрархії (рис. 4).

Таким чином, впливає передумова ефективного функціонування концепції обліково-інформаційного забезпечення управління аграрним підприємством:

Таблиця 1
Характеристика інформаційних моделей (облікових завдань) управління собівартістю аграрних підприємств

Мета системи управління собівартістю	Облікове завдання (інформаційна модель)	Інформаційні параметри				Користувачі інформації
		Тип інформації (за характером зв'язку з управлінням)	Облік який використовується	Функції управління які використовуються		
1	2	3	4	5	6	
Складання зовнішньої звітності з собівартості	Формування звітної інформації по собівартості для зовнішніх користувачів	Зворотна	Бухгалтерський Статистичний	Облік	Зовнішні	
Обґрунтування цін на готову продукцію	Інформаційне забезпечення розрахунків собівартості	Зворотна (облікова інформація) Пряма (планова інформація)	Бухгалтерський Виробничий	Облік Планування Аналіз	Зовнішні	
Надання інформації контролюючим органам (ДПС, Антимонопольний комітет тощо)	Формування звітних даних	Зворотна	Бухгалтерський	Облік	Зовнішні	
Отримання прибутку	Отримання фінансових результатів	Зворотна	Бухгалтерський	Облік	Зовнішні Внутрішні	
Формування системи персональної відповідальності учасників виробничого процесу	Інформаційне забезпечення управлінського контролю над центрами відповідальності	Пряма (планова чи нормативна інформація) Зворотна (облікова інформація)	Бухгалтерський Оперативний	Планування Облік Аналіз	Внутрішні (за рівнем організаційної ієрархії підприємства)	
Забезпечення надійного, якісного та безперебійного постачання готової продукції сільського господарства (поточне управління)	Інформаційне забезпечення планування, аналізу, контролю та регулювання господарської діяльності підприємства аграрного сектору	Пряма (планова чи нормативна інформація) Зворотна (облікова інформація)	Бухгалтерський Оперативний	Планування Облік Контроль Аналіз	Внутрішні	
Забезпечення політики зниження загальних витрат на виробництво готової продукції аграрного сектору (стратегічне управління)	Інформаційне забезпечення програм стратегічного розвитку АПК	Пряма Зворотна	Бухгалтерський Статистичний	Планування (прогнозування) Облік Аналіз	Внутрішні Зовнішні (за рішенням керівника чи власника підприємства)	

Джерело: авторське бачення

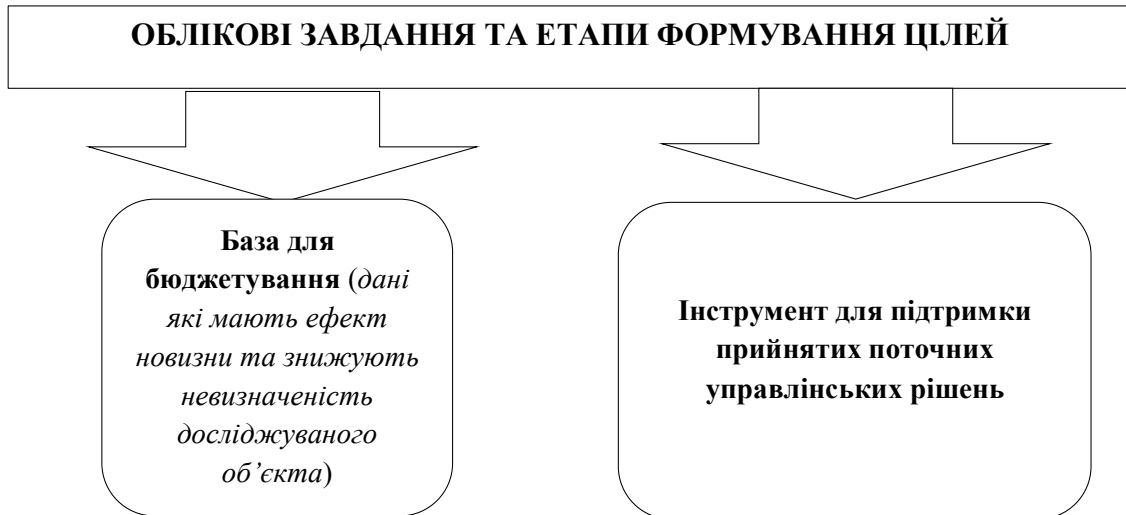


Рис. 2. Формулювання цілей та облікових завдань обліково-інформаційного управління підприємством

Джерело: авторське бачення



Рис. 3. Принципова схема обліково-інформаційного забезпечення управління підприємством

Джерело: авторське бачення

1. Побудова та постановка чітких цілей і завдань.

2. Забезпечення прозорості та керування системи за рахунок складних систем на складники:

- підрозділи – центри фінансової відповідальності;
- проекти;
- виробничо-економічні фактори.

3. Чіткий розподіл повноважень та зобов'язань (рис. 5).

4. Мотивація працівників на постійне поліпшення результатів діяльності.

За конкурентного ринку перемогу отримує те підприємство, яке знаходить необхідні шляхи розвитку економічного ефекту від такої політики, що ефективно стимулює керівника (влас-

ника) підприємства на соціальну відповідальність господарської діяльності.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку, Викладений вище підхід до формування концепції обліково-інформаційного забезпечення управління сільсько-господарським підприємством, на нашу думку:

- це з'єднання науково обґрунтованих методів обліку і передових інформаційних технологій із метою ефективного та оперативного обґрунтування управлінських рішень в аграрному секторі економіки для забезпечення економічної, соціальної, продовольчої безпеки держави в сучасних умовах;

• не потрібно копіювати американську або західноєвропейську моделі, а необхідно поєд-

СТРАТЕГІЧНІ ЦІЛІ ПІДПРИЄМСТВА

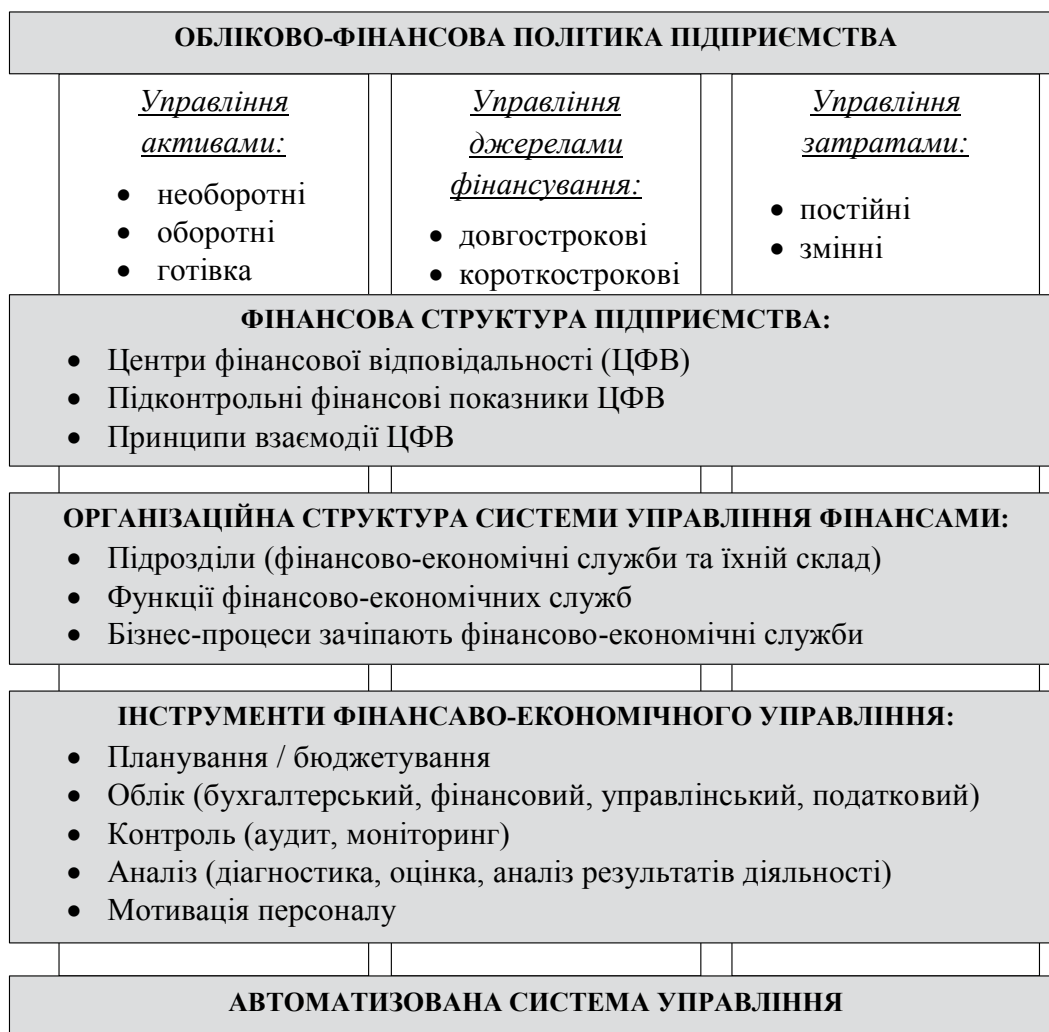


Рис. 4. Обліково-фінансова політика підприємства

Джерело: авторське бачення



Рис. 5. Інструменти обліково-фінансового управління

Джерело: авторське бачення

нати прогресивні облікові методології з особливостями української практики рахівництва та з іноземними досягненнями у сфері технологій обробки економічної інформації;

- важливою передумовою вдосконалення системи управління виробничими витратами

є механізація облікового процесу, створення автоматизованих робочих місць (головний бухгалтер, заступник головного бухгалтера, матеріали, каса, основні засоби, продукція, заробітна плата) об'єднаних в єдину мережу підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Жук В.М. Концепція розвитку бухгалтерського обліку в аграрному секторі економіки : монографія ; за ред. О.О. Аврамчук. Київ : ННЦ «Інститут аграрної економіки» УААН, 2009. 648 с.
2. Кірейцев Г., Литвиненко В., Мавріна Н. Вплив глобалізації економіки на розвиток системи обліку в Україні. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2014. № 4. С. 47–53.
3. Палий В.Ф., Соколов Я.В. АСУ и проблемы теории бухгалтерского учета. Москва : Финансы и статистика, 1981. 224 с.
4. Свердлина Е.Б. О совершенствовании учетно-информационной инфраструктуры менеджмента. URL: <http://www.jourclub.ru/11/515/> (дата обращения: 05.12.2018).
5. Сук Л.К., Сук П.Л. Бухгалтерський облік у галузях народного господарства : навчальний посібник для дистанційного навчання. Київ : Україна, 2007. 308 с.

ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

FORMATION OF AGRICULTURAL PRODUCTION IN MODERN CONDITIONS OF MANAGING

Мезенцева Н.М.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та менеджменту,
Криворізький факультет Запорізького національного університету

Серікова Т.А.

магістр,
Запорізький національний університет

Mezenceva Nadezhda

C.E.S., Associate Professor of the Department of Accounting and Management
Zaporizhzhya National University, Faculty of ZNU in Kryvyi Rih

Serikova Tatiana

Master,
Zaporizhzhya National University

Розвиток ринкових умов господарювання диктує необхідність поліпшувати економічну інформацію, яку використовують для прийняття управлінських рішень. Важливо правильно формувати собівартість продукції в системі бухгалтерського обліку для вибору альтернатив підприємницької діяльності в сільському господарстві, в якому значна частина готової продукції може бути використана для внутрішніх виробничих потреб. Ефективна організація бухгалтерського обліку, аналізу й аудиту витрат діяльності дасть змогу задовольнити інформаційні потреби користувачів щодо їх здійснення та шляхів оптимізації. У роботі розглянуто формування собівартості сільськогосподарської продукції в сучасних умовах господарювання. Охарактеризовано необхідність обчислення «ринкової собівартості» для підрахунку витрат на виробництво продукції, визначених за ринковими цінами. Розглянуто визначення ринкової собівартості в системі бухгалтерського обліку.

Ключові слова: витрати, економічні витрати, собівартість, готова продукція, класифікація, номенклатура статей, елементи витрат, методи управління витратами, статті калькуляції, ринкова собівартість.

Развитие рыночных условий управления диктует необходимость совершенствования экономической информации, используемой для принятия решений. Это важно при формировании себестоимости продукции в системе бухгалтерского учета для выбора альтернатив предпринимательской деятельности в сельском хозяйстве, в котором значительная часть готового продукта может использоваться для отечественного внутреннего производства. Таким образом, эффективная организация бухгалтерского учета, анализа и аудита расходов деятельности позволит удовлетворить информационные потребности пользователей по отношению к их осуществлению и определить способы оптимизации объема затрат производства. В работе рассмотрено формирование себестоимости сельскохозяйственной продукции в современных условиях хозяйствования. Подчеркнута необходимость определения «рыночной себестоимости» для подсчета стоимости продукции, рассчитанной по рыночным ценам. Рассмотрено определение рыночной себестоимости в системе бухгалтерского учета.

Ключевые слова: затраты, экономические затраты, себестоимость, готовая продукция, классификация, номенклатура статей, элементы затрат, методы управления затратами, статьи себестоимости, рыночная себестоимость.

Prime cost is important in market relations. It is associated with other economic categories. Expense and cost management allows making sound decisions on the expediency of production of certain types of products, determination of prices for products, calculation of profitability level, construction of internal economic relations, the need for organizational and technical measures, etc. Business practice at Ukrainian industrial enterprises indicates that the

costs today are merely an object of accounting, while market conditions require the mandatory consideration of their analysis and audit as a control object. The high prime cost of production reduces the competitiveness of the enterprise and forces executives to look for causes and reserves to reduce costs, and the role of the cost management system, in this case, is to create and provide the most economical method of production and sales. In relation to this, cost management becomes a key factor in ensuring the effective development of the enterprise. In the context of the development of economic relations, there is the problem of the search for new management methods to ensure the competitiveness of the business entity in the sales market. Therefore, an efficient organization of accounting of business costs will allow satisfying informational needs of users concerning their realization and ways of optimization. Works of many domestic and foreign scholars are devoted to the issues of theory and practice of accounting and audit of costs and output of agricultural products, however, the study of cost accounting practices in modern economic conditions requires more and more attention. The purpose of this work is to analyse the definition of production costs and "market cost" in the accounting system in order to provide information for making managerial decisions. The paper considers the formation of the prime cost of agricultural products in the modern business environment. The article characterises the need to calculate "market cost" in order to calculate production costs determined at market prices. Definition of "market cost" in the accounting system is considered.

Key words: prime cost, finished products, classification, cost management methods, calculation items, market cost.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Управління витратами і собівартістю дає можливість робити обґрунтовані рішення про доцільність виробництва окремих видів продукції, визначення цін на вироби, обчислення рівня рентабельності, побудову внутрішньогосподарських відносин, необхідність застосування організаційно-технічних заходів тощо. Висока собівартість продукції знижує конкурентоспроможність підприємства і примушує керівників шукати причини й резерви зниження витрат, а роль системи управління витратами при цьому полягає у створенні і забезпеченні найбільш економічного способу виробництва та реалізації продукції. У зв'язку із цим управління витратами стає ключовим чинником забезпечення ефективного розвитку підприємства.

В умовах розвитку економічних відносин постає проблема пошуку нових методів управління для забезпечення конкурентоспроможності суб'єкта господарювання на ринку збуту, тому ефективна організація бухгалтерського обліку, аналізу й аудиту витрат діяльності дасть змогу задовольнити інформаційні потреби користувачів щодо їх здійснення та шляхів оптимізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Дослідженню проблем теорії і практики обліку й аудиту витрат і виходу сільськогосподарської продукції присвячено праці багатьох вітчизняних та закордонних учених, серед яких: І.О. Бєлий, Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, В.М. Жук, Г.Г. Кірейцев, Ю.Я. Литвин, В.Г. Лінник, В.В. Сопко, Л.К. Сук, П.Т. Саблук, Л.С. Шатковська, В.О. Шевчук, В.П. Ярмоленко, Ф. Візер, Дж. Кларк, А. Маршалл, П. Самуельсон, К. Макконелл та ін. Але дослідження питань сучасної практики обліку витрат у сучасних умовах господарювання вимагає дедалі більшої уваги.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується

означена стаття. Велике значення відіграє науково обґрунтований бухгалтерський облік витрат виробництва, що формує інформацію про використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, собівартості виробництва і реалізації, а в кінцевому підсумку показники ефективності роботи підприємства і об'єднань. Проте окремі наукові положення залишаються дискусійними і сьогодні. До них можна віднести: визначення сутності витрат на виробництво продукції; розроблення науково обґрунтованих принципів їх класифікації; економічний склад собівартості і склад витрат, які її формують; групування витрат за статтями й об'єктами калькулювання.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Для вирішення цих проблем ціллю даної роботи є аналіз визначення витрат виробництва та ринкової собівартості в системі бухгалтерського обліку з метою надання інформації для прийняття управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Процес виробництва завжди пов'язаний із використанням робочої сили та засобів виробництва, які втілюються у продукт. Витрати підприємства на створення продукту відрізняються від витрат суспільства. Витрати виробництва – це те, у що обходиться створення продукту підприємству. Водночас суспільні витрати на створення продукту включають додаткову працю, втілену в додатковому продукті. Витрати виробництва благ – це загальна економічна категорія. Процес виробництва являє собою продуктивне споживання чинників виробництва, заміщення яких є необхідною умовою процесу відтворення [13, с. 219].

У реальному житті існують об'єктивні причини, які зумовлюють формування витрат виробництва підприємства як самостійної категорії.

Витрати – це загальноекономічна категорія, яка характеризує використання різних речовин і сил природи в процесі господарювання. Під економічними витратами розуміють «затрати втрачених можливостей», тобто суму грошей,

яку можна отримати за найбільш вигідного з усіх можливих альтернативних варіантів використання ресурсів. Тобто економічні витрати будь-якого ресурсу, вибраного для виробництва продукції, дорівнюють його вартості за найкращого з усіх можливих варіантів використання. Поняття економічних витрат зумовлене обмеженістю ресурсів порівняно з кількістю варіантів їх використання. З бухгалтерського погляду витрати – це тільки конкретні витрати ресурсів.

Учені-економісти Заходу ґрунтовно розробили проблему витрат виробництва виходячи з потреб зростання його ефективності. При цьому вони виходили з обмеженості ресурсів і можливості їх альтернативного використання. Австрійський економіст Ф. Візер (1851–1926) та американський економіст Дж. Кларк (1847–1938) вивели категорію «вмінені витрати» (тобто приписувані комусь, віднесені на чийсь рахунок). Це дійсні витрати виробництва на даний товар, які дорівнюють найвищій корисності тих благ, які суспільство могло б отримати, якби по-іншому використовувалися витрачені виробничі ресурси. Значне місце у визначенні сутності витрат займають праці таких учених, як А. Маршалл, П. Самуельсон, К. Макконелл, які досліджували категорію «граничні витрати». Із цими витратами пов'язана динаміка рівня витрат та кількості створеного продукту [10, с. 392].

Наявність різних точок зору щодо сутності витрат зумовлена різними підходами у поглядах на природу економічного буття взагалі і виробничого процесу зокрема. Можна виділити два основоположних підходи.

Перший базується на розумінні господарського життя з позиції трудової теорії вартості, яка передбачає взаємодію у процесі виробництва трьох основних чинників (робочої сили, предметів праці та засобів праці) з відповідною інтерпретацією поняття вартості, її складників і структури. Дана орієнтація була переважаючою в розумінні сутності економічного життя у вітчизняній науці та практиці, відповідно, відбувався процес формування поглядів на поняття витрат виробництва й у бухгалтерській сфері. Типовим тлумаченням витрат виробництва за даного підходу є таке: витрати – це затрати живої та уречевленої праці на виробництво продукції.

Другий підхід базується на ресурсному розумінні природи господарства, передбачаючи обмеженість усіх видів ресурсів і альтернативність варіантів застосування, та по-своєму визначає сутність вартості та її складових елементів. Даний підхід передбачає, що місце та роль витрат розглядаються та розкриваються в прикладному аспекті як складовий елемент ціни, що формується під дією сукупності чинників у системі функціонування ринку на основі зміни попиту та пропозиції [6, с. 513].

Усе зазначене вище характеризує витрати на виробництво з погляду економічної теорії, на основі якої ґрунтується вся економіка у

цілому і визначення її окремих понять в інших науках, що тісно з нею межують. Так, у бухгалтерському обліку, відповідно до НП(С)БО 1 [3, с. 2], витрати визначаються як зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками).

Згідно з Податковим кодексом України, витрати – це сума будь-яких витрат платника податку в грошовій, матеріальній та нематеріальній формах, здійснюваних для продовження господарської діяльності платника податку, у результаті яких відбувається зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або зменшення зобов'язань, унаслідок чого відбувається зменшення власного капіталу (крім змін капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власником) [1, с. 32]. Такі витрати спрямовані на здійснення господарської діяльності платника податку (підприємця).

У бухгалтерському обліку витрати відображаються за дотримання певних умов. Витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені. Це відповідає принципам Міжнародних стандартів фінансової звітності та застосовуваному в національних стандартах принципу нарахування та відповідності доходів і витрат. Якщо витрати неможливо прямо пов'язати з доходами певного періоду, то вони відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені.

Згідно з п. 5–8 П(С)БО 16 [4, с. 2], витрати визнаються за таких умов:

- зменшення активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу підприємства (крім зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками). Наприклад, списання матеріалів на виробництво; нарахування заробітної плати персоналу підприємства;

- визнання на основі систематичного та раціонального розподілу економічних вигід, які забезпечує актив протягом декількох звітних періодів. Наприклад, нарахування амортизації основних засобів, нарахування амортизації нематеріальних активів;

- негайне визнання, якщо економічні вигоди не відповідають або перестають відповідати критеріям активів підприємства. Наприклад, уцінка запасів, створення резерву сумнівних боргів;

- можлива достовірна оцінка суми витрат.

Наявність різних точок зору щодо сутності витрат, представлених у табл. 1, зумовлена різними підходами у поглядах на природу економічного буття взагалі і виробничого процесу зокрема.

Дослідивши різні погляди, можна стверджувати, що витрати – це використані у процесі

Таблиця 1

Дефініції сутності витрат

Автори	Визначення витрат
П.Т. Саблук [15, с. 532]	Витрати на виробництво продукції складаються з видатків, пов'язаних із використанням у процесі виробництва продукції (робіт, послуг) природних ресурсів, сировини, матеріалів, палива, енергії, основних фондів, нематеріальних активів, трудових ресурсів, а також інших видатків на її виробництво
П.Л. Сук [17, с. 5]	Витрати – це трата енергії і тільки енергії, у тому числі інтелектуальної і фізичної енергії людини. На практиці ці витрати виявляються у вигляді цілеспрямованого й упорядкованого руху і використання деяких обмежених ресурсів: капіталовкладень, основних і оборотних фондів, природних багатств
Н.С. Андрущенко [7, с. 5]	Витрати відображають вартість ресурсів, що використовуються в процесі діяльності підприємства з виробництва продукції, виконання робіт і здійснення послуг
М.Ф. Огійчук [11, с. 16]	Обсяг використаних ресурсів у грошовому вимірюванні для досягнення певної мети – це витрати підприємства
В.П. Павлик [12, с. 148]	Витрати – найбільш невизначене слово в управлінні, яке визначається сумою видатків, зазначених підприємством на момент придбання товарів або послуг
Ю.С. Цал-Цалко [18, с. 66]	Сукупні витрати живої та уречевленої праці на виробництво продукції становлять витрати господарської діяльності суб'єктів підприємництва
П(С)БО 16 «Витрати» [4, с. 6]	Витратами визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводять до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення власного капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками) за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені
І.М. Білоусова [8, с. 4]	Витрати – зменшення економічних вигід у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками)
І.П. Бондар [9, с. 11]	Витрати – це відтік або інше використання активів і (або) виникнення кредиторської заборгованості в результаті відвантаження або виробництва товарів, надання послуг або здійснення інших операцій, які є основою діяльності господарюючого суб'єкта
Л.К. Сук [16, с. 15]	Затрати (видатки, витрати) являють собою зменшення активів або збільшення зобов'язань (пасивів), або поєднання того чи іншого у зв'язку з виробництвом і постачанням товарів у рамках діяльності підприємства

виробництва різні речовини і сили природи на виготовлення нового продукту праці.

Таким чином, дати однозначне визначення категорії «витрати» важко, оскільки вона стосується багатьох процесів (виробництва, споживання, нагромадження, обігу, обміну) й є об'єктом обліку, контролю, планування, аналізу та управління. В економічній літературі більш поширеним є поняття «витрати виробництва», під яким учені розуміють утрати живої та уречевленої праці або вартість залучених чинників виробництва (економічних ресурсів) для здійснення підприємницької діяльності (виробництва продукції). Економісти-теоретики оперують поняттям «економічні витрати», які, на їхню думку, включають у себе не тільки грошові затрати, а й альтернативні витрати, що виникають унаслідок наявності багатьох різних способів використання ресурсів.

Слід відзначити, що в управлінні підприємством важливе місце займає обґрунтована

класифікація витрат. Під класифікацією витрат слід розуміти їх групування за певною ознакою для використання в оперативному управлінні та формуванні собівартості продукції. Основне завдання класифікації полягає у забезпеченні одержання інформації для контролю й економічного аналізу використання ресурсів. Велике значення має класифікація витрат у здійсненні планування й обліку процесу виробництва за видами і напрямками, для формування центрів витрат, центрів відповідальності, калькуляційних об'єктів.

У літературі зустрічаються різноманітні групування витрат за ознаками їх класифікації (табл. 2).

Але різноманітні групування витрат покликані вирішити переважно аналогічні завдання управління, при цьому акцентується увага тільки на окремих видах витрат та залишаються поза увагою інші види витрат та їхня роль в ефективному управлінні діяльністю.

Таблиця 2

Класифікація витрат

Ознаки класифікації	Групи витрат
За відношенням до виробничого процесу	основні витрати
	накладні витрати
За відношенням до обсягів виробництва	умовно-постійні витрати
	умовно-змінні витрати
За єдністю складу	одноеlementні витрати
	комплексні витрати
За способом віднесення на собівартість окремих видів виробництва	прямі витрати
	непрямі витрати
За доцільністю	продуктивні витрати
	непродуктивні витрати
За календарним періодом	поточні витрати
	одноразові витрати
За видами витрат	витрати за економічними елементами
	витрати за статтями калькуляції
За видами діяльності	витрати звичайної діяльності
	витрати надзвичайної діяльності
За економічним змістом	витрати засобів праці
	витрати предметів праці
	витрати живої праці
За стадіями виробничого процесу	постачальницько-заготівельні
	виробничі
	збутові
За роллю в процесі виробництва	виробничі
	невиробничі
За елементами витрат	матеріальні витрати
	витрати на оплату праці
	відрахування на соціальні заходи
	амортизація
	інші операційні витрати
За строком планування	короткострокові
	довгострокові
Стосовно до готового продукту	на незавершене виробництво
	на готовий продукт
Стосовно до обсягу виробництва	постійні
	змінні
За періодичністю виникнення	повсякденні
	одноразові
За охопленням нормуванням	нормовані
	ненормовані
За відповідністю нормам	у межах норм
	відхилення від норм
Стосовно до плану	планові
	непланові
За відношенням до очікуваного доходу	минулі
	теперішні
За рівнем однорідності	однорідні
	комбіновані
За впливом на рівень виробництва	залежні
	незалежні
За рівнем контролю	контрольовані
	неконтрольовані

Склад витрат у найбільш загальному вигляді визначається П(С)БО 16 «Витрати» [4, с. 3]. Згідно з П(С)БО 16, витрати поділяються на такі: витрати, що включаються до собівартості продукції, робіт, послуг або товарів, що реалізуються; адміністративні витрати; витрати на збут; інші операційні витрати; фінансові витрати; інші витрати.

У сільськогосподарських підприємствах витрати операційної діяльності (рослинництва, тваринництва і промислового виробництва) групуються за такими економічними елементами: матеріальні затрати; витрати на оплату праці; відрахування на соціальні заходи; амортизація; інші операційні витрати.

Окрім класифікації витрат за елементами, на сільськогосподарських підприємствах також застосовується класифікація витрат за об'єктами і статтями.

Витрати на виробництво продукції (робіт, послуг) формуються за центрами відповідальності та об'єктами обліку, планування та калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг).

Залежно від конкретних умов виробництва, структури управління, системи оплати праці, визначення та розподілу госпрозрахункового доходу бухгалтерія підприємства облік витрат може вести у цілому по конкретних виробничих підрозділах без деталізації за окремими об'єктами (видами і групами худоби та птиці, видами виробництв). Фактичні витрати підрозділу розподіляють між окремими культурами, видами і групами худоби та птиці пропорційно до планових витрат, а за їх відсутності – до нормативних витрат згідно з технологічними картами чи укрупненими нормативами.

Залежно від характеру участі в процесі виробництва витрати сільськогосподарського підприємства поділяються на основні та накладні.

Основні витрати пов'язані з безпосереднім виконанням технологічних операцій із виробництва продукції (робіт, послуг), а накладні – з управління та обслуговування діяльності підрозділу (бригади, цеху, ферми, внутрігосподарського кооперативу тощо), галузі чи господарства у цілому.

Витрати на виробництво продукції (робіт, послуг) у плануванні та обліку групуються за статтями, які господарство визначає самостійно, виділяючи в окремі статті змінні й постійні витрати.

Змінні витрати діляться на пропорційні, величина яких визначається обсягом одержаної продукції, та непропорційні, величина яких залежить від обсягу виконаних робіт чи поголів'я тварин; до постійних належать витрати, величина яких не залежить ані від кількості продукції, ані від поголів'я чи обсягу виконаних робіт.

Доцільним є дослідження науковців підходів до класифікації витрат за елементами, оскільки науково обґрунтоване групування витрат за визначеними однорідними ознаками важливе

для цілей обліку, аналізу, контролю, планування та прийняття управлінських рішень стосовно процесу виробництва продукції.

Оскільки одним з основних понять теорії управлінського обліку є собівартість, то важливе місце займає обґрунтована класифікація витрат за економічними елементами та статтями калькуляції. Групування витрат за економічними елементами та статтями калькуляції, наведені в додатку В, свідчить, що класифікація витрат здійснюється виходячи з певних цілей. У вітчизняній практиці вважається однією з основних класифікацій витрат за економічними елементами та статтями калькуляції. Особливістю класифікації витрат за економічними елементами є те, що вона заснована на економічній природі витрат, не залежить від конкретних умов, тому склад елементів може бути встановленим. Номенклатуру статей витрат в основних галузях сільськогосподарського виробництва наведено в табл. 3.

Разом із тим класифікація витрат за елементами не може задовольнити інформаційні потреби підприємства про витрати за їх цільовим призначенням, за окремими видами продукції, під час здійснення контролю над раціональним використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

Наявність інших підходів до класифікації витрат зумовлена тим, що підприємство має безліч техніко-економічних, маркетингових, фінансових особливостей, які впливають на формування собівартості.

Таким чином, класифікація витрат має велике значення для планування, контролю, регулювання витрат, тобто для ефективного управління витратами та управління діяльністю підприємства, оскільки дає можливість визначати особливості формування та розподілу витрат за певними об'єктами управління. Основним же завданням класифікації витрат є забезпечення одержання інформації для контролю й економічного аналізу використання ресурсів.

Визначення собівартості різних видів продукції ґрунтується на загальних принципах планування та обліку. У плануванні та обліку визначаються такі показники:

- собівартість усієї продукції;
- собівартість одиниці продукції;
- витрати на одну грошову одиницю вартості продукції.

Собівартість усієї продукції визначають сумуванням усіх затрат, які були понесені на виробництво всієї продукції.

Собівартість одиниці продукції визначають діленням собівартості всієї продукції відповідного виду на її обсяг у натуральному виразі, і визначається вона за допомогою певних методів. Вибір цих методів залежить від особливостей технології та організації виробництва.

До собівартості продукції рослинництва поточного року не входять витрати по зібраних

Таблиця 3

Номенклатура статей витрат в основних галузях сільськогосподарського виробництва

Статті витрат	У рослинництві	У тваринництві	У допоміжних виробництвах	У підсобних промислових виробництвах
Витрати на оплату праці	+	+	+	+
Насіння на посадковий матеріал	+			
Паливо та мастильні матеріали	+	+	+	+
Добрива	+			
Засоби захисту рослин та тварин	+	+		
Корми		+	+	
Сировина та матеріали (без зворотних відходів)			+	+
Роботи та послуги	+	+	+	+
Витрати на ремонт необоротних активів	+	+	+	+
Інші витрати на утримання сановних засобів	+	+	+	+
Інші витрати	+	+	+	+
Непродуктивні витрати (в обліку)	+	+	+	+
Загальновиробничі витрати	+	+	+	+

(але необмолочених) або по незібраних культурах. Якщо на кінець року в рослинництві виявлено необмолочені культури, фактичні витрати розподіляють так. Із загальної суми витрат по зібраних обмолочених і необмолочених культурах виключають витрати на обмолочування та вивезення продукції з поля. Суму витрат, що залишається, розподіляють пропорційно до кількості гектарів по зібраних обмолочених і необмолочених культурах. Для визначення фактичної собівартості продукції зібраних і обмолочених культур до суми витрат по зібраних культурах додають витрати на їх обмолочування та транспортування з поля. У наступному році під час обчислення собівартості по необмолочених культурах до витрат на їх збирання додають витрати на їх обмолочування, очищення і транспортування.

Облік витрат у сільськогосподарському виробництві має забезпечувати оперативне, достовірне й повне надходження інформації щодо кількості та вартості одержаної продукції, трудових, матеріальних і грошових витрат на виробництво продукції за підприємством загалом та за окремими його структурними підрозділами (бригадами, цехами, фермами тощо).

Облік витрат і виходу продукції здійснюють у розрізі окремих об'єктів (виробництв, видів або груп культур, продукції переробної промисловості).

У сільському господарстві створено такі економічні взаємовідносини, які диктують необхідність визначати окремий вид собівартості продукції, яку можна назвати «ринкова собівартість».

Це зумовлено специфікою оцінки головних складників собівартості – оплати праці і матеріальних витрат. Необхідність обчислення ринкової собівартості постає в ринкових умовах для підрахунку витрат на виробництво продукції, визначених за ринковими цінами.

У сільському господарстві України майже все сільське населення зайняте на своїх земельних ділянках. Вони виробляють близько 90% сільськогосподарської продукції [17, с. 2]. Але під час її обчислення не враховується праця фермерів, членів їхніх сімей і селян-землевласників, що штучно занижує рівень собівартості продукції.

Жива праця – головна умова здійснення процесу виробництва, а тому вона повинна враховуватися у собівартості продукції.

Серед галузей економіки застосування ринкової собівартості є найбільш характерним для сільського господарства через значне виробниче споживання власної продукції.

Визначення «ринкової собівартості», як і виробничої, потрібно здійснювати в системі бухгалтерського обліку для надання керівнику інформації про втрачену вигоду внаслідок споживання частини готової продукції поза каналами реалізації. Таким чином, буде формуватися інформація для вибору альтернативи з метою прийняття рішення.

Отже, для обчислення реальної собівартості продукції потрібно враховувати витрати праці селян, які здійснюють її виробництво. Для цього доцільно проводити нарахування оплати праці не нижче від установленого мінімуму заробітної плати в державі.

Якщо продукція, яку можна було б продати, використана для внутрішньогосподарських виробничих потреб, то логічно її оцінювати за цінами реалізації, а не на рівні собівартості. Це доводять такі аргументи:

- готова продукція може бути продана і за неї одержана виручка, що відшкодує собівартість та принесе чистий прибуток підприємству;

- якби не було власної готової продукції, то для здійснення виробництва потрібно було б купувати відповідну продукцію (сировину) і платити за неї справедливую ціну;

- фактична собівартість продукції рослинництва визначається лише в кінці року, а використання її може бути відразу після збирання врожаю, а тому собівартість продуктів переробки (борошно, олія та ін.) також можна вирахувати лише в кінці року, що не дає можливості мати інформацію для своєчасного прийняття управлінських рішень.

У формуванні цін на сільськогосподарську продукцію собівартість розглядається як фактична і нормативна. Фактична собівартість складається в реальних умовах, а нормативна – виходячи з нормативних витрат, передбачених прогресивною для конкретних умов технологією виробництва продукції.

Отже, у діяльності сільськогосподарських підприємств доцільно вираховувати окремий вид собівартості продукції, яку запропоновано назвати «ринкова собівартість». Під час її визначення власну готову продукцію, використану у процесі виробництва, оцінюють за справедливою вартістю.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Визначення собівартості різних видів продукції ґрунтується на загальних принципах планування та обліку. Облік витрат у сільськогосподарському виробництві має забезпечувати оперативне, достовірне й повне надходження інформації щодо кількості та вартості одержаної продукції, трудових, матеріальних і грошових витрат на виробництво продукції за підприємством загалом та за окремими його структурними підрозділами.

У сільському господарстві створено такі економічні взаємовідносини, які диктують необхідність визначати окремий вид собівартості продукції, яку можна назвати «ринкова собівартість». Це зумовлено специфікою оцінки головних складників собівартості – оплати праці і матеріальних витрат. Необхідність обчислення ринкової собівартості постає в ринкових умовах для підрахунку витрат на виробництво продукції, визначених за ринковими цінами.

Серед галузей економіки застосування ринкової собівартості є найбільш характерним для сільського господарства через значне виробниче споживання власної продукції. Визначення «ринкової собівартості», як і виробничої, потрібно здійснювати в системі бухгалтерського обліку для надання керівнику інформації про втрачену вигоду внаслідок споживання частини готової продукції поза каналами реалізації. Таким чином, буде формуватися інформація для вибору альтернативи для прийняття рішення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-IV (зі змінами і доповненнями). URL: <http://www.rada.gov.ua/> (дата звернення: 03.04.2019).
2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 16.07.1999 № 996-XIV (зі змінами і доповненнями). URL: <http://www.rada.gov.ua/> (дата звернення: 03.04.2019).
3. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ МФУ від 07.02.2013 № 73 (зі змінами і доповненнями). URL: <http://www.rada.gov.ua/> (дата звернення: 03.04.2019).
4. П(С)БО № 16 «Витрати» : Наказ МФУ від 31.12.1999 № 318 (зі змінами і доповненнями). URL: <http://www.rada.gov.ua/> (дата звернення: 03.04.2019).
5. П(С)БО 30 «Біологічні активи» : Наказ МФУ від 18.11.2005 № 790 (зі змінами та доповненнями). URL: <http://www.rada.gov.ua/> (дата звернення: 03.04.2019).
6. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств : Наказ Міністерства аграрної політики України від 18.05.2001 № 132 (зі змінами та доповненнями). URL: <http://www.rada.gov.ua/> (дата звернення: 03.04.2019).
7. Андрущенко Н.С. Розподіл непрямих виробничих витрат у сільському господарстві. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/content/view/565/35> (дата звернення: 03.04.2019).
8. Білоусова І.М. Дискусійні проблеми обліку витрат і калькулювання собівартості продукції. *Бухгалтерський облік та аудит*. 2008. № 10. С. 3–7.
9. Бондар І.П. Виробничі витрати та їх класифікації. *Економіка АПК*. 2003. № 10. С. 10–12.
10. Ільків Л.А. Класифікація витрат виробництва як необхідна передумова об'єктивного обліку і дійового контролю. URL: <http://magazine.faaf.org.ua/content/view/429/35> (дата звернення: 05.04.2019).
11. Огійчук М.Ф. Бухгалтерський облік на сільськогосподарських підприємствах : підручник. Київ : Аграрна освіта, 2001. 605 с.
12. Павлик В.П. Собівартість і реалізація продукції у формуванні аграрного ринку. *Економіка АПК*. 2007. № 5. С. 147–152.

13. Партин Г.О. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій : монографія. Київ : УБС НБУ, 2008. 219 с.
14. Примаченко О.Л. Значення класифікації витрат виробництва у здійсненні обліку та контролю господарської діяльності підприємства. URL: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Foa/2009_13/13_34.pdf (дата звернення: 03.04.2019).
15. Саблук П.Т. Реформування та розвиток підприємств агропромислового виробництва : посібник. Київ : ІАЕ, 2010. 532 с.
16. Сук Л.К. Методичні рекомендації з обліку витрат і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств. *Облік і фінанси АПК*. 2006. № 1. С. 15.
17. Сук П.Л. Облік витрат, виходу продукції рослинництва та обчислення її собівартості. *Бухгалтерія в сільському господарстві*. 2002. № 5. С. 2–14.
18. Цал-Цалко Ю.С. Витрати підприємств. Житомир : Житомирський інженерно-технологічний інститут, 2002. 647 с.
19. Череп А.В., Ярмош В.В. Особливості формування витрат в умовах розвитку ринкових відносин. *Економіка: проблеми теорії та практики*. 2009. Вип. 248. Т. IV. 288 с.
20. Ягмур К.А. Еволюція категорії «витрати на виробництво». *Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої 35-річчю кафедри бухгалтерського обліку і аудиту*. Полтава : Полтавський університет споживчої кооперації України. 2006. Ч. 1. 175 с.

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА АУДИТУ

IDENTIFICATION OF THE AUDIT INFORMATION ENVIRONMENT

Мельник К.П.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту,
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки

Melnyk Katerina

PhD in Economics, Associate Professor,
Department of Accounting and Audit,
Lesia Ukrainka Eastern European National University

У статті проведено комплексне дослідження базових чинників формування інформаційного середовища аудиту. Виявлено, що на процес формування критеріїв оцінювання інформації впливають інтереси її користувачів, стратегічні, тактичні та оперативні цілі суб'єктів, а також їхні очікування щодо формування, змісту та використання інформації. Ключовим є також вплив критеріїв оцінювання інформації в умовах сталого розвитку на середовище функціонування суб'єктів економічної діяльності, які продукують та використовують інформацію у власних цілях. За результатами дослідження ідентифіковано вплив внутрішнього і зовнішнього середовища та інтегрований (рефлексивний) вплив умов сталого розвитку на ідентифікацію інформаційного забезпечення аудиту. Необхідність ідентифікації інформаційного середовища аудиту зумовлена викликами глобальної економіки та роллю у ній глобальних гравців, тому інформаційні запити та потреби користувачів для ефективного управління потребують посиленого врахування під час прийняття управлінських рішень.

Ключові слова: інформація, аудит, інформаційне середовище, інформаційне забезпечення, інтереси користувачів інформації, суб'єкти аудиту.

В статье проведено комплексное исследование базовых факторов формирования информационной среды аудита. Выявлено, что на процесс формирования критериев оценки информации влияют интересы пользователей, стратегические, тактические и оперативные цели субъектов, а также их ожидания относительно формирования, содержания и использования информации. Ключевым является также влияние критериев оценки информации в условиях устойчивого развития на среду функционирования субъектов экономической деятельности, которые производят и используют информацию в собственных целях. По результатам исследования идентифицировано влияние внутренней и внешней среды и интегрированное (рефлексивное) влияние условий устойчивого развития на идентификацию информационного обеспечения аудита. Необходимость идентификации информационной среды аудита обусловлена вызовами глобальной экономики и ролью в ней глобальных игроков, поэтому информационные запросы и потребности пользователей для эффективного управления требуют усиленного учета при принятии управленческих решений.

Ключевые слова: информация, аудит, информационная среда, информационное обеспечение, интересы пользователей информации, субъекты аудита.

Implementation of the concept of sustainable development gives grounds to state the existence of changes in the qualitative and quantitative characteristics of the activities of individual entities, their associations, branches, etc. Such changes are due, first of all, to changes in the parameters by which various entities characterize their strategic, current and operational goals. Another factor changes in the behavior of economic agents are changes in the characteristics of the information on which decisions are made. The implementation of such decisions contributes to the achievement of relevant goals. Takes on particular relevance to evaluate compliance data generated and used for decision-making, a number of critical values (criteria). Such criteria, in our opinion, should be determined by a set of parameters, the content of which will give grounds to determine the degree of reliability of data and their ability to facilitate the realization of expectations of users of information. One of the mechanisms for evaluating such compliance is the implementation of control measures, one of the forms of which is an audit. The main factors of formation of evaluation criteria of information which can be used during the audit are considered. It is established that the process of forming the criteria for evaluating information is influenced by the interests of its users, the

strategic, tactical and operational goals of users, as well as their expectations for the formation, content and use of information. It is also important to consider when determining the criteria for evaluating information in the conditions of sustainable development of the impact of the environment of the functioning of economic entities that produce and use information for their own purposes. The results of the research identified the impact of the internal environment, the environment and the integrated (reflexive) impact of sustainable development on the formation of criteria for evaluating information. The need to identify the audit information environment is conditioned by the challenges of the global economy and the role played by global players in it. Therefore, information requests and user needs for effective management will require increased attention when making managerial decisions.

Key words: information, audit, information environment, information provision, interests of users of information, subjects of audit.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. В умовах реалізації концепції сталого розвитку зазнають істотних змін і вимоги, які висуваються користувачами до інформації, яка може бути використана для формування, обґрунтування та реалізації відповідних рішень. Такі вимоги можуть стосуватися загальноприйнятих (універсальних) параметрів інформації, зміст яких може, серед іншого, визначатися обставинами функціонування суб'єктів прийняття рішень. Насамперед, це може мати відношення до вимог нормативно-правових документів, рішень суб'єктів управління та регулювання стосовно відповідних характеристик інформації та порядку її формування, тлумачення й застосування.

При цьому особливої актуальності набуває можливість оцінювання відповідності даних, що формуються та використовуються для прийняття відповідних рішень, низці критичних значень (критеріїв). Такі критерії мають визначатися сукупністю параметрів, зміст яких дасть підстави визначити ступінь надійності даних та їхню здатність сприяти реалізації очікувань користувачів інформації. Одним із механізмів оцінювання такої відповідності є здійснення заходів контролю, однією з форм якого є аудит.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Аналіз публікацій закордонних та вітчизняних учених дає підстави констатувати, що функціонування економічної системи та її окремих елементів в умовах сталого розвитку визнається дослідниками як самостійний об'єкт дослідження. Зокрема, питання визначення відповідної термінології, ідентифікації ознак сталого розвитку, визначення його впливу на господарську діяльність та на інформацію, яка використовується різними групами економічних суб'єктів, розкривають у наукових публікаціях Р. Акофф, С. Бардаш, Ю. Бездушна, О. Вільямсон, В. Воробей, Е. Голованов, В. Дерій, В. Жук, І. Журовська, Д. Норт, Т. Осадча, С. Савченко, О. Сокіл, О. Черевко та ін.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою дослідження є ідентифікація інформаційного середовища аудиту в умовах сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Користувачі інформації, які формують та обґрунтовують на її основі рішення, необхідні для досягнення їх цілей, зацікавлені в незалежній оцінці відповідності необхідних даних певному набору критеріїв. У роботах науковців та професійних об'єднань значну увагу приділено проблемам формування, оцінювання та застосування інформації в інтересах різних груп користувачів. Зокрема, достатньо детально проаналізовано роль фінансової та пов'язаної з нею інформації у Звіті Панелі національної академії громадського адміністрування (США) для Федеральної консультативної ради стандартів обліку [1]. Також особливості використання інформації, зокрема тієї, що міститься у фінансовій звітності, викладені в публікації А. Блесінг та Е. Оної [2].

У наукових публікаціях також обґрунтовується необхідність урахування потреб користувачів інформації під час її формування. У контексті зазначеного заслуговує на увагу точка зору О.Л. Шерстюка, який пропонує визначити випадковий, базовий, цільовий, оціночний та функціональний рівні споживчої поведінки користувачів фінансової інформації. Дані проведеного дослідження дали змогу автору дійти висновку про те, що «підходи до ідентифікації споживчої поведінки користувачів фінансової інформації дають змогу оцінити культуру споживання фінансової інформації, від якої залежатиме оцінка очікувань користувачів як від самої інформації, так і від результатів її аудиту, а також зміст завдань, які можуть бути визначені на етапі прийняття аудитором рішень щодо співпраці із замовником аудиту, та ступінь упевненості, який може бути висловлений аудитором» [3, с. 44].

Водночас С.В. Бардаш та О.Л. Шерстюк звертають увагу на те, що «недотримання умов ідентифікації фінансової інформації призводить до виникнення необґрунтованих очікувань користувачів стосовно можливостей застосування певних даних як самостійно, так і в їх сукупності. При цьому може мати місце наділення даних, що формують інформацію, характеристиками, які насправді не можуть бути їм властиві» [4, с. 57].

Процес формування критеріїв, за якими аудитори можуть оцінювати інформацію в умо-

вах сталого розвитку, може бути представлений за допомогою ілюстрації, наведеної на рис. 1.

Як свідчить ілюстрація на рис. 1, критерії оцінювання інформації, в якій зацікавлені її користувачі, визначаються під впливом двох групи чинників.

До першої з них можуть бути віднесені обставини, що визначаються інтересами користувачів, для реалізації яких на основі інформації формуються та обґрунтовуються рішення економічного та неекономічного характеру. Зазначені цілі залежать від змісту економічної поведінки економічних суб'єктів.

Так, суб'єкти державного регулювання економічної діяльності для реалізації покладених на них функцій в умовах сталого розвитку мають урахувати необхідність реалізації інтересів суспільства у вирішенні проблем екологічного, освітнього, медичного, культурного, соціального характеру тощо. Зважаючи на це, існуватиме висока ймовірність розроблення нових та коригування існуючих цільових програм, що спричинить зміни у напрямках та способах використання державних ресурсів.

Унаслідок цього можуть змінитися параметри обсягів фінансування, яке має бути виділене для реалізації програм, що потребува-

тиме пошуку нових його джерел. Зазначене з високим рівнем імовірності призведе до перегляду підходів до формування системи оподаткування, що також свідчитиме про зміну інтересів державних органів у контексті визначення фіскальної політики.

Вимоги, що висуватимуться в умовах сталого розвитку до суб'єктів господарювання, безпосередньо впливатимуть також на інтереси інвесторів. Так, вирішення проблем неекономічного характеру потребуватиме додаткових інвестицій. Це, своєю чергою, стане причиною для вжиття інвесторами додаткових заходів щодо збереження власного капіталу. Серед іншого, інвестори очікуватимуть на отримання додаткового зиску в обмін на інвестовані ресурси. Залежно від цього змінюватимуться інтереси інвестора, пов'язані з необхідністю економічної компенсації ресурсів, спрямованих на вирішення проблем, які є супутніми для процесу інвестування.

Інтереси кредиторів також зазнаватимуть змін під впливом обставин, які характеризують діяльність економічних суб'єктів в умовах сталого розвитку. Це пов'язано, насамперед, із необхідністю врахування додаткових вимог до необхідності врахування позичальником

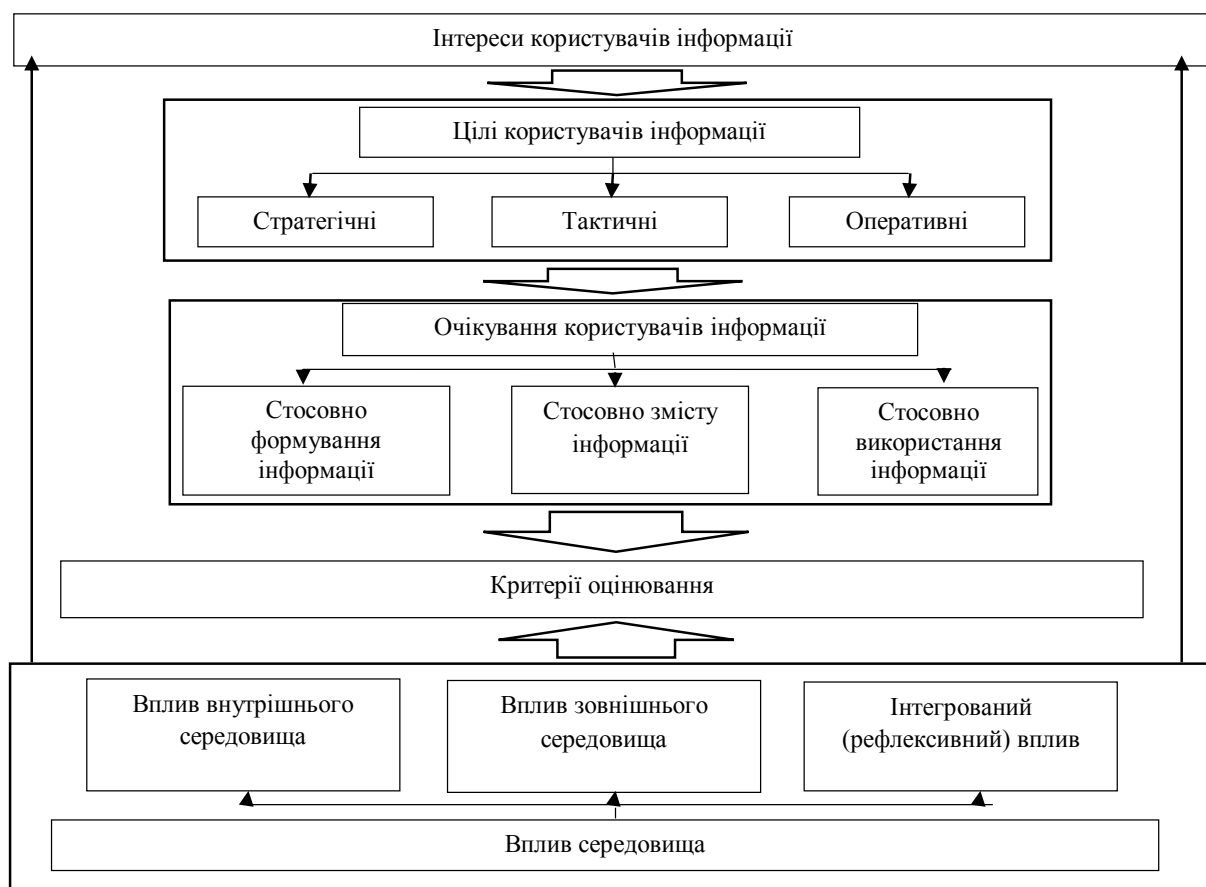


Рис. 1. Формування критеріїв оцінювання інформації під час аудиту

Джерело: авторська розробка

додаткових обставин нефінансового характеру під час своєї діяльності. Зважаючи на це, кредиторам необхідно буде враховувати додаткові обмеження у напрямках використання ресурсів позичальника, які за інших обставин могли би бути спрямовані на погашення основної суми боргу та відсотків за використання позичених ресурсів.

Безпосередній вплив умов функціонування суб'єкта господарювання в середовищі сталого розвитку матимуть також на інтереси контрагентів, зв'язок з якими зумовлений необхідністю забезпечити постійну реалізацію операційної діяльності. Це може бути наслідком необхідності виконання додаткових господарських операцій, розширення їх спектру та економічного змісту, а також необхідністю дотримання додаткових вимог нормативно-правових документів регулятивного характеру. При цьому вважаємо за доцільне відзначити, що не завжди додаткові елементи господарської діяльності, пов'язані з дотриманням вимог, характерних для середовища сталого розвитку, матимуть ознаки доцільних та/або ефективних, але завжди вимагатимуть додаткового витрачання ресурсів, що безпосередньо впливатиме на результати діяльності суб'єктів.

Зміна інтересів користувачів інформації передусім впливатиме на їхні стратегічні, тактичні та оперативні цілі.

Зокрема, на рівні стратегії можуть бути переглянуті види ресурсів, напрями їх використання з урахуванням оновлених інтересів користувачів, а також їхні кількісні та вартісні характеристики. При цьому перегляду зазнаватимуть як самі ресурси, так і способи їх використання в контексті необхідності задоволення інтересів користувачів інформації.

Уточнення тактичних цілей потребуватиме дослідження та належного обґрунтування джерел отримання, умов зберігання, послідовності та ефективності використання ресурсів для послідовного виконання господарських операцій. Із цією метою особливої актуальності набуватиме визначення структурної характеристики окремих циклів діяльності суб'єктів господарювання та формування відповідного зазначеним циклам інформаційного забезпечення управлінських рішень.

Досягнення оперативних цілей користувачів інформації залежить від можливостей належного технологічного та ресурсного забезпечення виконання окремих господарських операцій. При цьому за потреби має розглядатися можливість внесення як змін у технологію виконання операцій, так і їхніх наслідків із погляду досягнення відповідної цілі оперативного характеру.

З урахуванням уточнення цілей користувачів інформації можуть бути визначені їхні очікування щодо неї. Як свідчать результати проведеного дослідження, очікування користувачів інформації мають стосуватися заходів

щодо її формування, змісту та можливостей використання.

Очікування користувачів щодо формування інформації стосуються наявності певним чином ідентифікації, реєстрації, систематизації та розкриття відповідних даних. При цьому варто брати до уваги, що кожен окремий користувач, як і окремі їхні групи, можуть бути зацікавлені в різних обсягах даних, які можуть бути узагальнені різними способами на основі застосування різних підходів. Зважаючи на це, користувач має отримати обізнаність щодо застосованих підходів до формування інформації. Водночас, створюючи дані на основі єдиного підходу, відповідальні за це особи мають уникати навмисного чи не навмисного ігнорування певного набору вимог. Саме зазначені вимоги зумовлюють зміст критеріїв оцінювання інформації в інтересах користувачів.

Очікування користувачів стосовно змісту інформації ґрунтуються на необхідності визначення ступеня деталізації окремих даних, послідовності їх викладення та наявності певних узгодженостей та взаємозв'язків між окремими даними та їхніми групами. Саме тому особливого значення набуває необхідність дотримання певного набору вимог до форми розкриття інформації та її подання користувачам. Виходячи із цього, може бути сформована окрема група критеріїв оцінювання інформації, яка використовується для формування та обґрунтування на її основі відповідних рішень.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, можна зробити висновок, що одним із чинників впливу на формування критеріїв оцінювання інформації, які використовуються під час аудиту, є елементи алгоритму формалізації інтересів користувачів, ідентифікації їхніх цілей та визначення відповідних очікувань. Проте зазначені заходи зазнають власних змін під впливом обставин, які за своєю сукупністю характеризують умови сталого розвитку. Таким чином, є підстави констатувати, що будь-який вплив середовища сталого розвитку змінює характеристики чинників, які визначають критерії оцінювання інформації, зокрема в ході аудиту. Отже, наслідком такого впливу є зміни у характеристиках самих критеріїв.

Розглянемо характер самого впливу на критерії оцінювання інформації, що використовуються аудитором, чинників, що визначаються умовами сталого розвитку.

Насамперед варто відзначити, що зміст критеріїв може визначатися на основі власного, суб'єктивного розуміння користувачем інформації її характеристик. Таке розуміння є наслідком певних уподобань користувача, його особистого ставлення до параметрів використовуваних даних. Зазначений вплив може бути охарактеризований як такий, що визначається залежністю поведінки користувачів інформації від середовища, зокрема в умовах сталого

розвитку. Саме поведінка користувача в умовах сталого розвитку є джерелом формалізації критичних значень даних, на відповідність яким має оцінюватися інформація. Такі критерії можуть бути визначені як такі, що є результатом впливу внутрішніх обставин сталого розвитку.

Іншим напрямом впливу середовища сталого розвитку є безпосередньо діяльність суб'єктів господарювання, інформація про які має бути оцінена. Зокрема, такий елемент середовища, як нормативно-правове регулювання, може визначати певний набір критеріїв, які не залежать від користувачів. Це ж стосується і становища суб'єкта господарювання, інформація про який має оцінюватися, на ринках ресурсів і збуту. Зважаючи на це, наведені види критеріїв можуть бути ідентифіковані як результат зовнішнього впливу в умовах сталого розвитку.

Водночас варто відзначити, що будь-який економічний суб'єкт, у тому числі й користувачі

інформації, функціонує в умовах постійної зміни середовища та його впливу. Зазначені зміни можуть бути характерними, зокрема, й для умов сталого розвитку. Кожен економічний суб'єкт під впливом зміни середовища зазнає власних змін, що призводить до його особистого впливу на інших учасників економічних процесів. Зважаючи на це, інші суб'єкти у своїй діяльності мають ураховувати як сам факт змін у середовищі, так і їхній вплив на власну діяльність. Виходячи із цього, змінюватимуться й характеристики інформації, яка використовується суб'єктами для формування та прийняття відповідних рішень, що, своєю чергою, призведе до зміни критеріїв її оцінювання. Тому такий вплив середовища функціонування суб'єктів економічної діяльності на критерії оцінювання інформації, зокрема в умовах сталого розвитку, може бути визначений як інтегрований або рефлексивний.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Financial and Related Information for Decision-Making: Enhancing Management Information to Support Operational Effectiveness and Priority Goals / A Report by a Panel of the National Academy Of Public Administration For the Federal Accounting Standards Advisory Board, April 2014. URL: <https://www.napawash.org/studies/academy-studies/financial-and-related-information-for-decision-making-enhancing-management> (дата звернення: 22.03.2019).
2. Blessing A., Onoja E. The role of financial statements on investment decision making: a case of united bank for Africa PLC (2004–2013). *European Journal of Business, Economics and Accountancy*. 2015. Vol. 3. № 2. P. 12–37.
3. Шерстюк О.Л. Зміст та природа потреб користувачів фінансової інформації. *Вісник Житомирського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки»*. 2016. № 3(77). С. 39–45.
4. Бардаш С.В., Шерстюк О.Л. Ідентифікація чинників, що впливають на рівень аудиторського ризику. *Інтернаука. Серія «Економічні науки»*. 2017. № 2(24). Т. 2. С. 54–60.

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ З РОЗРАХУНКІВ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ

ORGANIZATION OF ACCOUNT FROM CALCULATION OF SALARIES

Мірошник О.Ю.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та оподаткування,
Харківський навчально-науковий інститут
Університету банківської справи

Малахов В.А.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та оподаткування,
Харківський навчально-науковий інститут
Університету банківської справи

Птушка А.О.

магістр,
Харківський навчально-науковий інститут
Університету банківської справи

Miroshnik Alexiy

Candidate of Economics Sciences, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Accounting and Taxation,
Kharkiv Educational-Scientific Institute
of SHEI "Banking University"

Malakhov Valeriy

Candidate of Economics Sciences, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Accounting and Taxation
Kharkiv Educational-Scientific Institute
of SHEI "Banking University"

Ptushka Anna

Master of Accounting and Taxation Department,
Kharkiv Educational-Scientific Institute
of SHEI "Banking University"

Питання організації розрахунків з оплати праці на підприємстві є основою соціально-трудових відносин найманих працівників, роботодавців і держави, що впливають на ефективність управління трудовими ресурсами у цілому. Як соціально-економічна категорія оплата праці слугує основним засобом задоволення особистих потреб працівників, економічним важелем, що стимулює розвиток суспільства, зростання продуктивності праці, скорочення витрат на виробництво, засобом перерозподілу кадрів за видами економічної діяльності, тому вона завжди залишається актуальною в контексті наукових досліджень різних її аспектів. У статті досліджено стан обліку виплат працівникам підприємства, економічну сутність та значення заробітної плати як складової частини поточних виплат працівникам. Розглянуто законодавче регулювання та нормативно-правове забезпечення обліку і звітності розрахунків з оплати праці. Досліджено організацію і методику обліку заробітної плати.

Ключові слова: заробітна плата, праця, мінімальна заробітна плата, оплата праці, виплати працівникам, організація обліку.

Вопросы организации расчетов по оплате труда на предприятии являются основой социально-трудовых отношений наемных работников, работодателей и государства, влияющих на эффективность управления трудовыми ресурсами в целом. Как социально-экономическая категория оплата труда служит основным средством удовлетворения личных потребностей работников, экономическим рычагом, стимулирует развитие общества, рост производительности труда, сокращение затрат на производ-

ство, является средством перераспределения кадров по видам экономической деятельности, поэтому она всегда остается актуальной в контексте научных исследований различных ее аспектов. В статье исследованы состояние учета выплат работникам предприятия, экономическая сущность и значение заработной платы как составляющей текущих выплат работникам. Рассмотрены законодательное регулирование и нормативно-правовое обеспечение учета и отчетности расчетов по оплате труда. Исследованы организация и методика учета заработной платы.

Ключевые слова: заработная плата, труд, минимальная заработная плата, оплата труда, выплаты работникам, организация учета.

The article investigates the theoretical foundations of wages as a socio-economic category. The issue of organization of payroll calculations at the enterprise is the basis of the social and labor relations of employees, employers and the state, which influence the efficiency of management of labor resources in general. Theoretical and practical aspects of the issue of payroll calculations are relevant, since wages are one of the most difficult economic categories. In addition, remuneration is one of the factors of the efficiency of the enterprise, since the size of the accrued wages, the timeliness and completeness of settlements with employees affects the quality of work of hired workers and the amount of expenses of the enterprise. In addition, wages are the basis for accruing a single social contribution and withholding tax on personal income. Accounting for labor and wages is one of the most important and complex in the entire accounting system at the enterprise. At any enterprise, this section of accounting is compulsory, it is difficult and time-consuming. That is why the problematic issues of bookkeeping payrolls require in-depth research, since their solution in turn will have a positive effect on the formation of reliable information on payroll calculations for wage earners as tax and statistical accounting as a whole. As a socio-economic category, wages serve as the main means of meeting the personal needs of workers, an economic lever, stimulates the development of society, growth of labor productivity, reduction of production costs, means of redistribution of personnel by types of economic activity. Therefore, this category always remains relevant in the context of scientific research of its various aspects. The article examines the status of payroll accounting for employees of the enterprise, investigates the economic essence and the value of wages as a component of current employee payouts. The legislative regulation and normative – legal maintenance of accounting and reporting of payment calculations are considered. The organization and method of accounting for wages are investigated.

Key words: wages, labor, minimum wages, wages, payments to employees, organization of accounting.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Ефективність діяльності трудового колективу та забезпечення належного рівня продуктивності праці значною мірою залежать від розрахунків за заробітною платою, тобто оплати праці. Економічний аналіз праці та її оплати на підприємстві дає змогу визначити потенційні можливості суб'єкта господарювання, його внутрішні резерви, використання яких дасть змогу досягти позитивних змін фінансових результатів діяльності. З огляду на це, роль процесу оплати праці на підприємстві дедалі підвищується. Тільки чітко продумана та правильно організована система обліку та контролю розрахунків з оплати праці дає змогу отримувати достовірну, своєчасну інформацію, на основі якої здійснюється прийняття управлінських рішень. На всіх етапах розвитку економіки і суспільства матеріальна винагорода за працю була й залишається найважливішим трудовим стимулом. Отже, існує необхідність у ретельному виборі напрямів удосконалення організації обліку оплати праці для створення ефективної системи розрахунків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Основні теоретичні та методологічні засади обліку та аналізу процесу оплати праці знайшли своє відображення у працях таких українських учених, як: В.І. Гринчуць-

кий, М.А. Кравченко, О.І. Коблянська, В.М. Шарманська, В.Г. Швець та ін. Проте і в економічній літературі, і в періодичних виданнях питання розрахунків з оплати праці, як правило, розглядаються окремо. Разом із тим практика вимагає комплексного підходу до вирішення проблем.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Основною метою цієї роботи є дослідження теоретичних, методичних та практичних аспектів організації обліку розрахунків за заробітною платою та її проблематики.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. На всіх етапах розвитку економіки оплата праці була одним із головних інструментів стимулювання ринку, матеріального мотивування працівників, елементом спонукання трудової активності країни у цілому. Конституцією України встановлено, що будь-яка людина має здатність трудитися, тобто має право заробляти собі на життєдіяльність працею, яку він незалежно вибирає або ж на що він легко дає згоду [1]. Оплата праці – це будь-який заробіток, що, згідно з трудовим договором, власник або уповноважений ним орган сплачує кошти працівникам за виконання роботи або надані послуги.

Відповідно до Кодексу законів про працю України та Закону України «Про оплату праці», заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим

договором роботодавця виплачує працівникові за виконану ним роботу [2].

Виділяють такі види заробітної плати: основну, додаткову та інші заохочувальні та компенсаційні виплати (рис. 1) [11].

Із 1 січня 2017 р. в Україні змінено визначення поняття «мінімальна зарплата» – це встановлений законом мінімальний розмір оплати праці за виконану працівником місячну (годинну) норму праці [3]. Роботодавець повинен щомісяця платити працівникові з повним робочим днем заробітну плату в мінімальному розмірі, яка складається з посадового окладу, систематичних премій, інших постійних доплат (окрім доплати за роботу в несприятливих умовах і великого ризику для здоров'я, за роботу в нічну зміну і надурочний час). Якщо розмір заробітної плати співробітника підприємства нижче розміру мінімальної заробітної плати, то виконується доплата до рівня мінімальної заробітної плати.

Мінімальна заробітна плата в 2019 р. в місячному розмірі становить 4 173 грн.

Збільшення розміру мінімальної заробітної плати тягне за собою безліч наслідків, одним з яких є те, що граничний розмір доходу для податкової соціальної пільги з податку на доходи фізичних осіб значно нижчий за власне мінімальну заробітну плату.

У 2019 р. податкова соціальна пільга становить для будь-якого платника податку 960,50 грн. (50% розміру прожиткового мінімуму для працездатної особи у розрахунку на місяць, встановленому законом на 1 січня звітного

податкового року). Розмір підвищеної податкової соціальної пільги – 150% (1 440,75 грн.), максимальна ПСП – 200% (1 921,00 грн.).

Прожитковий мінімум в Україні 1 січня зріс на 76 грн., до 1 853 грн. А до кінця 2019 р., згідно з держбюджетом, прожитковий мінімум має зрости на 250 грн.

У держбюджеті України на 2019 р. передбачений такий розмір прожиткового мінімуму: з 1 липня – 1 936 грн.; з 1 грудня – 2 027 грн.

Відповідно до Постанови КМУ від 29 грудня 2010 р. № 1227, підставою для отримання платником податку податкової соціальної пільги є заява про застосування пільги, наданої роботодавцю, а також інші документи, які підтверджують право на її отримання.

Зазвичай розмір зарплати залежить від таких чинників:

1) рівня кваліфікації працівника, коли робітник за менший час може виконати більшу роботу, як наслідок, підвищується продуктивність праці та ефективність використання ресурсів;

2) умов праці, при цьому законодавчо виділять чотири класи, які залежать від завданої шкоди здоров'ю та впливу на працездатність (робота в шахті або з вибухонебезпечними речовинами);

3) дискримінації в оплаті праці, коли рівень оплати праці встановлюється відповідно до вподобань роботодавця, які можуть залежати від громадянства підлеглого, його статусу, віку, статі та ін.;

4) впливу національних відмінностей в економіці, до яких відносять глобальні чин-

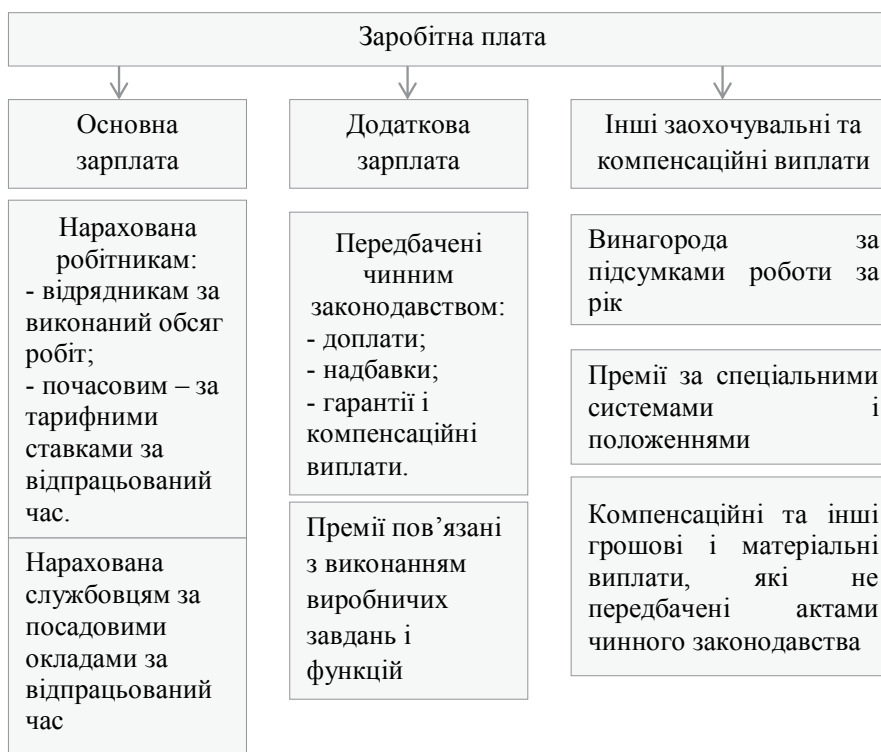


Рис. 1. Види заробітної плати [3]

ники: розвиток економіки в певній країні, нормативно-правова база, оподаткування, попит та пропозиція на ринку праці, кліматичні умови та ін.

Організація оплати праці на підприємстві здійснюється відповідно до законодавчих та нормативних актів (рис. 2).

Виплати працівникам підприємства – це всі форми компенсації, що їх надає суб'єкт господарювання в обмін на послуги, надані працівниками [9]. Згідно з П(С)БО 26, є п'ять видів виплат: поточні виплати; виплати у разі звільнення; виплати після закінчення трудової діяльності; виплати інструментами власного капіталу підприємства; інші довгострокові виплати [10].

Розрахунки за заробітною платою належать до поточних виплат працівникам, які

підлягають сплаті в повному обсязі протягом дванадцяти місяців після закінчення місяця, у якому працівник виконував відповідну роботу. Розрахунок заробітної на підприємстві включає такі процедури (рис. 3) [12].

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Отже, облік праці та заробітної плати має бути організований так, щоб сприяти підвищенню продуктивності праці, повному використанню робочого часу, а також правильному обчисленню чисельності працівників для обліку заробітної плати з метою оподаткування. Для цього на підприємстві мають бути чітко розподілені функції обліку між відділами.

Правильно підібрана система заробітної плати, яка враховує особливості трудового процесу, завдання, що стоять перед конкретним



Рис. 2. Законодавчо-нормативні акти з оплати праці



Рис. 3. Розрахунок заробітної на підприємстві

робочим місцем, професією та кваліфікацією робітника, його особисті інтереси, є ефективним організаційним засобом і мотивуючим чинником.

Нині оплата праці залежить не тільки від результатів праці робітників, а й від ефективної діяльності виробничих підрозділів. За сучасних

умов розвитку суспільства, коли фінансова криза лишила робочих місць сотні українців і цим самим основного доходу громадян, питання оплати праці дедалі більше привертає увагу вчених і практиків та є чи не найбільш актуальною проблемою сьогодення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Конституція України від 28.06.1996 № 254к/96-ВР Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 № 108/95-ВР. URL: zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0114-04.
2. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971 № 322 – VIII. URL: zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0114-04.
3. Гринчуцький В.І., Карапетян Е.Т., Погріщук Б.В. Економіка підприємства : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2015. 304 с.
4. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України : Закон України від 06.12.2016 № 1774-VIII. Верховна Рада України. URL: zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0114-04 (дата звернення: 28.04.2019).
5. Про оплату праці : Закон України від 24.03.1995 № 108/95-ВР. Верховна Рада України. URL: zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0114-04 (дата звернення: 28.04.2019).
6. Про колективні договори та угоди : Закон України від 01.07.1993 № 335. Верховна Рада України. URL: zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0114-04 (дата звернення: 28.04.2019).
7. Про відпустки : Закон України від 15.11.1996 № 504/96. Верховна Рада України. URL: zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0114-04 (дата звернення: 28.04.2019).
8. Про прожитковий мінімум : Закон України від 15.07.1999 № 966-XIV. Верховна Рада України. URL: zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0114-04 (дата звернення: 28.04.2019).
9. Про пенсійне забезпечення : Закон України від 05.11.1991 № 1788-XII. Верховна Рада України. URL: zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0114-04 (дата звернення: 28.04.2019).
10. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 19 «Виплати працівникам». URL: zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0114-04.
11. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 26 «Виплати працівникам» : Наказ Міністерства фінансів України від 28.10.2003 № 601. URL: zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0114-04.
12. Кравченко М.А. Сутність оплати праці як економічної категорії. Бізнес навігатор. 2016. № 1. С. 3–4.

УПРОВАДЖЕННЯ ТА ЗАСТОСУВАННЯ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ І ERP-СИСТЕМ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

INTRODUCTION AND APPLICATION OF MODERN INFORMATION TECHNOLOGIES AND ERP-SYSTEMS IN THE ACCOUNTING OF DOMESTIC ENTERPRISES

Онищенко О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і фінансів,
Кременчуцький національний університет
імені Михайла Остроградського

Onyshchenko Oksana
PhD (Econ.),
Associate Professor of the Department of Accounting and Finance,
Kremenchuk Mykhailo Ostrohradskyi National University

Сьогодні інформаційні технології перетворилися на один із найважливіших чинників економічного зростання, а сама галузь інформаційних технологій стала своєрідним двигуном світової економіки. Необхідність упровадження сучасних інформаційних систем вимагає забезпечення трансформації системи обліку інформації, що набуває особливого значення в умовах структурних трансформацій, характерних для переходу до цифрової економіки. ERP-системи (Enterprise Resource Planning) фактично стали світовими стандартами та являють собою інформаційні системи планування та керування усіма ресурсами підприємства, які необхідні для здійснення продажів, виробництва, закупівель і обліку під час виконання замовлень у сферах виробництва, дистрибуції та надання послуг. Ці системи сполучають у собі функції обліку, управління, контролю й аналізу одночасно і реалізують найкращі світові практики ведення сучасного бізнесу. Проте їх упровадження на українських ринках пов'язано з низкою труднощів. Одним із головних питань для українських підприємств є питання змін в управлінському та бухгалтерському обліку, які виникають під час упровадження ERP-систем.

Ключові слова: інформаційні технології, бухгалтерський облік, управлінський облік, ERP-системи.

Сегодня информационные технологии превратились в один из важнейших факторов экономического роста, а сама отрасль информационных технологий стала своеобразным двигателем мировой экономики. Необходимость внедрения современных информационных систем требует обеспечения трансформации системы учета информации, приобретает особое значение в условиях структурных преобразований, характерных для перехода к цифровой экономике. ERP-системы (Enterprise Resource Planning) фактически стали мировым стандартом и представляют собой информационные системы планирования и управления всеми ресурсами предприятия, которые необходимы для осуществления продаж, производства, закупок и учета при исполнении заказов в сферах производства, дистрибуции и оказания услуг. Эти системы сочетают в себе функции учета, управления, контроля и анализа одновременно и реализуют лучшие мировые практики ведения современного бизнеса. Однако их внедрение на украинских рынках связано с рядом трудностей. Одним из главных вопросов для украинских предприятий является вопрос изменений в управленческом и бухгалтерском учете, которые возникают при внедрении ERP-систем.

Ключевые слова: информационные технологии, бухгалтерский учет, управленческий учет, ERP-системы.

Today information technologies have become one of the most important factors of economic growth, and the information technology industry itself has become a kind of engine of the global economy. The need to introduce modern information systems requires the transformation of the information accounting system, which is of particular importance in the context of structural changes characteristic of the transition to the digital economy. ERP systems (Enterprise Resource Planning) have actually become world standards and are information systems for planning and managing all the resources of an enterprise that are necessary for sales, production, procurement and account-

ing in order execution in the areas of production, distribution and service delivery. These systems combine the functions of accounting, management, control and analysis at the same time and implement the best global practices of modern business. However, their implementation in the Ukrainian markets is associated with a number of difficulties. One of the main issues for Ukrainian enterprises is the issue of changes in management and accounting, which arise during the implementation of ERP-systems. The introduction of ERP-systems in organizations is often accompanied by significant changes in the organizational structure and ways of working. The undoubted advantages of ERP systems, such as compliance with standards, comprehensiveness of the proposed solution, extensive implementation experience, a high level of maintenance and services, under Ukrainian conditions can turn into flaws, since the standards may not coincide, the complexity of the solution may reduce the flexibility of the system. The experience of other countries may not give advantages to Ukraine. A complete understanding is needed by the management of the need to introduce information technology; the realization that the information system is a management system, not an accounting system; that the information system must meet the requirements and standards of management ERP. Therefore, ERP-systems should be based on domestic legislation and management features.

Key words: information technology, accounting, management accounting, ERP-systems.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Широке впровадження сучасних технологій у практику ведення бухгалтерського обліку виправдане реалізацією у його системі процедур збирання, обробки, зберігання та передавання інформації про господарську діяльність підприємства, що потребує автоматизації цих процедур для підвищення ефективності їх здійснення.

Сьогодні для українських підприємств найбільш актуальними є такі концепції інформаційних систем, як ERP-системи (Enterprise Resource Planning), які фактично стали світовими стандартами та являють собою інформаційні системи планування та керування усіма ресурсами підприємства. Ці системи сполучають у собі функції обліку, управління, контролю й аналізу одночасно і реалізують найкращі світові практики ведення сучасного бізнесу, дають змогу організаціям інтегрувати всі бізнес-процеси, швидше обробляти звітність та аналіз інформації, а також надавати інформацію в реальному часі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Проблема застосування інформаційних технологій у бухгалтерському обліку присвячено роботи Ф.Ф. Бутинця, В.М. Гужви, В.П. Завгороднього, С.В. Івахненкова, В.І. Ісакова, Ю.А. Кузьмінського, П.О. Куцика, В.Д. Шквіра, О.І. Волота, N. Dechow, J. Mouritsen, T. Davenport та ін. Аналіз останньої літератури та періодичних матеріалів дав змогу зробити висновки, що питання впровадження та використання сучасних інформаційних систем та технологій у бухгалтерському обліку вітчизняних підприємств стоїть дуже гостро.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. У сучасних інформаційних ERP-системах сконцентровано останні досягнення світової практики автоматизації управління підприємствами, проте їх впровадження на українських ринках пов'язано з низкою труднощів. Одним із головних питань для українських

підприємств є питання змін в управлінському та бухгалтерському обліку, які виникають під час впровадження ERP-систем.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є проведення аналізу щодо освоєння інформаційних технологій у різних країнах світу, дослідження особливостей та значення інформаційних ERP-систем, а також розроблення науково-практичних рекомендацій щодо трансформації управлінського та бухгалтерського обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сучасна економіка характеризується інтенсивними змінами і високим ризиком, для неї важливими є максимально швидке ухвалення обґрунтованих стратегічних рішень і створення адекватної системи управління. Одним з ефективних напрямів удосконалення процесу управління є розроблення та впровадження сучасних інформаційно-управляючих систем і технологій. Упровадження інформаційних технологій спричиняє істотні організаційні зміни, трансформуючи структуру організацій та характер бізнес-процесів, механізми управління виробничими та трудовими процесами. Нові інформаційні технології управління є важливим і необхідним засобом, який дає змогу: швидко, якісно і надійно виконувати отримання, облік, зберігання й обробку інформації; значно скоротити управлінський персонал підприємства, який задіяний у процесах збирання, обробки, обліку, зберігання інформації; забезпечити у потрібні терміни керівництво й управлінсько-технічний персонал підприємства якісною інформацією; своєчасно та якісно вести аналіз і прогнозування господарської діяльності підприємства; швидко і якісно приймати рішення по всіх питаннях управління підприємством.

Практика останніх десятиліть показує, що успішна діяльність країн у галузі інформаційних технологій дає їм змогу зайняти гідне місце в структурі «нової економіки» і тим самим забезпечити довгострокові перспективи економічного зростання. Сьогодні інформаційні технології можуть розглядатися не тільки як джерело

нарощування експортного потенціалу за рахунок розвитку торгівлі ними, а й як один із найважливіших засобів зміцнення конкурентоспроможності окремих промислових галузей та економіки у цілому.

Аналіз країн світу щодо освоєння інформаційних технологій у 2016 р. (за семибальною шкалою) дав змогу зробити висновок, що лідером серед країн з впровадження інформаційних технологій є Ісландія (6,2 бали) та Японія, США та Норвегія (по 6,1 бали). За даними Всесвітнього економічного форуму, Україна займає 100-е місце серед 139 країн, що досліджуються (4,2 бали) [1].

За здатністю компаній до інновацій лідерами є Швейцарія (6,0 балів), США (5,9 бали) та Ізраїль (5,9 бали). Україна займає 52-е місце (4,2 бали) серед 139 країн. За рівнем використання підприємствами країни інформаційно-комунікаційних технологій (ICT) для транзакцій з іншими підприємствами лідерами є Японія (6,1 бали), United Kingdom (6,0 балів) та Switzerland (6,0 балів). Україна займає 89-е місце (4,4 бали) зі 139 країн. Тобто за всіма рівнями запровадження інформаційних технологій Україна відстає від провідних країн світу.

Значне відставання України у сфері впровадження та використання інформаційних технологій пояснюється:

- низьким рівнем використання інформаційних технологій населенням;
- несприятливим середовищем для розвитку IT-інфраструктури;
- несприятливим політичним та регуляторним середовищем;
- несприятливим ринковим та інноваційним середовищем;
- низьким рівнем готовності до використання інформаційних технологій із боку бізнесу та органів влади;
- слабким впливом інформаційних технологій на економічну і соціальну сферу.

У глобальному звіті Всесвітнього економічного форуму ще в 2014 р. було зазначено [2], що цифрові інформаційні технології мають пряме відношення до економічного зростання і створення робочих місць. На ринках, що розвиваються, а саме до таких належить Україна, всеосяжне використання цифрових інформаційних технологій може призвести до створення понад півмільярда робочих місць тільки протягом наступного десятиліття, адже нові інформаційні технології істотно впливають на всі галузі економіки.

Своєю чергою, такі явища, як технологічний розвиток та глобалізація бізнесу, призводять до зростаючої складності організацій, що є характерним для останнього часу [3]. Ця зростаюча складність щодня вимагає виробляти, обробляти і зберігати велику кількість інформації, а інформаційні системи повинні забезпечувати ефективність цих процесів. Отже,

впровадження сучасних інформаційних систем дає змогу забезпечити трансформацію систем обліку та безпеку інформації, що набуває особливого значення в умовах структурних трансформацій, характерних для переходу до цифрової економіки.

Однією із сучасних інформаційних систем є ERP-системи (Enterprise Resource Planning), які фактично стали світовими стандартами та являють собою інформаційні системи планування й керування всіма ресурсами підприємства, які необхідні для здійснення продажів, виробництва, закупівель і обліку під час виконання замовлень у сферах виробництва, дистрибуції та надання послуг. Ці системи сполучають у собі функції обліку, управління, контролю й аналізу одночасно і реалізують найкращі світові практики ведення сучасного бізнесу. Саме впровадження компанією ERP-системи означає перехід на більш високу стадію розвитку, адже вона дає змогу найбільш ефективно реалізовувати можливості компанії. Ця система дає змогу організаціям інтегрувати всі бізнес-процеси, швидше обробляти звітність та аналіз інформації, а також надавати інформацію в реальному часі [4–6].

Нині ERP-системи, бази даних та Інтернет являють собою нові форми організації операцій, які дають змогу інтегрувати види діяльності та керувати ними в реальному часі. Без успішної реалізації ERP-систем прогнозовані переваги від підвищення продуктивності та конкурентних переваг не з'являться [7]. Системи ERP устанавлюють єдині стандарти управління інформаційними потоками через інтеграцію даних. Вони забезпечують прозорість використання інформації шляхом детального представлення організаційних процесів та своєчасного надання інформації до функціональних підрозділів компанії [4]. Із цих причин системи ERP були з ентузіазмом сприйняті багатонаціональними компаніями з їхньою глобальною діловою активністю, що дало змогу забезпечити досконалий контроль над розосередженими виробничими і сервісними підрозділами [8; 9].

Серед критичних чинників успішної реалізації ERP-систем зазначають: підтримку топ-менеджменту та зобов'язання, навчання та освіти, управління проектами, чітке бачення та цілі системи ERP, обережне управління змінами та міжвідомчі комунікації [10].

ERP-системи задовольняють більшості запитів як середніх, так і великих підприємств. Вони можуть працювати з різними операційними системами (Windows NT, UNIX, Solaris, AIX і т. д.) і системами управління базами даних (Oracle, Informix). Ці системи мають подвійну природу: з одного боку, це корпоративні інформаційні системи, а з іншого – їх часто розглядають як певний стандарт або концепцію управління, що певншла практичну реалізацію у відповідній інформаційній системі [11].

Як зазначають С.В. Івахненко та О.В. Мелих, саме ERP-системи максимально відповідають потребам системи управління вітчизняними великими та середніми підприємствами. Вони допомагають компанії отримати максимальні конкурентні переваги [12]. У програмних продуктах ERP-класу зроблена спроба відійти від старих уявлень, коли служба системи управління сприймалася як замкнена інформаційна система. Ці системи підтримують переважну більшість видів діяльності, що створюють вартість: постачання, виробництво, дистрибуцію, логістику тощо, вагомо змінюють традиційну роль бухгалтерів. Звичне для нас розуміння типових бухгалтерських завдань, таких як ведення первинного обліку, розрахунків податків, підготовка фінансової звітності, доповнюється новими завданнями, тісно пов'язаними із внутрішнім плануванням і контролінгом. У ERP-системах широко застосовуються засоби штрих-кодування, що призначені для автоматизації обліку складських запасів і продажів. Це усуває необхідність у передачі даних від системи до системи.

Якщо бухгалтерські інформаційні системи структуруються відповідно до ділянок обліку, які охоплюють один чи кілька бухгалтерських рахунків, то ERP-система (невід'ємним складником якої є ключові модулі, що відповідають за ведення бухгалтерського, фінансового та управлінського обліку, контролінгу платежів та розрахунків, підготовку консолідованої звітності тощо) описує функції всередині трьох основних процесів розширеного економічного відтворення: придбання, виробництва і реалізації [11]. Відповідно, в ERP-системах у центрі уваги знаходяться не бухгалтерські рахунки, а господарські операції й економічні чинники господарської діяльності підприємства. Особливістю автоматизованого обліку в ERP-системах є те, що більшість програмних рішень цього класу дає змогу використовувати одну інтегровану програму замість декількох розрізнених. Єдина система може управляти обробкою, логістикою, дистрибуцією, запасами, доставкою, виставленням рахунків-фактур та реалізувати концепцію глобального обліку.

Сучасні інформаційні технології зробили країни інформаційно більш відкритими, а існування глобальних інформаційних систем дає змогу, практично не рахуючись із кордонами, організувати індустрію інформаційних послуг. Створюється реальна можливість для багатьох країн, у тому числі й для України, поступово піднятися до рівня сучасних вимог і можливостей інформаційного суспільства, до рубежу інформатизації Європи. Із деяким відставанням українські компанії повторюють шлях зарубіжних, які вже усвідомили, що для ефективної діяльності на світовому чи внутрішньому ринках потрібно ефективно управління всіма аспектами діяльності, яке певною мірою залежить від впровадження інформаційних технологій.

Найбільш актуальними для українських компаній нині є ERP-системи, представлені переважно продуктами західних фірм: SAP, Oracle, BAAN, PeopleSoft і Platinum. Найпоширенішими програмними продуктами, які впроваджуються в Україні, є програмні продукти закордонних компаній, що відповідають вимогам світового рівня: Oracle corporation (система Oracle Application), SAP AG (система R/3), Scala (Scala) і Baan Company (система Baan IV). Дані корпоративні системи впроваджуються на підприємствах різноманітної галузевої специфіки, дають змогу здійснювати стандартний набір функцій і складаються з функціонального набору модулів управління підприємством.

SAP є одним із найкращих системних ERP-рішень, представлених на ринку сьогодні, поряд із нечисленною групою інших програм подібного роду. Компанія SAP є провідним виробником стандартного прикладного програмного забезпечення, призначеного для промислових підприємств. Список українських підприємств – клієнтів фірми SAP в Україні очолюють Національний банк України, металургійний комбінат «Азовсталь», ПАТ «Полтаваобленерго», ПАТ «Дніпроенерго», АТ «Укртатнафта», ПАТ «Дніпроспецсталь».

Двома основними розробками компанії SAP є програмні продукти, іменовані R/2 та R/3. Система R/2 функціонує на основному комплекті таких виробників, як IBM та Siemens. Система R/3 стала провідним продуктом компанії, прибутки від якого становлять найбільшу частку загального річного доходу SAP [13]. У системі R/3 відображений світовий досвід ефективного менеджменту підприємствами та корпораціями, що дає змогу в широкому діапазоні підтримувати бізнес-процеси, необхідні для діяльності будь-якого сучасного підприємства, зокрема: фінансову бухгалтерію; облік витрат; облік основних засобів; управління проектами; планування й управління виробництвом; управління інвестиціями; матеріально-технічне постачання; збут, відвантаження, фактурування продукції, технічне обслуговування і ремонт обладнання; управління кадрами; документообіг.

У кожній країні, де використовується корпоративна система R/3, вона адаптується до національних та мовних особливостей, при цьому зберігається можливість одночасного використання кількох мов і варіантів фінансового законодавства. Продукт компанії R/3 упроваджений у понад 15 тис. підприємствах світу. Зокрема, клієнтами SAP є такі відомі фірми, як BMW, Mercedes-Benz AG, Adidas, General Electric, Philips, IBM, Telecom AG та багато інших. В Україні корпоративна система R/3 застосовується на ПАТ «Жидачівський целюлозопаперовий комбінат», на Чорнобильській АЕС, у Міністерстві енергетики та вугільної промисловості України, на ПАТ «Металургійний комбінат «Азовсталь»; на початку антитерористичної операції на сході

країни застосовувалася на БАТ «Донецький металургійний комбінат» [14].

Низка українських виробників програмного забезпечення позиціонує свої системи як ERP. Насамперед, це системи: «Фінексперт», «ІТ-Підприємство», «Мегаполіс», BSI, Bob's World AG, «ПАРУС-Підприємство 8», «1С: Підприємство 8.0».

Розробка «ІТ-Підприємство» орієнтована на автоматизацію великих і середніх промислових підприємств. Ця система дає змогу оптимізувати бізнес-процеси підприємства і включає модулі для управління виробництвом (MRP II, MES, APS), управління фінансами, бюджетування та контролінгу, управління ланцюгами поставок, управління якістю, управління ремонтами, бухгалтерського та податкового обліку, управління персоналом і розрахунку зарплати, OLAP-аналізу і т. д. З «ІТ-Підприємство» в Україні працюють: НВК газотурбобудування «Зоря» – «Машпроект», Нижньодніпровський трубопрокатний завод, «Росава» (Біла Церква), «Азот» (Черкаси), Полтавський ГЗК, «Хімволокно» (Чернігів) та ін. До основних переваг роботи можна віднести апробовані бізнес-рішення та відпрацьовану на практиці методологію реалізації комплексних проектів автоматизації.

Але, незважаючи на те що у вищезгаданих системах сконцентровано останні досягнення світової практики автоматизації управління підприємствами, їх упровадження на українських ринках пов'язано з низкою труднощів. Одним із головних питань для українських підприємств є питання змін в управлінському та бухгалтерському обліку, які виникають під час упровадження ERP-системи.

Функціональне призначення компонентів інформаційних систем полягає у реєстрації та накопиченні економічної інформації, сформованої у процесі фінансово-господарської діяльності підприємства. Вхідні компоненти, що забезпечують інформаційні системи управління, генерують інформацію як вхідний ресурс для менеджерів усіх керуючих рівнів у необхідних для них форматах. Комбінації формування інформації як вхідного ресурсу є багатоваріантними, що зумовлене змістом вирішення управлінської проблеми. У такому контексті підвищується цінність бухгалтерського фінансового обліку, фінансової звітності, фінансового аналізу, управлінського обліку та внутрішньої звітності, системи бюджетування, управлінського аналізу, планування для цілей управління.

Впровадження систем ERP в організації часто супроводжується суттєвими змінами в організаційній структурі та способах роботи [15].

Аналіз джерел із бухгалтерського обліку, які присвячені визначенню впливу систем ERP на організаційні практики компаній, показав, що системи ERP сприяють зміні бухгалтерського обліку [9; 16; 17]. Наприклад, Quattrone and Norper виявили докази того, що складності в

проектах ERP також зумовлені логікою обліку, вписаною в ERP-системи [16].

Відповідно до цих висновків, Wagner et al. [17] надають докази того, що впровадження систем ERP може створити опір в організаціях завдяки новій логіці організації, яка поєднується із системою ERP. Це, своєю чергою, може викликати переконфігурацію та перекодування системи ERP. Dechow and Mouritsen [9] демонструють, що системи ERP мають свою власну логіку, вписану в систему, техніко-логіку, створення нових організаційних кордонів і переміщення старих кордонів через конфігурацію структури системи. Ці техніко-логічні умови та завдання встановлені системами та практиками, які існували в організації. Таким чином, установлені функціональні межі, наприклад між логістикою і бухгалтерським обліком, розмиваються та змінюються.

Розширення обліково-аналітичного забезпечення управлінського процесу за рахунок удосконалення інформаційних потоків компонентів ERP-системи являє собою процес безперервного та цілеспрямованого збору відповідних даних, які необхідні для розрахунку оцінних індикаторів реалізації цільової спрямованості моделі управління підприємством. Насамперед, необхідно максимально розширити можливості бухгалтерського обліку та фінансової звітності для цілей управління, а потім сформулювати дієву систему управлінського обліку та внутрішньої звітності.

Повна автоматизація обліку дасть змогу вивільнити робочий час від виконання рутинних ділянок облікової роботи. Відбудеться заміна власне облікових функцій персоналу на контрольні. Облікові процедури будуть виконуватися без прямої участі працівників підприємства, а лише під їхнім контролем. У фахівців з обліку і управління з'явиться більше можливостей для вдосконалення облікової системи.

На жаль, безперечні переваги ERP-систем, такі як відповідність стандартам, комплексність пропонованого рішення, багатий досвід впровадження, високий рівень супроводу і сервісних послуг, в українських умовах можуть обернутися недоліками, оскільки стандарти можуть не збігатися, комплексність рішення може знизити гнучкість системи, західний досвід не дасть переваг в Україні. Необхідне повне розуміння керівництвом необхідності запровадження інформаційних технологій; усвідомлення, що інформаційна система є системою управління, а не системою обліку; що інформаційна система повинна відповідати вимогам і стандартам управління ERP. Саме тому ERP-системи повинні враховувати вітчизняне законодавство та особливості управління.

У багатофункціональних ERP-системах для великих компаній (Oracle, Microsoft, SAP, SSA GLOBAL (Baan)) і системах, орієнтованих на середні підприємства (Platinum, SunSystems,

Scala, Exact Globe, Navision), заздалегідь закладена функціональність обліку за Міжнародними стандартами фінансової звітності (МСФЗ) із великими можливостями для користувачів, у чому й полягає головна перевага даних систем над програмними продуктами українських та російських постачальників. Але це вимагає від українських підприємств повноцінного впровадження обліку за МСФЗ, що ще не є обов'язковим для багатьох із них. Переважна частина українських підприємств ще веде облік лише згідно з Національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку (НП(С) БО) або тільки починає вести облік за МСФЗ. Під час впровадження ERP-системи потрібно буде вести подвійний облік і за НП(С)БО, і за МСФЗ, фактично на підприємстві буде працювати дві бухгалтерії, що підвищить вартість такого обліку.

До того ж попередньо необхідно буде вирішити низку завдань. Спочатку необхідно провести аналіз (або розроблення) поточної облікової політики компанії за МСФЗ. Результатом такого аналізу має стати перелік найбільш проблемних ділянок, що підлягають автоматизації. Далі розробити механізм формування фінансової звітності, план рахунків відповідно до МСФЗ залежно від положень вибраної облікової політики компанії, вимог до фінансової звітності. І, нарешті, розробити господарські операції і на їх підставі первинні документи за МСФЗ та сформулювати правила переносу даних НП(С) БО в систему обліку за МСФЗ, визначити ролі для розмежування прав доступу до системи і призначити функціональні обов'язки для користувачів. При цьому необхідно не забувати про якісний аналіз існуючих бізнес-процесів компанії, який дасть змогу внести необхідні зміни в уже сформовану структуру бізнес-процесів.

Процес зміни економічної системи в Україні потребує переосмислення теоретичних і методичних підходів до управління підприємством, розроблення заходів для поліпшення якості рішень з інформаційного забезпечення в галузі сталого розвитку, а оскільки бухгалтерський облік є джерелом інформації для управлінського персоналу, то необхідним є поглиблення управлінської орієнтації бухгалтерського обліку. Тобто необхідне підвищення інформативності бухгалтерського обліку і забезпечення інформаційних потреб управління. Одним із напрямів посилення управлінської спрямованості бухгалтерського обліку є розуміння ролі й значення останнього під час прийняття управлінських рішень.

Повнофункціональна ERP-система стає єдиним фундаментом для вирішення важливих стратегічних й управлінських завдань, а не лише інструментом автоматизації типових для корпорації процесів, наприклад планування витрат або розрахунку собівартості.

На відміну від фінансового обліку з досить загальними стандартами (МСФЗ) загальних

стандартів проектування системи управлінського обліку та проведення управлінського обліку немає. Але автоматизація управлінського обліку потрібна в сучасних умовах на кожному підприємстві, оскільки кінцевою метою управлінського обліку є допомога керівництву у досягненні стратегічної мети підприємства. Реалізація функції контролінгу можлива із застосуванням відомої інформаційної системи SAP R/3.

Упровадженню SAP-системи передують постановка стратегічних цілей компанією. Наприклад, стратегічними цілями Національного банку України перед впровадженням SAP/R3 стали: створення єдиного безпечного інформаційного простору, який дає змогу реалізувати загальний стандартний набір моделей, операцій і процесів, що функціонує в режимі реального часу, для фінансового, матеріального та управлінського обліку; створення єдиного інтегрованого рішення замість великої кількості локальних облікових систем для ведення комплексного обліку всіх видів фінансово-господарських операцій та планування в рамках цього рішення, отримання консolidованої звітності; створення аналітичної системи для керівництва на основі облікових операцій в єдиному інтегрованому рішенні; у рамках єдиного інтегрованого рішення забезпечення поліпшення прозорості контролю доходів і витрат, оперативне управління бюджетом; підвищення достовірності інформації та забезпечення її доступності в режимі реального часу на всіх рівнях управління.

Але в умовах сьогодення українська практика показує, що результати автоматизації управлінського обліку часто не виправдовують очікувань. На думку експертів, є неадекватне розуміння ролі автоматизації в підвищенні ефективності системи управління підприємством. Досвід українських суб'єктів господарювання засвідчує, що головна проблема виникає ще до початку написання концептуального плану проекту впровадження системи.

Будь-яка програма з найбільшим набором варіантів функціональних можливостей являє собою лише інструмент для роботи з інформацією, а ефективність її застосування визначається не якістю самого продукту, а компетентністю користувача [18] та належним рівнем його кваліфікації та підготовки. Отже, варто прислухатися до порад, що стосуються прийняття рішення про впровадження та подальше успішне використання ERP SAP R/3 у фінансово-господарській діяльності компанії, від фахівців, які стали першими, хто ризикнув запустити реалізацію проекту автоматизації на базі ERP SAP R/3 [19].

Отже, перш ніж впроваджувати інформаційну систему, необхідно впровадити систему управлінського обліку хоча б на рівні «локальних комп'ютерів» із працюючими на них спеціалістами, розробити принципи управлінської

облікової політики та формати управлінської звітності, що адекватно відображатимуть економічну реальність і під які в майбутньому можна буде налаштувати потужне програмне забезпечення. Під час упровадження системи управлінського обліку українські компанії повинні брати собі за основу оцінку витрат на введення управлінського обліку з огляду на обсяги його діяльності та діяти так, щоб ефект від налагодження такої системи перевищував витрати на її розроблення й функціонування.

Щоб отримати позитивний результат від упровадження такої інтегрованої системи, як ERP SAP R/3, передусім необхідно провести глибокий аналіз бізнес-процесів компанії, підготувати спеціалістів, готових до продуктивного старту програмного комплексу, налагодити чітку взаємодію з консалтинговими фірмами або відповідними консультантами для розроблення та реалізації завдань компанії, а також забезпечити технологічний бік процесу.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Необхідність упровадження сучасних інформаційних систем дає змогу забезпечити трансформацію систем обліку інформації, що набуває особливого значення в умовах структурних трансформацій, характерних для переходу до цифрової економіки. Актуальність упровадження сучасних інформаційних систем зумовлена подоланням структурних протиріч, характерних для економіки країн, що розвиваються, таких як: низький рівень використання інформаційних технологій населенням, несприятливе середовище для розвитку IT-інфраструктури, низький рівень готовності до використання інформаційних технологій із боку бізнесу та органів влади, слабкий вплив інформаційних технологій на економічну і соціальну сферу.

Однією із сучасних інформаційних систем є ERP-система, яка дає змогу компаніям інтегрувати всі бізнес-процеси, швидше обробляти звітність та аналіз інформації, а також надавати інформацію в реальному часі. Системи ERP установлюють єдині стандарти управління інформаційними потоками через інтеграцію даних. Вони забезпечують прозорість використання інформації шляхом детального представлення організаційних процесів та своєчасного надання інформації до функціональних підрозділів компанії. Із цих причин системи ERP з успіхом застосовуються багатонаціональними компаніями з їхньою глобальною діловою актив-

ністю, що дало змогу забезпечити досконалий контроль над розосередженими виробничими і сервісними підрозділами. Серед українських компаній, які застосовують у своїй діяльності ERP-системи, – Національний банк України, металургійний комбінат «Азовсталь», ПАТ «Полтаваобленерго», ПАТ «Дніпроенерго», АТ «Укртатнафта», ПАТ «Дніпроспецсталь». Це великі системоутворюючі компанії, які активно розвиваються.

Але водночас застосування ERP-систем у системах обліку компаній передбачає вирішення низки завдань:

- аналіз (або розроблення) поточної облікової політики компанії за МСФЗ, результатом чого має стати перелік найбільш проблемних ділянок, що підлягають автоматизації;

- розроблення механізму формування фінансової звітності, плану рахунків відповідно до МСФЗ залежності від положень вибраної облікової політики компанії, вимог до фінансової звітності;

- розроблення господарських операцій і на їх підставі первинних документів за МСФЗ та формування правил переносу даних НП(С)БО в систему обліку за МСФЗ;

- визначення ролі для розмежування прав доступу до системи і призначення функціональних обов'язків для користувачів.

У сучасних умовах управління робота в системі SAP ERP забезпечить підприємству однакові підходи до розрахунку вартості послуг, установить єдині правила обліку операцій, відображення доходів від послуг. Результатом успішного впровадження ERP-системи буде: збільшення ліквідності підприємства за рахунок зміни структури його активів, зменшення в частці оборотних активів дебіторської заборгованості; більш ефективне використання коштів підприємства за рахунок збільшення загальної оборотності як усього капіталу у цілому, так і окремих його частин; зниження потреби підприємства в оборотних коштах за рахунок підвищення ритмічності роботи.

Автоматизована система обліку сучасного підприємства повинна інтегруватися в інформаційне середовище сучасного електронного бізнесу. Залучення суб'єктів господарювання та інституцій до електронних взаємовідносин дасть змогу сформувати інформаційну площадку, завданням якої є прогнозування та планування діяльності підприємства на основі облікової інформації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. The Global Information Technology Report. URL: http://www3.weforum.org/docs/GITR2016/WEF_GITR_Full_Report.pdf (дата звернення: 03.05.2019).
2. The Global Information Technology Report 2014. URL: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalInformationTechnology_Report_2014.pdf. (дата звернення: 03.05.2019).
3. Alves M.C., Matos S.I.A., ERP adoption by public and private organizations – A comparative analysis of successful implementations. *Journal of Business Economics and Management*. 2013. Vol. 14(3). P. 500–519.

4. Davenport T. Putting the Enterprise into the Enterprise System. *Harvard Business Review*. 1998. Vol. 76 (4). P. 121–131.
5. Fahy M., Lynch R. Enterprise Resource Planning (ERP) systems and strategic management accounting. *XXII Congresso Anual da European Accounting Association*. Bordéus, França, 1999. 5–7 de maio.
6. Granlund M., Malmi T. Moderate impact of ERPS on management accounting: a lag or permanent outcome? *Management Accounting Research*. 2002. Vol. 13 (3). P. 299–321.
7. Addo-Tenkorang R., Helo, P. Enterprise resource planning (ERP): a review literature report. *Proceedings of the World Congress on Engineering and Computer Science*. 2011. Vol. 2.
8. Cooper D.J., Ezzamel, M. Globalization discourses and performance measurement systems in a multinational firm. *Accounting, Organizations and Society*. 2013. Vol. 38. № 4. P. 288–313.
9. Dechow N., Mouritsen J. Enterprise resource planning systems, management control and the quest for integration. *Accounting, Organizations and Society*. 2005. Vol. 30. № 7/8. P. 691–733.
10. Tarhini A., Ammar H., Tarhini T., Masa'deh R. Analysis of the Critical Success Factors for ERP implementation from stakeholders perspective: A systematic review. *International Business Research*. 2015. Vol. 8 (4). P. 25–40. URL: <http://dx.doi.org/10.5539/ibr.v8n4p25> (дата звернення: 02.05.2019).
11. Куцук П.О. Бухгалтерський облік у сучасних інформаційних системах класу ERP. *Вісник Львівської комерційної академії*. 2011. № 35. С. 202–205.
12. Івахненко С.В., Мелих О.В. Фінансовий контролінг: методи та інформаційні технології. Київ : Знання, 2009. 319 с.
13. Євдокімов В.В. Корпоративні інформаційні системи: проблеми впровадження та аналіз ефективності. *Наукові праці КНТУ. Економічні науки*. 2009. Вип.16. № 1. С. 227–235.
14. Ілленко Р.В. Впровадження та використання інформаційних технологій у системі вищої освіти ЄС. *Економіка і управління*. 2015. Вип. 1. С. 134–140.
15. Kallunki J.-P., Laitinen E. K., Silvola, H. Impact of enterprise resource planning systems on management control systems and firm performance. *International Journal of Accounting Information Systems*. 2011. Vol. 12 (1). P. 20–39.
16. Quattrone P., Hopper T. A 'time-space odyssey': management control systems in two multinational organizations. *Accounting, Organizations and Society*. 2005. Vol. 30. P. 735–764.
17. Wagner E.L., Moll J., Newell S. Accounting logics, reconfiguration of ERP systems and the emergence of new accounting practices: a sociomaterial perspective. *Management Accounting Research*. 2011. Vol. 22. № 3. P. 181–197.
18. Halenko A.V., Shchypanova O.V. Dosvid vprovadzhennia systemy upravlinskoho obliku na ukrainskykh pidpriemstvakh na suchasnomu etapi. *Ekonomichnyi prostir*. 2011. Vol. 48/2. P. 317–325.
19. SAP Help Portal. URL: <http://help.sap.com>. (дата звернення: 29.04.2019).

НОВІТНІ ТЕХНОЛОГІЇ НАВЧАННЯ КУРСУ «ФІНАНСОВИЙ ОБЛІК 2»

NEW TECHNOLOGIES OF TRAINING OF THE COURSE "FINANCIAL ACCOUNT 2"

Петренко Н.І.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри обліку і аудиту,
Відокремлений підрозділ Національного університету біоресурсів
і природокористування України
«Бережанський агротехнічний інститут»

Левченко О.Ф.

викладач вищої категорії,
Житомирський агротехнічний коледж

Магнушевська Т.М.

викладач вищої категорії,
Житомирський агротехнічний коледж

Petrenko Natalya

Grand PhD in (Economic) sciences, Professor,
Professor of the Department of Accounting and Auditing,
Separated subdivision of NULESU "Berezhany Agrotechnical Institute"

Levchenko Oksana

Teacher of higher category,
Zhytomyr Agrotechnical College

Magnushevskaya Tatiana

Teacher of higher category,
Zhytomyr Agrotechnical College

Активне впровадження новітніх технологій навчання у курсі «Фінансовий облік 2», використання комп'ютерної техніки, розумне, раціональне та ефективне їх поєднання дають змогу викладачеві ефективно організовувати навчально-пізнавальний процес фінансового обліку та сприяють легкому засвоєнню студентами навчальних програм. Розглянуто дидактичні особливості компетентнісного та міждисциплінарних підходів до викладання курсу «Фінансовий облік 2» для студентів вищих навчальних закладів. Визначено проблеми використання інформаційних технологій у сучасному навчальному процесі. Представлено цілі, завдання, конструктивні особливості та форми представлення такого педагогічного методу, як веб-квест. У процесі виконання веб-квесту студенти, вивчаючи дисципліну «Фінансовий облік 2», повинні вирішити проблемну ситуацію, маючи певні Інтернет-джерела. Веб-пошуки сприяють формуванню важливих професійних компетенцій серед студентів (інформація, спілкування, мова), забезпечують високий рівень їхньої мотивації до навчання.

Ключові слова: інновація, інформаційні технології, фінансовий облік, компетентнісний і міждисциплінарний підходи, інтерактивні методики, веб-квест.

Активное внедрение новейших технологий обучения в курсе «Финансовый учет 2», использование компьютерной техники, разумное, рациональное и эффективное их сочетание позволяют преподавателю эффективно организовывать учебно-познавательный процесс финансового учета и способствуют легкому усвоению студентами учебных программ. Рассмотрены дидактические особенности компетентностного и междисциплинарных подходов к преподаванию курса «Финансовый учет 2» для студентов высших учебных заведений. Определены проблемы использования информационных технологий в современном учебном процессе. Представленные цели, задачи, конструктивные особенности и формы представления такого педагогического метода, как веб-квест. В процессе выполнения веб-квеста студенты,

изучая дисциплину «Финансовый учет 2», должны решить проблемную ситуацию, имея определенные Интернет-источники. Веб-поиски способствуют формированию важных профессиональных компетенций среди студентов (информация, общение, язык), обеспечивают высокий уровень их мотивации к обучению.

Ключевые слова: инновация, информационные технологии, финансовый учет, компетентностный и междисциплинарный подходы, интерактивные методики, веб-квест.

The synthesis of important aspects of training technologies in the preparation of future accountants involves a thorough analysis of the role of intensive educational technologies as a necessary condition for the functioning of higher agricultural educational institutions. The introduction of modern innovative information technologies into the educational process allows to increase the scientific and technical training of future accountants and auditors. The active introduction of the latest learning technologies in the course "Financial Accounting 2", the use of computer technology, a reasonable, rational and effective combination of them, allows the teacher to effectively organize the educational and cognitive process of financial accounting and facilitates the easy assimilation of students curriculum. Students are actively involved in educational activities, their interest in studying the professional discipline "Financial Accounting 2" is growing, and they are actively involved in the study of new material. New technologies and interactive techniques help to form positive attitudes towards students in the profession and the accounting business as a whole, and they also form interest in studying this profile after completing their studies. The didactic features of competency and interdisciplinary approaches to teaching the course "Financial Accounting 2" for students of higher educational institutions are considered. The most important advantage of a competent and interdisciplinary approach to the study of financial accounting is that knowledge and skills acquired by students in the learning process are actively used by them in practice. The problems of using information technologies in the modern educational process are determined. The presented goals, tasks, constructive features and forms of presentation of such pedagogical methods as web quest. During the implementation of the web-based quest, Students studying the "Financial Accounting 2" discipline should solve a problem situation with certain Internet sources. Web searches contribute to the formation of important professional competences among students (information, communication, language), provides a high level of their motivation to study.

Key words: innovation, information technology, financial accounting, competency and interdisciplinary approaches, interactive methods, web quest.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Одним із пріоритетів розвитку освіти в Україні є підвищення якості освіти студентів, оновлення форм і методів організації навчального процесу, використання інноваційних та інформаційних технологій з урахуванням інтеграційних процесів європейської освіти.

Під час реформи вищої освіти провідні вчені, спираючись на досвід вітчизняних і зарубіжних методистів і практичних викладачів, удосконалюють старі та розробляють нові принципи, методи, прийоми і форми організації навчального процесу з курсу «Фінансовий облік 2». Ці цінні досягнення відображено на сторінках періодичних видань із бухгалтерського обліку, економіки та педагогіки. Водночас залишається низка проблем, які потребують подальшого розвитку. Одним із найбільш перспективних напрямів досягнення мети є робота з різними форматами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. У Законі України «Про освіту» зазначається: «Метою освіти є всебічний розвиток людини як особистості та найвищої цінності суспільства, розвиток її талантів, розумових і фізичних здібностей, виховання високих моральних якостей, формування громадян, здатних до свідомого суспільного вибору, збагачення на цій основі інтелектуального, творчого, культурного потенціалу народу, підвищення освітнього рівня народу, забезпечення народного господарства кваліфікованими

фахівцями» [1]. «Освіта – основа розвитку особистості, суспільства, нації та держави, запорука майбутнього України» [2].

У «Національній доктрині розвитку освіти» зазначено, що необхідно істотно зміцнити навчально-матеріальну базу, здійснити комп'ютеризацію навчальних закладів, упровадити інформаційні технології, забезпечити ефективну підготовку та підвищення кваліфікації педагогічних і науково-педагогічних працівників, запровадити нові економічні та управлінські механізми розвитку освіти. Усі ці проблеми потребують першочергового розв'язання [2].

В Україні повинен забезпечуватися прискорений, випереджальний інноваційний розвиток освіти, а також створюватися умови для розвитку, самоствердження та самореалізації особистості протягом життя [2].

Зокрема, Концепцією підготовки фахівців за дуальною формою здобуття освіти [3] визначено проблеми підготовки фахівців із вищою освітою:

- неготовність випускників працювати за фахом;
- незадоволеність ринку праці якістю освіти, що призводить до потреби у додатковому навчанні на робочому місці, розширення системи навчання на підприємствах;
- низький рівень роботи закладів освіти, включаючи неефективне використання бюджетних коштів, про що свідчить надмірно велика частка випускників закладів освіти, які не працюють (часто взагалі не планують працювати) за здобутими професіями;

- неефективне використання найкращого для навчання часу здобувачів освіти з питань здобуття професійних компетентностей;

- установлення вимог до наявності досвіду самостійної професійної діяльності (стажу роботи) у випускників закладів освіти, які влаштовуються на роботу вперше.

Таким чином, бурхливий розвиток техніки та технологій висуває перед вищими закладами завдання швидкого оновлення змісту навчання і підвищення кваліфікації їхніх працівників поряд зі зміною форм організації навчання. На часі є формування принципово нової системи загальної і професійної освіти, яка має реагувати на нові цивілізаційні виклики, суспільні реалії, бути інноваційною, здатною до оновлення та відкриттю до нового.

Як засвідчує аналіз літературних джерел [4–9], проблема використання інноваційних технологій у вивченні курсу «Фінансовий облік 2» ще недостатньо розроблена. Існує суперечність між потребами практики і науковим обґрунтуванням їх реалізації.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Актуальність даної теми зумовлена необхідністю вироблення адекватних сучасним умовам стилів навчання відповідно до системи його принципів є необхідною умовою розвитку параметрів навчального мислення у студентів агротехнічного інституту. Порушення будь-яких вимог призводить до порушення інтенсифікації навчання, унеможливорює здійснення студентом навчальної діяльності та досягнення мети навчання. Організація навчального процесу згідно із сучасними умовами розвитку новітніх інформаційних технологій є необхідною умовою підвищення ефективності та якості навчання у вищих агротехнічних закладах освіти.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою роботи є обґрунтування теоретико-методологічних засад і практичних аспектів інтенсивних освітніх технологій як необхідної умови діяльності вищих навчальних закладів. Виходячи із цього, перед даним дослідженням поставлено завдання:

- довести, що впровадження сучасних інноваційних інформаційних технологій у навчальний процес дає змогу підвищити науково-технічну підготовку майбутніх бухгалтерів і аудиторів;

- визначити доцільність застосування інтенсивних технологій навчання для підвищення продуктивності пізнавальної діяльності і саморозвитку студентів із курсу «Фінансовий облік 2»;

- надати критику традиційному рішенням однотипних завдань, пов'язаних із розрахунками і спрямованих на запам'ятовування бухгалтерських проводок, які обмежують студентів у можливості розвивати аналітичні навички;

- визначити зміни, які зазнає бухгалтерський фінансовий облік, а також форми і методи

навчання студентів даної дисципліни внаслідок доступу до новітніх комп'ютерних та телекомунікаційних технологій;

- запропонувати активне використання кейсів для прищеплення студентам знань і вмінь професійно вирішувати реальні проблемні ситуації, з якими вони можуть зіткнутися на практиці.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. В останні роки поняття комп'ютерних технологій навчання на кафедрі обліку і аудиту Відокремленого підрозділу Національного університету біоресурсів і природокористування України «Бережанський агротехнічний інститут» (ВП НУБІП «БАТІ») усе частіше замінюють терміном «інформаційні технології» або «нові інформаційні технології».

Інформаційні технології навчання в широкому сенсі – це комплекс соціально-педагогічних перетворень, пов'язаних із насиченням освітніх систем інформаційною продукцією, засобами і методами, а у вузькому – впровадження у навчальні заклади системи утворення інформаційних засобів, заснованих на мікропроцесорній техніці, а також інформаційної продукції і педагогічних технологій, що базуються на цих засобах (рис. 1).

Практика інформатизації ВП НУБІП «БАТІ» порушила низку проблем. Однією з найбільш гострих (окрім матеріальної й організаційної) є проблема «опору викладачів» упровадженню інформаційних технологій у процес навчання, викликана протиріччям між колективними формами навчання, характерними для аудиторно визначеної системи, й індивідуалізацією навчання, що стимулюється персональними засобами (комп'ютер, ноутбук, лептоп, планшет, айпед, айфон, тексет, Інтернет тощо). Інша проблема – ймовірне зменшення міжособистісних контактів за рахунок розширення звертання до знеособленої інформації.

На основі багаторічного педагогічного досвіду викладачами ВП НУБІП «БАТІ» розкрито особливості вивчення предмету «Фінансовий облік 2», використовуючи сучасні методи навчання, зокрема використання на заняттях комп'ютерів, проектора, плакатів, бухгалтерських комп'ютерних програм, використання нестандартних форм проведення занять, а саме проведення відеозанять, проведення занять у формі презентацій, дискусій, змагань, доповідей, упровадження на заняттях з курсу «Фінансовий облік 2» новітніх технологій навчання, застосування інтерактивних методик. Уміло використовується технологія використання цифрових освітніх ресурсів, ефективно поєднуються навчальні, екзаменаційні картки на паперових і електронних носіях, що дає високу ефективність від поєднання різноманітних форм навчання із застосуванням новітніх технологій загальноукраїнського та міжнародного рівнів.

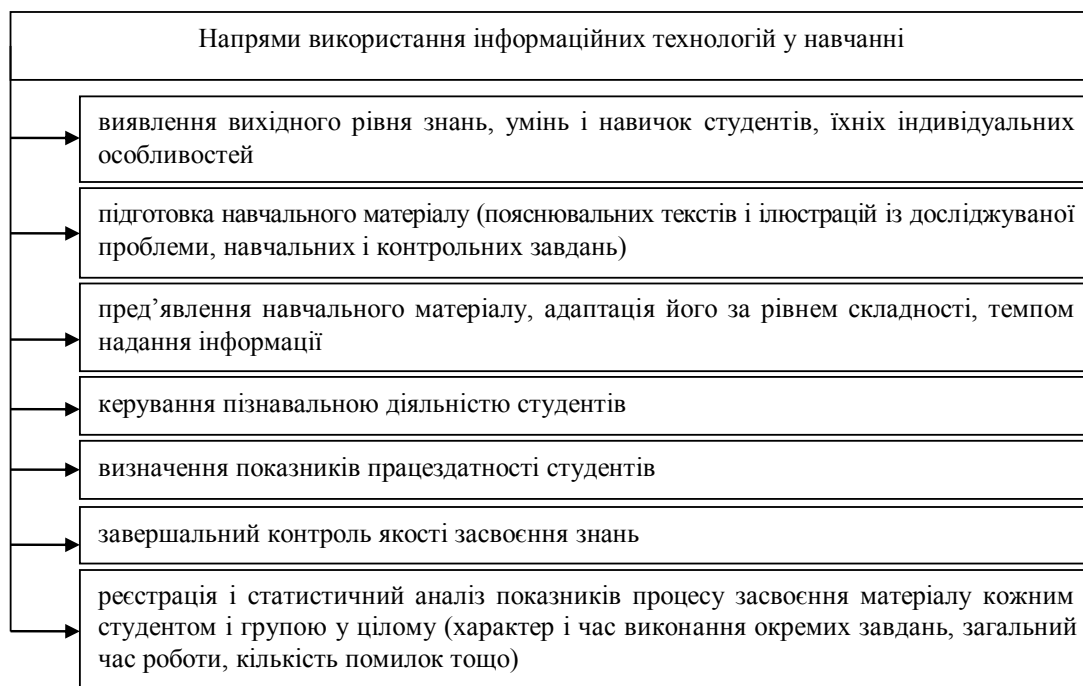


Рис. 1. Роль інформаційних технологій у навчанні студентів ВП НУБІП «БАТІ»

Упродовж декількох років у ВП НУБІП «БАТІ» реалізується концепція системного використання персональних комп'ютерів у навчальному процесі для вивчення курсу «Фінансовий облік 2», що сприяє набуттю майбутніми спеціалістами навичок у послідовному використанні персональних комп'ютерів у практичній роботі бухгалтерів. Спектр можливостей комп'ютерних програм дуже великий і різноманітний – від елементарних запитань до вельми складних. Програми можуть запропонувати найбільш здібному студенту таке завдання, яке не під силу іншим, менш підготовленим. Пропоновані запитання можуть мати зовсім інший зміст і бути додатковим матеріалом, що охоплює складніші питання якогось розділу предмета чи навіть виходить за рамки цього розділу.

Нові інформаційні технології, підвищуючи активність студента, призводять до перебудови навчального процесу в бік самостійних форм навчання зі скороченням кількості лекцій, але запровадження новітніх інформаційних технологій збільшує роботу викладача щодо підготовки навчального процесу, вдосконалення навчальних програм.

Інноваційні технології – це цілеспрямований системний набір методів та інструментів для організації освітньої діяльності, що охоплює весь процес навчання – від установа цілей до отримання результатів. Тому викладачі кафедри бухгалтерського обліку та аудиту в окремому підрозділі ВП НУБІП «БАТІ» створили велику кількість оригінальних, традиційних і нетрадиційних, а головне – ефективних методик і прийомів. У своїй практиці вони використовують

найпоширеніші типи занять, такі як лекція, семінар, але й не відмовляються від нестандартних занять, а саме прес-конференцій, занять типу КВН, занять-змагань, рольових ігор, екскурсій.

Епоха інформації вимагає від сучасного студента ВП НУБІП «БАТІ»:

- певних навичок, які можна використовувати за будь-яких обставин;
- здатності мислити, а не накопичувати певну кількість знань та ідей;
- не вузьких знань, а загального підходу до вирішення питань;
- навичок спілкування – вміння працювати в гармонії з іншими і спільно досягати поставлених цілей.

Саме тому необхідно застосовувати такі форми і методи під час викладання курсу «Фінансовий облік 2», що стимулюють творчість студентів, створюють атмосферу розслабленості, емоційного піднесення: заняття-дебати, дослідницькі заняття, заняття-дискусії, заняття-екскурсії, заняття-консультації, заняття мозкового штурму, презентаційні заняття, міждисциплінарні заняття, комп'ютерне тестування знань.

Незважаючи на велику різноманітність типів, для більшості нестандартних занять на кафедрі обліку і аудиту ВП НУБІП «БАТІ», як правило, викладачами використовуються: колективні режими роботи; значний творчий компонент; активізація пізнавальної діяльності; партнерський стиль відносин; зміна ролі викладача; нестандартні підходи до оцінки та ін.

Актуалізація проблеми нестандартних занять та їхній вплив на всебічний розвиток студента пов'язані, насамперед, із низьким

рівнем об'єктивної та суб'єктивної готовності студентів до життя поза вишем. Майбутні випускники можуть набути ці якості шляхом використання та впровадження інновацій, нетрадиційного навчання, насамперед нестандартних занять у ВНЗ.

Викладачі кафедри обліку й аудиту ВП НУБІП «БАТІ» до нестандартних занять готуються заздалегідь. Перш за все виділяють найбільш проблемну, добре підготовлену тему, у якій вони мають практичний довід, можуть давати студентам поради, пояснювати їм свої обов'язки, наближатися до реальних ситуацій, які зустрічаються під час ведення бухгалтерського обліку на підприємствах, продумують, як забезпечити діалог між студентами, яку тактику поведінки їм запропонувати під час нестандартного заняття.

При цьому розроблюється методологічна підтримка, забезпечується аудиторія сучасними інструментами технічної підготовки, оновлюється зміст навчання з урахуванням інтеграції в міжнародну систему, а також швидких змін у законодавстві з бухгалтерського обліку та потреб ринку праці; створюються нові навчальні плани та програми з акцентом на нові технології навчання.

Це дає можливість на заняттях з «Фінансового обліку 2» студентам навчитися оперативно оперувати власними знаннями, інформацією, активно діяти, швидко приймати рішення.

Навчання бухгалтерському обліку важливе не тільки для тих студентів, які в подальшому виберуть професію бухгалтера, аудитора або фінансового аналітика, а й для студентів, яким необхідно стати грамотними користувачами бухгалтерської інформації для успішної роботи в бізнесі, державних структурах. Використання бухгалтерської інформації корисно і для особистих цілей, наприклад для оцінки інвестиційних проектів і пов'язаних із ними ризиків.

На кафедрі обліку й аудиту ВП НУБІП «БАТІ» досліджуються дидактичні особливості компетентнісного і міждисциплінарного підходів до навчання бухгалтерського обліку студентів вищих навчальних закладів.

Основна мета дослідження полягає у визначенні найбільш перспективних та ефективних із позиції скорочення розриву між теорією і практикою способів навчання бухгалтерського обліку. Для вирішення поставленої мети було застосовано сукупність методів спостереження і опитування. Метод спостереження був вибраний для того, щоб простежити хід процесу навчання бухгалтерського обліку у вищій школі, зрозуміти його реальний стан у нових умовах, що постійно змінюються, виявити слабкі і сильні сторони.

У ході реалізації зазначених методів у дослідженні процесу навчання бухгалтерського обліку у вищій школі були отримані такі дані. Перш за все слід констатувати, що значно змінилися форми і методи навчання бухгалтерського обліку внаслідок доступу до новітніх

комп'ютерних та телекомунікаційних технологій. Виникло і безперервно розширюється навчання через Інтернет, передусім онлайн-навчання. Нині кафедра обліку і аудиту ВП НУБІП «БАТІ» пропонує студентам онлайн-тестування з курсу «Фінансовий облік 2», а також дає їм змогу відпрацьовувати різні аспекти предмета «Фінансовий облік 2» самостійно. Інтернет-навчання та дистанційне навчання дають змогу зробити навчання бухгалтерського обліку доступним із будь-якого місця й обійти обмеження за часом.

Безумовно, будь-яка програма навчання спрямована на те, щоб студенти оволоділи теоретичними положеннями дисципліни, набором методів, технік, практичних прийомів і, можливо, іншими навичками, які можуть допомогти їм у професійній кар'єрі. Однак за традиційного підходу до навчання бухгалтерського обліку розрив між теорією і практикою може виявитися досить істотним. Опитування показали, що студенти, прослухавши курс «Фінансовий облік 2» і склавши іспити, вважають, що навчання бухгалтерського обліку зводиться до роботи з цифрами і знання бухгалтерських проводок. Таким чином, студенти нерідко виявляються обмеженими в можливості розвивати аналітичні навички, часто не розуміють, як співвідносяться нові концепції та ідеї з раніше існуючими й як застосовувати їх на практиці.

Застосування сукупності методів спостереження й опитування показало, що в більшості підручників (навчальних посібників) із бухгалтерського обліку часто розглядаються лише власне методи і техніки бухгалтерського обліку, без яких, безумовно, навчання бухгалтерського обліку неможливо. Водночас причинам використання конкретних професійних прийомів у певних ситуаціях і обставинах, за яких вони можуть бути ефективно застосовані, належної уваги не приділяється.

Фінансовий облік не розглядається в більш широкому контексті управління організацією, діяльність якої змінюється в контексті змін у законодавстві, соціально-економічній ситуації, що призводить до змін в обліковому процесі, який приймає нові форми і використовує нові методи і інструменти.

Під час навчання бухгалтерському обліку слід урахувати, що на практиці колишні студенти зіткнулися з різними проблемами і з необхідністю прийняття власних рішень. Їм потрібні знання законодавства у сфері бухгалтерського обліку та низці суміжних сфер, уміння визначати доцільність й ефективність застосування конкретних методів і технік методу бухгалтерського обліку в тій чи іншій ситуації, вони повинні усвідомлювати доцільність й ефективність їх застосування, і навпаки. Тому то, чого потребують студенти, – це процедури вирішення проблем. Студенти повинні бути готові до роботи бухгалтера в будь-яких умовах, які можуть змінитися

з тих пір, коли вони навчалися бухгалтерського обліку і до яких їх готували у вищій школі.

Курс «Фінансовий облік 2» повинен включати рішення різних ситуаційних завдань. Поєднання компетентнісного і міждисциплінарного підходів ґрунтується на розумінні того, що ведення бухгалтерського обліку може бути піддане впливу кількох взаємозалежних чинників. Ситуаційні завдання повинні складатися по темах, тому в їх вирішенні задіяні як конкретні методи і техніки бухгалтерського обліку (вміння), так і внутрішні переконання студентів (точка зору). Це є хорошою перевіркою знань студентів, які вивчають бухгалтерський облік, визначення, якого рівня розвитку компетенцій вони досягли. У ситуаційних завданнях повинні бути присутніми освітні цілі й очікувані результати, щоб студенти знали, в якому напрямі слід прикладати отримані вміння та які знання вони повинні придбати, вирішуючи ситуаційне завдання.

Викладач, проводячи семінарське заняття, виступає в ролі модератора. Він рекомендує студентам літературу з обговорюваної тематики, у тому числі оригінальну літературу іноземною мовою. Таку літературу студенти можуть знайти в Інтернет-виданнях і онлайн-електронних ресурсах, що включають зарубіжні періодичні видання з різних галузей знань, книги, статистичні дані, огляди ринків, споживачів і т. д.

Підводячи підсумок, слід сказати, що найважливішою перевагою компетентнісного і міждисциплінарного підходів до навчання бухгалтерського обліку є те, що знання, вміння, навички, отримані студентами в ході навчання, активно застосовуються ними в практичній діяльності.

Глобальна інформатизація всіх сфер життя є швидкою. Інформаційні потоки перетинаються і з'єднують сучасне суспільство в усіх напрямках.

Реалії нового суспільства впливають на студентів. Інформаційний вік не тільки створює проблеми, а й відкриває нові можливості.

Залучення інноваційних методів під час викладання дисципліни «Фінансовий облік 2» у ВП НУБІП «БАТІ» дало змогу приблизно вдвічі інтенсифікувати процес вивчення матеріалу і різко підвищити мотивацію студентів до вивчення дисципліни «Фінансовий облік 2».

По-перше, уточнимо, що таке веб-квест. Слово «квест» – це жанр ігор, в яких гравцеві необхідно вирішувати головоломки і розумові завдання для досягнення кінцевої мети. Буквально квест перекладається як «пошук». Це одна з ключових особливостей навчальної гри-квесту: вона не ставить завдання виконувати якийсь стандарт, а встановлює кінцеву мету, у процесі досягнення якої студент опановує навички. «Веб» перекладається як «павутина» (World Wide Web, Internet). Інтернет є універсальним, загальнодоступним і практично всім використовуваним інструментом, засобом пошуку та розміщення інформації, а також спілкування, тому використання онлайн-ігор у навчальному

процесі дає можливість реалізувати загальне середовище обміну знаннями, що є зручним для всіх сторін цього процесу.

Регулярні квест-ігри є головоломкою, в якій гравець повинен вирішити низку завдань. Більше того, рішення можуть бути різними. Веб-квест в освіті трактується як проблемне завдання з елементами рольової гри, для реалізації яких використовуються інформаційні ресурси Інтернету. Основні види занять для веб-квестів із курсу «Фінансовий облік 2» наведено в табл. 1.

Спектр застосування веб-квестів дуже широкий, тому вони можуть використовуватися в різному вигляді на різних етапах навчання будь-яких дисциплін. Головне питання полягає у виборі конкретної тематики і підготовці матеріалів.

Веб-квест, по суті, являє собою процеси отримання та обробки студентом інформації та її інтерпретації, може включати елементи дискусії, вільного спілкування. Усе це представляється у формі якогось ігрового завдання, умовного прикладу завдання, що вимагає практичного вирішення.

Під час підготовки веб-квестів викладач повинен попередньо визначити сферу пошуку інформації, запропонувати студентам конкретний перелік сайтів (статей). Працюючи таким чином, студенти не витрачають час на пошук потрібної інформації, а тільки обробляють уже дане і формують своє вирішення завдання на основі представлених джерел.

Для створення веб-квесту зазвичай вибирається проблема, яка не має однозначного трактування. Таким чином, студенти під час обговорення заданої квестом проблеми можуть висловлювати різні точки зору, доводити, обговорювати їх, дискутувати.

Студент, виконуючи веб-квест, працює з наданими йому матеріалами самостійно, причому незалежно від місця і часу, оскільки матеріали викладені в Інтернет. Окрім друкованих матеріалів, у веб-квесті можуть бути присутніми аудіо- і відеоматеріали. Студент агрегує отриману інформацію, аналізує її і після компілює для викладу основних положень, виконання завдань веб-квесту.

Ефективність застосування описаної методики підтверджується позитивними відгуками студентів III курсу ВП НУБІП «БАТІ», що вивчають курс «Фінансовий облік 2».

Описана вище методика застосування веб-квесту наочно демонструє використання методу постнекласичної управлінської парадигми на прикладі навчального процесу у виші.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Розглянуто дидактичні особливості компетентнісного та міждисциплінарних підходів до викладання курсу «Фінансовий облік 2» для студентів вищих навчальних закладів.

Таблиця 1

Основні види занять для веб-квестів із курсу «Фінансовий облік 2»

Вид занять для веб-квестів	Характеристика
переказ	демонстрація розуміння теми на основі подання матеріалів із різних джерел у новому форматі (створення презентації, плакатів, розповіді)
планування і проектування	розроблення плану або проекту на основі заданих умов
самопізнання	будь-які аспекти дослідження ситуаційних завдань
компіляція	трансформація формату інформації, отриманої з різних джерел (створення проекту курсової роботи, збірки нормативних актів, підбірки типових та не стандартних ситуацій із фінансового обліку тощо)
творче завдання	творча робота за певною тематикою фінансового обліку (створення відеоролика, зображення, документального супроводження операцій, формування звітності тощо)
аналітичне завдання	пошук і систематизація інформації
головоломка	висновки на основі суперечливих фактів
досягнення консенсусу	вироблення рішення по гострій проблемі
оцінка	обґрунтування певної точки зору
журналістське розслідування	об'єктивний виклад інформації (розподіл думок і фактів)
переконання	схиляння на свій бік опонентів або нейтрально налаштованих осіб
наукове дослідження	вивчення різних проблемних ситуацій із фінансового обліку, нововведень, змін у законодавстві, фактів на основі онлайн-джерел

Найважливішою перевагою компетентнісного та міждисциплінарного підходів до вивчення фінансового обліку є те, що знання та навички, набуті студентами в процесі навчання, активно використовуються ними на практиці.

Визначено проблеми використання інформаційних технологій у сучасному навчальному процесі. Обґрунтовано необхідність застосування нових підходів до освіти, що відповідає новій постнекласичній парадигмі управління.

Представлено цілі, завдання, конструктивні особливості та форми представлення такого педагогічного методу, як веб-квест. У процесі виконання веб-квесту студенти, вивчаючи дисципліну «Фінансовий облік 2», повинні вирішити проблемну ситуацію, маючи певні Інтернет-джерела. Веб-пошуки сприяють формуванню важливих професійних компетенцій серед студентів (інформація, спілкування, мова), забезпечують високий рівень їхньої мотивації до навчання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про освіту : Закон України. Документ 2145-VIII, чинний, поточна редакція від 19.01.2019.
2. Про Національну доктрину розвитку освіти : Указ Президента. Документ 347/2002, поточна редакція від 17.04.2002.
3. Про схвалення Концепції підготовки фахівців за дуальною формою здобуття освіти : Рішення КМУ. Концепція. Документ 660-2018-р, чинний, поточна редакція від 19.09.2018.
4. Гайдученко Ю.О. Тестова система оцінювання знань як метод сучасної технології навчання майбутніх економістів. *Збірник наукових праць Херсонського державного університету. Педагогічні науки*. 2017. Вип. 76(3). С. 13–16. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/znppn_2017_76\(3\)_4](http://nbuv.gov.ua/UJRN/znppn_2017_76(3)_4) (дата звернення: 19.02.2019).
5. Гладун М.А., Сабліна М.А. Сучасні онлайн-інструменти інтерактивного навчання як технологія співробітництва. *Відкрите освітнє е-середовище сучасного університету*. 2018. Вип. 4. С. 33–43. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/oeemu_2018_4_6 (дата звернення: 19.02.2019).
6. Ковальчук В.І., Щербак А.В. Впровадження інноваційних технологій навчання у процесі професійної підготовки студентів закладів вищої освіти *Молодий вчений*. 2018. № 3(2). С. 543–547. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2018_3\(2\)_34](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2018_3(2)_34) (дата звернення: 19.02.2019).
7. Кошечко Н. Інноваційні освітні технології навчання та викладання у вищій школі. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Педагогіка*. 2015. Вип. 1. С. 35–38. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vknutshp_2015_1_10.
8. Мартинюк І.А. Психологічне підґрунтя впровадження інтерактивної технології в освітній процес ВНЗ. *Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Серія «Педагогіка, психологія, філософія»*. 2016. Вип. 233. С. 361–366.
9. Чикун Н., Пасальський Б. Інноваційні технології навчання у реформуванні системи вищої освіти. *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2016. № 3. С. 135–144. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknteu_2016_3_11 (дата звернення: 19.02.2019).

СИСТЕМИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ, ЙОГО ОСНОВНІ ЕТАПИ ПОБУДОВИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

MANAGEMENT SYSTEMS, ITS MAIN STAGES OF CONSTRUCTION AT THE ENTERPRISE

Полянська О.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку,
Львівський торговельно-економічний університет

Чабанюк О.М.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку,
Львівський торговельно-економічний університет

Кузьмінська К.І.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку,
Львівський торговельно-економічний університет

Polyanska Olena

Candidate of Economics,
Associate Professor of the Department of Accounting,
Lviv University of Trade and Economics

Chabanyiuk Odarka

Candidate of Economics,
Associate Professor of the Department of Accounting,
Lviv University of Trade and Economics

Kyzminska Kateryna

Candidate of Economics,
Associate Professor of the Department of Accounting,
Lviv University of Trade and Economics

У статті розглянуто системи управлінського обліку як провідного елементу у низці чинників, що впливають на ефективне управління підприємством. Узагальнено класифікацію систем управлінського обліку. Дано характеристику таких систем управлінського обліку, як: комплексний облік; локальний (диференційований облік); оперативний облік; стратегічний облік; моністична (інтегрована, одноколова) система; замкнута (автономна, двоколова) система; облік фактичних даних; облік нормальних (стандартних) даних; облік за повними затратами; облік змінних затрат (маржинальний облік). Звернено увагу на те, що вибір підприємствами тієї чи іншої системи управлінського обліку залежить, насамперед, від розмірів підприємства, інформаційних потреб керівництва та зовнішніх споживачів, різноманітності видів діяльності підприємства, можливості охопити чинним планом рахунків усі необхідні для аналізу та контролю боки діяльності підприємства. Означено етапи впровадження системи управлінського обліку на підприємстві.

Ключові слова: облік, управлінський облік, системи управлінського обліку, класифікація систем управлінського обліку, етапи управлінського обліку, управління, підприємство, бізнес-процес, концепції управлінського обліку, стандарти управлінського обліку.

В статье рассмотрены системы управленческого учета как ведущего элемента в ряде факторов, влияющих на эффективное управление предприятием. Проведен обзор классификации систем управленческого учета. Дана характеристика таких систем управленческого учета, как: комплексный учет; локальный (дифференцированный учет); оперативный учет; стратегический учет; монистическая (интегрированная, однокруговая) система; замкнутая (автономная, двукруговая) система; учет фактических данных; учет нормальных (стандартных) данных; учет по полным затратам; учет переменных затрат

(маржинальний учет). Решение о конфигурации системы управленческого учета должен принимать руководитель предприятия исходя из имеющейся потребности в информации и финансовых возможностей, которые могут быть использованы для построения внутренней информационной системы. Обращено внимание на то, что выбор предприятиями той или иной системы управленческого учета зависит, прежде всего, от размеров предприятия, информационных потребностей руководства и внешних потребителей, разнообразия видов деятельности предприятия, возможности охватить действующим планом счетов все необходимые для анализа и контроля стороны деятельности предприятия. Отмечены этапы внедрения системы управленческого учета на предприятии.

Ключевые слова: учет, управленческий учет, системы управленческого учета, классификация систем управленческого учета, этапы управленческого учета, управление, предприятие, бизнес-процесс, концепции управленческого учета, стандарты управленческого учета.

The article deals with the systems of managerial accounting as a leading element in a number of factors that influence the effective management of the enterprise. Attention is drawn to the peculiarities of management accounting system at the enterprises is established in close relationship and which cover all levels of organizational structure of the management. The classification of management accounting systems is generalized. The following systems of managerial accounting are singled out: integrated accounting; local (differential accounting); operational accounting; strategic accounting; monistic (integrated, single-arm) system; closed (autonomous, two-circle) system; accounting of actual data; accounting of normal (standard) data; accounting at full cost; accounting for variable costs (margin account). The practical implementation of an effective system of managerial accounting allows you to optimize the system based on a preliminary analysis of the organizational structure of the enterprise, but also its business processes. In accordance with realizable calculations, managers make a decision in relation to the volume of product and their realization for the provision of profitable activity of the enterprise. Attention is drawn to the fact that the choice of enterprises of a management accounting system depends primarily on the size of the enterprise, the information needs of management and external consumers, the variety of activities of the enterprise, the ability to cover the current plan of accounts all necessary for the analysis and control of the enterprise. This will ensure the establishment of recommendations and enforcement of control measures into the management accounting system at enterprises established in close relationships and which covers all levels of organizational management structure. Therefore, the system of management accounting is also complex and involves a large number of elements, characterized by sufficient scope of information. When establishing the management accounting system of the enterprises is essential to established in close relationship and cover all levels of organizational structure of the management and to develop internal reporting of the enterprise and the form of the original documents that cover all stages of the production process. The stages of implementation of the management accounting system at the enterprise are described.

Key words: accounting, management accounting, systems of managerial accounting, classification of management accounting systems, stages of managerial accounting, management, enterprise, business process, concepts of managerial accounting, standards of managerial accounting.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Прискорення розвитку науково-технічного прогресу та впровадження сучасних технологій, ускладнення господарських відносин, поглиблення комерційно-інтеграційних процесів та диверсифікація змін на економічних ринках, а також проведення сучасних реформ в економіці України викликають необхідність запровадження нових, більш ефективних форм управління і, відповідно, нових інформаційних систем, які його обслуговують. За сучасних умов інформація стає провідним елементом у системі чинників, які впливають на ефективне управління підприємством. Саме управлінський облік покликаний надавати необхідну інформацію в режимі реального часу та реальної цінності так, щоб менеджери підприємства могли приймати обґрунтовані управлінські рішення. Отже, система управлінського обліку є чи не ключовим чинником виживання підприємства у сучасному конкурентному середовищі світового класу. Слід зазначити, що втрати від прийняття неправильних рішень унаслідок

використання інформації низької якості здебільшого призводять до втрати конкурентних позицій та кризового стану суб'єкта підприємницької діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Значний внесок у розвиток системи управлінського обліку діяльності підприємств зробили такі вчені: В.І. Бачинський [1], О.Є. Власова [2], С.Ф. Голов [3], О.В. Карпенко [4], Д.В. Карпенко [4], М.В. Корягін [5], П.О. Куцик [1; 6], Ф.Ф. Макарук [6], Л.В. Нападівська [7] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. З урахуванням результатів досліджень та з визнанням вагомому внеску проведених досліджень науковців доцільно зауважити, що потребують удосконалення питання визначення систем управлінського обліку, його основних етапів побудови на підприємстві. Актуальність розв'язання означених проблем обґрунтовує тематику та цільове спрямування наукового дослідження.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є теоретичне узагальнення систем управлінського обліку, проведення їх класифікацій, викладення порядку записів господарських операцій на рахунках управлінського та фінансового обліку за інтегрованою (монестичною, одноколовою) та автономною (замкнутою, двоколовою) системою обліку з урахуванням основних етапів упровадження системи управлінського обліку на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Кожен суб'єкт господарювання самостійно приймає рішення щодо необхідності

впровадження на підприємстві тієї чи іншої системи управлінського обліку (табл. 1).

Конкретна специфіка умов, в яких функціонує кожне підприємство, впливає на вибір тих альтернатив, які найкраще дають змогу досягти мети організації, тому мета формування системи управлінського обліку може ставитися як у глобальному широкомасштабному вигляді, так і достатньо вузько. Наприклад, це може бути комплексна інформаційна система, яка забезпечує менеджерів на всіх рівнях управління необхідною інформацією про стан кожної з основних функціональних сфер. Разом із тим це може бути й локальна система, спрямована на

Таблиця 1

Класифікація систем управлінського обліку

Класифікаційні ознаки	Вид системи управлінського обліку	Характеристика системи управлінського обліку
1. Обсяг обробки інформації для управління	Комплексний облік	Облік на регулярній основі, що включає: вимірювання, оцінку та контроль витрат за процесами постачання, складування та реалізації; групування витрат за статтями та елементами, місцями виникнення, носіями витрат; складання внутрішньої звітності за термінами, змістом і періодичністю надання для задоволення користувачів із метою оцінки діяльності структурних підрозділів та підприємства
	Локальний (диференційований облік)	Зміст обліку залежить від поставлених завдань. Завдання проблемного обліку вирішуються на основі фактичних даних виробничого обліку за допомогою методів програмування, нормування, планування, прогнозування, економічного аналізу, контролю та регулювання. Формує інформацію про економічну, технологічну, конструктивну і організаційну підготовку виробництва; оцінку та обсяги реалізації продукції; управління запасами, раціональність витрачання виробничих ресурсів тощо
2. Мета та завдання менеджменту	Стратегічний облік	Орієнтований на інформаційне забезпечення вищого рівня управління та визначення перспектив розвитку підприємства
	Оперативний облік	Забезпечує максимально ефективне досягнення цілей короткострокового періоду
3. Технологія відображення на рахунках управлінського та фінансового обліку	Монестична (інтегрована, одноколова) система	Управлінський облік формується на основі взаємодії з фінансовим. План рахунків для управлінського обліку прив'язаний до рахунків фінансового обліку, існує прямий та зворотний зв'язок на рахунках
	Замкнута (автономна, двоколова) система	Передбачає відокремлене створення фінансового та управлінського обліку. План рахунків для управлінського обліку розроблено без прив'язування до рахунків фінансового обліку. Весь обліковий процес організований орієнтовано на потреби виробництва
4. Оперативність обліку та контролю даних	Облік фактичних даних	Передбачає використання методу обліку фактично використаних ресурсів і визначення фактичної собівартості та результатів від реалізації продукту
	Облік нормальних (стандартних) даних	Передбачає розроблення стандартів (норм) витрат за всіма видами ресурсів, складання стандартної (нормативної калькуляції), облік за стандартами (нормам) з виділенням відхилень
5. Повнота враховуваних витрат	Облік за повними затратами	Передбачає визначення собівартості продукції на основі всіх виробничих витрат
	Облік змінних затрат (маржинальний облік)	Передбачає визначення обмеженої (скороченої) собівартості

вирішення невеликого кола окремих завдань. Ними можуть бути:

- управління товарними запасами;
- контроль грошових потоків;
- підвищення віддачі від вкладеного капіталу;
- планування раціонального завантаження обладнання та контроль над його використанням;
- контроль діяльності відділу збуту.

Рішення щодо конфігурації системи управлінського обліку повинен приймати керівник підприємства виходячи з наявної потреби в інформації і фінансових можливостей, які можуть бути використані для побудови внутрішньої інформаційної системи. Побудова комплексної системи управлінського обліку чи локальної передбачає визначення таких моментів: принципів формування фінансових і операційних управлінських звітів, методів групування та оцінки управлінських даних, методів аналізу даних, принципів відображення поточних операцій в управлінському плані рахунків або/і бюджетних статтях.

Вибір підприємствами тієї чи іншої системи управлінського обліку залежить насамперед від розмірів підприємства, інформаційних потреб керівництва та зовнішніх споживачів, різноманітності видів діяльності підприємства, можливості охопити чинним планом рахунків усі необхідні для аналізу та контролю боки діяльності підприємства.

У світовій практиці існує два варіанти організації управлінського обліку в системі рахунків:

- інтегрована (монестична, одноколова);
- автономна (замкнута, двоколова).

Інтегрована система застосовується в англійських країнах, автономна ж притаманна країнам Європи. Автономна система дає можливість урахувати різноманітні цілі і завдання обох частин бухгалтерського обліку. Даний порядок і організація бухгалтерського обліку називаються двоколовою системою – системою наскрізного фінансового і управлінського обліку. Якщо ж метою є підкреслити взаємозв'язки між обома частинами бухгалтерського обліку і поєднати їх відповідно до принципів подвійного бухгалтерського обліку, то необхідно впроваджувати одноколову систему єдиного фінансового і управлінського обліку. Для інтегрованої системи властивим є застосування контрольного рахунку, у межах автономної системи використовуються рахунки-екрани.

Інтегрована система, по-перше, забезпечує зв'язок управлінського обліку з фінансовим у межах єдиного плану рахунків. По-друге, відзначається тим, що рахунки управлінського обліку мають пряму кореспонденцію з контрольними рахунками. В інтегрованій системі зв'язок між двома системами обліку здійснюється за допомогою рахунків 7-го, 8-го та 9-го класів (рахунків доходів та витрат). Рахунки фінансового обліку кореспондують із рахунками управлінського обліку в межах однієї системи в загальному плані рахунків. В автономній системі управ-

лінський облік повністю виділяється з фінансового за допомогою рахунків-екранів (дзеркальних рахунків). Для управлінського обліку створюється свій спеціальний план рахунків, а зв'язок із фінансовим обліком здійснюється за допомогою рахунків-екранів. Рахунки-екрани використовуються для перенесення сальдо з управлінського обліку на рахунок фінансового. Ще однією системою є ведення управлінського обліку без застосування подвійного запису. У такої системи теж є свої переваги. Її набагато легше застосовувати, ніж автономну чи інтегровану, на невеликих підприємствах.

На відміну від бухгалтерського обліку, який ведеться на підприємстві з моменту його заснування, управлінський облік, як правило, впроваджується на підприємство, яке вже досягло певного рівня розвитку, в якого вже сформовано внутрішні і зовнішні зв'язки, функціонують визначені бізнес-процеси. Тому впровадження та організація системи управлінського обліку на підприємстві – складний і багатоетапний процес, який не обмежується вирішенням лише «облікових» проблем (рис. 1).

Побудова ефективної системи управлінського обліку передбачає попередній аналіз організаційної структури, підприємства, його бізнес-процесів для продукування рекомендацій та здійснення контрольних заходів щодо реорганізації та реконструктуризації окремих бізнес-процесів, сегментів бізнесу і бізнесу в цілому, а також удосконалення системи управління, яка застосовується на підприємстві. Під час опису бізнес-процесів та подальшого їх моделювання можна використовувати технології діаграм IDEF0, IDEF3, методики DFD, Oracle, BAAN, ARIS. Це дасть змогу на початковому етапі оцінити їхню ефективність, визначити проблемні («вузькі») місця в їх функціонуванні (дублювання відповідальності та функцій, документів або ж відсутність необхідних дій, документів).

У процесі діагностики бізнес-процесів виявляється необхідність і в корегуванні організаційної структури підприємства. Для якісної організації бізнес-процесів може виникнути необхідність у нових структурних підрозділах, яких раніше не було на підприємстві. Разом із тим деякі підрозділи потребують об'єднання, щоб виключити можливість дублювання функцій і відповідальності. Потрібно розуміти, що впровадження системи управлінського обліку здебільшого призводить до серйозних змін на підприємстві, іноді навіть до реінжинірингу підприємства та зміни чинної на підприємстві моделі управління.

Зазвичай зміни організаційної структури підприємства потребують значних зусиль і часу, тому вони проводяться лише у виняткових ситуаціях, пов'язаних, наприклад, зі зміною профілю діяльності підприємства або його спеціалізації. Проте у цьому разі мета реконструкції – зробити організаційну структуру схемою управління. Це

Дії, спрямовані на впровадження системи управлінського обліку			Чинники, що аналізуються та приймаються до уваги	
Етапи впровадження системи управлінського обліку	Етап 1	Діагностика внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства	Діагностика зовнішнього середовища	економічний
				політичний
				юридичний
				фізичний
				соціокультурний
				людські ресурси
			Діагностика бізнес-процесів	види діяльності
				ринки збуту
				товарна стратегія
			Діагностика організаційної структури	маркетингова стратегія
				централізована чи децентралізована форма організації структурних підрозділів
				структурні підрозділи (завдання, які ставляться, функції, які виконуються, кількість працівників)
				вертикальний чи горизонтальний зв'язок між структурними підрозділами
	Виявлення елементів існуючого на підприємстві внутрішнього обліку	форма ведення обліку		
		інформаційні потоки		
		користувачі інформації		
		пакет звітності		
		спеціаліст(ти), що здійснює(ють) облік		
	інформаційні потреби менеджменту			
	Етап 2	Реорганізація бізнес-процесів та реінжиніринг організаційної структури підприємства, виділення фінансових центрів відповідальності		
Етап 3	Постановка завдань, що стоять перед управлінським обліком		стратегічна мета підприємства	
			бізнес-процеси, що існують на підприємстві	
			організаційна структура підприємства, в тому числі ФЦВ	
			інформаційні потреби менеджерів	
			проблемні (вузькі) місця в діяльності підприємства, які потребують особливої уваги	
Етап 4	Вибір оптимальної моделі управлінського обліку (локальної чи комплексної)		стратегічна мета підприємства	
			інформаційні потоки	
			завдання, що стоять перед управлінським обліком	
			наявність ресурси	
			наявність висококваліфікованих спеціалістів та готовність персоналу до змін у системі управління	
Етап 5	Розроблення моделі управлінського обліку		методика ведення управлінського обліку	
			методологія ведення управлінського обліку	
			організаційне забезпечення процесу управлінського обліку	
Етап 6	Впровадження системи, консультаційний супровід		функціонування системи управлінського обліку	
			результати діяльності системи управлінського обліку	
Етап 7	Коригування системи та контроль над її функціонуванням		функціонування системи управлінського обліку	
			результати діяльності системи управлінського обліку	

Рис. 1. Етапи впровадження системи управлінського обліку на підприємстві

означає, що повинна відслідковуватися система прийняття рішень керівниками різних рівнів. Також повинні бути зрозумілі механізми контролю і звітності. При цьому чітко визначаються основні завдання і відповідальність структурних підрозділів. Разом із тим відкоригована органі-

заційна структура підприємства повинна забезпечувати інформаційну взаємодію підрозділів.

Основними організаційними документами, які фіксують зміни, є Положення про організаційну структуру та посадові інструкції. Основними результатами цього етапу є визначення

організаційної структури підприємства, основних блоків, що її становлять, їхніх функцій і напрямів діяльності, а також узгодження основи структурних рішень для побудови системи управлінського обліку. Поряд із незначною, а інколи і значною реорганізацією організаційної структури підприємства, виникає потреба у створенні «фінансової структури».

Результативним документом, який регламентує організацію фінансової структури підприємства, роль, відповідальність і повноваження керівників різних центрів, є Положення про фінансову структуру підприємства. Основними організаційними документами, які регулюють та регламентують діяльність системи управлінського обліку на підприємстві, є:

1. П(С)УО.
 2. Робочий план рахунків або/і перелік статей бюджету.
 3. Класифікатори, довідники.
 4. Альбоми форм первинних документів, форм накопичувальних реєстрів, форм звітів
 5. Порядок та правила документообігу
- Внутрішні положення (станданти) управлінського обліку можуть ґрунтуватися на стандартах управлінського обліку, розроблених Інститутом управлінських бухгалтерів США.

Станданти управлінського обліку (SMA) утворюють повний і досить логічний набір моделей побудови систем обліку, що задовольняють вимоги всіх концепцій управлінського обліку, які містяться в рекомендаціях Інституту управлінських бухгалтерів США.

Система стандартів управлінського обліку (SMA) відображає такі особливості сучасної стандартизації обліку для управлінських цілей:

- створена система стандартів відповідає вимогам несуперечності, комплексності, логічності, повноти, єдності оформлення і стилю викладу;

- об'єктами управлінського обліку є не тільки витрати, а й інформація про всі об'єкти фінансового обліку (всі видів активів, зобов'язань, капіталу, доходів та витрат), а також дані позаоблікового характеру (довгострокові прогнози, якісні характеристики об'єктів, подій і навіть персоналу та ін.);

- розширення об'єктної сфери управлінського обліку наближає його до вимог теорії і практики прийняття управлінських рішень, що базуються на різноманітних за характером даних із різним ступенем імовірності та критичності для керованого об'єкта і керуючого суб'єкта;

- положення орієнтовані як на функціональні аспекти обліку (відображені окремі напрями, прийоми і етапи управлінського обліку), так і на його об'єктні аспекти (присвячені особливостям управлінського обліку окремих об'єктів: фінансових інструментів, різних видів витрат, обладнання, грошових коштів тощо). Зазначені підходи використані в кожному стандарті;

- прикладний характер рекомендацій – усі положення базуються на практиці провідних організацій і розробках авторитетних учених;

- для багатьох етапів облікових, контрольних та аудиторських робіт запропоновано кілька альтернативних або частково альтернативних варіантів, для кожного з яких дано огляд можливостей і обмежень їх застосування;

- диспозитивний характер положень: прийняття рішення про використання положень приймається конкретною фірмою самостійно. Вибір методик управлінського обліку також проводиться інсайдерами фірми (менеджерами, економістами, бухгалтерами, контролерами та іншими співробітниками, наділеними відповідними повноваженнями);

- управлінський облік, управлінський (внутрішній) аудит і управлінський аналіз розглядаються як єдина система внутрішнього інформаційного забезпечення управління фірмою;

- облік, аудит і аналіз здійснюються безперервно і взаємопов'язано, для забезпечення ефективного управління, жоден з етапів і функцій цих напрямів діяльності не повинен виключатися.

Для розроблення моделі управлінського обліку конкретного підприємства потрібно приблизно три місяці, а подальша адаптація підприємства до нових компонент у системі управління має термін не менше одного року. Тому необхідним є регламент впровадження системи управлінського обліку на підприємстві. Необхідно запровадити також дієву систему контролю, яка б виявляла «вузькі» місця у функціонуванні управлінського обліку.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, у світовій практиці існує два варіанти організації управлінського обліку в системі рахунків: інтегрована (монестична, одноколова) й автономна (замкнута, двоколова) системи обліку. Інтегрована система передбачає пряму кореспонденцію рахунків фінансового та управлінського обліку в межах однієї системи в загальному плані рахунків. В автономній системі управлінський облік повністю виділяється з фінансового за допомогою рахунків-екранів. Для управлінського обліку створюється свій спеціальний план рахунків, а зв'язок із фінансовим обліком здійснюється за допомогою рахунків-екранів. Вибір підприємствами тієї чи іншої форми організації залежить насамперед від розмірів підприємства, інформаційних потреб керівництва та зовнішніх споживачів, різноманітності видів діяльності підприємства, можливості охопити чинним планом рахунків усі необхідні для аналізу та контролю боки діяльності підприємства. Побудова системи управлінського обліку базується на концепції децентралізації управління і виділенні центрів відповідальності (а також їх класифікація і розподіл за рівнями управління) в межах організаційної структури підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Куцик П.О., Бачинський В.І., Полянська О.А. Управлінський облік операційної діяльності підприємств оптової торгівлі : монографія. Львів : Растр-7, 2015. 312 с.
2. Власова О.Є. Організація управлінського обліку (на прикладі підприємств олійножирової галузі) : авто-реф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.04. Харків, 2003. 17 с.
3. Голов С.Ф. Управлінський облік. Київ : Центр навчальної літератури, 2018. 400 с.
4. Карпенко О.В., Карпенко Д.В. Управлінський облік : навчальний посібник. Київ : Центр учбової літератури, 2012. 296 с.
5. Корягін М.В. Бухгалтерський облік у системі управління вартістю підприємства: теоретико-методологічні концепції : монографія. Львів : Львівська комерційна академія, 2012. 389 с.
6. Куцик П.О. Облік діяльності ринків за центрами відповідальності: організаційно-методичний аспект. *Вісник Львівської комерційної академії*. 2011. Вип. 34. С. 158–163.
7. Нападовська Л.В. Управлінський облік : підручник. Київ : КНТЕУ, 2010. 648 с.
8. Полянська О.А., Чабанюк О.М. Кондрич С.В. Управлінський облік товарних запасів: напрями удосконалення методики. *Економіка та суспільство*. 2018. № 19. URL: <http://economyandsociety.in.ua> (дата звернення: 02.04.2019).
9. Чабанюк О.М. Мединська Т.В. Облік та оподаткування в системі управління підприємством. *Економіка та суспільство*. 2017. № 11. URL: <http://economyandsociety.in.ua> (дата звернення: 02.04.2019).
10. Чабанюк О.М., Кузьмінська К.І. Облік і оподаткування у торгівлі та підприємствах ресторанного бізнесу : навчальний посібник. Київ : Алерта, 2019. 214 с.

УДОСКОНАЛЕННЯ СХЕМИ РУХУ ТА ФОРМИ ТОВАРНО-ТРАНСПОРТНОЇ НАКЛАДНОЇ

IMPROVING THE MECHANISM AND FORMS OF COMMODITY-TRANSPORT ACCESS

Семеняка Т.В.

асистент кафедри обліку, оподаткування,
публічного управління та адміністрування,
Криворізький національний університет

Мартиненко В.М.

студентка,
Криворізький національний університет

Semenyaka Tetyana

Assistant of the Department of Accounting, Taxation,
Public Administration and Administration,
Krivoy Rog National University

Martynenko Viktoriya

Student,
Krivoy Rog National University

У статті розглянуто основні аспекти застосування товарно-транспортних накладних, їхню суть. Докладно описано особливості застосування та схему руху товарно-транспортних накладних. Визначено основні реквізити та правила заповнення товарно-транспортних накладних. Обґрунтовано недоліки застосування існуючої схеми руху та форми товарно-транспортної накладної та надано пропозиції щодо їх удосконалення. Представлено вдосконалену форму товарно-транспортної накладної, застосування якої у практичній діяльності підприємства суттєво полегшить роботу бухгалтера. Доведено доцільність автоматичного складання та реєстрації товарно-транспортної накладної у програмі М.Е.Д.О.С, що дасть змогу значно спростити процес документообігу на підприємстві.

Ключові слова: товарно-транспортна накладна (ТТН), вантажоодержувач, вантажовідправник, перевізник, покупці, постачальники.

В статье рассмотрены основные аспекты применения товарно-транспортных накладных, их сущность. Подробно описаны особенности применения и схема движения товарно-транспортных накладных. Определены основные реквизиты и правила заполнения товарно-транспортных накладных. Обоснованы недостатки применения существующей схемы движения и формы товарно-транспортной накладной и даны предложения по их усовершенствованию. Представлена новая усовершенствованная форма товарно-транспортной накладной, применение которой в практической деятельности предприятия существенно облегчит работу бухгалтера. Доказана целесообразность автоматического составления и регистрации товарно-транспортной накладной в программе М.Е.Д.О.С, что позволит значительно упростить процесс документооборота на предприятии.

Ключевые слова: товарно-транспортная накладная (ТТН), грузополучатель, грузоотправитель, перевозчик, покупатели, поставщики.

The article deals with the main aspects of the application of goods and transport invoices, their essence. Details of the application and flowchart of goods-transport billing details are described in detail. The basic requisites and rules of filling of goods-transport bills are determined. The authors substantiate the disadvantages of using the existing scheme of movement and the form of the transport bill for the purpose of reviewing and improving the existing scheme of traffic and the form of the consignment note, which will make it possible to greatly facilitate the work of the accountant. The authors are presented ways to improve the primary accounting of the shipment of finished goods by road. These improvements can be used as tools for improving the quality of work and speeding up its implementation. In a market economy, accounting is a particularly important function of efficient management of production and commercial structures, an instrument for monitoring the rational and economic use of resources

in order to achieve commercial success and fulfill the financial obligations to the state. Carrying out their production and economic activities, enterprises enter into settlement relationships with other enterprises, organizations and individuals. It is no secret that virtually every enterprise faces the need to use motor transport in the process of carrying out its business activities. Motor transport of Ukraine is the most flexible and massive type of transport. The scope of motor transport is wide. He performs most of the short haul, delivers goods to railway stations and river ports and disposes them to the consumer. Transport plays an important role in the process of general production, since it deals with the transportation of materials, semi-finished products and finished products. Cargo transportation is one of the most «market» sectors of the economy of vehicles Cargo flows generated by emerging markets for goods and services are first and foremost mastered by the most responsive fast and flexible mode of transport: automotive. Also, the authors prove the expediency of automatic compilation and registration of a consignment note in the program M.E.D.O.C, which will significantly simplify the process of document circulation in the enterprise.

Key words: consignment note, consignee, consignor, carrier, buyers, suppliers.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Проведення операцій поставки, купівлі-продажу, як правило, неможливе без здійснення транспортування товарно-матеріальних цінностей від постачальника покупцю. Бухгалтерський облік автотранспортних перевезень, як і проведення будь-якої іншої господарської операції, вимагає повного та своєчасного оформлення первинної документації. Незважаючи на часті зміни форм та правил застосування товарно-транспортної накладної, саме цим документом оформлюють перевезення вантажів автотранспортом. Під час проведення перевірок фіскальні органи дуже часто розглядають товарно-транспортну накладну як найважливіший аргумент, що підтверджує не лише витрати на перевезення, а й той факт, що поставка товару дійсно відбулася. Виходячи із цього, відсутність товарно-транспортної накладної для фіскалів рівнозначна тому факту, що угода взагалі не відбулася або відбулася зі значними порушеннями. У зв'язку із цим питання своєчасності та правильності оформлення перевезення вантажів автотранспортом, зокрема складання товарно-транспортної накладної як документу, що підтверджує здійснену операцію, є надзвичайно актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Тема первинного обліку автотранспортних перевезень, зокрема схема руху ТТН, розглядалася провідними вітчизняними науковцями, серед яких: Ф.Ф. Бутинець, Г.В. Власюк, М.А. Козоріз, С.Ф. Голов, О.С. Кравченко, Є.В. Мних, А.С. Барановська, О.М. Петрик, І.Б. Садовська та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Незважаючи на значні дослідження у цій проблематиці вищезазначеними науковцями, залишаються недостатньо висвітленими питання раціональної побудови схеми руху ТТН, поліпшення взаємовідносин між покупцями та продавцями, вдосконалення системи первинного обліку і контролю над автотранспортними перевезеннями.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є огляд та вдосконалення існуючого первинного обліку відвантаження готової продукції автомобільним транспортом, зокрема сутності та форми товарно-транспортної накладної, що дасть змогу значно спростити роботу бухгалтера

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Будь-яке підприємство, нехай навіть маленьке, у ході своєї діяльності взаємодіє з іншими особами: постачальниками та підрядниками, покупцями і замовниками. Така взаємодія полягає насамперед у постачанні матеріальних цінностей, включаючи виробничі запаси, обладнання, інші активи, надання послуг, виконання робіт, необхідні для забезпечення звичайної діяльності підприємства. Досить часто для відвантаження своєї продукції підприємство використовує автомобільний транспорт.

Одним з основних первинних документів, який підтверджує факт перевезення вантажу автомобільним транспортом, є товарно-транспортна накладна. Відповідно до Правил перевезень вантажів автомобільним транспортом в Україні, затверджених Наказом Міністерства інфраструктури України від 14.10.1997 № 363, ТТН – це єдиний для всіх учасників транспортного процесу юридичний документ, що призначений для списання товарно-матеріальних цінностей, обліку на шляху їх переміщення, оприбуткування, складського, оперативного та бухгалтерського обліку, а також для розрахунків за перевезення вантажу й обліку виконаної роботи. Отже, ТТН є первинним документом, який дає право на врахування вартості ТМЦ у складі витрат [1].

Згідно з Листом Міністерства інфраструктури № 5615/25/10-14 від 28.05.2014, товарно-транспортна накладна є документом, який складається вантажовідправником для оформлення перевезень вантажів відповідно до укладеного договору і використовується для проведення остаточних розрахунків за надані послуги з перевезення вантажів. Оформлена товарно-транспортна накладна має бути у водія транспортного засобу під час

здійснення перевезень вантажів за договором перевезення [2].

У разі її відсутності втрачається право на врахування витрат на перевезення, оскільки такі витрати не вважаються фактично підтвердженими.

Товарно-транспортну накладну на перевезення вантажів автомобільним транспортом замовник (вантажовідправник) повинен випускати в кількості не менше чотирьох екземплярів. Замовник (вантажовідправник) засвідчує всі екземпляри товарно-транспортної накладної підписом [1].

Більше екземплярів ТТН знадобиться лише тоді, коли в ланцюжку «вантажовідправник – перевізник – вантажоодержувач» з'являється ще одна ланка – експедитор, якому теж потрібен свій екземпляр ТТН. Оформляти менше чотирьох примірників ТТН не можна навіть у тому разі, коли вантажовідправник, вантажоодержувач товарів і замовник послуг із перевезення – це одна і та ж сама особа. Це відбувається, наприклад, коли підприємство залучає транспортну компанію для перевезення власного вантажу [3].

Схема руху виписаних вантажовідправником ТТН:

– перший примірник ТТН залишається у вантажовідправника й є підставою для списання товарно-матеріальних цінностей. Другий, третій і четвертий екземпляри передають водієві (експедитору) (п. 11.6 Наказу № 363);

– другий примірник ТТН водій (експедитор) передає вантажоодержувачу, він є підставою для оприбуткування товарно-матеріальних цінностей;

– третій і четвертий екземпляри ТТН водій передає перевізнику. При цьому третій примірник є підставою для розрахунків за виконання транспортних послуг, тому перевізник направляє його замовнику автотранспорту для оплати за перевезення (якщо замовник і перевізник –

різні організації), а четвертий примірник додається до подорожнього листа й є підставою для обліку транспортної роботи та нарахування заробітної плати водієві. Якщо замовник і перевізник – одна організація, то обидва примірники залишаються у замовника [3].

Схему руху екземплярів ТТН більш наглядно можна побачити на рис. 1.

У практичній діяльності дуже часто бувають ситуації, коли ТТН приходять вантажовідправнику, вантажоодержувачу, залишаються водію в не належному стані, іноді приходять не всі екземпляри, а іноді можуть і загубитися. Бувають ситуації, коли приходять копії документів і через деякий час лише оригінали, що ускладнює роботу бухгалтера. Документи у бухгалтера – це його обличчя, тож хотілося б, щоб їхній стан відповідав вимогам. Отже, для зручності, щоб водію не возити «туди сюди» ТТН, маємо пропозицію щодо поліпшення документообігу.

Зараз усі використовують програму М.Е.Д.О.С для реєстрації, наприклад, податкових накладних, податкових декларацій, здавання звітів. Тобто існує зв'язок між покупцем і постачальником, саме йдеться про мережевий зв'язок за ЄДРПОУ. Постачальник реєструє накладну, і покупець бачить цю накладну.

Отже, можна це зробити і з ТТН. Тобто документообіг буде електронний, з електронним підписом, і це полегшує роботу всім учасникам.

Приведемо приклад. Підприємство А (вантажовідправник), створює ТТН, заповнює всі необхідні реквізити, зазначає водія, організацію, яка перевозить вантаж (якщо така існує), що перевозить, скільки перевозить, шлях, повний адрес доставки і т. д. Фінальною стадією є електронна печатка та підпис. Коли все заповнено – відправляє. Це й буде підставою для списання ТМЦ.

Підприємство Б (вантажовідправник) у себе в програмі бачить ТТН. І коли товар прибув, заповнює, зі свого боку, всі необхідні дані. Фіналь-

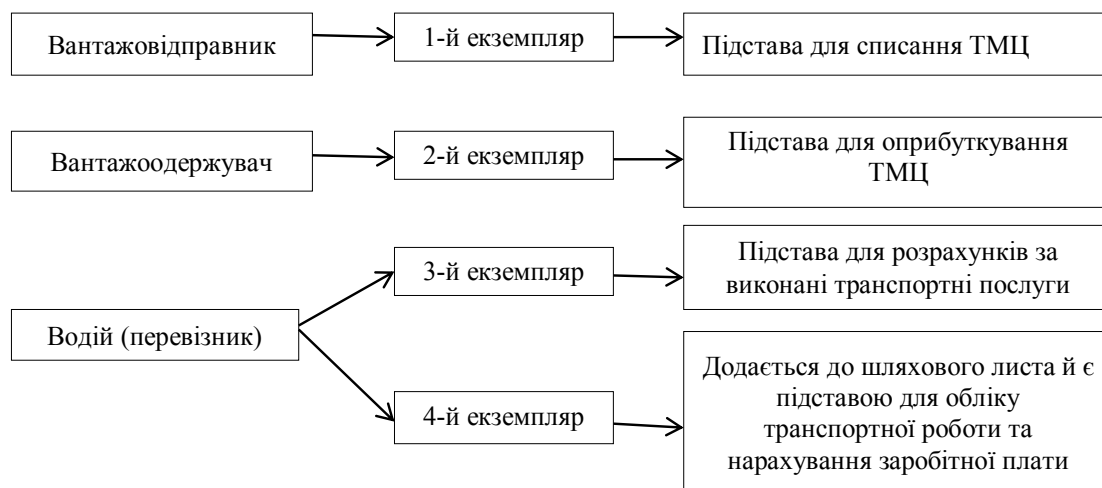


Рис. 1. Схема руху екземплярів ТТН

ною стадією є електронна печатка та підпис. І тільки тоді з такими даними може відправити вантажовідправнику. Це буде підставою для оприбуткування ТМЦ.

Такі ТТН і покупець, і постачальник можуть роздрукувати і підкладати до паперових носіїв за тими чи іншими рахунками.

Що ж стосується водія, то маємо два варіанти:

1) у нього є ТТН у паперовому вигляді, котра заповнюється в одному примірнику, – лише для водія або для транспортної організації;

2) окремий документ, який буде підтверджувати перевезення вантажу. Знову ж таки в одному примірнику, такий документ є підставою для розрахунків за виконані транспортні послуги та для обліку транспортної роботи, нарахування заробітної плати.

На нашу думку, це набагато поліпшить, пришвидшить та полегшить роботу бухгалтера.

У програмі М.Е.Д.О.С підтвердженням реєстрації податкової накладної є квитанція. Тут же ми пропонуємо «виписку ТТН», і з'являється вона тоді, коли всі сторони заповнили дані, поставили електронні печатки та підписи. Виписка ТТН представлена рис. 2.

Далі, розглянемо форму ТТН, обов'язкові дані, порядок заповнення. Сьогодні порядок заповнення ТТН існує в нормативних документах тільки для специфічних ТТН, а для форми № 1-ТН окремого документа немає. Є лише незначна згадка про правила її заповнення в Наказі № 363. Цього, на жаль, замало, і на практиці це призводить до заповнення за принципом «хто як розуміє». Тому

ВИПИСКА ТОВАРО-ТРАНСПОРТНОЇ НАКЛАДНОЇ в Єдиному реєстрі ТТН		
23 квітня 2019 (дата)	13:20:54 (час)	в ЄРТТН зареєстровано за № 9081892278 (реєстраційний номер)
від 17.04.2019 (дата складання)	порядковий номер	110
P1201010 (код форми)	ТТН №2 від 22.04.19 (назва документу)	
Вантажовідправник: <u>Товариство з обмеженою відповідальністю «ЯГІДКА»</u> (найменування, прізвище, ім'я, по батькові)		
2616214192 (код ЄДРПОУ/РНОКПП/серія та номер паспорта)	2616214192 (індивідуальний податковий номер)	
Вантажоодержувач: <u>Товариство з обмеженою відповідальністю «ЛИСТОК»</u> (найменування, прізвище, ім'я, по батькові)		
34488698 (код ЄДРПОУ/РНОКПП/серія та номер паспорта)	344886904865 (індивідуальний податковий номер)	
Перевізник: <u>ФОП Яськів Тарас Миколайович</u> (найменування, прізвище, ім'я, по батькові)		
34488698 (код ЄДРПОУ/РНОКПП/серія та номер паспорта)	344886904865 (індивідуальний податковий номер)	
В документі заявлено:		
Назва вантажу	Маса брутто, кг	
Мандарини	1000,00	
Результат обробки: Документ доставлено до ДФС України ДОКУМЕНТ ПРИЙНЯТО.		
Додатково повідомляємо - Особистий ключ електронного підпису розміщено на незахищеному носії інформації, при цьому відповідно до вимог Закону України «Про електронні довірчі послуги» - особистий ключ кваліфікованого електронного підпису повинен зберігатись у захищеному носії інформації (у кваліфікованому засобі електронного підпису).		
Сертифікат: № 010000000000000000000000000000007022156, видавець: ІА-36865753-0117 АЦСК ТОВ «Центр сертифікації ключів «Україна»		
Виявлені помилки:		
Відправник:	Відправник: Автоматизована система «Єдине вікно подання електронних документів» ДФС України	
(інформація про відправника)		
Підписи документа:		
- перший - печатка, 2616214192 ТОВ «ЯГІДКА», сертифікат №010000000000000000000000000000007022156, видавник ІА-36865753-0117 АЦСК ТОВ «Центр сертифікації ключів «Україна»		
- другий - печатка, 3927221456, ТОВ «ЛИСТОК», сертифікат № 010000000000000000000000000000007000207, видавник ІА-36865753-0117 АЦСК ТОВ «Центр сертифікації ключів «Україна»		
- третій -		

Рис. 2. Виписка ТТН

питання, як правильно скласти ТТН, є дуже актуальним.

По-перше, форма № 1-ТН повинна бути єдина, у тому сенсі, що всі повинні використовувати один бланк ТТН. Щоб не було плутанини первинні документи повинні бути уніфікованими.

По-друге, обов'язковими реквізитами є: назва вантажовідправника, вантажоодержувача, водій, пункт відвантаження та розвантаження, маса вантажу, супровідні документи, назва вантажу, додаткові відомості (документи) про вантаж, додаткові відомості про транспортні послуги. Детальну інформацію по реквізитах та порядок заповнення наведено в табл. 1.

По-третє, пропонуємо ввести зміни до Наказу № 363, і ТТН складати завжди, незалежно від того, хто перевозить вантаж, власним транспортом чи ні та хто оплачує транспортні послуги.

Щодо форми, то, на нашу думку, вона є простою, але не зовсім зручною, тому ми пропонуємо форму ТТН (рис. 3), яку можна буде використовувати як в електронному, так і в паперовому виді.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. У процесі дослідження встановлено, що основним первинним документом, яким оформлюють перевезення вантажів автотранспортом, є товарно-транспортна накладна. Оскільки сьогодні весь бухгалтерський облік на підприємствах є автоматизованим, тому було запропоновано електронне використання ТТН, адже перевагами електронного документообігу є швидкість, зручність та контроль над інформацією. Також вважаємо, що нині існуюча форма ТТН є недосконалою і складною під час заповнення, тому запропоновано нову форму ТТН, більш просту для заповнення і використання.

Таблиця 1

Реквізити та порядок заповнення ТТН

Реквізити ТТН	Порядок заповнення
Вид перевезень	У цьому полі вказують вид роботи перевізника: по відрядних тарифах, за погодинним тарифом, централізоване перевезення і т. п. У разі коли заповнити цей реквізит таким чином немає можливості (наприклад, підприємство-постачальник перевозить товар покупцеві власним автотранспортом), тут вказують вид перевезень залежно від типу: внутрішньоміське, приміське, міжміське, міжнародне.
Вантажовідправник, вантажоодержувач	Вказують повне найменування підприємства-вантажовідправника і вантажоодержувача відповідно або ПІБ особи-відправника (одержувача). Також вказують тут адреси їх місця знаходження або місця проживання. У разі коли вантажовідправник, вантажоодержувач товарів і замовник послуг із перевезення є однією і тією ж особою (наприклад, підприємство залучає транспортну компанію для перевезення власного вантажу), ці поля будуть заповнені однаково.
Замовник (Перевізник)	Тут вказують найменування підприємства – замовника транспортних послуг, вантажовідправника або вантажоодержувача, який уклав із перевізником договір про перевезення вантажів.
Пункт навантаження і пункт розвантаження	За можливості тут вказують повну юридичну адресу (населений пункт, вулицю, будинок) пунктів навантаження і розвантаження вантажу. Якщо ж склад розташований за межами населеного пункту (наприклад, у полі), можна вказати відповідну адміністративно-територіальну одиницю (наприклад, Дніпропетровська обл., Криворізький р-н, с. Софіївка).
Назва вантажу	Тут вказують найменування всіх товарів (номера контейнера), які перевозяться за договором транспортних послуг. Під час транспортування небезпечних вантажів додатково вказують клас небезпечних речовин, до якого належить вантаж. Начебто все зрозуміло.
Маса бруutto	Тут вказують загальну масу вантажу, що перевозиться. Необхідно пам'ятати: визначатимася кількість вантажу у вантажовідправника й у вантажоодержувача потрібно однаковими способами. При цьому під час вимірів слід керуватися спеціальними правилами вимірювання, встановленими гл. 6 Наказу № 363, залежно від виду вантажу (упаковані, штучні, гвіріні, насипні, наливні).
Супровідні документи на вантаж	Тут перераховують назву, номер і дату складання супровідних документів на вантаж, про які йдеться в п.11.1 Наказу № 363. Тобто залежно від виду вантажу це можуть бути ветеринарні, санітарні та якісні документи (сертифікати, свідоцтва, довідки, паспорти)

Джерело: складено за [3]

ДОДАТОК Б
ТОВАРНО-ТРАНСПОРТНА НАКЛАДНА
№ _____ "___" _____ 20__ р.

Форма № 1-ТН

Автомобіль _____ (марка, модель, тип, реєстраційний номер) Причіп/напізпричіп _____ (марка, модель, тип, реєстраційний номер) Вид перевезень _____

Автомобільний перевізник _____ (найменування/П.І.Б.) Водій _____ (П.І.Б., номер посвідчення водія)

Замовник _____ (найменування/П.І.Б.)

Вантажовідправник _____ (повне найменування, місце нахождення/П.І.Б., місце проживання)

Вантажоодержувач _____ (повне найменування, місце нахождення/П.І.Б., місце проживання)

Пункт навантаження _____ (місцезнаходження) Пункт розвантаження _____ (місцезнаходження)

Відпуск за довіреністю вантажоодержувача: серія № _____ від "___" _____ 20__ р., виданою _____

Вантаж наданий для перевезення у стані, що відповідає правилам перевезень відповідних вантажів, номер талону (за наявності) _____

кількість місць _____ (словом), масою бруто, т _____ (словом) (П.І.Б., посада, підпис)

Відпуск дозволів _____ (П.І.Б., посада, підпис)

Усього відпущено на загальну суму _____, у т.ч. ПДВ _____ (словом, з урахуванням ПДВ)

Супровідні документи на вантаж _____

ВІДОМОСТІ ПРО ВАНТАЖ

№ з/п	Найменування вантажу (номер контейнера), у разі перевезення небезпечних вантажів: клас небезпечних речовин, до якого віднесено вантаж	Одиниця виміру	Кількість місць	Ціна без ПДВ за одиницю, грн	Загальна сума з ПДВ, грн	Вид пакування	Документи з вантажем	Маса бруто, т
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Всього:								

Здав (вантажовідправник) _____ (П.І.Б., посада, підпис)

Прийняв водій/експедитор _____ (П.І.Б., посада, підпис)

Здав водій/експедитор _____ (П.І.Б., посада, підпис)

Прийняв (вантажодоержувач) _____ (П.І.Б., посада, підпис)

Рис. 3. Запропонована форма товарно-транспортної накладної

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про затвердження Правил перевезень вантажів автомобільним транспортом в Україні : Наказ Мінтрансу України від 14 жовтня 1997 р. № 363. База даних «Законодавство України». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0128-98> (дата звернення: 11.05.2019).
2. Стосовно заповнення товарно-транспортної накладної під час здійснення перевезень вантажів автомобільними транспортними засобами : Лист Міністерства інфраструктури України від 28 травня 2014 р. № 5615/25/10-14. База даних «Законодавство України». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v5615733-14> (дата звернення: 11.05.2019).
3. Децюра С., Свіріденко А. Товарно-транспортна накладна. *Бухгалтерський тиждень*. 2017. № 50. URL: <https://i.factor.ua/ukr/journals/bn/2017/december/issue-50/article-32651.html> (дата звернення: 11.05.2019).

СУЧАСНА ПРОБЛЕМАТИКА ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

CURRENT PROBLEMS OF FIXED ASSET ACCOUNTING

Шаровська Т.С.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та аудиту,
Одеський національний економічний університет

Мальченко Г.В.

студентка,
Одеський національний економічний університет

Sharovska Tamara

Ph.D. in Economics, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Accounting and Audit,
Odessa National Economic University

Malchenko Hanna

Student,
Odessa National Economic University

В сучасній ринковій економіці для розвитку господарської діяльності підприємства необхідно проводити облік основних засобів підприємства. Для цього вони впроваджують новітні технології та техніку, які дають змогу використовувати нові фінансові інструменти та механізми. Підприємства функціонують завдяки матеріально-технічній базі, головним інструментом якої є основні засоби. Продуктивність праці, якість виробничих товарів та прибуток підприємства загалом залежать від стану основних засобів. Раціональний облік основних засобів дає змогу підприємству правильно здійснити процес відтворення, поповнення та оновлення основних засобів, завдяки чому підприємство може бути конкурентоспроможним на ринку. Повна, надійна та достовірна обліково-економічна інформація забезпечує ефективність обліку основних засобів.

Ключові слова: основні засоби, основні фонди, бухгалтерський облік, облік основних засобів підприємства, ефективність використання основних засобів.

В современной рыночной экономике для развития хозяйственной деятельности предприятия необходимо проводить учет основных средств предприятия. Для этого они внедряют новейшие технологии и технику, которые позволяют использовать новые финансовые инструменты и механизмы. Предприятия функционируют благодаря материально-технической базе, главным инструментом которой являются основные средства. Производительность труда, качество производственных товаров и прибыль предприятия в целом зависят от состояния основных средств. Рациональный учет основных средств позволяет предприятию правильно осуществить процесс воспроизводства, пополнения и обновления основных средств, благодаря чему предприятие может быть конкурентоспособным на рынке. Полная, надежная и достоверная учетно-экономическая информация обеспечивает эффективность учета основных средств.

Ключевые слова: основные средства, основные фонды, бухгалтерский учет, учет основных средств предприятия, эффективность использования основных средств.

In the modern market economy for the development of economic activity of the enterprise it is necessary to keep records of fixed assets of the enterprise. To do this, they introduce the latest technologies and techniques that allow the use of new financial tools and mechanisms. Enterprises operate thanks to the material and technical base, the main tool of which are fixed assets. Labor productivity, the quality of production goods and the profit of the enterprise as a whole depend on the state of fixed assets. Rational inventory of fixed assets allows the company to correctly carry out the process of reproduction, replenishment and renewal of fixed assets, which allows the company to be competitive in the market. Complete, reliable and reliable accounting and economic information provides the efficiency of accounting for fixed assets. The purpose of this article is to analyze the generalization of theoretical foundations and to bring recommendations on the efficiency of accounting for fixed assets at modern enterprises. For more convenient compilation of accounts, it is necessary to clearly keep records of fixed assets. Planning for

reproduction of fixed assets, carrying out their revaluation and inventory requires the grouping of objects of fixed assets of the enterprise, that is, they need to be classified by attributes. A well-grouped classification of fixed assets helps the company to effectively keep records of fixed assets in the enterprise in automated control systems, which improves the organizational accounting system at the enterprise. In the modern economy there are a number of problems that reduce the efficiency of the use of fixed assets in the enterprise and have a negative impact on the production process and management process in the enterprise. One of the most important problems facing the enterprise is the complexity of valuation of fixed assets and the choice of value. Most domestic enterprises use in the national accounting practice a traditionally developed method of displaying fixed assets at initial cost. This article will be considered the actual problems of modern learning of fixed means and recommendations on their effective use.

Key words: fixed assets, key assets, accounting, accounting of fixed assets of the enterprise, efficiency of using fixed assets.

Постановка проблеми. Нині в сучасних умовах господарювання перед Україною постали проблеми подолання спаду виробництва на вітчизняних підприємствах, серед яких слід назвати нестачу фінансових ресурсів, банкрутство та ліквідацію суб'єктів господарювання. Найголовнішою проблемою, що постає перед підприємством, є ефективність використання основних засобів. Отже, основним завданням вітчизняних підприємств є підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази, найважливішими складниками якої є основні засоби. Також актуальною проблемою є виявлення найбільш важливих чинників, які впливають на зміну рівня використання основних фондів суб'єктами господарювання.

Раціональний облік основних засобів дає змогу підприємству правильно здійснити процес відтворення, поповнення та оновлення основних засобів, завдяки чому підприємству може бути конкурентоспроможним на ринку. Повна, надійна та достовірна обліково-економічна інформація забезпечує ефективність обліку основних засобів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблематикою ефективності використання основних засобів підприємства займалась низка вітчизняних та зарубіжних учених, серед яких можна виділити таких, як С.М. Волинець, Л.В. Юришана, Н.І. Приходько, О.В. Доніч, К.О. Кандиба, О.М. Гайдаєнко, О.О. Швець.

Спершу необхідно розглянути поняття «основні засоби». Так, Т.В. Мордвінцева та К.О. Стулей вважають, що основні засоби – це матеріальні активи, придатні для використання в процесі діяльності суб'єкта підприємництва або установи (організації), які втрачають свою вартість частково шляхом перенесення її на знову створений продукт, очікуваний термін використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу) [1, с. 92]. С.М. Гречко дає інше трактування поняття «основні засоби»: основний засіб – це необоротний актив, призначений для господарської діяльності, тобто його планується використовувати в господарській діяльності [2, с. 26]. Л.К. Сук та Л.П. Сук вважають, що основні засоби підприємства, установи – це сукупність матеріально-речових цінностей, що діють у натуральній формі протягом

тривалого часу як у сфері матеріального виробництва, так і в невиробничій сфері [3, с. 647].

Вітчизняні вчені О.В. Коваленко та І.В. Громова ототожнюють поняття «основні фонди» та «основні засоби», вважаючи, що це є сукупністю матеріально-речових цінностей, що діють у натуральній формі протягом тривалого часу як у сфері матеріального виробництва, так і в невиробничій сфері [4, с. 24, 5 с. 25–26].

Згідно з П(С)БО № 7 основні засоби – це матеріальні активи, які підприємство утримує задля використання їх у постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних, соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (операційного циклу, якщо він довший за рік) [6].

На основі проведеного аналізу наукової літератури можна дійти висновку, що більшість науковців під поняттям «основні засоби підприємства» розуміє матеріальні активи підприємства, які використовуються для ведення виробничої діяльності підприємства. У більшості вищенаведених праць звернено увагу на те, що основні засоби підприємства мають бути використані протягом тривалого часу, а саме більше одного року чи одного операційного циклу.

Аналіз наведених визначень поняття «основні засоби» за нормативно-правовими актами дає змогу стверджувати, що під час визначення поняття «основні засоби» більшу увагу акцентують на їх матеріальності (тобто на наявній матеріально-речовій формі), їх призначенні (чи використовуються вони в процесі виробництва або постачання товарів, чи даються в оренду іншим підприємствам) та строку їх корисного використання (більше року або одного операційного циклу, якщо він більше року) [7–9].

Вищенаведені ключові критерії визнання основних засобів покладені в основу визначення поняття «основні засоби» в нормативно-законодавчих актах, під якими слід розуміти матеріальні активи, які зберігають свою матеріально-речову форму протягом довгого періоду та всього терміну експлуатації, який становить один рік або один операційний цикл, якщо він довший за рік.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідженнями та аналі-

Таблиця 1

Сутність поняття «основні засоби» згідно з нормативно-правовими актами

Нормативний документ	Визначення поняття «основні засоби»
Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби»	Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство/установа утримує задля використання їх у процесі виробництва/діяльності або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам чи для здійснення адміністративних та соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік).
Податковий кодекс України	Основні засоби – матеріальні активи, зокрема запаси корисних копалин наданих 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 гривень, невикористаних основних засобів та нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання в господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 6 000 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом, а очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік).
Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16	Основні засоби – це матеріальні об'єкти, що їх утримують для використання у виробництві або постачанні товарів чи наданні послуг для надання в оренду або для адміністративних цілей; використовуватимуть за очікуванням протягом більше одного періоду.

зами відомих вчених підтверджується актуальність теми статті. Нині актуальною залишається проблема ефективності ведення обліку основних засобів на вітчизняних підприємствах.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є аналіз узагальнення теоретичних засад та приведення рекомендацій щодо ефективності обліку основних засобів на сучасних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Функціонування будь-якого підприємства неможливе без наявності та використання основних засобів. Так, Л.В. Гуцаленко, А.С. Гловюк, І.В. Ковальчук у своїх роботах доходять висновку, що основні засоби розцінюються як засоби праці, які мають вартість, функціонують у виробництві підприємства тривалий час, не змінюючи свою споживчу форму, вартість яких переноситься конкретною працею на вартість виробленої продукції [10, с. 742].

Основні засоби в економічній термінології визначаються як синонім поняття основних фондів, які також використовуються як засоби праці та діють у незмінній натуральній формі протягом тривалого часу, а також втрачають свою вартість частинами.

Для більш зручного складання звітності необхідно чітко вести облік основних засобів. Планування відтворення основних засобів, проведення їх переоцінки та інвентаризації потребує згрупування об'єктів основних засобів підприємства, тобто необхідно їх класифікувати за ознаками. Під класифікацією основних засобів розуміють групування основних засобів за певними ознаками.

Так, згідно з типовою класифікацією, основні засоби групують за приналежністю (власні та орендовані), їх використанням (діючі та недіючі) та призначенням (виробничі та невикористані).

Власні основні засоби можуть бути сформовані підприємством за рахунок статутного капіталу та власних коштів підприємства. Щодо орендованих основних засобів, то такі засоби не належать підприємству та можуть бути використані в господарській діяльності підприємства лише за наявності договору оренди. Такі основні засоби будуть відображені лише орендодавцем у балансі, тобто виключається подвійний облік цих засобів.

Основні засоби, які перебувають в експлуатації, класифікуються як діючі основні засоби. Також до цієї класифікації включені основні засоби, які можуть тимчасово не використовуватись або здані в оренду на підставі договору оренди.

Основні засоби залежно від характеру участі в процесі виробництва поділяються на виробничі та невикористані основні засоби. Під виробничими основними засобами розуміють засоби, які безпосередньо беруть участь у виробничій діяльності підприємства. Щодо невикористаних засобів, то під ними розуміють засоби, які не беруть участі у виробничому процесі, але призначені зазначай для комунального обслуговування або культурних та побутових потреб, які не відповідають виробничій сфері підприємства.

Згідно з вищенаведеною класифікацією можна дійти висновку, що діюча типова класи-

Таблиця 2

Класифікація ОЗ в бухгалтерському обліку (рахунок 10)

Основні засоби (рахунок 10)			Інші необоротні матеріальні активи (рахунок 11)		
№	група	субрахунок	№	група	субрахунок
01	02	03	04	05	06
1	Земельні ділянки	101	10	Бібліотечні фонди	111
2	Капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом	102	11	Малоцінні необоротні матеріальні активи	112
3	Будівлі, споруди та передавальні пристрої	103		Тимчасові (нетитульні) споруди	113
4	Машини та обладнання, електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, пов'язані з ними комп'ютерні програми	104		Природні ресурси	114
				Інвентарна тара	115
				Предмети прокату	116
				Інші необоротні матеріальні активи	117
5	Транспортні засоби	105			
6	Інструменти, прилади, інвентар (меблі)	106			
7	Тварини	107			
8	Багаторічні насадження	108			
9	Інші основні засоби (усі ті, які не увійшли до груп 2–8 та 12–15 ОЗ)	109			

фікація групує основні засоби за їх функціональним призначенням, приналежністю та використанням [6].

Класифікація за Податковим Кодексом України має наближений характер до бухгалтерської класифікації основних засобів згідно з Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку № 7 «Основні засоби» [8].

Чітко згрупована класифікація основних засобів допомагає підприємству ефективно вести облік основних засобів в автоматизованих системах управління, що поліпшує організаційну систему обліку.

Розглядаючи сучасну правову базу України, можемо відзначити, що в Україні створена нормативно-правова база щодо питань обліку та використання основних засобів. Законодавчо-нормативні документи, які стосуються ведення обліку основних засобів на підприємстві, можна поділити на декілька груп.

Аналізуючи табл. 4, можемо дійти висновку, що в Україні є діюча нормативно-правова база, яка має бути використана на кожному підприємстві. Під час ведення обліку основних засобів необхідно спершу відзначити основні законодавчі документи, які мають бути використані бухгалтером на підприємстві, якими є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», Положення (стандарти) бухгалтерського обліку № 7 «Основні засоби», Методичні рекомендації по бухгалтерському

обліку основних засобів та Податковий кодекс України [11, с. 911].

Основні засоби є важливою складовою функціонування підприємства. Однак вони потребують постійного контролю за ефективністю їх використання. Більшість вчених постійно досліджує та аналізує питання ефективності обліку основних засобів, адже кожне підприємство має отримувати повну та правду інформацію щодо них.

В сучасній економіці існує низка проблем, які знижують ефективність використання основних засобів на підприємстві та мають негативний вплив на виробничий процес і процес управління на підприємстві.

Проаналізувавши можливість вищенаведених недоліків організації обліку основних засобів, бачимо, що необхідно знайти підходи до підвищення ефективності контролю основних засобів. Одним з таких підходів є проведення внутрішньої перевірки основних засобів. Людина, яка займається цією перевіркою, називається контролером. Він відрізняється від ревізора тим, що його дії консультативні; він має знати не тільки бухгалтерський облік та бухгалтерську звітність, але й юридичні закони та економічні права; він аналізує ведення бухгалтерського обліку на підприємстві.

Контролер зобов'язаний перевіряти стан обліку основних засобів, їх наявність та ефективність використання, встановлювати пра-

Таблиця 3

**Класифікація основних засобів та інших необоротних активів
згідно з Податковим кодексом України**

<i>Основні засоби</i>		
Номер групи	Визначення за Податковим кодексом України	Мінімально допустимий строк корисного використання, років
01	02	03
2	Капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом. Згідно з підпунктом 14.1.75 Податкового кодексу України поліпшення земель – це результати будь-яких заходів, що приводять до зміни якісних характеристик земельної ділянки та її вартості. До них належать матеріальні об'єкти, розташовані в межах земельної ділянки, переміщення яких є неможливим без їх знецінення та зміни призначення, а також результати господарської діяльності або проведення певного виду робіт (зміна рельєфу, поліпшення ґрунтів, розміщення посівів, багаторічних насаджень, інженерної інфраструктури тощо).	15
3	Будівлі. Згідно з підпунктом 14.1.15 Податкового кодексу України будівлі – це земельні поліпшення, що складаються з несучих та огорожувальних або сполучених (несуче-огорожувальних) конструкцій, які утворюють наземні або підземні приміщення, призначені для проживання або перебування людей, розміщення майна, тварин, рослин, збереження інших матеріальних цінностей, провадження економічної діяльності.	20
	Споруди. Згідно з підпунктом 14.1.238 Податкового кодексу України споруди – це земельні поліпшення, що не належать до будівель та призначені для виконання спеціальних технічних функцій.	15
	Передавальні пристрої. Згідно з підпунктом 14.1.143 Податкового кодексу України передавальні пристрої – це земельні поліпшення, створені для виконання спеціальних функцій з передачі енергії, речовини, сигналу, інформації тощо будь-якого походження та виду на відстань (лінії електропередачі, трубопроводи, водопроводи, теплові та газові мережі, лінії зв'язку тощо).	10
4	Машини й обладнання.	5
	зокрема, електронно-обчислювальні машини, інші машини для автоматичного оброблення інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, пов'язані з ними комп'ютерні програми (крім програм, витрати на придбання яких визнаються роялті, та/або програм, які визнаються нематеріальним активом), інші інформаційні системи, комутатори, маршрутизатори, модулі, модеми, джерела безперебійного живлення та засоби їх підключення до телекомунікаційних мереж, телефони (зокрема, стільникові), мікрофони та рації, вартість яких перевищує 2 500 грн.	2
5	Транспортні засоби.	5
6	Інструменти, прилади, інвентар (меблі).	4
7	Тварини.	6
8	Багаторічні насадження.	10
9	Інші основні засоби (усі ті, які не увійшли до груп 2–8 та 12–15 ОЗ).	12
12	Тимчасові (нетитульні) споруди.	5
13	Природні ресурси.	–
14	Інвентарна тара.	6
15	Предмети прокату.	5
<i>Інші необоротні активи</i>		
Номер групи	Назва та визначення за Податковим кодексом України	Мінімально допустимий строк корисного використання, років
01	02	03
1	Земельні ділянки. Згідно з підпунктом 14.1.74 Податкового кодексу України земельна ділянка – це частина земної поверхні з установленними межами, певним місцем розташування, цільовим (господарським) призначенням, а також з визначеними щодо неї правами.	–
10	Бібліотечні фонди.	–
11	Малоцінні необоротні матеріальні активи. Згідно з підпунктом 14.1.138 Податкового кодексу України малоцінні необоротні активи – це матеріальні активи, очікуваний строк корисного використання яких у господарській діяльності становить понад року (або операційного циклу, якщо він триваліший за рік) з дати введення в експлуатацію та вартість яких не більше 6 000 грн.	–
16	Довгострокові біологічні активи.	7

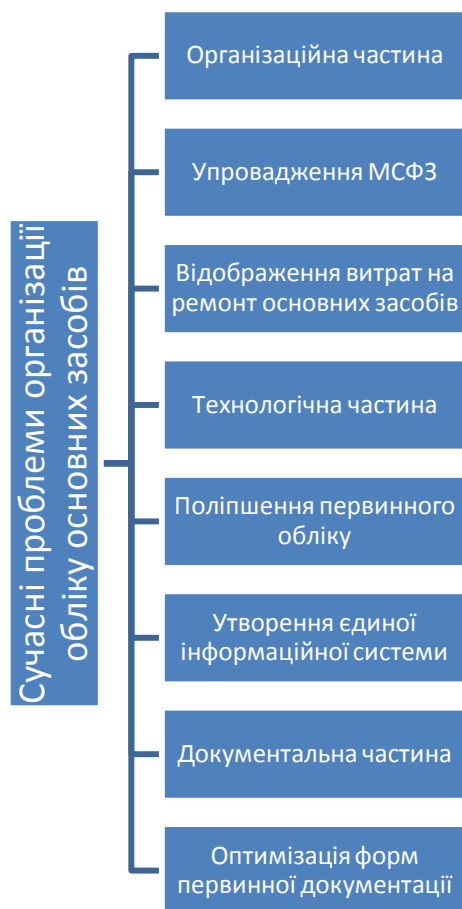


Рис. 1. Сучасні проблеми організації обліку основних засобів [12]

вильність надходження та вибуття основних засобів, правильність нарахування зносу, правильність оцінювання основних засобів під час їх реалізації. Також контролер зобов'язаний перевіряти правомірність та своєчасність віднесення результатів від ліквідації на фінансову та господарську діяльність підприємства, перевіряти достовірність та правильність віднесення суми переоцінки основних засобів у бухгалтерському обліку.

Однією з найголовніших проблем, яка постає перед підприємством, є складність оцінювання основних засобів та вибору вартості. Більшість вітчизняних підприємств використовує в національній обліковій практиці традиційно розроблений спосіб відображення основних засобів за первісною вартістю.

Первісна вартість основних засобів = Ц + Т + М, (1)

де Ц – ціна обладнання, грн; Т – витрати на транспортну доставку, грн; М – витрати на монтаж, грн.

Використання первісної вартості може негативно вплинути на фінансово-господарську діяльність підприємства в умовах інфляції. Це пояснюється тим, що навіть якщо ціни на ринку залишаються незмінними, то потенціал основних

засобів змінюється, строк служби основних засобів скорочується, отже, вони стають морально застарілими. Так, якщо підприємством були придбані основні засоби з однаковою характеристикою, але в різний час, вони матимуть різну вартість. Для цього підприємству потрібно постійно проводити переоцінку основних засобів, що збільшують витрати підприємства та впливають на кінцевий фінансовий результат.

Згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби» справедлива вартість – це сума, за якою можна продати актив або оплатити зобов'язання за звичайних умов на певну дату. Використання цього поняття не є сумісним, оскільки ціни на ринку не можна назвати справедливими. Ринкові ціни не будуть однаково справедливими для учасників ринку, а саме продавця та покупця [6].

Підприємства мають акцентувати увагу на тому, що під час вибору об'єктивного методу оцінювання основних засобів не існує оцінки, яка могла би задовольнити потреби кожного суб'єкта господарювання.

Контроль основних засобів у бухгалтерському обліку потребує вдосконалення щодо методологічних та організаційних аспектів діяльності підприємств, а також їх узгодження з нормативно-законодавчими актами.

Також необхідно звернути уваги на первинно-облікову інформацію про рух основних засобів. Будь-які зміни щодо основних засобів підприємства вказані у спеціалізованих регістрах. Постійні реквізити у спеціалізованих регістрах майже однакові. Так, розглянемо інвентарні картки форми ОЗ-6 «Інвентарна картка обліку основних засобів», ОЗ-7 «Опис інвентарних карток по обліку основних засобів», ОЗ-8 «Картка обліку руху основних засобів», які майже не відрізняються за змістом. Якщо порівняти форми ОЗ-6 «Інвентарна картка обліку основних засобів», ОЗ-7 «Опис інвентарних карток по обліку основних засобів», ОЗ-8 «Картка обліку руху основних засобів» із формою ОЗ-1 «Акт приймання-передачі основних засобів», то можна побачити, що у формах ОЗ-6, ОЗ-7, ОЗ-8 немає даних щодо висновку приймальної комісії та її підписів.

Висновки. Якщо здійснити низку модифікацій щодо обліку руху основних засобів, то можна зробити універсальну спеціалізовану форму обліку руху основних засобів, в якій буде записана інформація як інвентарної картки, так й акту прийому-передачі основних засобів. Модифікована спеціалізована картка обліку руху основних засобів дасть змогу знизити трудомісткість облікових робіт, скоротити документообіг та посилити контроль обліку основних засобів, що є важливою складовою перевірки та контролю основних засобів.

Основними підходами до вдосконалення організації обліку основних засобів є необхідність удосконалювати теоретичні та практичні засади організації обліку.

Таблиця 4

Класифікація законодавчо-нормативних документів

Назва групи	Законодавчо-нормативні документи
Група 1	Податковий кодекс України, Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні».
Група 2	Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 7 «Основні засоби». Усього розроблено 35 П(С)БО, які регулюють методологічні засади ведення обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій.
Група 3	Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій; Інструкція з інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, грошових коштів і документів та розрахунків; Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів; Методичні рекомендації про застосування регістрів бухгалтерського обліку; інші нормативно-правові акти.
Група 4	Наказ про облікову політику підприємства; Робочий план рахунків для обліку необоротних матеріальних активів; Наказ про проведення інвентаризації; посадові інструкції; графіки документообігу та інвентаризації; регламенти бухгалтерських та інших адміністративних служб та порядок організації та реалізації внутрішнього контролю. Четверта законодавчо-нормативна група має бути сформована на кожному підприємстві згідно з її системою управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мордвінцева Т.В., Стулей К.О. Основні засоби підприємства: економічна сутність. *Сталий розвиток економіки*. 2013. № 2 (19). С. 90–94.
2. Гречко С.М. Особливості визнання основних засобів в цілях бухгалтерського обліку та оподаткування. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2011. № 3 (21). С. 23–31.
3. Сук Л.К. Фінансовий облік : навчальний посібник. 2-ге вид. Київ, 2012. 647 с.
4. Коваленко О.В. Напрями підвищення ефективності використання основних фондів підприємства. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2014. № 7. С. 20–27.
5. Коваленко О.В. Напрями підвищення ефективності використання основних фондів підприємства. *Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії*. 2014. № 7. С. 20–27.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» від 27 травня 2000 року зі змінами від 18 червня 2015 року. URL: <https://buhgalter911.com/normativnaya-baza/instr-plan-rah/standart-buhgalterskogo/pologhennya-standart-buhgaltersykogo-1021472.html> (дата звернення: 21.03.2019).
7. Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» : Наказ Міністерства фінансів України. URL: <https://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0288-00> (дата звернення: 25.03.2019).
8. Податковий кодекс України (Відомості Верховної Ради України (ВВР). 2011. № 13–14, № 15–16, № 17. Ст. 112. Редакція від 1 березня 2019 року, підстава № 2628-VIII. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 03.04.2019).
9. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 (МСБО 16). Редакція від 1 січня 2012 року. URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/929_014 (дата звернення: 05.04.2019).
10. Гуцаленко Л.В., Гловюк А.С., Ковальчук І.В. Організація обліку та аудиту основних засобів. *Економіка і суспільство*. 2017. № 8. С. 741–747. URL: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/8_ukr/123.pdf (дата звернення: 10.04.2019).
11. Ковальчук Н.О., Побіжан Т.А. Аналіз стану основних засобів на підприємствах України. *Молодий вчений*. 2017. № 10. С. 910–914. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2017/10/206.pdf> (дата звернення: 15.04.2019).
12. Радіонова Н.Й., Ременюк Л.М. Шляхи удосконалення бухгалтерського обліку і контролю основних засобів. *Ефективна економіка*. 2015. № 11. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/11_2015/75.pdf (дата звернення: 29.04.2019).

СТАТИСТИКА

УДК 331.05:005.52

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

ANALYSIS OF THE CURRENT STATE OF THE MARKET OF LABOR UKRAINE

Сьомченко В.В.

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та оподаткування,
Запорізький національний університет

Кобець А.О.

студентка економічного факультету,
Запорізький національний університет

Somchenko Viktoriya

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Department of Accounting and Taxation,
Zaporizhzhya National University

Kobets Anastasiya

Student, Faculty of Economics,
Zaporizhzhya National University

У статті розглянуто загальну ситуацію, що склалась на ринку праці України за останні роки. Проаналізовано причини безробіття серед населення, визначено структуру зайнятого населення, а також зайняте населення за видами економічної діяльності. Найбільш гострою проблемою українського ринку праці є неефективна зайнятість. Вона визначає ступінь відставання від розвинених країн щодо продуктивності праці, безробіття, прихованого безробіття, а також невідповідність скорочення виробництва чисельності зайвої робочої сили. Також встановлено причини безробіття та зменшення зайнятості населення. Виявлено, що для кращого функціонування ринку праці потрібно працювати задля розвитку соціально-економічної політики. Особлива роль у сприянні ефективному функціонуванню ринку праці належить прийняттю концепції, яка би передбачала стимулювання інноваційної розбудови інституційного забезпечення ринку праці. Стратегія розвитку ефективного національного ринку праці повинна базуватись на інноваційній спрямованості діяльності його інститутів задля збільшення конкурентоспроможності робочої сили та підвищення ефективності її використання в регіонах.

Ключові слова: ринок праці, зайнятість, безробіття, оплата праці, економічна активність населення.

В статье рассмотрена общая ситуация, сложившаяся на рынке труда Украины за последние годы. Проанализированы причины безработицы среди населения, определена структура занятого населения, а также занятое население по видам экономической деятельности. Наиболее острой проблемой украинского рынка труда является неэффективная занятость. Она определяет степень отставания от развитых стран по производительности труда, безработице, скрытой безработице, а также несоответствие сокращения производства численности излишней рабочей силы. Также установлены причины безработицы и уменьшения занятости населения. Выведено, что для лучшего функционирования рынка труда нужно работать с целью развития социально-экономической политики. Особая роль в содействии эффективному функционированию рынка труда принадлежит принятию концепции, которая бы предусматривала стимулирование инновационного развития институционального обеспечения рынка труда. Стратегия развития эффективного национального рынка труда должна базироваться на инновационной направленности деятельности его институтов с целью увеличения конкурентоспособности рабочей силы и повышения эффективности ее использования в регионах.

Ключевые слова: рынок труда, занятость, безработица, оплата труда, экономическая активность населения.

The article deals with the general situation on the labor market of Ukraine in recent years. The causes of unemployment among the population are analyzed, the structure of the employed population and the employed population by types of economic activity is determined. The demand and supply in the labor market are analyzed; an assessment of the health status of the population of Ukraine was conducted. The factors that cause unemployment and the appearance of informal employment are identified. The reasons for the lack of interest of employers in Persons of pre-retirement age due to lack of appropriate skills and qualifications. The most acute problem of the Ukrainian labor market is inefficient employment. It defines the degree of backwardness of developed countries from labor productivity, unemployment, hidden unemployment, as well as inconsistencies in production cuts and the amount of redundant labor. The development of the labor market of skilled labor is an urgent need for sustainable social development. In these conditions, the professional qualification and educational mark of supply-demand in the labor market must correspond to the stable development of the economy. There was an urgent need for an analysis of the functioning of the labor market in Ukraine and the development of mechanisms for its improvement. It also identifies the causes of unemployment and reduces employment. It has been established that for the better functioning of the labor market it is necessary to work on the development of socio-economic policy. Measures to intensify the development of the labor market in Ukraine should be: systematization of indicators for assessing its effectiveness; participation in the assessment of both domestic and foreign specialists; constant detection of deficiencies in the institutional maintenance of the functioning of the labor market; improvement of infrastructure. A special role in contributing to the effective functioning of the labor market is to adopt a concept that would stimulate innovation to create institutional support for the labor market. The strategy for the development of an effective national labor market should be based on the innovation orientation of its institutions in order to increase the competitiveness of the labor force and increase its efficiency in the regions.

Key words: labor market, employment, unemployment, wages, economic activity of the population.

Постановка проблеми. Розвиток економіки України пов'язаний з вирішенням таких важливих питань, як відродження вітчизняного виробництва, відновлення соціальної захищеності населення. У практичному вирішенні цих найгостріших проблем одне з центральних місць посідає ринок праці, що як невід'ємна складова ринкової економіки забезпечує розподіл та перерозподіл суспільної праці по галузях господарства, видах та формах діяльності, в територіальному просторі, за критерієм максимального ефективного використання трудового потенціалу домашнього господарства, підприємства, регіону, держави відповідно до структури суспільних потреб та форм власності. Сучасна інфраструктура ринку праці не в змозі повноцінно виконувати свої функції: хоча знижуються обсяги та тривалість безробіття, проте постають питання збалансованості попиту та працевлаштування робочої сили, зберігається нераціональна структура зайнятості. Загрозливим є дефіцит трудових ресурсів у зв'язку зі втратами кваліфікованих працівників, які знаходять собі робочі місця у більш розвинених країнах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми вивчення ринку праці України, його стан та можливості розвитку були основоположними для досліджень таких науковців, як Є.П. Качан [1], Д.П. Богиня [3], А.Г. Горілий [4], Л.І. Воротіна [5]. Також науковці провели аналіз, результати якого свідчать про те, що в сучасних умовах в Україні поки що не сформовано ефективного ринку праці, що зумовлює проведення аналізу ринку праці, з'ясування основних тенденцій, які впливають на цей процес, а також їх змістовне наповнення.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Протягом багатьох років

ситуація на ринку праці України є досить нестабільною та потребує додаткових рекомендацій щодо його функціонування, що визначає актуальність вибраної теми.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Метою статті є вивчення, аналіз, дослідження проблем та перспектив розвитку ринку праці України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринкова система є сукупністю взаємопов'язаних ринків, які охоплюють різноманітні сфери людської діяльності. Ці ринки взаємодіють між собою на основі цін, що формуються на них під впливом попиту, пропозиції, конкуренції тощо. Ринкові ціни є тією інформацією, що дає змогу постачальникам та споживачам ресурсів приймати необхідні економічні рішення та погоджувати їх. Основний товар на ринку праці – робоча сила – володіє фізичними та моральними якостями, які використовуються під час виробничого процесу [1].

Попит і пропозицію робочої сили, її ціну та вартість визначають фундаментальними елементами на ринку праці. Попит формується роботодавцями, саме вони диктують потреби ринку на робочу силу з боку підприємств та організацій. Пропозиція формується залежно від демографічної ситуації в країні, віку, статі та освіти робочої сили. Визначальними факторами для робочої сили є її вартість та ціна. Заробітна плата працівників – це ціна, за яку вони можуть пропонувати свою робочу силу.

Одним з найважливіших показників, які характеризують стан ринку праці України, є зайнятість населення. Наведемо дані про зайнятість населення України у табл. 1.

З наведених даних бачимо, що протягом п'яти років кількість економічного населення

Таблиця 1

Показники економічно активного населення України [7]

Роки	Економічно активне населення				У тому числі	
	Населення віком 15–70 років		Працездатне населення		Зайняте населення	
	в середньому, тис. осіб	% до населення відповідної вікової групи	в середньому, тис. осіб	% до населення відповідної вікової групи	віком 15–70 років в середньому, тис. осіб	працездатне населення % до населення відповідної вікової групи
2014	19 920,9	62,4	19 035,2	71,4	18 073,3	56,6
2015	18 097,9	62,4	17 396,0	71,5	16 443,2	56,7
2016	17 955,1	62,2	17303,6	71,1	16 276,9	56,3
2017	17 854,4	62,0	17 193,2	71,5	16 156,4	56,4
2018	17 747,7	61,9	17 090,5	71,9	16 131,2	56,1

Таблиця 2

Показники безробіття в Україні [7]

Безробітне населення (за методологією МОП)				
Роки	Населення віком 15–70 років		Працездатне населення	
	в середньому, тис. осіб	% до населення відповідної вікової групи	в середньому, тис. осіб	% до населення відповідної вікової групи
2014	1 847,6	9,3	1 847,1	9,7
2015	1 654,7	9,1	1 654,0	9,5
2016	1 678,2	9,3	1 677,5	9,7
2017	1 698,0	9,5	1 697,3	9,9
2018	1 712,8	9,7	1 709,4	9,8

Україні віком 15–70 років коливалася в межах 17–19 мільйонів осіб. Найбільше зниження показника спостерігається з 2016 року, як бачимо, ситуація нині не стає кращою. Якщо розглядати зайняте населення працездатного віку, то тут спостерігається така ситуація: протягом п'яти років найвищий показник зайнятості (18,1 млн.) зафіксовано у 2014 році, найнижчий (16,2 млн.) – у 2018 році. У відсотковому значенні на 2018 рік зайняте населення працездатного віку становить 56,1%, що демонструє найнижчий рівень зайнятості за останні п'ять років.

Наступним важливим показником, який визначає стан ринку праці, є рівень безробіття. В Україні нині він становить 9,1%. Це досить висока позначка серед показників країн Європи (у Польщі він складає 4,4%, в Італії – 8,9%, у Франції – 9,0%, у Німеччині – 3,4%, у Чеській Республіці – 2,2%). Дані про безробіття в Україні наведено в табл. 2.

Аналізуючи дані, наведені в табл. 2, бачимо, що найменша кількість безробітного населення (1,6 млн.) була у 2015 р., що становило 9,1%. Найвищий показник (1,8 млн.) зафіксовано у 2014 р. У 2018 р. безробіття сягає 1,7 млн., що становить 9,7%.

Досить високим є показник безробіття нині серед молоді, а саме 25%. Експерти відзначають, що за теперішньої ситуації він підвищиться й може сягнути 30–50%.

Найбільша кількість безробітних (31,4%) звільнена за власним бажанням, 27% – з економічних причин, 19,3% населення не працює після закінчення навчання. Дані про причини безробіття наведено на рис. 1.

Головною причиною спаду зайнятості та підвищення безробіття визначають погіршення політичної ситуації в країні за останні роки.

Оскільки зайнятість населення в Україні знижується, можна прослідкувати тенденцію щодо сфер зайнятості трудових ресурсів. Дані про це наведено в табл. 3.

З наведених даних видно, що у 2014 році спостерігалось підвищення зайнятості населення по всіх галузях з подальшим стрімким спадом наступних років. Найбільша кількість зайнятого населення за останні роки спостерігається у сфері оптової та роздрібно торгівлі; ремонту автотранспортних засобів і мотоциклів, сільському господарстві та промисловості, хоча в кожній з них спостерігається спад за останній рік. Найнижчими є показники зайнятості у сферах мистецтва, спорту, відпочинку та інформації, телекомунікації, фінансової діяльності. Формування саме таких тенденцій на ринку праці відбувається через те, що Україна є сировинною та низько технологічною країною [2].

Одним з основних показників, що виділяють для характеристики ринку праці, є оплата праці. В Україні порівняно з іншими країнами

світу вона вирізняється низьким рівнем, хоча за останній рік у гривневому еквіваленті заробітні плати зросли, але у зв'язку з тим, що паралельно зросла інфляція, населення не відчуло підвищення рівня життя. Найвищі заробітні плати отримують працівники в галузі авіаційного транспорту (30 684 грн.), найнижчі – у сфері охорони здоров'я та соціальної допомоги (6 034 грн.). Загалом середній рівень зарплат у 2018 році зафіксований на рівні 8 865 грн.

В сучасний період кризи на українському ринку праці втрачають свою актуальність такі професії, як юристи, адміністративні службовці та топ-менеджери. Людям цих професій досить

важко в пошуку робочого місця з гідною оплатою праці.

Економічний спад, який зараз прослідковується в Україні, породжує ще одну проблему, а саме відтік робочої сили. Причому зараз територію України в пошуках роботи покидають як представники середнього класу, так і висококваліфіковані кадри. З близько трьох мільйонів українських мігрантів 30% мають вищу освіту. Так, варто відзначити стрімке збільшення міграції серед студентів. Навчальна міграція набула свого розвитку за рахунок можливості навчання з подальшим працевлаштуванням за кордоном. Якщо ще кілька років тому міграція відзначалася сезонним характером, то останні два три

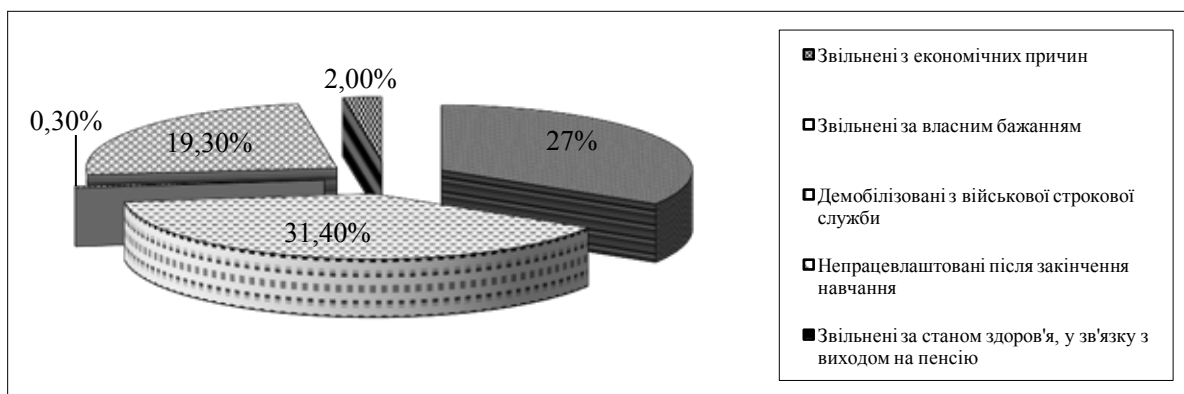


Рис. 1. Кількість безробітних за причинами безробіття

Таблиця 3

Зайняте населення за видами економічної діяльності, тис. осіб [7]

Показник	Роки			
	2014	2015	2016	2017
Усього зайнято	18 073,3	16 443,2	16 276,9	16 156,4
Промисловість	2 898,2	2 573,9	2 494,8	2 440,6
Будівництво	746,4	642,1	644,5	644,3
Сільське, лісове та рибне господарство	3 091,4	2 870,6	2 866,5	2 860,7
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів	3 965,7	3 510,7	3 516,2	3 525,8
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	1 113,4	998,0	997,2	991,6
Тимчасове розміщування й організація харчування	309,1	277,3	276,7	276,3
Інформація та телекомунікації	284,8	272,9	275,2	274,1
Фінансова та страхова діяльність	286,8	243,6	225,6	215,9
Операції з нерухомим майном	286,1	268,3	255,5	252,3
Професійна, наукова та технічна діяльність	456,0	422,9	428,1	415,9
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	334,3	298,6	304,3	297,9
Державне управління й оборона; обов'язкове соціальне страхування	959,5	974,5	973,1	979,7
Освіта	1 587,7	1 496,5	1 441,4	1 423,4
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	1 150,4	1 040,7	1 030,4	1 013,6
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	221,2	207,9	201,6	199,8
Інші види економічної діяльності	382,2	344,7	345,8	344,6

кризових роки вона стає постійною. Найбільш привабливими для трудових мігрантів з України є Польща, Чехія, Італія, Білорусь та Росія. Так, норвезький економіст Ерік Райтнер прогнозує, що відкриття кордонів між Україною та Європейським Союзом спричинить відтік молоді до 9 мільйонів осіб. Він пояснює, що Латвія у свій час таким чином втратила 20% трудових ресурсів країни. Е. Райтнер стверджує, що Україні необхідно спрямувати всі свої сили на збереження виробництва, аби запобігти втраті ще більшої кількості працездатного висококваліфікованого населення [3].

Виявляють такі основні причини міграції:

- природно-кліматичні (екологічні умови та катастрофи);
- соціально-економічні (рівень економічного розвитку, розміщення територій, розвиток інфраструктури, тобто можливості працевлаштування, освіти тощо).

Міграційна політика держави здійснюється методами заохочення або організації притоку чи відтоку іноземців (квотування, жорсткість контролю, візовий режим, додаткові гарантії працевлаштування, броня на зайнятість, пільги по оподаткуванню підприємця за прийом інвалідів, іммігрантів, фінансова допомога тощо).

Проаналізувавши ринок праці України, можемо сказати, що ситуація досить ускладнена. Інтеграційні процеси, про які так гучно говорять політики та експерти, вимагають удосконалення та проведення більш ефективної політики на ринку праці. Передовими цілями мають бути зменшення безробіття, збільшення кількості робочих місць, створення вигідних умов праці, сприяння тому, щоб українські фахівці працювали на благо держави, адже проблема еміграції трудових ресурсів є однією з ключових проблем ринку праці України.

На ринку праці визначаються деякі недоліки, які мають вплив на ефективний розвиток ринку праці України:

- 1) значна частка представників простих професій порівняно з низькою часткою професіоналів та фахівців;
- 2) нерівномірність попиту та пропозиції на робочу силу;
- 3) низький рівень зайнятості та оплата праці, що супроводжується збільшенням темпів безробіття.

Для вдосконалення функціонування ринку праці України необхідно визначити єдині концептуальні підходи до оцінювання функціонування ринку праці, розробити напрями його комплексного вивчення та системи статистичних показників, згідно з якими будуть визначені конкретні заходи щодо вдосконалення політики зайнятості в країні [4].

Оцінити, виміряти та визначити основні тенденції на ринку праці можна за умови впровадження концепції ефективного функціонування ринку праці. Ця концепція передбачає збалан-

сування попиту на робочу силу та її пропозиції в межах країни, регіонів, районів, що сприятиме подальшому розвитку соціально-трудова відносин, підвищенню рівня зайнятості населення, забезпеченню належної оплати праці, гідному матеріальному майбутньому людини.

Отже, на нашу думку, основними складовими концепції ефективного функціонування ринку праці можуть бути:

- можливість працевлаштування на ринку праці, отримання гідної роботи;
- створення адаптованої до умов ринкової економіки системи соціального захисту населення від безробіття; удосконалення політики зайнятості в галузі трудової міграції;
- забезпечення належної оплати праці, гарантії отримання мінімального доходу;
- безпека умов праці та охорона праці на робочих місцях;
- поліпшення умов праці жінок, забезпечення рівних з чоловіками можливостей працевлаштування;
- створення умов для розширення та постійного оновлення банку вакансій, співпраця підприємств, установ, організацій з Державною службою зайнятості;
- забезпечення ефективною взаємодією служби зайнятості з роботодавцями;
- скорочення неефективних робочих місць, модернізація та створення нових;
- стимулювання гнучких форм зайнятості населення задля скорочення робочого часу та збільшення вільного;
- надання робочих місць молоді, розвиток співпраці між навчальними закладами та підприємствами;
- можливість підвищення кваліфікації та перекваліфікації працівників;
- розвиток виробництва та створення нових робочих місць у сільській місцевості;
- надання державної підтримки депресивним територіям, промисловим регіонам країни;
- запровадження системи державного замовлення та оплачуваних громадських робіт.

Висновки. Ринок праці є самостійною комплексною системою в ринковій економіці, функціонально пов'язаною з ринком товарів та послуг, ринком капіталу, ринками житла, інформації, освітніх послуг та духовних благ, ринком робочих місць, що, з одного боку, безпосередньо залежить від зазначених ринків, а з іншого боку, є такою, що впливає на їхнє формування. Ринок праці як частина ринкової структури забезпечує рух товарів та послуг, вилучаючи ресурси з галузей народного господарства відповідно до руху капіталів та товарів. Відносна самостійність ринку праці визначається специфікою функціонування суб'єктів, особливостями умов виникнення ринку праці, наявністю притаманних лише йому механізмів інфраструктури, особливостями товару, що циркулює на ринку праці, а також особливостями визначення обсягів попиту

та пропозиції тощо. Проте ринок праці потребує також активного втручання держави, яка, застосовуючи різноманітні важелі впливу, регулює трудові відносини в Україні. Вона відіграє велику роль у формуванні суб'єктів економічної діяльності на вітчизняному ринку праці [5].

На сучасному етапі розвитку, тобто в умовах ринкової трансформації економіки України, ринок праці перебуває у стані адаптації до нових умов господарювання. Зниження зайнятості, зростання безробіття, широкомасштабна трудова міграція, зростання неформальної зайнятості, дисбаланс попиту й пропозиції робочої сили, низький рівень кваліфікації працівників, занепад регіональних ринків праці основних галузей господарства, низький соціальний захист незабезпечених громадян є най-

актуальнішими сьогодні проблеми ринку праці України [6].

Ринкова трансформація економічної системи України привела до радикальних змін в усіх сферах життєдіяльності суспільства, зокрема в галузі трудових відносин, зумовивши виникнення нових форм зайнятості й ринку робочої сили з вільним рухом останньої.

В Україні поступово формується прогресивна структура зайнятості, що забезпечується активною інвестиційною політикою, спрямованою на підтримку систем життєзабезпечення та соціальної сфери, розвиток інфраструктури, а також перспективних галузей та виробництв, що мають напрацювання на рівні або вище світових технічних досягнень чи можливість у майбутньому значного розширення попиту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Качан Д.П. Управління трудовими ресурсами. Київ, 2015. С. 123–126. URL: https://www.studmed.ru/kachan-dp-shushpanov-dg-upravlnnya-trudovimi-resursami_fee1ecefdef.html (дата звернення: 19.03.2019).
2. Аналіз сучасного ринку праці в Україні. 2017. URL: https://studwood.ru/1299856/ekonomika/analiz_suchasnogo_rinku_pratsi_v_ukrayini (дата звернення: 19.03.2019).
3. Богиня Д.П. Основи економічної праці. 2014. С. 76–80. URL: <http://polka-knig.com.ua/article.php?book=620&article=32544> (дата звернення: 19.03.2019).
4. Горілий А.Г. Історія соціальної роботи. 2017. С. 100–110. URL: <https://studfiles.net/preview/5454615> (дата звернення: 22.03.2019).
5. Воротіна Л.І. Формування ринку праці на основі розвитку людського потенціалу. 2016. URL: <https://ppeu.stu.cn.ua/index.pl?task=arcls&id=32> (дата звернення: 22.03.2019).
6. Стан сучасного ринку праці України. 2017. URL: <http://ela.kpi.ua/bitstream/123456789/18338/1/27Pigul.pdf> (дата звернення: 22.03.2019).
7. Державна служба статистики України. URL: <http://ukrstat.gov.ua> (дата звернення: 22.03.2019).

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 339.137.2

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКАХ ДОСВІДЧЕНИХ БЛАГ (НА ПРИКЛАДІ РИНКУ СОКІВ В УКРАЇНІ)

FEATURES OF COMPETITION DEVELOPMENT ON EXPERIENCE GOODS' MARKETS (ON THE EXAMPLE OF THE JUICES MARKET OF UKRAINE)

Лазебна І.В.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри публічного управління та адміністрування,
Київський національний торговельно-економічний університет

Сонько Ю.А.

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри публічного управління та адміністрування,
Київський національний торговельно-економічний університет

Lazebna Iryna

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Public Management and Administration
Kyiv National University of Trade and Economics

Sonko Yuliia

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor, Department of Public Management and Administration
Kyiv National University of Trade and Economics

У статті розглянуто особливості конкурентного середовища на ринку соків в Україні. Ринок соків є класичним прикладом ринку досвідчених благ. Ключовою відмінністю досвідчених благ є можливість оцінити їхню якість виключно в момент споживання. Проаналізовано характерні особливості ринку соків в Україні. Проведено ретельний аналіз рівня розвитку конкуренції на ринку з використанням авторської методики оцінки рівня розвитку конкуренції, а також розроблених та апробованих авторських показників. Оцінено привабливість ринку для потенційних конкурентів та проаналізовано можливість установавання додаткових бар'єрів вступу на ринок. Проведено кореляційно-регресійний аналіз для встановлення, характеристики якого саме блоку: структурного, поведінкового чи функціонального є найбільш впливовими для розвитку ринкової конкуренції.

Ключові слова: ринок соків, конкуренція, аналіз, методика, конкурентне середовище, привабливість ринку.

В статье рассмотрены особенности конкурентной среды на рынке соков в Украине. Рынок соков является классическим примером рынка опытных благ. Ключевым отличием опытных благ является возможность оценить их качество только в момент потребления. Проанализированы характерные особенности рынка соков в Украине. Проведен тщательный анализ уровня развития конкуренции на рынке с использованием авторской методики оценки уровня развития конкуренции, а также разработанных и апробированных авторских показателей. Оценен уровень привлекательности рынка для потенциальных конкурентов и проанализирована возможность установления дополнительных барьеров вступления на рынок. Проведен корреляционно-регрессионный анализ для установления, характеристики которого именно блоку: структурного, поведенческого или функционального являются наиболее влиятельными для развития рыночной конкуренции.

Ключевые слова: рынок соков, конкуренция, анализ, методика, конкурентная среда, привлекательность рынка.

In the article the features of the competitive environment on the Ukrainian juice market are considered. The juice market is a classic example of the market of experience goods. The key difference between experience goods is the ability to evaluate their quality exclusively at the time of consumption. The article analyzes the characteristic features of the Ukrainian juices market. A thorough analysis of the level of development of competition on the market has been conducted, using author's methodology for assessing the level of development of competition, as well as developed and tested author's indicators. The attractiveness of the market for potential competitors was assessed and the possibility of establishing additional barriers to entry into the market was analyzed. The degrees of concentration of market shares, the distribution of market shares (dispersion index and Gini index) were researched. The dynamics of the level of monopoly power (Lerner index) in the market are revealed. An attempt has been made to ascertain whether the market situation affects the level of monopoly power in the market. A correlation-regression analysis has been carried out in order to determine which characteristics of a particular block: structural, behavioral or functional are most influential for the development of market competition. In our view, it is advisable to take an increase in the number of companies (T_n), an increase in the development level index, with the aim of identifying the same characteristics: functional, behavioral or structural, which are crucial for the development of the competitive environment of the researched market, as indicators that illustrate the growth of competition. Indicators reflecting constraining factors in the development of competition are sales growth (T_q), market attractiveness growth (T_{CMA}), and growth of uneven market shares (T_g) (for this purpose, the change in the Gini index value was used). The developed integral indicator of the development of competition allows us to assess the impact of these factors. The conducted research allows us to create the preconditions for developing the areas of state monitoring and regulation of the markets of experienced goods. After all, the effectiveness of state regulation is determined by the timely prevention of problems, and not just finding ways to address existing ones.

Key words: juice market, competition, analysis, methodology, competitive environment, market attractiveness.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Отримати відповідну адекватну реальним умовам інформацію про досвідчені блага можна лише в процесі їх використання. Яскравим прикладом такого ринку можна вважати ринок соків в Україні. Актуальність дослідження визначається тим, що соки та соковмісна продукція постійно користуються в Україні попитом, адже соки сприймаються споживачем як природне джерело вітамінів, невід'ємний складник дитячого харчування та здорового способу життя. Дослідження особливостей ринкового середовища на ринку досвідчених благ викликає значний науковий інтерес, адже формування основних параметрів, таких як попит, пропозиція, вподобання тощо, суттєво відрізняється від інших видів благ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спираються автори. Конкуренція як економічне явище неодноразово вивчалася в працях зарубіжних та вітчизняних науковців. Проблема розвитку конкуренції на ринку соків в Україні досліджували Н. Власенко [2], В. Дроздова [2], В. Мандрика [4], В. Суббота [8], Н. Хтей [9] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Не до кінця розкритими залишаються питання впливу різних чинників на розвиток конкуренції на ринку досвідчених благ, що обґрунтовує потребу в подальших дослідженнях у цьому напрямі.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Мета статті полягає у тому, щоб установити, що саме: структура, поведінка чи функціональне середовище є визначальним

для розвитку конкуренції на ринку досвідчених благ (на прикладі ринку соків в Україні).

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. За даними проведених досліджень [4], на українському ринку представлено соки, нектари, морси, коктейлі та напої з додаванням соку. Вони відрізняються один від одного відсотковим умістом натурального соку [9]. Виробники пропонують фруктові соки і нектари, а також овочеві суміші та морси. В асортименті кожного бренду є найбільш популярні смаки: апельсиновий, яблучний і виноградний.

Найбільш затребуваними серед покупців національних мереж видами соків і соковмісних напоїв є нектар та сік, на які за перші 10 місяців в 2018 р. припадало майже 98% усіх продажів [4]. На торгові марки «Садочок», «Sandora» та «Наш сік» припадає 70% усього ринку, тоді як серед виробників у 2018 р. близько 88% належить «PepsiCo», «Вітмарк», «Coca Cola» і «Біола».

Історично склалися три основні підходи до розуміння конкуренції: поведінковий (Т. Веблен, Ф. Еджуорт, М. Портер, Г. Сиджвік, А. Сміт, А. Юданов), що розглядає конкуренцію як змагання, процес боротьби за економічні блага і визначається поведінкою суб'єктів господарювання, їхнім бажанням задовольнити власні потреби; структурний підхід (С. Брю, К. Макконнелл, Д. Росс, Ф. Шерер) в основі якого – аналіз структури ринку; функціональний (Й. Шумпетер, Ф. Хайєк), що має на меті визначення ролі конкуренції для економіки, її вплив на економічне зростання, на впровадження інновацій тощо. У зв'язку із цим доцільно згадати введенне Дж.М. Кларком поняття «працюючої конкуренції», коли наявні відхилення від моделі доско-

налої конкуренції не є настільки критичними, щоб суттєво знизити результативність конкурентної боротьби. По суті, поняття «працююча конкуренція» співставне з поняттям ефективного функціонування ринку в контексті задоволення потреб учасників ринкових відносин. Узагальнивши напрацювання Дж.М. Кларка та його послідовників, С. Сосник [1] запропонував критерії працюючої конкуренції. Дослідником було виокремлено три блоки критеріїв: структурний, поведінковий та функціональний. Розглянемо наведені блоки більш детально. До характеристик структурного блоку С. Сосник відносить значну кількість учасників ринку, зниження ринкових бар'єрів, помірну вертикальну диференціацію товарів, що чутлива до динаміки цін; поведінковий – умову цінової незалежності (жоден учасник ринку не впевнений у тому, його цінова ініціатива буде прийнята рештою компаній), умову недоцільності змови, умову мінімізації кількості випадків недобросовісної конкуренції, умову зменшення негативного впливу інформаційної асиметрії, умову зниження рівня цінової дискримінації; функціональний – раціональну маркетингову діяльність, задоволення потреб споживача, наявність інвестицій у розвиток бізнесу, інноваційну діяльність.

Для сучасної економічної науки дискусійним залишається питання, які з характеристик є найбільш вагомими і показовими, тобто постає проблема визначення пріоритетів розвитку конкуренції.

У попередніх дослідженнях [6; 7] нами було обґрунтовано доцільність аналізу ринкової кон-

куренції в розрізі трьох блоків: структурного, функціонального та поведінкового.

Аналіз поведінкового блоку в контексті розвитку конкуренції, на нашу думку, доцільно проводити за допомогою запропонованого нами індексу оцінки рівня розвитку ринкової конкуренції АСІ. В основі його розрахунку лежить використання загальновідомих показників концентрації, які наведено в табл. 1.

Для одержання ефективних результатів дослідження ринкового середовища та проведення підсумкового аналізу на основі класичного детермінованого методу геометричної середньої нами побудовано агрегований показник оцінки рівня розвитку конкуренції на ринку [7]:

$$ACI = \frac{1}{\sqrt[n]{\prod_{i=1}^n k_i}}, \text{ при } 0 \leq k_i \leq 1, \quad (1)$$

де (aggregate competition index) – агрегований індекс оцінки рівня розвитку конкуренції на ринку, його нижня межа зміни визначається тим, що для розрахунку комплексного індексу в знаменнику формули вибираються нормалізовані показники ринкової конкуренції, значення яких менше одиниці:

$$1 \leq ACI \leq \infty;$$

– кількість показників оцінки рівня розвитку конкуренції;

k_i – нормалізоване значення i -го показника.

Чим вищим є значення індексу (1), тим вищим є рівень конкуренції на ринку (табл. 2).

Таблиця 1

Формули розрахунку показників ринкової концентрації

Показник	Формула розрахунку
Індекс Джині (G)	$G = \frac{1}{2(n-1)} \sum_{i,j=1}^n s_i - s_j $
Індекс Лернера (L)	$L = \frac{P - MC}{P} = \frac{P \sum_{i=1}^n s_i - \sum_{i=1}^n MC_i s_i}{P} = - \frac{\sum_{i=1}^n s_i^2}{Ed} = - \frac{HHI}{Ed}$
Індекс Розенблута (IR)	$IR = 1 \left(2 \sum_{i=1}^n i r s_i - 1 \right),$ $i r$ – ранг; для найбільшої компанії присвоюється значення $i r = 1$
Індекс обсягів продажу (IQ)	$IQ = \frac{(132 - \Delta Q)}{66}$
Показник дисперсії (σ)	$\sigma^2 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (s_i - \bar{s})^2$
Показник ентропії (e)	$e = - \sum_{i=1}^n s_i \log_2 s_i$

Умовні позначення: n – кількість фірм на ринку; $s_{i(j)}$ – ринкова частка i (j)-ї фірми; Q – обсяги виробництва на ринку; P – ціна продукції; MC – граничні витрати фірми; Ed – еластичність попиту за ціною.

Джерело: побудовано авторами на основі [7]

Таблиця 2

Результати аналізу конкурентного середовища ринку соків в Україні

Роки	Нормалізовані елементи						Агрегований індекс оцінки рівня розвитку конкуренції	Коефіцієнт привабливості ринку
	Індекс Херфіндала-Хіршмана	Індекс Розенблута	Індекс обсягів продажу	Індекс Лернера	Показник дисперсії	Індекс Джині		
	HHI	IR	IQ	L	σ	G		
2005	0,25	0,37	0,15	0,45	0,35	0,03	4,98	0,56
2006	0,30	0,43	0,13	0,43	0,34	0,30	3,32	0,54
2007	0,40	0,45	0,17	0,47	0,34	0,30	2,97	0,54
2008	0,40	0,41	0,14	0,34	0,35	0,30	3,28	0,53
2009	0,07	0,34	0,15	0,35	0,36	0,30	4,42	0,51
2010	0,12	0,29	0,20	0,40	0,36	0,30	3,86	0,51
2011	0,21	0,29	0,17	0,37	0,36	0,30	3,66	0,49
2012	0,19	0,29	0,16	0,36	0,36	0,30	3,77	0,43
2013	0,25	0,29	0,15	0,35	0,36	0,29	3,68	0,43
2014	0,25	0,29	0,21	0,51	0,36	0,30	3,25	0,43
2015	0,28	0,29	0,16	0,46	0,36	0,29	3,41	0,43
2016	0,32	0,24	0,11	0,41	0,37	0,29	3,73	0,42
2017	0,31	0,28	0,10	0,40	0,37	0,29	3,74	0,42
2018	0,35	0,24	0,12	0,42	0,37	0,29	3,60	0,42

Джерело: розроблено авторами

Структурний блок, на нашу думку, можна оцінити з погляду ринкової привабливості. Під привабливістю в даному дослідженні слід розуміти бажання тієї чи іншої фірми працювати ринку. Для нашого дослідження експертним шляхом вибрано сім чинників привабливості ринку для вступу потенційних учасників (табл. 2).

Нами було розроблено коефіцієнт привабливості ринку CMA (Coefficient of Market Attractiveness), який, на нашу думку, дасть змогу врахувати сукупний вплив всіх вибраних факторів:

$$CMA = \frac{\sum_{i=1}^m FMA_i}{m}, \text{ при } 0 \leq FMA_i \leq 1, \quad (2)$$

де CMA – загальний коефіцієнт привабливості ринку;

FMA_i – значення i -го фактору щодо привабливості ринку за $0 \leq i \leq m$;

m – кількість факторів у дослідженні.

Як бачимо з табл. 2, на ринку соків спостерігається посилення концентрації ринкових часток, про що яскраво свідчить позитивна динаміка індексу HHI. Водночас посилюється розкид ринкових часток (показник дисперсії та індекс Джині), що може слугувати підставою вважати, що розвив між найбільшими та найменшими компаніями суттєво зріс протягом досліджуваного періоду. Монопольна влада (індекс Лернера) при цьому змінюється хвилюподібно, досягнувши свого піку в 2014 р. Це можна пояснити тим, що цей період супроводжувався загальною соціально-політичною дестабілізацією та еконо-

мічною кризою, що, очевидно, дещо ослабило позиції більшості ринкових гравців. Але загалом ринкова ситуація майже не впливає на рівень монопольної влади на ринку, а це говорить про те, що на ринку вже тривалий час існує сформоване ядро з найбільш впливових компаній. Авторський показник ACI цілком адекватно відображає загальне падіння рівня розвитку конкуренції на ринку протягом досліджуваного періоду. Коефіцієнт привабливості ринку також знижується, адже посилення позицій існуючих гравців створює додаткові бар'єри для вступу на ринок.

У попередніх дослідженнях [6; 7] нами було зроблено спробу врахувати вплив функціонального, поведінкового та структурного критеріїв на розвиток конкуренції для ринку консалтингових послуг в Україні, які належать до довірчих благ. Проведемо подібне дослідження. Маючи на меті визначити, які ж саме характеристики – функціональні, поведінкові чи структурні – є визначальними для розвитку конкурентного середовища досліджуваного ринку, як показники, що ілюструють приріст конкуренції, на нашу думку, доцільно взяти приріст кількості компаній (T_n), приріст індексу оцінки рівня розвитку ринкової конкуренції (T_{ACI}) та динаміку приросту інвестицій (T_S). Показниками, що відображають стримуючі чинники розвитку конкуренції, є приріст обсягів реалізації (T_q), приріст привабливості ринку (T_{CMA}) та приріст нерівномірності ринкових часток (T_g) (для цього було використано зміну зна-

чення індексу Джині). Розроблений інтегральний показник розвитку конкуренції має вигляд:

$$\text{ICD (index of competition development)} = \frac{T_n * T_{\text{ACI}} * T_s}{T_q * T_{\text{CMA}} * T_g}$$

Для встановлення, характеристики якого саме блоку: структурного, поведінкового чи функціонального є найбільш впливовими для розвитку ринкової конкуренції, було проведено кореляційно-регресійний аналіз. Як залежну змінну візьмемо запропонований вище інтегральний показник розвитку конкуренції (ICD), а як незалежні змінні – наведені вище характеристики зазначених блоків: структурного (*Struc*), поведінкового (*Bihev*) та функціонального (*Funct*).

Для ринку соків (ринок досвідчених благ):

$$\text{ICD} = 0,92 + 2,52\text{Struc} + 1,87\text{Bihev} + 4,65\text{Funct}.$$

Отже, як бачимо, найбільш впливовими є характеристики функціонального блоку. Це свідчить на користь того, що для ринку досвідчених благ визначальною є діяльність компаній-виробників та тих, що безпосередньо доводять товар до споживача. Посилення конкурентної позиції стає можливим лише за умови розроблення ефективної маркетингової стратегії.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, на ринку соків та соковмісних напоїв найбільш популярними серед споживачів є нектар та сік. Можна виділити трійку лідерів: ТМ «Садочок», «Sandora» та «Наш сік», які займають приблизно 70% усього ринку як у натуральному, так і в грошовому вираженні. Загальний рівень розвитку конкуренції на ринку знижується. Привабливість ринку для потенційних конкурентів також дещо знижується, що можна пояснити посиленням позицій основних виробників, а отже, встановленням додаткових бар'єрів вступу на ринок. Для встановлення, характеристики якого саме блоку: структурного, поведінкового чи функціонального є найбільш впливовими для розвитку ринкової конкуренції, було проведено кореляційно-регресійний аналіз. Результати аналізу показали, що для ринку досвідчених благ найбільш визначальними є характеристики функціонального блоку: розроблення маркетингової стратегії, задоволення потреб споживача, гостра залежність динаміки продажу від найменшої зміни смакових уподобань, залучення інвестицій у розвиток бізнесу, інноваційна діяльність тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Sosnick S. A Critique of Concepts of Workable Competition. *The Quarterly Journal of Economics*. 1958. Vol. 72 (3). P. 380–423.
2. Власенко Н.А. Ринок соків в Україні та одна з альтернатив підвищення конкурентоспроможності продукції. *Автоматика. Автоматизація. Електротехнічні комплекси та системи*. 2007. № 1. С. 169–173.
3. Дроздова В.А., Кірова А.В. Аналіз зовнішнього середовища галузі з виробництва соків. *Інфраструктура ринку*. 2018. № 19. С. 153–159.
4. Мандрика В., Самойленко А. Оцінка якості фруктових мультівітамінних соків і нектарів. *Товари і ринки*. 2010. № 1. С. 127–133.
5. Огляд українського ринку соків і соковмісних напоїв в 2017–2018 рр. Київ, 2018. URL: <https://trademaster.ua/articles/312883> (дата звернення: 08.05.2019).
6. Рак (Сонько) Ю.А. Методика оцінки рівня розвитку конкуренції на основі кореляційно-регресійного аналізу (на прикладі ринку консалтингових послуг України. *Розвиток конкуренції в умовах глобалізації* : матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції, м. Мукачеве, 13–14 квітня 2013 р. Мукачеве : Крок, 2013. С. 56–63.
7. Рак (Сонько) Ю.А. Підходи до оцінки конкурентного середовища на ринках різних видів благ. *Ефективна економіка*. 2017. № 11. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=5864> (дата звернення: 06.05.2019).
8. Суббота В.І. Класифікація споживачів на основі сегментації ринку соків України. *Вісник Донецького університету економіки та права*. 2010. № 2. URL : <http://www.stattionline.org.ua/ekonom/70/10137klasifikasiya-spozhyvachiv-na-osnovi-segmentaci%D1%97rinku-sokiv-ukra%D1%97ni.html> (дата звернення: 06.05.2019).
9. Хтей Н.І., Васильців Н.М., Данилик І.В. Аналіз ринку соків та сокової продукції. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2014. № 2. С. 758–761.

СИСТЕМА ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПІДТРИМКИ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ БАНКІВ

SYSTEM OF INFORMATION SUPPORT FOR STABLE DEVELOPMENT OF BANKS

Устенко С.В.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри інформаційних систем в економіці,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

Гіваргізов І.Г.

аспірант,
аспірант кафедри інформаційних систем в економіці,
Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана

Ustenko Stanislav

Doctor of Economics, Professor,
Kiev National Economic University named after Vadym Hetman

Givargizov Inviay

Graduate student,
Kiev National Economic University named after Vadym Hetman

Банки відіграють важливу роль в економічному розвитку країни та світу, служучи фінансовими посередниками в розподілі кредитно-фінансових потоків та спрямуванні їх від кредиторів до позичальників, а надійність та стійкість банківської системи загалом створюють позитивні умови для ведення бізнесу. В економічній теорії стійкість розглядають як одне з понять концепції економічної рівноваги, за якої досягнення та утримання рівноважного стану в економіці належать до найважливіших мікро- та макроекономічних завдань. З цієї концепції випливає, що економічні суб'єкти намагаються перевести економічну систему в оптимальний стан, розглядаючи його як рівноважний, який у цьому контексті асоціюється з поняттям стійкості. У «Великому економічному словнику» категорія «стійкість» визначена як сталість, постійність, непідвладність ризику втрат і збитків. Таким чином, у загальному розумінні поняття «стійкість» ("firmness", "stability") можна розуміти як характеристику стану рівноваги (об'єкта, системи), що відображає здатність зберігати певні властивості, функціональне призначення незмінними, незважаючи на можливі ризики, вплив зовнішніх факторів та внутрішні трансформації (випадкові чи передбачувані).

Ключові слова: система, підтримка, стійкий розвиток, банки, економіка, стійкість, економічний розвиток, інформаційні технології.

Банки играют важную роль в экономическом развитии страны и мира, служа финансовыми посредниками в распределении кредитно-финансовых потоков и направлении их от кредиторов к заемщикам, а надежность и устойчивость банковской системы в целом создают положительные условия для ведения бизнеса. В экономической теории устойчивость рассматривают как одно из понятий концепции экономического равновесия, при которой достижение и удержание равновесного состояния в экономике относятся к важнейшим микро- и макроэкономическим заданиям. Из этой концепции вытекает, что экономические субъекты пытаются перевести экономическую систему в оптимальное состояние, рассматривая его как равновесное, которое в этом контексте ассоциируется с понятием устойчивости. В «Большом экономическом словаре» категория «устойчивость» определена как постоянство, неподвластность риску потерь и ущерба. Таким образом, в общем понимании понятие «устойчивость» ("firmness", "stability") можно понимать как характеристику состояния равновесия (объекта, системы), отражающую способность сохранять определенные свойства, функциональное назначение неизменными, несмотря на возможные риски, влияние внешних факторов и внутренние трансформации (случайные или предполагаемые).

Ключевые слова: система, поддержка, устойчивое развитие, банки, экономика, устойчивость, экономическое развитие, информационные технологии.

The current pace of technological progress and market conditions, the dependence of the economic growth of the leading countries and the world economy on the effectiveness of the analysis of information for making sound management decisions made it necessary to combine the efforts and resources of various spheres of banking directions to achieve national and global scientific and technological goals. The processing and analysis of large amounts of information stored during interaction with clients, as well as during the main work of the banking institution – become one of the prerequisites for the further development of the world and state economy. Ukraine is recognized as a state with a market economy, but today has a high scientific and technical potential and seeks to enter the European and world economic system. Under such conditions there is an objective need to optimize and set up many processes of state functioning. Banks play an important role in the economic development of the country and the world, serving as financial intermediaries in the distribution of credit and financial flows and directing them from creditors to borrowers, and the reliability and stability of the banking system as a whole creates positive conditions for doing business. In economic theory, “stability” is regarded as one of the concepts of the concept of economic equilibrium, according to which the achievement and maintenance of the equilibrium state in the economy, belongs to the most important micro and macroeconomic problems. From this concept, it follows that economic actors are trying to translate the economic system into an optimal state, considering it as equilibrium, which in this context is associated with the notion of stability. In the “Great Economic Dictionary” the category of stability is described as constancy, permanence, non-subordination of the risk of loss and damage. Thus, in the general understanding of the concept of stability (firmness, stability) can be understood as a characteristic of the state of equilibrium (object, system), reflecting the ability to retain certain properties, the functional purpose of the constant, regardless of possible risks, the influence of external factors and internal transformations (accidental or predictable).

Key words: system, support, sustainable development, banks, economy, stability, economic development, information technology.

Постановка проблеми. Банківська система України є важливим сегментом вітчизняної економіки, який перетерпів багато змін за останні 5 років. Так, відношення сукупних активів банківської системи до ВВП має велику волатильність, за останній рік цей показник впав на 10% (з 52% за 2017 рік до 43% за 2018 рік). Може бути багато причин цієї проблеми, але можна сказати, що державні процеси в країні залишаються на низькому рівні.

Вдосконалення процесу функціонування та розвитку банків і банківської системи загалом є важливою складовою досягнення стратегічної мети розвитку держави, а також забезпечення конкурентоспроможності на світовій арені, створення ефективних аналітичних систем, здатних реалізувати інноваційно-інвестиційно-інтеграційну модель економічного розвитку, що є одним з пріоритетних завдань економічного розвитку держави, визначених низкою Законів України, Указів Президента та Постанов Кабінету Міністрів, виданих протягом останніх 5 років.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оцінюванню ефективності діяльності банків присвячена велика кількість досліджень вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як В.П. Семіноженко, М.Г. Чумаченко, М.М. Якубовський, Л. Аллен, А. Бергер, Ж. Бікер, Ж. Бонін, Т. Фітспатрік, І. Йермік, Т. Коеллі, С. Кумхакар, Л. Местер, А. Ресті, А.М. Герасимович, С.Р. Моїсєєв, Д.В. Павлюк, Л.О. Примостка, В.М. Усоскін. Проблемі моделювання діяльності комерційних банків присвячено багато наукових досліджень українських спеціалістів, таких як С.В. Степаненко, В.К. Галіцин, В.В. Вітлінський, Л.І. Дмитришин, В.І. Єлейко, Б.Ю. Кишакевич, М.І. Савлук, С.В. Устенко, В.В. Христіановський, О.І. Черняк, Д.В. Шараєвський.

Формулювання цілей статті (**постановка завдання**). Існує необхідність розв'язання таких задач:

- систематизувати наявні розуміння щодо стійкого розвитку банків;
- розробити моделі рейтингового аналізу на застосуванні індексного методу;
- розробити концептуальні положення щодо побудови структурних моделей стійкого розвитку банків;
- розробити концептуальну модель процесу оцінювання ефективності діяльності банків з використанням методів граничного аналізу;
- провести модельні дослідження ефективності стійкого розвитку банків України, а також проаналізувати отримані показники ефективності;
- ідентифікувати шляхи підвищення ефективності окремих українських банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Дослідження й аналіз чинників, які впливають на умови стійкого розвитку банків, а також розроблення нових методів та моделей захисту й аналізу наявної інформації спираються на якість оброблення та захисту цієї інформації. Як впливає зі змісту попередніх параграфів роботи, проблема ефективності систем економічної та/або інформаційної безпеки є багатогранною та вимагає врахування характеристик як зовнішнього, так і внутрішнього середовища, параметрів проєктованих систем захисту, самого типу інформаційних систем захисту. Сучасні інформаційні технології та спектр математичного інструментарію дають змогу розроблювати аналітичні та захисні комплекси з великим набором неструктурованої вхідної інформації та її подальшої структуризації, що дає можливість здійснювати прогнози

оцінки перспектив для стійкого розвитку банківської установи, моніторингу проблем або недоліків, наявних в інформаційному середовищі банку економічної та інформаційної безпеки [2].

Нині можна впроваджувати для захисту та аналізу інформаційного середовища банку безліч передових технологій. Серед найбільш сучасних інформаційних технологій можна виділити:

- OLAP-технології оброблення структурованих та неструктурованих даних величезних обсягів;

- штучні нейронні мережі;

- Data mining-технології виявлення прихованих закономірностей або взаємозв'язків між змінними у великих масивах необроблених даних;

- створення інтелектуальних програм на базі творчих підходів, які традиційно вважаються прерогативою людини, або створення інтелектуальних програм на базі перших відомих досліджень та розробок прототипів штучного інтелекту.

Інформаційні системи прийняття рішень включають математичні моделі, методи та алго-

ритми пошуку оптимальних рішень, а також програмне забезпечення, що реалізує ці методи. Елементи інформаційної системи прийняття рішень наведено на рис. 1. Інформаційна система передбачає прийняття рішень за допомогою програмного забезпечення, яке використовує інформацію, що зберігається в базі даних [1–5]. Структура й динаміка банківської діяльності обумовлюють архітектуру програмного забезпечення прийняття рішення в цій системі. Для складних систем програмне забезпечення має багаторівневу структуру «клієнт – сервер – база даних» і передбачає значну кількість користувачів, розділених на групи з різними правами доступу. У найпростішому випадку користувачі поділяються на такі дві групи: оператори, тобто користувачі з обмеженим набором прав, і адміністратори, тобто користувачі з правами адміністрування системи. Головне нововведення розробленої інформаційної системи прийняття рішень полягає у структурованості та можливості вбудовування й взаємодії з будь-якими іншими системами, коли потрібно приймати швидкі рішення щодо подальших алгоритмів пошуку оптимальних рішень або переробки,

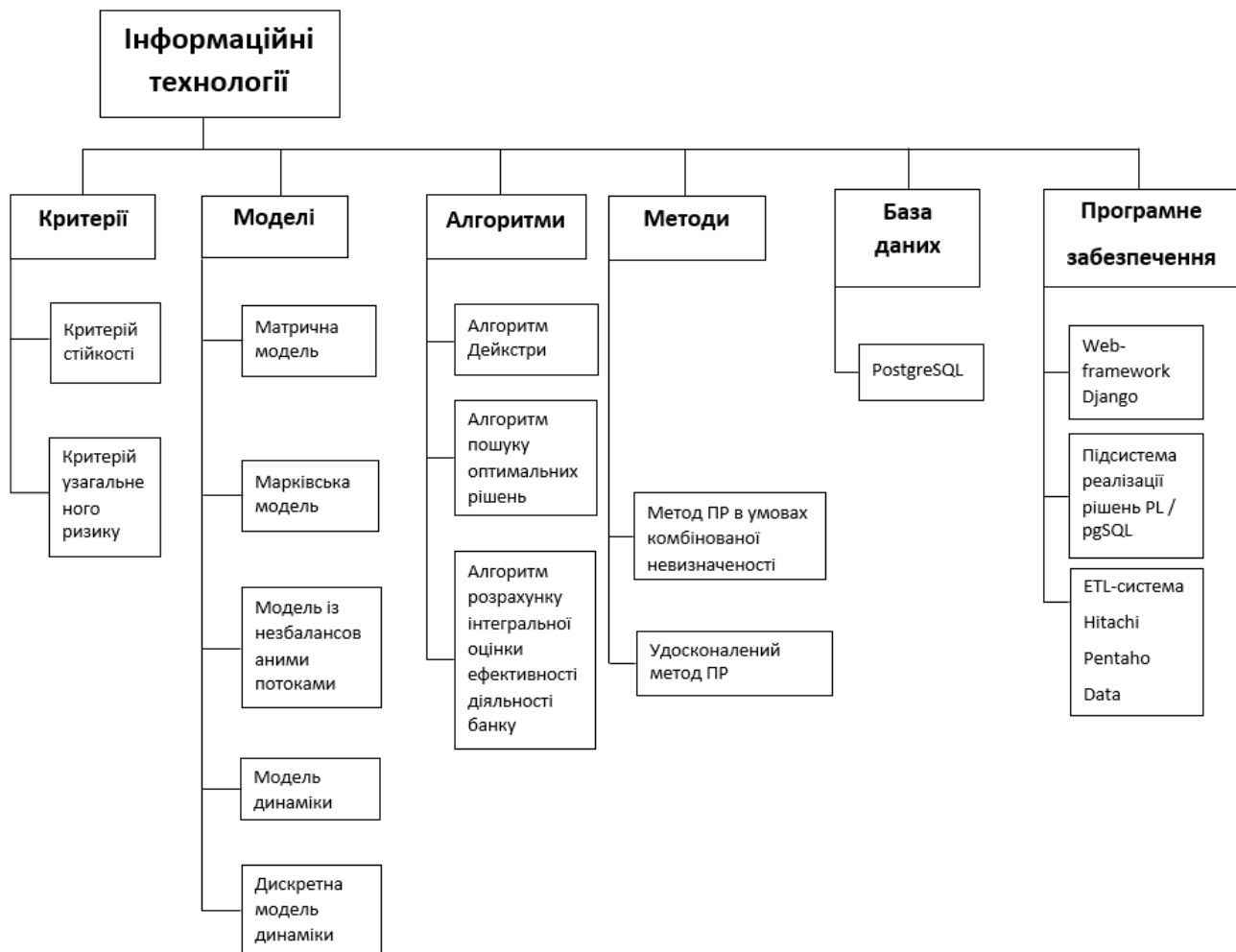


Рис. 1. Елементи інформаційної технології

доповнення, оновлення математичних моделей, таких як структурованість та можливість вбудовування нових або оновлення старих елементів архітектури інформаційної системи чи інших систем [10]. Щодо стійкості це є великою перевагою для подальшого розвинення цієї інформаційної системи прийняття рішень.

На рис. 1, 2 розроблена та наведена діаграма варіантів використання елементів програмного забезпечення.

Діаграма виділяє такі дві групи користувачів, як користувач і РДС. Користувач узагальнює функції оператора та адміністратора, які передбачають побудову моделей системи, які будуть розглянуті далі, моделі ПР (дискретна модель динаміки [2]), моделі врахування взаємодії елементів (марковська модель, модель з незбалансованими потоками) [6]. До можливих параметрів для редагування у групу «користувач» входить набір між алгоритмами прийняття рішень та редагування параметрів моделей і самих алгоритмів. Група «користувач» у своїй основі перш за все наповнює систему прийняття рішень її головними елементами, а саме інформацією. Спочатку користувач передає дані в систему прийняття рішень і доповнює ці дані множиною рішень СПР. Обмін інформацією та вибір параметрів для прийняття рішення виконується через інтерфейс інформаційної системи. Всі дані розрахунків та можливих оптимальних рішень зберігаються в базі даних цієї системи [7]. Група «РДС» реалізує функції, пов'язані з роботою самого ядра системи, а саме пошуком оптимального рішення на основі тих даних, що завантажила в систему група «користувач», тому останньою ланкою в групі

«РДС» буде передавання групі «користувач» оптимального рішення та їх реалізація. Більш детально можна ознайомитися з процесом прийняття рішення на діаграмах 3, 4.

Розроблена послідовність кроків процесу прийняття рішень передбачає, що користувач задає таку послідовність елементів моделі прийняття рішень: значення параметрів системи, множина рішень, функція втрат з таблиці 2.3, та інтегральний критерій прийняття рішень. Результатом процесу прийняття рішень є оптимальне рішення, яке приймає користувач [7]. Наприклад, можливий варіант з відображенням матриці або таблиці з коефіцієнтами втрат, прибутку та вибраних рішень, або більш інформативного графічного варіанта реалізації (найбільш відповідним варіантом є бульбашкова діаграма). Особливості інформаційного забезпечення прийняття рішень визначаються залежно від конкретної розподіленої динамічної системи [8]. Ця динамічна реконфігурація потрібна, наприклад, тоді, коли протягом певного часу повинні з'являтися нові критерії або відбувається оновлення алгоритму розрахунку інтегральної оцінки ефективності діяльності банку.

Програмне забезпечення, що реалізує інформаційну технологію прийняття рішень, складається з таких компонентів:

- база даних (PostgreSQL);
- ядро системи (PostgreSQL Core);
- графічний інтерфейс (веб-фреймворк для розроблення веб-систем Django);
- підсистема реалізації рішень (PL/pgSQL);
- система для збирання та оброблення даних з інших різних систем (Hitachi Pentaho Data Integration).

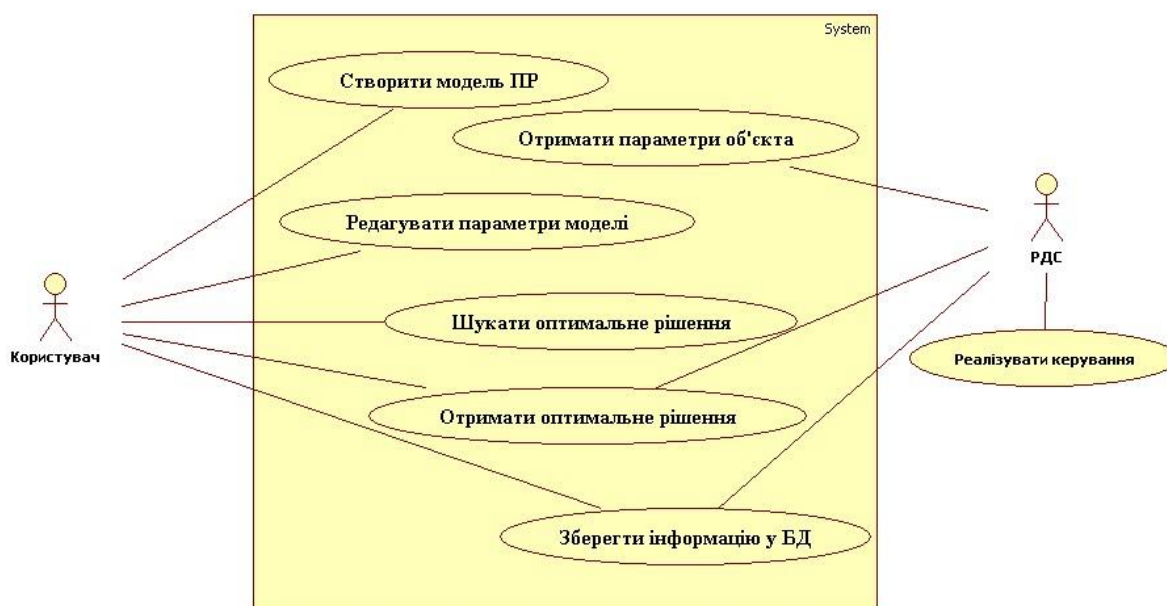


Рис. 2. UML-діаграма варіантів використання елементів програмного забезпечення СПДР ІС стійкого розвитку банків

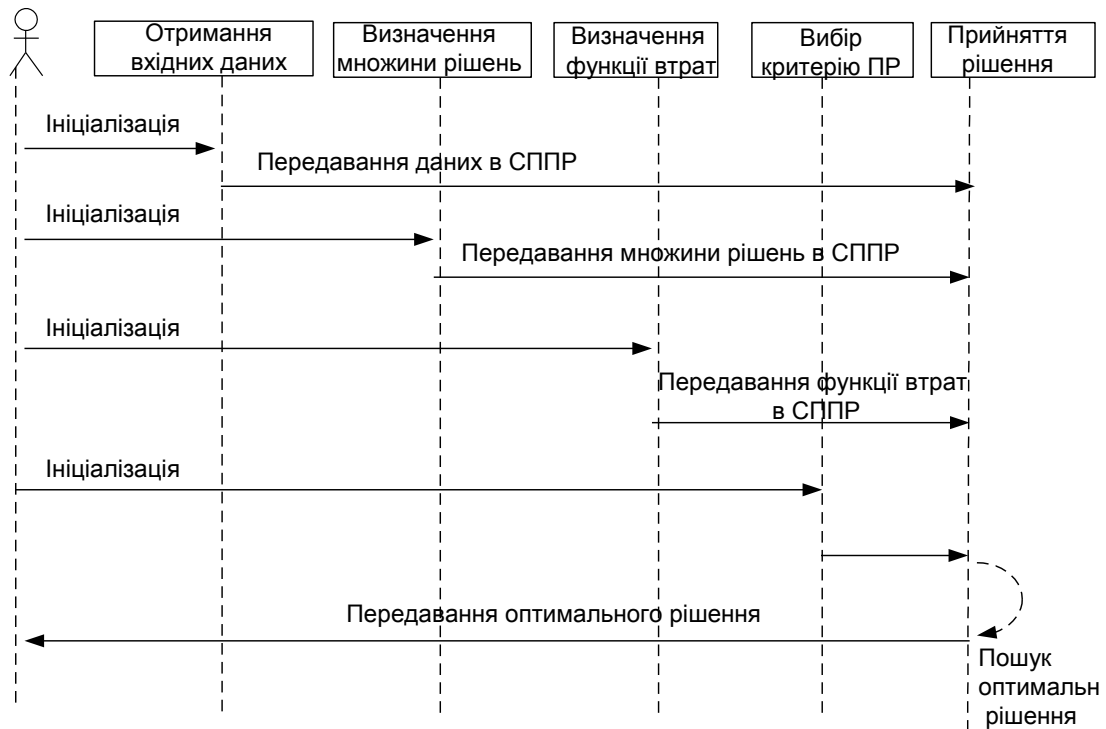


Рис. 3. UML-діаграма послідовності кроків процесу прийняття рішень

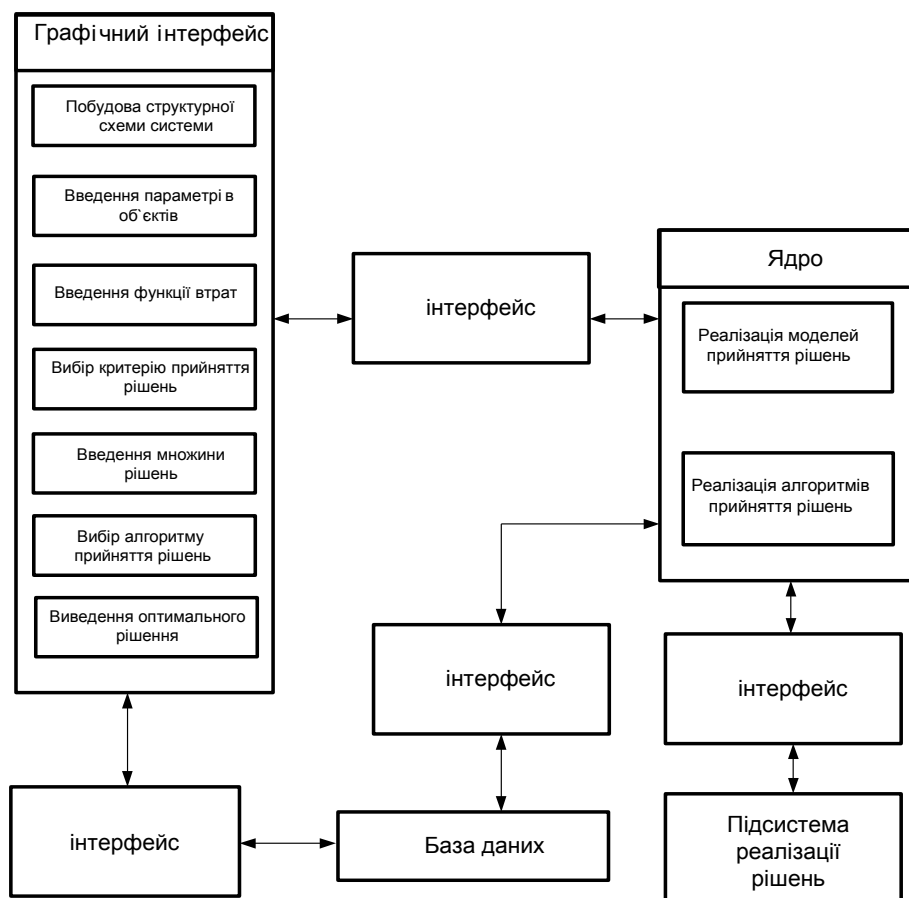


Рис. 4. Структура взаємодії функціональних частин програмного забезпечення ІС стійкого функціонування та розвитку банків

Зв'язок компонентів програмного забезпечення та їх функції показано на рис. 4.

Графічний інтерфейс забезпечує передавання параметрів системи та результатів прийняття рішень за допомогою інтерфейсів взаємодії з базою даних та ядром програми. Відповідно до рис. 3 в базі даних зберігаються моделі прийняття рішень елементів системи, які містять інформацію про параметри елементів, множину рішень, функцію втрат, критерій прийняття рішення. Згідно з правами доступу користувач може змінювати окремі параметри системи для корекції тимчасових чинників, які можуть вводити небажані похибки під час розрахунку та прийняття рішення. Після ініціалізації процесу прийняття рішення інформація з графічного інтерфейсу зчитується ядром системи та використовується в алгоритмі при-

йняття рішення [9–12]. Алгоритм прийняття рішення може враховувати взаємодію елементів та використовувати процедуру узгодження рішень. По закінченню прийняття рішення результати передаються в графічний інтерфейс та підсистему ПР. Кожного разу після використання СПР інформація про параметри системи та знайдене рішення зберігається в базі даних [14–15].

Висновки. Завдяки системі інформаційної підтримки, яка покликана створювати умови для досягнення цілей банку через своєчасне та якісне оцінювання його інформаційно-технологічного, фінансового стану, виявляти й максимально нейтралізувати дію різних небезпек та загроз в умовах конкуренції, а також зміцнювати позиції на ринку банківських послуг, забезпечується стійкий розвиток банків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. National Bureau of Economic Research. Information on Recessions and Recoveries, the NBER Business Cycle Dating Committee, and related topics. URL: www.nber.org.
2. PCI DSS, Payment Card Industry Data Security Standard. URL: https://www.pcisecuritystandards.org/pci_security (дата звернення: 14.04.2019).
3. Peresetsky A., Karminsky A., Golovan S. Probability of default models of Russian banks. *Economic Change and Restructuring*. 2011. № 4. P. 297–334.
4. Pilyavskyy A., Matsiv Yu. An Analysis of the Efficiency and Productivity of Ukrainian Banks. *Studia i Prace Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie*. 2010. № 11. S. 91–106.
5. Pospelov I.G. Equilibrium models of economics in the period of global financial crisis. *Econophysics and evolutionary economics*. 2011. № 54 (7). P. 738–742.
6. Power D.J. Decision Support Basics. URL: <http://businessexpertpress.com/books/decisionsupport-basics> (дата звернення: 14.04.2019).
7. Risk Management Standard. URL: <https://www.theirm.org/knowledge-and-resources/risk-management-standards> (дата звернення: 14.04.2019).
8. Standard & Poor's Ratings Services. Methodology: Management and Governance Credit Factors For Corporate Entities And Insurers. URL: <http://www.standardandpoors.com/aboutsp/main/en/us> (дата звернення: 10.03.2019).
9. Standard & Poor's Ratings Services. Methodology: Management And Governance Credit Factors for Corporate Entities and Insurers. URL: <http://www.standardandpoors.com/about-sp/main/en/us> (дата звернення: 10.03.2019).
10. Synthesis of Systems Modeling for Early Crisis Forecasting and Prevention / R. Brumnik, T. Klebanova, L. Guryanova, O. Sergienko, S. Kavun, V. Nepomnyaschiy. *European Journal of Scientific Research*. 2014. Vol. 118. № 1. P. 7–22.
11. The Cadbury Committee Report: Financial Aspects of Corporate Governance (Отчет Кэдбери: Финансовые аспекты корпоративного управления). London, 1992. URL: www.ecgn.ulb.ac.be/ecgn/codes.htm (дата звернення: 06.01.2019).
12. The materials of website Bank for International Settlements: Basel Committee on Banking Supervision URL: <http://www.bis.org/list/bispapers/index.html> (дата звернення: 05.01.2019).
13. The materials of website International Finance Corporation World Bank Group. URL: http://www1.ifc.org/wps/wcm/connect/publications_ext_content/ifc_external_publication_site/publications (дата звернення: 05.01.2019).
14. Zgurovsky M.Z., Gvishiani A.G. Sustainable development global simulation: Quality of life and Security of the World Population. Kyiv : Polytechnic, 2008. 351 с.
15. Буренин А.Н. Управление портфелем ценных бумаг. 2015. URL: http://whatisbirga.com/burenin_upravlenie9.html (дата звернення: 18.10.2017).

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Мороз О.В., Філатова Л.С., Подолянчук К.В.

СОЦІАЛЬНА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ БІЗНЕСУ: НОВА ФОРМА КОНКУРЕНТНОГО ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ
ТА ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ КАПІТАЛІСТИЧНОГО СУСПІЛЬСТВА.....3

Скляр Г.П., Карпенко Ю.В.

ФОРМУВАННЯ ПОСТНЕКЛАСИЧНОГО ЕКОНОМІЧНОГО ТУРИСТИЧНОГО ЗНАННЯ:
КОНЦЕПТУАЛІЗАЦІЯ ПІДХОДІВ¹ 12

Цимбаленко Н.В.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ЗВО.....19

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Глущенко Я.І., Грома Я.В.

ЕКОЛОГІЧНИЙ ТРАНСПОРТ: СУТНІСТЬ ПОНЯТТЯ
ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....25

Литвиненко С.Л., Банар К.В., Габрієлова Т.Ю.

ВИКЛИКИ ТА ПЕРЕВАГИ ІНТЕГРУВАННЯ
ВІТЧИЗНЯНИХ ЕКСПЕДИТОРІВ У ГЛОБАЛЬНИЙ РИНОК 30

Цалан М.І., Ількович С.Я.

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ ВИКОРИСТАННЯ
АЛЬТЕРНАТИВНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ КРАЇНАМИ ЄВРОПИ.....36

Чернова О.В., Валігура А.Т.

ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЙ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КИТАЮ
В КОНТЕКСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОГОСПОДАРСЬКИХ ВІДНОСИН.....43

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Біла І.С., Насікан Н.І.

ІЄРАРХІЯ СУБ'ЄКТІВ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-СЕРЕДОВИЩЕМ:
ДЕРЖАВА – БІЗНЕС-АСОЦІАЦІЇ – ПІДПРИЄМСТВА.....53

Васильєв О.В.

ВЕНЧУРНІ ІНВЕСТИЦІЙНІ ФОНДИ НА РИНКУ НЕРУХОМОСТІ.....59

Галапуп Л.О.

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ СТАЛОГО РОЗВИТКУ МІСЬКОЇ ТРАНСПОРТНОЇ СИСТЕМИ
НА ЗАСАДАХ КОНЦЕПЦІЇ «РОЗУМНОГО» МІСТА 65

Давиденко І.В., Михайлюк О.Л.

МЕХАНІЗМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ КЛАСТЕРНОЇ ПОЛІТИКИ
У ТУРИСТИЧНОМУ БІЗНЕСІ УКРАЇНИ.....70

Ємець А.В.

ІНФОРМАЦІЙНА ФОРМА МИТНОГО КОНТРОЛЮ – ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
МИТНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ У «ЦИВІЛІЗАЦІЇ ЗНАНЬ».....76

Козаченко Г.В., Панасенко А.С.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ДІАГНОСТИКИ КРИЗИ
В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА ВИЯВЛЕННЯМ ЇЇ ОЗНАК.....84

Коркушко О.Н., Кушнір Л.А.

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ: НАСЛІДКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ.....91

Котик О.В., Яковчук О.В.

ФІНАНСУВАННЯ ТА УПРАВЛІННЯ ПОЗАШКІЛЬНИМИ НАВЧАЛЬНИМИ ЗАКЛАДАМИ ОСВІТИ
В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ.....97

Крутько М.А. ІНСТРУМЕНТАЛЬНЕ СУПРОВОДЖЕННЯ ІНТЕГРАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СУБ'ЄКТІВ АГРОБІЗНЕСУ.....	103
Пакуліна А.А., Гніденко А.В., Коваленко Ю.І. КОНТРОЛІНГ І СТАЛИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА МАЛОГО БІЗНЕСУ.....	107
Петропавловська С.Є., Земляк В.О. ОЦІНКА ІНФРАСТРУКТУРИ РИНКУ ГЕЛІЦЕКУЛЬТУРИ ТА МОЖЛИВОСТЕЙ РЕАЛІЗАЦІЇ ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ.....	115
Стадник Г.В., Радіонова Л.О. ПАРСИПАТИВНА МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ МАЛИМ МІСТОМ І ТЕОРІЯ ПОКОЛІНЬ.....	121
Федоришина Л.М. МИТНІ РИЗИКИ: ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЇ.....	127

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Byelikova Marina, Hres-Yevreinova Svitlana THE ORGANIZATION OF TOURIST SERVICES OF MUSEUMS IN THE PERIOD OF EUROPEAN INTEGRATION.....	136
Васильченко М.І., Жуковець А.О. УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ В СЕКТОРІ МАЛОГО І СЕРЕДНЬОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА.....	143
Величко А.С., Соломянюк Н.М. АНАЛІЗ КОНКУРЕТНИХ ПЕРЕВАГ ТОВ «VNA ПРЕС».....	148
Глазун В.В., Бондаренко С.Р., Запорожченко С.І. АУТСОРСИНГ ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ: РЕАЛІЇ ТА ТЕНДЕНЦІЇ.....	156
Голіцин А.М., Репнікова І.П. ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ АНАЛІЗУ ІЄРАРХІЙ У SWOT-ДІАГНОСТИЦІ МАРКЕТИНГОВОГО СЕРЕДОВИЩА ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ УКРАЇНСЬКОГО ВИРОБНИКА АНТИВІРУСНОГО ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.....	160
Грабовський І.С., Лакіза О.Р., Наумовська М.Ю. УПРАВЛІННЯ ПОЗИКОВИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ.....	171
Гринчуцький В.І., Блащак Б.Я. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМУ НАРОЩУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ.....	177
Грузіна І.А., Щербак А.М. ДОСЛІДЖЕННЯ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНЮВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ.....	183
Гужвенко С.М., Білоград Б.В. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ МЕХАНІЗМІВ РОЗПОДІЛЬНОЇ ЛОГІСТИКИ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....	190
Драган О.І., Бергер А.Д. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ.....	196
Жерліцин Д.М. ФІНАНСОВИЙ МОНІТОРИНГ НА РІВНІ БАНКУ: МЕТОДОЛОГІЯ ТА ДЕКОМПОЗИЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ.....	202
Зеленков А.В., Искандаров А.Б. УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНИЧЕСКИХ СИСТЕМ В НЕФТЕГАЗОВОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ.....	207
Ільченко Т.В. ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ПРИВАБЛИВИХ СЕГМЕНТІВ НА АГРАРНОМУ РИНКУ.....	213
Ільченко В.Ю., Петровська С.І. ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ ЯКОСТІ МІСЬКИХ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ АВТОМОБІЛЬНИМ ТРАНСПОРТОМ	219

Калініна О.М., Красніков В.М. КОНЦЕПЦІЯ СТРУКТУРИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ КОРПОРАТИВНОГО СЕКТОРУ БІЗНЕСУ.....	227
Киричок О.В., Галинська А.В. ВДОСКОНАЛЕННЯ НАПРЯМІВ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	237
Ковбаса О.М., Холохоренко Д.С., Чалий Д.Р. АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	242
Кожухівська Р.Б. УПРАВЛІННЯ ПОВЕДІНКОЮ СПОЖИВАЧІВ НА ЗАСАДАХ КЛІЄНТООРІЄНТОВАНOSTІ	249
Коробка С.В. СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА НА СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЯХ	254
Котик В.О., Котик В.В. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ В УКРАЇНІ.....	260
Кравчук Р.С., Якубович О.В. ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ (ТУРИСТИЧНИХ ФІРМ).....	266
Крамар І.Ю. ІЄРАРХІЧНО-КОМПОНЕНТНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ КАТЕГОРІЇ «ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА».....	271
Мельник Т.С., Melnyk Tatiana НАПРЯМИ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ ЗАЛІЗНИЧНИХ ПАСАЖИРСЬКИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ ДАЛЕКОГО СПОЛУЧЕННЯ.....	277
Мілька А.І., Чижик Т.В. ІНСТРУМЕНТАРІЙ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ В КОНТЕКСТІ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЇХНЬОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	285
Міщенко Т.М. ТЕОРЕТИКО-ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ СУДОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕКСПЕРТИЗИ КОНТРОЛЬОВАНИХ ОПЕРАЦІЙ.....	292
Онопрієнко І.М., Карпенко А.С., Савицька К.О. ЕФЕКТИВНІСТЬ КОМУНІКАЦІЙНО-ЗБУТОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	300
Пістунов І.М., Колотило М.Б. УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЦТВОМ ПІДПРИЄМСТВА НА БАЗІ ВИРОБНИЧОЇ ФУНКЦІЇ КОБА-ДУГЛАСА.....	306
Пчелинська Г.В. КОНЦЕПЦІЯ СУТТЄВОСТІ В УПРАВЛІННІ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА.....	313
Савіцький А.В. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ДИНАМІКА ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	320
Садовська І.І., Петропавловська С.Є. ОСОБЛИВОСТІ ТА ОСНОВНІ ВІДМІННОСТІ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ НА В2В- ТА В2С-РИНКАХ.....	327
Ситник Й.С. ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВ НА ЗАСАДАХ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ.....	335
Смірная С.М. МЕТОД ВИПЕРЕДЖУВАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА.....	343
Смолій Л.В., Ревуцька А.О. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ АПК НА ОСНОВІ ОПТИМІЗАЦІЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ	348
Соколова Л.В., Верясова Г.М., Соколов О.Є. ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛЕЙ ОЦІНКИ КРИЗОВОГО СТАНУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	357

Соколюк С.Ю. ІНТЕГРАЛЬНИЙ ПОКАЗНИК РІВНЯ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ	365

Чубка О.М., Ярошевич Н.Б., Миргородець Ю.В. ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	373

Янчук Т.В., Мусієнко О.Л. СУЧАСНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ З ВИКОРИСТАННЯМ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ.....	379

РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Мацьків Р.Т. ІНІЦІАТИВА ПРОЗОРОСТІ ВИДОБУВНИХ ГАЛУЗЕЙ ЯК ІНСТРУМЕНТ ІНФРАСТРУКТУРНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ.....	385

Мельник В.І. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД.....	394

Овчаренко О.В., Дубницький В.І. ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНИЙ ЧИННИК ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ РЕГІОНУ: ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛІ СОЛОУ.....	403

Щьокіна Є.Ю. ПАРАДИГМА ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ.....	411

ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Макарова В.В. ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНИЙ СКЛАДНИК ПОНЯТТЯ «СТАЛИЙ РОЗВИТОК».....	417

Смирнова С.М., Кузнєцова М.Д. УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ПРИВАБЛИВІСТЮ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНИХ ТЕРИТОРІЙ	422

Смирнова С.М., Михайловська А.М. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ.....	427

ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Кравець І.М., Здоров Ю.В. ОСНОВНІ ЧИННИКИ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ В УКРАЇНІ.....	431

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Буряченко А.Є., Парандій О.В. ФІНАНСОВА ІНКЛЮЗІЯ ТА РІВЕНЬ ДОХОДУ.....	438

Лядова Ю.О. АУДИТ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ: ОЦІНКА СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	445

Пономарьова О.Б., Меліхова Є.Д., Юдіна К.В. ВПЛИВ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ НА ФІНАНСОВУ СТАБІЛЬНІСТЬ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	451

Сердюков К.Г., Мезатіо Тсамо Жорж Арентес ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВА: ДЕЯКІ АСПЕКТИ ЙОГО АНАЛІЗУ ТА ЕФЕКТИВІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ.....	457

Чернишов В.В. ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ СКЛАДОВОЇ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОЇ ДІАГНОСТИКИ.....	462

Шептуха О.М. СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМИ БАНКІВСЬКОЇ ЛІКВІДНОСТІ В УКРАЇНІ.....	468

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Кононова О.Є., Макарова Г.С., Кузнецов О.К. ОСОБЛИВОСТІ ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ ТРУДОВИХ ТА ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВИХ ДОГОВОРІВ.....	474
Кононова О.Є., Макарова Г.С., Радько Н.О., Прищепчук Н.М. ГОЛОВНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ, ПОРЯДКУ НАРАХУВАННЯ, ОБЧИСЛЕННЯ І СПЛАТИ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ.....	481
Людвенко Д.В. КОНЦЕПЦІЯ ОБЛІКОВО-ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ АГРАРНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ У СУЧАСНИХ УМОВАХ.....	487
Мезенцева Н.М., Серікова Т.А. ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	496
Мельник К.П. ІДЕНТИФІКАЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА АУДИТУ.....	505
Мірошник О.Ю., Малахов В.А., Птушка А.О. ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ З РОЗРАХУНКІВ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ.....	510
Онищенко О.В. УПРОВАДЖЕННЯ ТА ЗАСТОСУВАННЯ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ І ERP-СИСТЕМ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	515
Петренко Н.І., Левченко О.Ф., Магнушевська Т.М. НОВІТНІ ТЕХНОЛОГІЇ НАВЧАННЯ КУРСУ «ФІНАНСОВИЙ ОБЛІК 2».....	523
Полянська О.А., Чабанюк О.М., Кузьмінська К.І. СИСТЕМИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ, ЙОГО ОСНОВНІ ЕТАПИ ПОБУДОВИ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....	530
Семеняка Т.В., Мартиненко В.М. УДОСКОНАЛЕННЯ СХЕМИ РУХУ ТА ФОРМИ ТОВАРНО-ТРАНСПОРТНОЇ НАКЛАДНОЇ.....	537
Шаровська Т.С., Мальченко Г.В. СУЧАСНА ПРОБЛЕМАТИКА ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ.....	543

СТАТИСТИКА

Сьомченко В.В., Кобець А.О. АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ.....	550

МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Лазебна І.В., Сонько Ю.А. ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНЦІЇ НА РИНКАХ ДОСВІДЧЕНИХ БЛАГ (НА ПРИКЛАДІ РИНКУ СОКІВ В УКРАЇНІ).....	556
Устенко С.В., Гіваргізов І.Г. СИСТЕМА ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПІДТРИМКИ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ БАНКІВ.....	561

Електронне наукове фахове видання

СХІДНА ЄВРОПА: ЕКОНОМІКА, БІЗНЕС ТА УПРАВЛІННЯ

Випуск 3 (20) 2019

Коректура • *Л.М. Петрушевський*

Комп'ютерна верстка • *С.Ю. Калабухова*

Засновник видання:

ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури»

Адреса редакції: 49600, м. Дніпро,

вул. Чернишевського, 24-а

Телефон: +38 (063) 051 91 37

Веб-сайт журналу: www.easterneurope-ebm.in.ua

E-mail редакції: editor@easterneurope-ebm.in.ua