

ISSN 2307-5740

Науковий журнал

ВІСНИК

Хмельницького
національного
університету

Економічні науки

2018, № 2

Scientific journal

HERALD

of Khmelnytskyi National University

Economic sciences

2018, Issue 2

Хмельницький 2018

ВІСНИК

Хмельницького національного університету

Затверджений як фахове видання

Постановою президії ВАК України від 12.05.2015 № 528

(<http://old.mon.gov.ua/ua/activity/563/perelik-naukovikh-fakhovikh-vidan/6797/>)

Засновано в липні 1997 р.

Виходить 6 разів на рік

Хмельницький, 2018, № 2 (256)

**Засновник і видавець: Хмельницький національний університет
(до 2005 р. — Технологічний університет Поділля, м. Хмельницький)**

Наукова бібліотека України ім. В.І. Вернадського http://nbuv.gov.ua/j-tit/Vchnu_ekon

Журнал включено до наукометричних баз:

Index Copernicus <http://jml2012.indexcopernicus.com/i++i++p4539,3.html>

Google Scholar <http://scholar.google.com.ua/citations?hl=uk&user=nDupjDAAAAAJ>

РИНЦ http://elibrary.ru/title_about.asp?id=37652

Головний редактор	Скиба М. Є. , д. т. н., професор, заслужений працівник народної освіти України, член-кореспондент Національної академії педагогічних наук України, ректор Хмельницького національного університету
Заступник головного редактора. Голова редакційної колегії серії «Економічні науки»	Войнаренко М. П. , д. е. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, член-кореспондент Національної академії наук України, проректор з науково-педагогічної та наукової роботи, перший проректор Хмельницького національного університету
Відповідальний секретар	Гуляєва В. О. , завідувач відділом інтелектуальної власності і трансферу технологій Хмельницького національного університету

Члени редколегії серії «Економічні науки»

Войнаренко М. П., д. е. н.; Альохін О. Б., д. е. н.; Асаул А. М., д. е. н. (Російська Федерація);
Бондаренко М. І., к. е. н.; Васильківський Д. М., д. е. н.; Ведерніков М. Д., д. е. н.; Вишковська Зофія, д. е. н. (Польща);
Гесць В. М., д. е. н.; Гончар О. І., д. е. н.; Григоруку П. М., д. е. н.; Джалагонія Давід, проф. (Грузія);
Диха М. В., д. е. н.; Дудко В. М., д. е. н. (Російська Федерація); Журба І. Є., д. е. н.; Завгородня Т. П., д. е. н.;
Замазій О. В., д. е. н.; Євдокимов В. В., д. е. н.; Йохна М. А., д. е. н.; Ковальчук С. В., д. е. н.; Кулинич Р. О., д. е. н.;
Лук'янова В. В., д. е. н.; Ляшенко О. М., д. е. н.; Любохинець Л. С., к. е. н.; Матюх С. А., к. е. н.; Мікула Н. А., д. е. н.;
Микитенко В. В., д. е. н.; Мороз О. В., д. е. н.; Нижник В. М., д. е. н.; Олуйко В. М., д. н. держ. упр.; Орлов О. О., д. е. н.;
Рудніченко Є. М., д. е. н.; Савіна Г. Г., д. е. н.; Семікіна М. В., д. е. н.; Скоробогата Л. В., к. е. н.; Стадник В. В., д. е. н.;
Тельнов А. С., д. е. н.; Ткаченко І. С., д. е. н.; Троціковські Тадеуш, к. е. н. (Польща); Тюріна Н. М., к. е. н.;
Філіппова С. В., д. е. н.; Хрущ Н. А., д. е. н.; Церуйова Тетяна, д. е. н. (Словакія); Череп А. В., д. е. н.;
Чорна Л. О., д. е. н.

Технічний редактор Кравчик Ю. В., к. е. н.

Редактор-коректор Броженко В. О.

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Хмельницького національного університету,
протокол № 12 від 29.03.2018

Адреса редакції: Україна, 29016,
м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11,
Хмельницький національний університет
редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету"
☎ (03822) 2-51-08
e-mail: Visnyk.khnu@gmail.com
web: <http://journals.khnu.km.ua/vestnik>
<http://vestnik.ho.com.ua>
http://lib.khnu.km.ua/visnyk_tup.htm

Зареєстровано Міністерством України у справах преси та інформації.
Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
Серія КВ № 9721 від 29 березня 2005 року (перереєстрація)

© Хмельницький національний університет, 2018
© Редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету", 2018

ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

GELEY L., TYMCHYSHYN-CHEMERYYS J., PYLYPENKO S. THE INVESTMENT'S STRATEGY MANAGEMENT FORMATION OF THE SERVICES SECTOR ENTERPRISES	7
OTLYVANSKA G. IPO: AN EMERGING TREND FOR UKRAINIAN TELECOMMUNICATION PROVIDERS	11
БУЖИМСЬКА К. О., ОВЕРЧУК А. В. КЛАСИФІКАЦІЯ МЕТОДІВ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТІВ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР	18
ГАПОН В. В., ЧИМБАЙ Л. Л., БАРАБАШ О. А., ПОПКОВА Л. В. ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО ЗАМОВЛЕННЯ НА ПІДГОТОВКУ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ	25
ДРУЖИНИНА В. В., СОСНОВСЬКА Ю. Р. ВИЗНАЧЕННЯ ЗНАЧУЩОСТІ ПОКАЗНИКІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ 32РЕСТОРАННИХ ЗАКЛАДІВ	33
ЗРАЙЛО І.І. ОБґРУНТУВАННЯ МЕТОДИЧНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ОЦІНЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ АПК	39
КРИВЕНКО Н.В. МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ ТА СОТ	43
КРИВЕНКО С.В. СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМИ ПОВОДЖЕННЯ З ВІДХОДАМИ	55
ЛІХОНОСОВА Г.С., СОСНОВСЬКА Ю.Р. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНА ПРОБЛЕМАТИКА ЕТНІЧНОГО ТУРИЗМУ: АКСІОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ	59
МАКСИМЮК С. О. ДОСЛІДЖЕННЯ ПОНЯТТЯ ТУРИСТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ ЯК ОБ'ЄКТА ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ У ФОРМУВАННІ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ	65
НІКОЛЬЧУК Ю.М. ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА РЕГІОНУ ЯК КЛЮЧОВИЙ КОМПОНЕНТ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ	69
РУДНІЧЕНКО Є.М., ГАВЛОВСЬКА Н.І., ГАВЛОВСЬКА В.І. ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ДЕРЖАВИ	74
САВЧУК Л.М. ПОНЯТТЯ І ЗМІСТ ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СФЕРИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я	80

ЦИБУЛЯК А.Г. НАПРЯМИ ВПЛИВУ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КРАЇН СВІТУ	84
ЦИМБАЛЮК Г. С. ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ЯК ОДИН ІЗ ЧИННИКІВ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ	88
ЧКІРІСОВ Д. В. МЕХАНІЗМ ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКОГО ВПЛИВУ НА ДОСЯГНЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО РІВНЯ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ПОСЛУГ ПІДПРИЄМСТВА МЕДІА ГАЛУЗІ УКРАЇНИ	92
ЯРКА У. Б. ЗАСТОСУВАННЯ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ПОКРАЩЕННЯ ДОКУМЕНТАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ	97
МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	
БОГАЦЬКА Н. М., КУЗЬМЕНКО М. М. ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА ЯК РУШІЙНА СИЛА ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ	102
ГРИЩЕНКО І. М., РАДІОНОВА Н. Й. ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ЧЕРЕЗ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ	106
ДИМЧЕНКО О.В., ПАЛАНТ О.Ю., ТАРАРУЄВ Ю.О., ВОДОВОЗОВ Є.Н. ОБґРУНТУВАННЯ ТА ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДИКИ ВИЗНАЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ТАРИФІВ ПІДПРИЄМСТВ МІСЬКОГО ЕЛЕКТРИЧНОГО ТРАНСПОРТУ	115
ІЛЬНИЦЬКА-ГИКАВЧУК Г. Я., ГАБА М. І. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ	121
КОВАЛЬ О. О. СОЦІАЛЬНА СТРАТЕГІЯ ТА ЇЇ МІСЦЕ В ЗАГАЛЬНІЙ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА	125
ЛЯСКОВЕЦЬ О. В. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ	129
ПАВЛИКІВСЬКА О.І. ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕГРАЦІЇ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СИСТЕМУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	135
РЗАЄВ Г. І., БАЛАБАНИЮК Д. В. ЗАГРОЗИ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА ТА АНАЛІТИЧНІ НАПРЯМИ ЇХ ПРОЯВУ НА РІВНІ ПІДПРИЄМСТВА	141

ТКАЧУК Г.Ю. СТРУКТУРИЗАЦІЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА» ТА СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПІДХОДІВ ДО ЇЇ ВИЗНАЧЕННЯ	146
--	-----

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ, РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

ОЛІНУК О., SHISHKINA O. MODELLING OF COMPLEX ESTIMATION OF EFFICIENCY OF PERSONNEL MANAGEMENT	153
---	-----

ВЕДЕРНІКОВ М. Д., МОДІНА Д. В., ТОЛСТЮК М. І. ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ МЕТОДІВ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ	159
--	-----

ВЕДЕРНІКОВ М. Д., ТОЛСТЮК М. І., МОДІНА Д. В. РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ У МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ	163
---	-----

ВОЛЯНСЬКА-САВЧУК Л. В., МОДІНА Д. В., ТОЛСТЮК М. І. ФУНКЦІОНАЛЬНІ ОБОВ'ЯЗКИ КАДРОВОЇ СЛУЖБИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ	167
--	-----

ГАРВАТ О. А., БЕЦЬ Ю. О. СУЧАСНІ ПЕРСОНАЛ-ТЕХНОЛОГІЇ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	171
---	-----

ДАВИДОВА І. О., ВЕЛИЧКО К. Ю. МОТИВАЦІЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ СКЛАДОВОЇ ЗАЙНЯТОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ	176
--	-----

КЛИМЧУК А. О. СУЧАСНІ ПІДХОДИ МОТИВАЦІЇ ТА СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ В ЕФЕКТИВНОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ	180
---	-----

РОМАНЕЦЬ Т.В. АНАЛІЗ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ В ОРГАНІЗАЦІЇ ТА НОРМУВАННІ ПРАЦІ	185
---	-----

САКУН Л. М., СОЛОДКОВ Д. Є. ПРОГНОЗУВАННЯ ВПЛИВУ СВІТОВОЇ КРИЗИ НА РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ ТА НІМЕЧЧИНИ	189
---	-----

ЧЕБАН Т. М. МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ВИПЛАТ ПРАЦІВНИКАМ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ	193
---	-----

ОБЛІК ТА АУДИТ І ОПОДАТКУВАННЯ

БУЛАТ Г. В. ІНФОРМАЦІЙНА МОДЕЛЬ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ	199
---	-----

ДАЦЕНКО Г.В. ПОДАТОК НА ПРИБУТОК: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД, КОНТРОЛЬ РОЗРАХУНКІВ ЗІ СПЛАТИ ПОДАТКУ	204
--	-----

МАРУЩАК Л. І. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	209
ПЕТРЕНКО Н. І., ЛЕВЧЕНКО О. Ф., ДМУХОВСЬКА О. М. ХАРАКТЕРИСТИКА АУДИТОРСЬКИХ ПРОЦЕДУР ПОДАТКОВОГО АУДИТУ	214
ЧЕНАШ В. С., КОВАЛЬЧУК Ю. В. АУДИТОРСЬКІ ПРОЦЕДУРИ ЩОДО НЕДОБРОСОВІСНИХ ДІЙ ФОРМУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ	219

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

ОЛІЙНИК А. В., ЛЕВЧУК Ю. Л. ТЕОРЕТИКО-КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ІНФРАСТРУКТУРИ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ	224
ПЕТРОВА Т.С. БАЗОВІ ПРИНЦИПИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ	233

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ

ЛАБУРЦЕВА О. І. РИЗИКИ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ	237
ПЕТРЕНКО В.С. ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ СПІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ	244

ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

UDC 658:622.0112

GELEY L.
TYMCHYSHYN-CHEMERYYS J.
PYLYPENKO S.
Lviv Institute Economics and Tourism

THE INVESTMENT'S STRATEGY MANAGEMENT FORMATION OF THE
SERVICES SECTOR ENTERPRISES

The article considers the role of profit as a key indicator of the enterprises' activity in the sphere of services, was proposed a structural and logical model of profit management from the raising level position of enterprise's profitability, was developed a strategy for the enterprises development based on the choice of effective sources of income generation and rationale rational directions of its use.

Keywords: income; profitability; revenues; costs; revenue management strategy; the formation of profit; profit sharing; a system of profit management.

ГЕЛЕЙ Л. О.
ТИМЧИШИН-ЧЕМЕРИС Ю. В.
ПИЛИПЕНКО С. М.
Львівський інститут економіки і туризму

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВ
СФЕРИ ПОСЛУГ

У статті розглянуто роль прибутку як ключового показника діяльності підприємств сфери послуг, запропоновано структурно-логічну модель управління прибутком з позиції підвищення рівня прибутковості підприємства, розроблено стратегію розвитку підприємств на основі вибору ефективних джерел формування доходу й обґрунтування раціональних напрямів його використання.

Ключові слова: прибуток, рентабельність, доходи, собівартість, стратегія управління прибутком, формування прибутку, розподіл прибутку, система управління прибутком.

Problem formulation. The domestic enterprises of the Ukrainian services sector, in conditions of integration into the world market economy, faced new problems in the organization of accounting and analytical information. This is due primarily to all new forms of economic activity and close interconnection with an external high-speed environment. Meanwhile, the impact of the financial crisis has led to a decrease not only in production, but also in the solvency deterioration of economic agents.

Therefore, today, the profits increase by enterprises in the Ukraine sphere of services is a complex issue that prompts managers to seek more efficient ways of using resources, invent products that may be in demand, apply organizational and technical innovations that promise to improve the efficiency of the enterprise, etc. By profitably operating, each enterprise contributes to the economic development of society, contributes to the creation and increase of social wealth and the growth of welfare of the population, therefore this topic is extremely relevant and requires further research.

Recent research and publications' analysis. Considerable attention to the investment's strategy management formation of the services sector enterprises is paid in the works of I.O. Blanc [1], M.M. Berdar [2], N.B. Bead [4], I.Y. Yepifanova [5], N. Lyapina [6], B. Sitting [7], E.A. Sokolova [9], V.V. Hoody [12], N.M. Shmigol [13] and other scholars. In the scientific works of mentioned scientists, certain profit management provisions of the enterprise are highlighted, which need to be deepened and improved. At the same time, it remains necessary to conduct a study on the search and analysis of factors that shape the company's profits in today's environment.

The purpose of this article is to study the influencing factors of the enterprises profits increase of the Ukrainian services sphere in the modern conditions of management and in developing appropriate proposals for increasing the economic efficiency activity of domestic enterprises.

The main material presentation. One of the key components of any enterprise's management system is the profit management strategy. Thanks to it is forming preconditions for the successful company functioning of the on the market, the stability achievement and its development stability, the provision of an increase in the capitalization level, and consequently, the value growth of the enterprise itself [2].

Economists are paying constant attention to the theoretical and practical aspects of the enterprise profit management (Table 1).

Thus, formulating the essence of profit management, I.O. Blank and V.V. Hooda pay attention to the process of developing and adopting managerial decisions during the formation, distribution and use of profits, that is, for the current purposes of achieving the maximum end-result of the enterprise in the short-term period [3, 12].

Concept's definition of "profit management" in modern national economic literature

Author	Concept's definition of "profit management"
I.O. Blank [1, c. 48]	The process of developing and making managerial decisions on all major aspects of its formation, distribution and use
V.V. Hoody [12, c. 15]	Is a purposeful, systematic process of preparation, evaluation, selection and implementation of alternative management decisions on all issues of its formation, distribution and use at a particular enterprise
V. I. Blonska [3, c. 171]	Understand the construction of a management system that takes into account the tactical and strategic aspects of management, is aimed at increasing the final results of the business entity, which is considered as a set of interrelated elements, each of which performs a certain work, the joint action of which ensures achievement of the mechanism for generating the profit of a given value

We agree with V.I. Blonska's opinion and believe that the main objective of an enterprise profit managing is to maximize and optimize the absolute value of net profit and ensure the stability of its formation in time. It is also obvious that in the conditions of negative tendencies of the Ukrainian economy, the use of elements of forecasting and taking into account tactical and strategic approaches to management is fully justified. However, profit is usually considered as a short-term indicator, therefore, along with the profit, it's worth considering the value of an enterprise as a criterion for the effectiveness of economic activity and to speak about capitalization of the enterprise (strategic management) [6].

We believe that the study of this problem in the current conditions of management remains relevant, since obtaining a positive result depends on a well-organized and well-established profit management system.

The enterprise's analysis of income and expenses is of great importance in the system of general assessment of an entity's business. This is due to the fact that incomes and expenses have a direct impact on the overall financial result of the enterprise, which can be both positive and negative [13, p. 234].

According to the analysis of the enterprises' economic activity efficiency in the sphere of services over the past 5 years, the following factors have been identified which lead to a change in the amount of profit: 1) the sales growth of the enterprise products; 2) price increases; 3) reduction of the cost, 4) update of the range and nomenclature of services; 5) competent construction of contractual relations; 6) improvement of the marketing system at the enterprise; 7) constant conducting of scientific researches of market analysis [5].

Consequently, the proposed measures can be used by domestic enterprises to increase the profitability of their activities in the current conditions in Ukraine.

The profit managing problem of an enterprise becomes of increasing importance, since it is in profit that the effect of the whole economic activity of the enterprise is concentrated. Net profit is the main personal financial source of intensive and innovative development of the enterprise, modernization of its material and technical base, raising social standards. However, the process of profit planning management of many enterprises in the service sector does not pay enough attention [10].

The purpose of economic management of profits is to develop an effective strategy and policy for generating company profits, justify rational directions of its use and identify the optimal level of profitability of financial investments in the long run [11].

It should be noted that more and more place in strategic management is put on in-corporational planning. In order to improve the efficiency of profit management, the structural and logical scheme of profit management is proposed (Fig. 1).

A prerequisite for improving the mechanism for the formation and use of company profits is the calculation of profit needs [7]. In order to improve the formation of the company's profit and economic substantiation of its needs, we propose to plan distribution in the following order:

1. Determination of the need for profit in the directions of its use.
2. The target structure's formation of profit distribution.
3. Determine the priority of using profits in specific areas of use.

4. Balancing the profit needs in the areas of its use with the possibility of profit in the implementation of economic and financial activities of the enterprise.

The problem of incomes increasing is particularly acute in the conditions of low profitability and loss-making in the services sector. To solve this problem requires the development of a strategy for the enterprises' development based on the choice of effective sources of income generation and rationale rational directions of its use. A prominent place in such a strategy is prediction of the optimal level and volume of income. The ultimate goal of forecasting is to determine the effective sources of obtaining and appropriate directions of income distribution in the enterprise. Therefore, the income strategy covers the entrepreneurs' action plan, aimed at finding sustainable and effective sources of its formation and the development of a rational system of use [11].

Development strategy of revenue service industries requires knowledge of general management strategy in business, by which is understood the formation of a system of long-term goals of the selection and effective ways to achieve them [16].

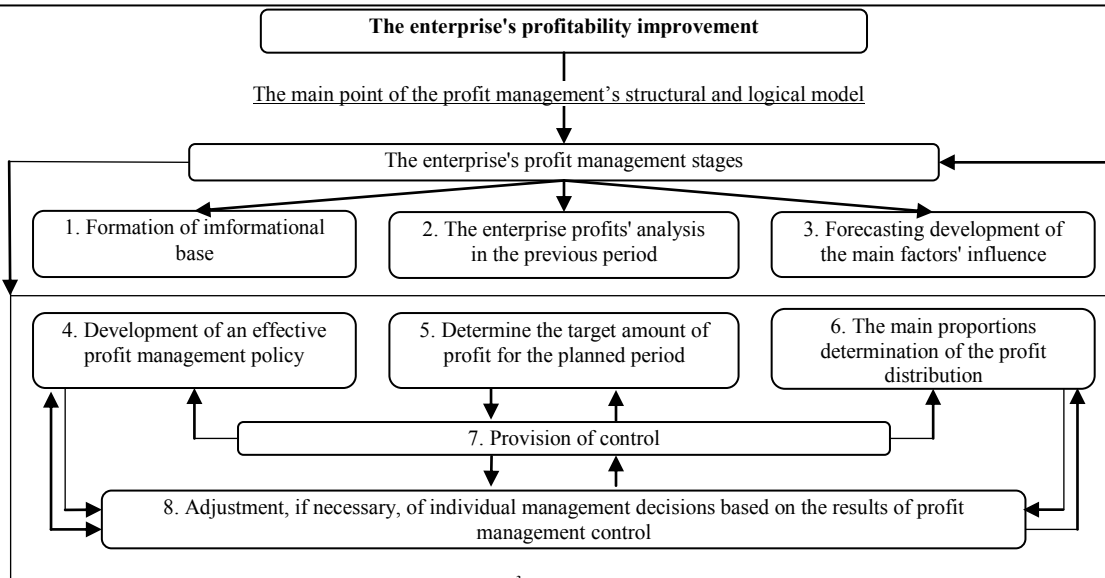


Fig. 1. The proposed structural and logical model of profit from the position of the profitability raising

The mechanism of the strategy development company revenue is not possible without complete, accurate, systematic information on the practice of its formation, distribution and use. Such information is monitored [4].

The income monitoring system includes three stages (Fig. 2).

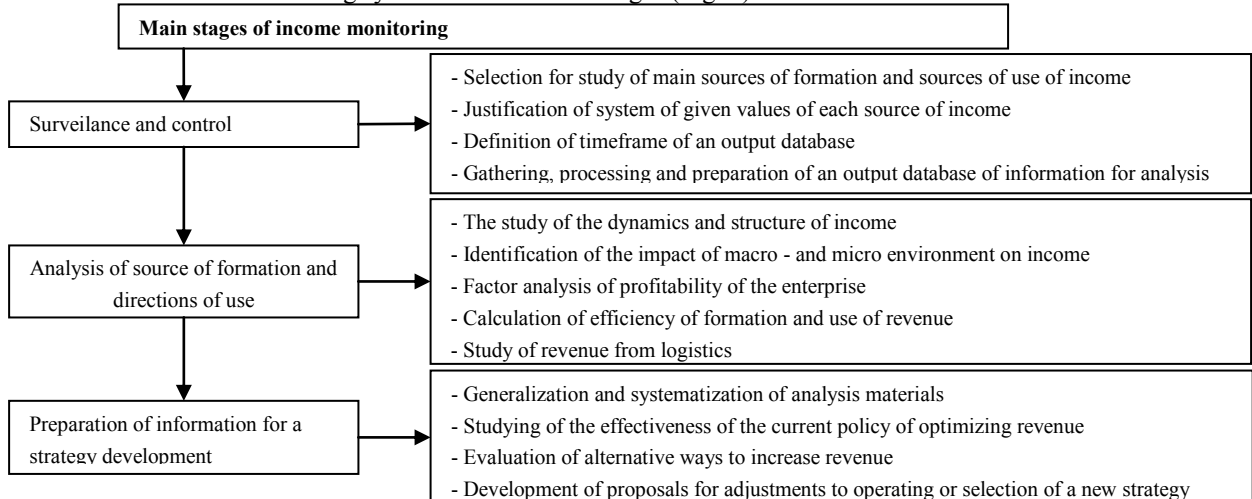


Fig. 2. The income monitoring model of service enterprises

From the above mentioned picture, it can be seen that observation is the starting point, the analysis is a central stage, and the preparation of data for evaluating the development prospects is the final stage of the process of monitoring of services sector enterprises.

The results of income analysis are the information base for adjusting the current or choosing a new strategy for the formation and use of income. Without comprehensive monitoring, it is impossible to substantiate the strategy and tactics of the formation and distribution of income of enterprises [15].

To make the final decision and to approve the developed strategy for the formation and distribution of income, it is necessary to evaluate its capacity to exclude unrealizable options in advance. In assessing the effectiveness of the strategy it is necessary to establish how much it is able to ensure the implementation of the basic strategy and whether it fits into the market situation, whether it takes commercial risk and ways to minimize it [9].

The scheme of enterprises' income strategic planning is presented in Fig. 3.

In order to ensure the efficiency of the income strategy of enterprises in the field of services, it is necessary to continuously solve the problems of macro- and micro-level [4].

The problems of the macro level include: stabilization of the of the country's (region's) economic development rate, strengthening of the national monetary unit, reduction of tax pressure [14].

The intra-economic problems of the enterprises' income strategic planning services may be attributed to:

- firstly, take into account the problem of external economic environment of the company;
- secondly, choice of study strategies for sustainable development and increase revenue on their investment base;
- thirdly, the development of measures to ensure the development strategy.

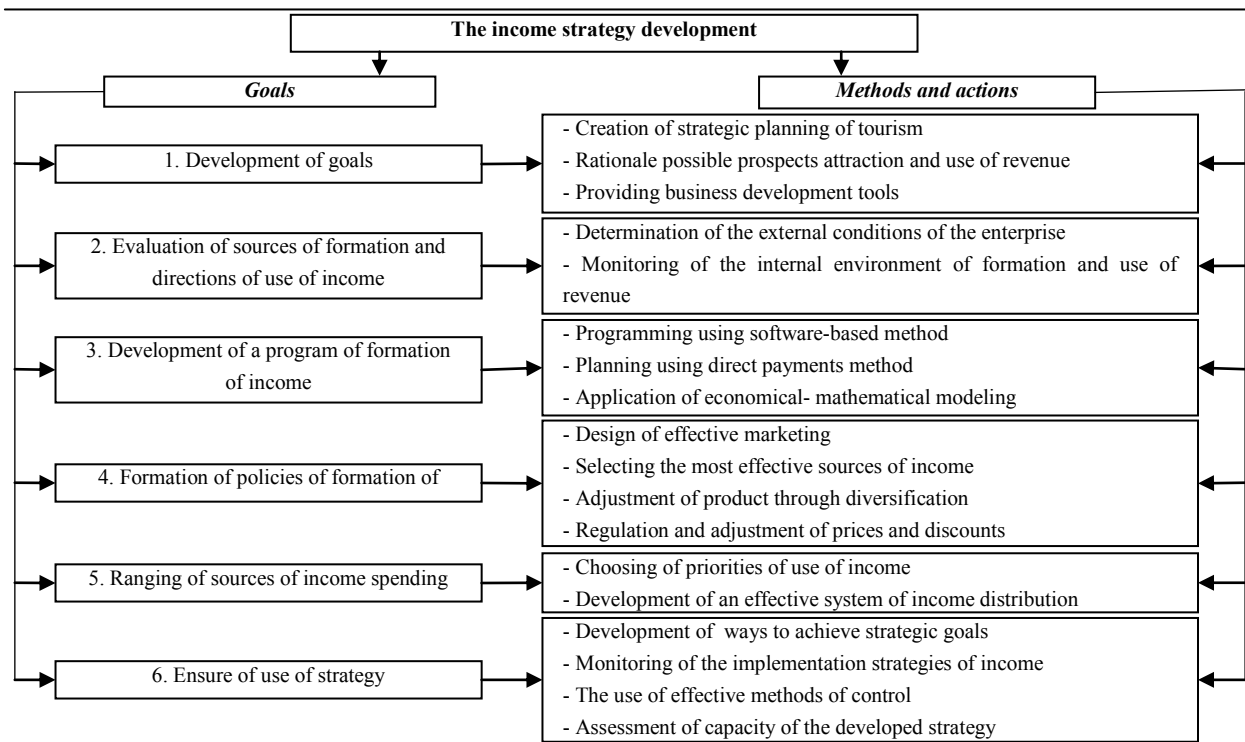


Fig. 3. Essence and main stages of profitability strategic planning and main stages of enterprise's income strategic planning

Conclusions. Strategic planning involves analyzing and planning future perspectives of the organization, its task is to identify threats, opportunities, as well as individual emergencies that are able to change the existing development trends.

Therefore, the strategy of profit service industries is the process of developing and making decisions regarding the formation, distribution and use of profits at the company in order to maximize the welfare of the owners of businesses in the current and future period.

References

- Blank, I.A. (2002). *Upravlenie pribylyu*. Nika-Centre, Kyiv.
- Berdar, M.M. (2008). *Formuvannya mehanizmu upravlinnya pributkom pidpriemstva, upravlinnya proektami, sistemniy analiz i logistika*. Rezhim dostupu: http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Upsal/2008_5/08bmmmie.pdf.
- Blons'ka, V.I. (2008). *Vdoskonalennya formuvannya i vikoristannya pributku pidpriemstv*. *Naukoviy visnik NLTU Ukraini* № 18 (1), 122-128.
- Badnik, N.B. (2009). *Strategiya upravlinnya pributkom pidpriemstva*. *Ekonomika Ukraini* № 7, 97-99.
- Yepifanova, I.Y. (2016). *Pributkovist pidpriemstva: suchasni pidhodi do viznachennya sutnosti*. *Ekonomika ta suspilstvo*. № 3, 189-192.
- Lyapina, N.S. (2010). *Teoretiko-metodichni pidhodi do viznachennya pributkovosti*. *Derzhava ta regioni*. № 3, 96-100.
- Sydyaga, B. (2010). *Mehanizmi upravlinnya formuvannam i vikoristannam pributku pidpriemstvami*. *Halytskyi ekonomicheskij vysnyk*, № 1 (26), 41-45.
- Zhigalkevich Zh.M., Fisenko E.S. (2016). *Sistema upravlinnya pributkom yak umova efektyvnoho funktsionuvannya pidpriemstva*. *Ekonomika ta suspilstvo*. – № 4. – Rezhim dostupu do zhurnal: <http://economy and society.in.ua>.
- Sokolova, E.A. (2015). *Problemi upravlinnya pributkom pidpriemstv*. *Zbimik naukovih prats Derzhavnogo ekonomiko-tehnologichnogo universitetu transportu*. № 32, 310-320.
- Kutsik V.I., Bovsunovska V.O. (2009). *Udoskonalennya upravlinnya pributkom na pidpriemstvi*. [Elektronniy resurs] Rezhim dostupu: http://www.nbu.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Torg/2009_10/04.pd.
- Turilo, A.M. (2010). *Teoretiko-metodichni zasady viznachennya finansovoyi efektyvnosti na pidpriemstvi*. *Finansi Ukraini* № 1, 87-92.
- Huda, V.V. (2007). *Upravlinnya pributkom torgovelnih pidpriemstv: avtoref. dis. na zdobuttya nauk. stup. kand. ekon. nauk: spets. 08.00.04*. Kyiv. 24 s.
- Shmigol, N.M. (2010). *Analiz metodiv formuvannya dohodiv pidpriemstva v rinkoviy ekonomitsi*. *Derzhava ta regioni*. № 2, 233-236.
- Drucker P.F. (2001). *The Frontiers of Management*. New York: Truman Talley Books.
- Elenfuhr F., Weber M. (2002). *Rationales Entscheiden*. Berlin et al. Springer.
- Frank H, Robert H. (2001). *Principles of economics*. Ben S. Bernanke.
- Freeman R.E. (1984). *Strategic management: A Stakeholder Approach*. Boston: Pitman / Ballinger.
- Guell P. Robert C. (2003). *Issues in economics today*. Includes index.
- Samuelson Paul Anthony (2005). *Economics / Paul A. S., William D. Nordhous*. McGraw-Hill Irwin.
- Slavin Steplen L. (2001). *Microeconomics*.

Peer review : 05.03.2018

Printed : 02.04.2018

Reviewer: Doctor of Economics, Professor Skasko O. I.

IPO: AN EMERGING TREND FOR UKRAINIAN TELECOMMUNICATION PROVIDERS

The article considers general issues of an IPO as a way to raise capital for development of Ukrainian telecom providers. The purpose of article is to identify the prospects of using IPOs by Ukrainian telecom providers that are grounded in the conditions of the Ukrainian stock market, the International IPO market, and the IPO experience of telecom providers in the world. Method. The observation, comparison, generalization, grouping, and index scientific method are applied in the article. Results. The state of the Ukrainian stock market development, rather than the internal political and economic factors, is what interferes with IPOs among Ukrainian telecom providers. The IPOs by Ukrainian companies did not exist in national and foreign stock exchanges in 2013-2015. However, there were IPOs of Ukrainian enterprises in foreign stock exchanges. Ukrainian enterprises raised US \$2.76B with 30 agreements during 2005-2013. These characteristics predispose a practical absence of opportunities for effective IPO in the near future. IPO world market has had many changes during 1995 – 2016. There was a nearly two-fold increase in capitalization of the total IPOs. The IPO world market has had downturns that have had an increasing floor on each of next year's downturn of the total IPO capitalization. The capitalization of each IPO deal was gradually decreasing while the number of deals increasing. Alternative stock exchanges that had looser IPO requirements were opened. In addition, there is the successful experience of IPOs by many telecom providers in the world, which differ by size and geographic area. The analysis of largest Ukrainian telecom providers shows that the only Ukrtelecom is listed on the Ukrainian SEs by its own shares, but it has had a negative experience. Other large companies should restructure to become publicly owned. However, the characteristics of their activities, by size and efficiency with the IPO experience of their international parent companies, confirm real opportunities to raise IPO capital for development.

Keywords: Initial Public Offer, IPO market, Ukrainian stock market, telecom provider, stock exchange.

ОТЛИВАНСЬКА Г. А.

Одеська національна академія зв'язку ім. О.С. Попова

IPO: АКТУАЛЬНИЙ ТРЕНД ДЛЯ УКРАЇНСЬКИХ ТЕЛЕКОМУНІКАЦІЙНИХ КОМПАНІЙ

У статті розглядаються теоретичні та практичні питання IPO як способу залучення капіталу для розвитку українських телекомунікаційних провайдерів, що працюють в складних і нестабільних соціально-економічних умовах. Метою статті є визначення можливостей застосування IPO телекомунікаційними компаніями України, виходячи зі стану і тенденцій фондового ринку України, світового ринку IPO і досвіду IPO телекомунікаційних компаній світу. Розкрито позитивні та негативні аспекти IPO, групи IPO вимог і їх характеристики. Узагальнено особливості та проблеми українського фондового ринку, вивчені обставини і можливості застосування IPO найбільшими українськими телекомунікаційними операторами на основі аналізу їх бізнес-характеристик.

Ключові слова: первинна публічна пропозиція, ринок IPO, фондовий ринок України, телекомунікаційний оператор, фондова біржа.

Urgency. Today Ukrainian telecom providers work simultaneously in complex and unstable socio-economic conditions. Although currently the majority of domestic subscribers have a low level of effective demand, Ukrainian telecom providers have a vital need to increase capital investments in the development and modernization of their networks. The research show that telecom providers in Ukraine are unable to provide sufficient and timely amounts of investment [1, 2]. In these circumstances, expanding various tools to get investments is one of the most appropriate ways to solve problems of investing in development activities.

An effective capital-raising tool, which is not yet of widespread usage in Ukraine, is a public offering of shares in the stock market or an Initial Public Offer (IPO). It is recognized as an effective instrument to obtain funds because it allows the acquisition of significant funds without a strictly established level of financial obligations. It can positively influence not only an individual company but also lead to an economy's improvement and country's image as a whole [3]. A positive effect on a country can be reflected in the activation of innovation processes, increasing economic investments, creating new jobs in the labour market, and improving the country's reputation. Ukrainian telecom companies and the country can get a significant positive effect if will use IPOs.

Actual scientific researches and issues analysis. There are works which address the general issues of Ukrainian enterprise IPOs [3–9], but in the scientific literature cited IPO opportunities of Ukrainian telecom providers are not surveyed. However, this question should be specifically researched because, as shown an international IPO could be among the most effective tools to get financing for a large-scale technical reorganization of Ukrainian telecommunication networks.

The purpose of article is to identify the prospects of using IPOs by Ukrainian telecommunications providers that are grounded in the conditions of the Ukrainian stock market, the International IPO market, and the IPO experience of telecommunication providers in the world.

The statement of basic materials. IPO is the process of offering new shares in a corporation for sale to the public as a way of launching the corporation on a stock exchange. An IPO can be internal, when the IPO procedure

is occurring in the native country of a company, or can be external if it is occurring in a foreign stock exchange [4]. The main IPO goals of an enterprise are raising funds for the long term, a real estimation of business capitalization, promotion of a company to the public, which has a certain level and structure of the corporate management and activities [4].

Researchers and practical specialists who are linked with an IPO indicate many positive aspects and results an IPO can have for a company. The research has shown that such a public status company receives [3–11, 13]:

- a more accurate market value of the company,
- makes provision for increasing of share liquidity and their conversion to the payment instrument,
- raises the image and credit rating of the company,
- makes wider opportunities for commercial activities and opening additional channels to raise funds in internal and external markets,
- strengthens the economic security of the enterprise owners.

There are negative aspects of an IPO – a necessity to collaborate with many IPO participants, a complicated IPO procedure which takes a long period of time and money, and a future need to comply with the list of requirements for the company activity and financial statements. These aspects influence the decision to use an IPO for many companies.

The willingness of an enterprise to use an IPO can be determined based on its compliance with the list of requirements that it provides [3, 10]:

- stock requirements that are accepted on the stock exchange chosen as a platform for IPO,
- legal requirements in relation to compliance with legislation that regulates the stock market,
- audit requirements for accounting standards and financial statements,
- risk management and the internal control system,
- publicity of the enterprise, investment history, and financial efficiency.

It is important to take into account the stock exchange requirements. Firstly, there are requirements for the history of the company, e.g. they include the composition of owners, the confirmation of income or profit for previous years etc. Secondly, there are the current requirements for the different aspects of the company activity. Thirdly, there are permanent requirements for the company activity after an IPO. The main reason any company does the serious previous work before an IPO, as a rule, is a restructuring. This is done to be in compliance with the stock exchange requirements where the IPO will take place.

Every stock exchange has own requirements list. It is created historically, complies to national regulation where is the stock exchange exists, and reflects the market demands. In addition, as a rule, every stock exchange has some IPO options, which have alternative conditions. These differentiate the offer requirements and listing costs, for example, “Premium” and “Standard” offer options.

The emerging trend for the most effective stock exchanges in raising capital is the alternative exchange platform. Such platforms have easier requirements for companies and are oriented towards businesses that have dynamic development. Despite different requirements, most stock exchanges have common groups of criteria for any company seeking an IPO, e.g. [5]:

- financial indexes,
- indexes of operating activity,
- corporate management composition and structure,
- owners,
- market capitalization and quantity of shareholders,
- the part and quantity of share in public offer,
- financial statements,
- audit and public corporate information, and audit committee.

The important aspects in making a choice of a stock market for an IPO, as the professional consultants note [11], is the stage of company development, complexity of the transaction structure, target investors, company size, and general strategy and goals. What is more, a company should pay attention to the amount of IPO expenses and compare them with future benefits after IPO. It is especially important for companies with small and middle capitalization.

The main components of IPO expenses are services of an invest bank or brokerage, marketing and advertisement costs, legal services, management costs, and trade services of stock exchange. A total amount of IPO expenses can vary widely. If we compare total amount of IPO expenses among London (LSE), Warsaw (WSE), and Frankfurt (Frankfurter Wertpapierbörse, FWB) Stock Exchanges, it varies from \$300K to \$1500K [6]. The composition of trade services includes one-off costs (an entrance payment) and regularly annual listing costs. For example, the FWB has an entrance payment €2.5K, the annual listing costs €7.5K for the option “Standard” [11].

Moreover, since an IPO is complicated, Ukrainian enterprises have additional difficulties. These include the shadow economy, the bureaucratic maze of the Ukrainian listing procedure, and problems in complying with requirements of foreign stock exchanges.

These problems are intensifying with the state of Ukrainian stock market. The report of Professional Association of Capital Market Participants and Derivatives in 2015 noted the two main problems for operation of

Ukrainian stock market [12]. The first is the absence IPOs by Ukrainian companies in national and foreign stock exchanges in 2013-2015. The second is the decrease of the trade amount in the Ukrainian stock exchanges apart from government obligations. This trend has lasted until the present time.

The Ukrainian stock market has not done its main function of raising capital for the real sector of the economy. Its role in the Ukrainian financial sector is insignificant. The assets of the financial sector are 163.4% of GDP. The assets of the professional participants of Ukrainian stock market is 4.9% of GDP. Their percentage of the assets of the financial sector is 3%. It is mostly the market of government securities that takes about 90% of the exchange trading. The Ukrainian stock market has low capitalization and remains fragmented [12]. The abovementioned facts show the Ukrainian IPO market is absent. However, there are IPOs of Ukrainian enterprises in foreign stock exchanges. Ukrainian enterprises raised US \$2.76B with 30 agreements during 2005-2013 [7]. Analysis of these agreements shows: most agreements (16 IPOs) were offered by agro-enterprises. In addition, Ukrainian oil and gas, real estate, steel, car production, mining, and transportation companies issued IPOs. Only three stock exchanges were chosen for the Ukrainian companies' IPOs. The WSE had 13 agreements, LSE had 12 agreements (3 in the main exchange and 9 in the alternative market AIM), and FWB had 5 agreements. The greatest amount of capital (US \$420M) was raised by "Ferrexpo" (steel company) on the LSE in 2007. According to Ukrainian researchers [3, 7, 8], the LSE is the most optimal for companies that have a high capitalization. The second is the WSE. It has more liberal listing conditions, and a lower amount of IPO expenses, but has a lower scale of activity. The data presented show that none of Ukrainian companies with IPO experience are telecommunication companies.

What follows is an analysis of the IPO world market, and the experience of telecommunication providers IPOs. An analysis of the IPO world market [9, 13-14] shows that it gradually increased from 1995 to 2016. The capitalization of the IPO world market increased nearly twofold from US \$80B to US \$141B. The year 2007 is when the IPO world market had the greatest capitalization -US \$287B. It is more than three times greater than its capitalization in 1995. The IPO world market experienced four downturns during 1995-2016. The deepest downturn of the IPO world market happened in 2003 when its capitalization fell to US \$50B. The next downturn was during the global financial crisis in 2008 when capitalization of the IPO world market reached only US \$84.5B, and then again with the capitalization of US \$117B in 2012. In the last downturn in 2016, the IPO world market capitalization was US \$141B. The leading regions in the IPO world market are Pacific and North America. The sectors of financial services, technologies, industry, energy, and real estate are the leaders in the IPO world market in 2016. The greatest capitalization and quantity of deals have run the New York, Hong Kong, Shenzhen, Shanghai, and London Stock Exchanges [9, 13, 14].

To summarize, please, note. Although the IPO world market has had downturns in 1995 – 2016, these downturns have had an increasing the floor of the each next year's downturn of the total IPO capitalization. The capitalization of deals is gradually decreasing with the number of deals increasing, the increase due to the Pacific region's role in creating demand in the IPO world market. The main trends of the IPO European market are approximately the same as the IPO world market trends. European experts note that in spite of a currently indeterminacy, the IPO European market has a big potential of investors seeking opportunities of investing in prospective companies which have positive estimates ROI. Thus, the greatest capitalization and quantity of deals have been in the LSE, FWB and WSE [15]. The alternative stock exchanges AIM and New Connect were opened on the LSE and the WSE. The trends in the IPO world market, e.g. a lower capitalization of an IPO, create favourable conditions for Ukrainian telecom providers' IPO.

It is important to note, there is much experience of effective IPOs by telecom providers in the world. The world largest IPOs include three of the largest telecommunication providers – NTT Mobile, Deutsche Telecom, and AT&T [16]. They took the second, ninth, and eleventh positions respectively. These IPOs were during 1996 – 2000 when the telecommunication sector was at the forefront of the communication market development. NTT Mobile Communications, a giant in Japanese wireless phones, issued an IPO in 1998 and raised US \$18.1B. Deutsche Telecom was the third largest telecommunication provider in the world in 1996. The company raised US \$13B by the IPO. The eleventh position of the world IPOs is AT&T. It is the world's largest telecommunications company [17]. A total of 360 million shares were sold for US \$10.6B in 2000 [18].

To provide a more complete picture of telecom IPOs, an overview of non-Ukraine telecommunication IPOs since 2000 is necessary. The main IPO characteristics of some telecom providers are presented in Table 1.

The data of Table 1 show the efficiency of the telecom providers' IPOs that choose the right criteria and time. General characteristic of the abovementioned deals is the offer of shares on the native stock exchanges, apart from MegaFon that has held a dual listing on the Moscow SE and the LSE. The experienced and well-known coordinators worked in preparation of these IPOs. The all telecom providers received the offered share price INWIT and Tele Columbus sold shares for prices which were higher than the offered prices. Some companies such as Euskaltel, Telefonica Deutschland Holding, and MegaFon, have share prices in 2017 lower than their IPO share prices.

These examples demonstrate the effective experience of the telecom providers had with their IPO. The companies raised money in compliance with their plans but only half of them have better share prices at the present.

Ukrainian telecom providers have opportunities to use the experience, taking into account the positive and negative aspects of the IPOs discussed.

To understand the real state of Ukrainian telecom providers, an overview and analysis of the main participants in the Ukrainian telecommunication market are necessary. In Tables 2 and 3, the market results and business characteristics of the main Ukrainian telecom providers are presented.

The basic sectors of the Ukrainian telecom market are mobile and Internet access services. Kyivstar and MTS Ukraine lead in these sectors. They have the highest market capitalization, EBITDA margin, and capital investments ratio to income. Their share of income is nearly half the income of the Ukrainian telecom market. Kyivstar and MTS Ukraine are private stock companies. The foreign shareholders have a majority share in these companies. Most are from Russia. The Russian businessmen own the Ukrainian telecom providers indirectly through corporate rights as company owner.

Table 1

The Results of Telecom Providers' IPOs

Company, Country, Year of IPO	IPO capital raised	Coordinator	The stock exchange	The asked share price at IPO	The received share price at IPO	The share price as at the 25 October 2017
Towerco Cellnex, Spain, 2015	€2140M (US \$2,375.4M)	Morgan Stanley, Caixabank and Goldman Sachs	Madrid SE	€12-14 (US \$13.3-15.5)	€15.9 (US \$17.6)	€20.7 (US \$24.2)
Sunrise, Swiss, 2015	US \$2,200M	Deutsche Bank AG UBS AG	SIX Swiss SE	US \$56-79	US \$ 79	US \$ 81.9
Türk Telekom Turkey, 2008	US \$1,900M	Garanti Securities	Istanbul SE	TRY 3.9 - 4.7 (US \$3.1-3.7)	TRY 4.6 (US \$3.6)	TRY 6.4 (US \$1.9)
MegaFon, Russia, 2012	US \$1,800M	Morgan Stanley Sberbank	Moscow SE, London SE	US \$20-25	US \$ 20	US \$11.6 at LSE US \$10.3 at MOEX
Telefonica Deutschland Holding, German, 2012	€1,450M (US \$ 1609.5M)	J.P. Morgan UBS Investment Bank	Frankfurt SE	€5.5-5.6 (US \$6.1-6.2)	€5.6 (US \$6.21)	€4.4 (US \$5.1)
INWIT, Italy, 2015	€780M (US \$865.8M)	Banca IMI, Deutsche Bank AG	Milan SE	€3.3-3.9 (US \$3.7-4.3)	€4.5 (US \$4.9)	€5.6 (US \$6.6)
Euskaltel, Spain, 2015	€763.9M (US \$847.9 M)	JP Morgan Chase, UBS	Barcelona SE, Bilbao SE, Madrid SE	€8.7-11 (US \$9.7-12.2)	€11.5 (US \$12.7)	€7.1 (US \$8.4)
Tele Columbus, German, 2015	€367M (US \$407.37 M)	Goldman Sachs and JP Morgan	Frankfurt SE	€8-10 (US \$8.9-11.1)	€11.8 (US \$13.1)	€8.8 (US \$10.3)

Source: [19–22].

Table 2

The Market Characteristics of Largest Ukrainian Telecom Providers in the Beginning of 2017

Indexes	Kyivstar	MTS Ukraine	Lifecell	Ukrtelecom	Intertelecom
Total Income (millions)	UAH 14 960	UAH 11 138	UAH 4 838	UAH 6 376	UAH 208 ¹
	\$585.5 ²	\$435.9 ²	\$189.3 ²	\$249.5 ²	\$8.1 ²
Subscribers of Mobile Services (millions)	26.1	20.9	12.4	-	-
Users of Internet (millions)	10.6	9.1	3.3	1.6	1.41
Total Market Share by Income ³ (%)	26.3	19.6	8.5	11.6	0.4
Market Share by subscriber of Mobile Services ³ (%)	46	37	22	-	-
Market Share of Fixed and Mobile Internet Access by Users ⁴ , %	49	42	15	7.4	≈6.5
Capitalization by data TMT Finance in 2016 (millions)	\$ 2300-26004	\$500-17004	\$244 – 1 4004	\$104 ⁵	-
EBITDA margin, %	52.2	34.1	28	26.6	-
Capital investments ratio to income, %	18	67.6	52.8	15	-

¹ data for the second quarter in 2016 from [23].

² the average annual US dollar exchange rate was 25,55 UAH in 2016 [24].

³ based on data from [25].

⁴ data from [26].

⁵ based on the share price of 31.10.2017[27].

Source: [23–32]

The Business Characteristics of Largest Ukrainian Telecom Providers

Provider	Type of company	Main shareholders
Kyivstar	Private Joint Stock Company	73.8% of shares are held by Veon Ltd. (earlier – VimpelCom Ltd). 23.7% of Veon Ltd shares are held by Telenor (the Norway telecom conglomerate). 47.9 % of Veon Ltd shares are held by Alfa Group. Alfa Group belongs to Russian businessman M. Fridman Veon Ltd shares are listed on NASDAQ
MTS Ukraine	Private Joint Stock Company. Since 2015 it has used the Vodafon brand and provided services by franchise	99% of shares are held by Preludium B.V. Its owner is Allegretto Holding, under the control of PSC MTS PSC MTS shares are listed on the NYSE and the Moscow SE (MOEX)
Lifecell	Limited liability company	100% of shares have been held by Turkcell since January 2016 Shares of Turkcell are listed on the NYSE and Borsa Istanbul
Ukrtelecom	Public Joint Stock Company	92.8% of shares are held by ESU. 100% of shares of ESU have been held by Ukrainian SKM Group since September 2013. The owner of SKM Group is the Ukrainian businessman R. Axmetov. The shares Ukrtelecom are listed on the Ukrainian Perspektiva SE, PFTS, Ukrainian exchange
Intertelecom	Limited liability company	35.7% share has been held by V. Ukraynec and 49% by the Cypriot offshore company Odinaco Ltd since 2017

Source: [33–37].

PJSC Ukrtelecom is the only company that is listed on a stock exchange by its own shares. The privatization of Ukrtelecom was as an “open sale” in which 92.8% of shares were sold to one investor in 2011. The privatization process lasted nearly fifteen years. As a result of corruption and wrong management decisions, the company was gradually losing value during this time. The preparation reached its finally in 2010. The conditions of the privatization were made in such way that Ukrainian telecom providers and international telecom holdings could not take part in the purchase [34]. That is why the only company to apply was ESU, the small company in the communication networks in the Ukrainian metros. ESU paid a nominal price for 92.8% of shares and thus became the major shareholder of Ukrtelecom. The price ESU paid was UAH 10.5B or about US \$1.32B at the time. The last change in ownership was in 2013 when Ukrtelecom became part of the SKM Group.

It was a result of the deal when SKM Group bought 100% of Telecominvest Limited shares, which was the owner of ESU. Since becoming the owner of Ukrtelecom, the SKM Group has made changes in management, and invested much money in the development of its network. However, the SKM Group attempted a restricting of ESU’s outstanding debts using Ukrtelecom shares. In addition, Ukrtelecom tried to sell its subsidiary mobile operator “TriMob” in 2016. The deal was not allowed by the Ukrainian State Property Fund that oversees the all aspects of State property. In April 2017, the Prosecutor General's Office successfully petitioned the Kyiv court to freeze 92% of the Ukrtelecom shares, as well as the corporate rights of “TriMob”. However, this decision was reversed by the court at the beginning of August 2017 [38].

The Kyiv Economic Court had nullified the privatization agreement concerning the purchase and sale of Ukrtelecom shares and returned the company to the State [39]. This decision is currently being challenged in court. The abovementioned circumstances have negatively influenced the price of Ukrtelecom shares, which have been listed on the Ukrainian Perspektiva SE, the PFTS, the Ukrainian Exchange starting in 2002. The current total number of shares is 18,726,248,000 with a nominal value of UAH 0.25 per share [27]. The Ukrtelecom shares have changed the level of listing several time. Because of on-going regulatory problems, it would come out of compliance, be listed on lower level, and then come back into compliance to return to the higher level.

The negative experience of the Ukrtelecom share trading has been caused by its mismanagement and Ukrainian political problems. As a result, the Ukrtelecom had operated a loss in spite of State support. However, other large Ukrainian telecom companies have a better chance to have an effective IPO, because of the efficiency of their activities, the changes of KPI have a positive trend, and dividends are paid. Thus, these companies are attractive for investors. A public offering, with the support of a parent company that already has had this experience, will allow these companies to raise funds for the evolution to the new 5G standards. As a consequence, this will preserve and consolidate their competitive positions in the telecom market of Ukraine.

Conclusions. In today’s world, an IPO is a powerful source to raise a capital for a company development.

The IPO procedure involves many different agents that take part in the preparation of a company for an IPO. An IPO includes the requirements of the history of company, the current requirements for the different aspects of company activity, and the permanent requirements for company activity after an IPO. As a result, an IPO is an expensive and long-term process, and not every company can take on an IPO. An IPO is expensive because of the regulatory requirements of a stock exchange which will list it.

The state of the Ukrainian stock market development, rather than the internal political and economic factors, is what interferes with IPOs among Ukrainian telecom providers. The Ukrainian stock market has low capitalization and remains fragmented. It is mostly the market of government securities. The Ukrainian stock market has not done its main function of raising capital for the real sector of the economy. The IPOs by Ukrainian companies did not exist in national and foreign stock exchanges in 2013-2015. However, there were IPOs of Ukrainian enterprises in foreign stock exchanges (LSE, WSE, FWB). Ukrainian enterprises raised US \$2.76B with 30 agreements during 2005-2013. These characteristics predispose a practical absence of opportunities for effective IPO in the near future.

In opposition, the IPO world market has had many changes during 1995–2016. There was a nearly two-fold increase in capitalization of the total IPOs from US \$80B to US \$141B. In addition, the IPO world market has had downturns that have had an increasing floor on each of next year's downturn of the total IPO capitalization. The capitalization of each IPO deal was gradually decreasing while the number of deals increasing. The increase was due to the Pacific region's role in creating demand. Alternative stock exchanges that had looser IPO requirements were opened. Most of these changes have been positive for Ukrainian telecom providers. In addition, there is the successful experience of IPOs by many telecom providers in the world, which differ by size and geographic area, proves this position.

The analysis of largest Ukrainian telecom providers shows that the only Ukrtelecom is listed on the Ukrainian SEs by its own shares, but it has had a negative experience. Other large companies should restructure to become publicly owned. However, the characteristics of their activities, by size and efficiency with the IPO experience of their international parent companies, confirm real opportunities to raise IPO capital for development.

References

1. Otl'yanska G. (2017) Investment activity of telecommunications providers: conditions, problems, and trends. Scientific Bulletin of Polissia CHNUT 2 (10), vol. 1, pp. 113–119., available at: http://journals.urau.ua/nvp_chntu/article/view/107971 (Accesses January 10, 2018).
2. Striy L., Orlov V., Zakharchenko L., and other (2017) Enterprises of telecommunications in Ukraine: research of the present state and directions of development. Technology audit and production reserves, vol. 4/4 (36), 15-21.
3. Hladchuk K. (2014) "The market of primary public offering of securities and ways of its formation in Ukraine" PhD dissertation, Finance, Kyiv National Economic University named after V. Hetman, Kyiv, Ukraine, available at: <http://ir.kneu.edu.ua/handle/2010/5150> (Accesses January 10, 2018).
4. Osadchuk S. (2013) "IPO concept and goals", Ekonomichnyj analiz, 12, Vol.3, pp. 288-291.
5. Radelyts'kyj Yu. (2012) "Optimal conditions for conducting an IPO as a promising way of attracting foreign investment", Innovatsijna ekonomika, vol. 6, pp.156-160.
6. Pavliuchenko T., Davydenko B. (2007) "IPO Market: London, Frankfurt, Warsaw", Prostobiz.ua. [Online], available at http://www.prostobiz.ua/biznes/razvitie_biznesa/stati/rynok_ipo_london_frankfurt_varshava (Accessed January 10, 2018).
7. Kublikov V., Iorhachova M. (2014) "IPO: the current state and features of development in Ukraine", Naukovyj visnyk Odes'koho natsional'noho ekonomichnoho universytetu, vol.2, pp.54-59.
8. Fyschuk I. (2011) "Structure of the stock market in the context of IPO", Investytsii: praktyka ta dosvid vol.14, pp.54-57.
9. Il'chuk V., Havrylenko N., Sadchykova I. (2016) "Main tendencies and prospects of development of the world, European and Ukrainian IPO market" Problemy i perspektivy ekonomiky ta upravlinnia, vol.2(6), pp. 263-272
10. PwC (2013) "Roadmap for an IPO A guide to going public", [Online], available at: https://www.pwc.com/ua/en/services/capital-markets/assets/ua_roadmap_for_ipo_eng.pdf (Accesses January 10, 2018)
11. PwC (2015) "Which market? An overview of London, New York and Hong Kong stock exchanges", [Online], available at: <https://www.pwc.com/ua/en/services/capital-markets/assets/which-market-2012-ua-en.pdf> (Accesses January 10, 2018).
12. PARD activity report in 2015 [Online] available at: <https://www.pard.ua/download.php?downloadid=763> (Accesses January 10, 2018).
13. EY Global IPO Trends [Online] available at: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-q4-14-global-ipo-trends-report/\\$FILE/ey-q4-14-global-ipo-trends-report.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-q4-14-global-ipo-trends-report/$FILE/ey-q4-14-global-ipo-trends-report.pdf) (Accesses January 10, 2018).
14. Forbes Ukraina (2016) [Online] "Ob'em IPO v myre v 2016 h. upal do mynymuma za 4 hoda" [The volume of IPO in the world in 2016 fell to a minimum for 4 years] available at: <http://forbes.net.ua/news/1426375-obem-ipo-v-mire-v-2016g-upal-do-minimuma-za-4-goda> (Accesses January 10, 2018).
15. IPO in European (2017) FinPost. [Online] available at: <http://finpost.com.ua/news/1635> (Accesses January 10, 2018).
16. Joao Fernandes Silva (2017) "The economics of IPOs", Market Mogul [Online] available at: <https://themarketmogul.com/the-economics-of-ipos/> (Accesses January 10, 2018).
17. Big Business (2017) "World's 25 Biggest Telecom Companies In 2017" [Pictures] Forbs. [Online] available at: <https://www.forbes.com/pictures/591b6ecf31358e03e559255f2017-global-2000-telecom/#17214e0745f2> (Accesses January 10, 2018).
18. AT&T IPO biggest in U.S. history (2000) The Times Herald [Online] available at: <http://www.timesherald.com/article/JR/20000428/FINANCE01/304289987> (Accesses January 10, 2018).
19. In 2008, Türk Telekom concluded a successful initial public offering of 15% of its shares owned by the Treasury. available at: <http://www.ttyatirimciiliskileri.com.tr/en-us/turk-telekom-group/investing-in-turk-telekom/pages/about-ipo.aspx> (Accesses January 10, 2018).
20. MegaFon IPO is the best primary placement of 2012 in Central and Eastern Europe available at: <http://corp.megafon.ru/press/news/20130621-1011.html>
21. Five European telcos shortlisted for Telecom IPO of the Year at TMT Finance World 2015 Awards (2015) TMT Finance [Online]. available at: <http://www.tmtfinance.com/conference-news/five-european-telcos-shortlisted-telecom-ipo-year-tmt-finance-world-2015-awards#ixzz4htDIENHo> (Accesses January 10, 2018).
22. World currency rates (2017), available at: <https://pokur.su/usd/hkd/1/> (Accesses January 10, 2018).
23. LIHA.BYZNES (2016) [Online] "Ynterlekom rassekretyl svoy dokhody" [Intertelecom decoded its income] available at: <http://biz.liga.net/all/telekom/novosti/3461994-intertelekom-rassekretil-svoi-dokhody.htm>
24. Official exchange rate of hryvnia against foreign currencies (average for the period) (2017), available at: https://bank.gov.ua/files/Exchange_r.xls (Accesses January 10, 2018).

25. National commission for the state regulation of communications and informatization (2017) "Report of national commission for the state regulation of communications and informatization in 2016", available at: http://nkrzi.gov.ua/images/upload/142/6852/Zvit_NCCIR_2016.pdf (Accesses January 10, 2018).
26. Yurasov S. (2016) "Skol'ko stoiat ukraynskye telekommunykatyonyye operatory?" [How much are Ukrainian telecom providers cost?] Liga.net [Online] available at: http://www.liga.net/opinion/292886_skolko-stoyat-ukrainskie-mobilnye-operatory.htm (Accesses January 10, 2018).
27. SMIDA (2017) "Exchange rate of PJSC "Ukrtelecom" shares", available at: <https://smida.gov.ua/db/exch/newdayrate/21560766/1509400800> (Accesses January 10, 2018).
28. Semantrum (2017) "21.6 million Internet users was accounted in Ukraine in the beginning of 2017", available at: <https://promo.net/uk/2017/04/21/v-ukrayini-na-pochatok-2017-roku-narahovano-21-6-mln-koristuvachiv-internetu/> (Accesses January 10, 2018).
29. Hluschenko N. (2016) "U koho 3G bol'she: Vodafone, Lifecell y Kyevstar otchytalys' ob ytohakh tret'eho kvartala" [Who has 3G more: Vodafone, Lifecell and Kyivstar reported about the results of the third quarter], AIM [Online] available at: <https://ain.ua/2016/11/18/vodafone-lifecell-kiyevstar-itogi-iii-kvartala> (Accesses January 10, 2018).
30. Korolev Y. (2017) "Hlavnym uspekhom MTS v 2016 h. vnezapno okazalas' systemnaia yntehratsiya" [The main success of MTS in 2016 was suddenly system integration] Cnews [Online] available at: http://www.cnews.ru/news/top/2017-03-22_glavnym_uspekhom_mts_v_2016_gvnezapno_okazalas (Accesses January 10, 2018).
31. Kulesh S. (2017) "Lifecell ob'iyavl' rezul'taty 2016 hoda" [Lifecell announced the results of 2016] ITC.ua [Online] available at: <https://itc.ua/news/lifecell-obyavil-rezultaty-2016-goda-chistaya-pribyl-sostavila-928-mln-grn-dohod-vyiros-na-8-1-no-kolichestvo-abonentov-sokratilos-na-1-4-mln/> (Accesses January 10, 2018).
32. Ovcharenko M. (2017) U 2016 rotsi «Ukrtelekom» otrymav 244 mln hrn prybutku. [In 2016, Ukrtelecom raised UAH 244 million in surplus], Natsional'nyj promyslovyj portal [Online], available at: <http://uprom.info/news/it/u-2016-rotsi-ukrtelekom-otrimav-244-mln-grn-pributku> (Accesses January 10, 2018).
33. Veon [Online] "Share ownership" available at: <https://veon.com/Investor-relations/Share-information/Share-ownership/> (Accesses January 10, 2018).
34. Burdyha I. (2017) "Zaplutanyj zv'iazok "Ukrtelekomu": komu vyhidna reprivatyzatsiia" [Confused connection to Ukrtelecom: who benefits from re-privatization], DW [Online] available at: <http://www.dw.com/uk/заплутаний-зв'язок-укртелекому-кому-вигідна-реприватизація/a-38605455> (Accesses January 10, 2018).
35. Trust.Ua (2017) "V sostave sobstvennykov «Yntertelekoma» proyzoshly yzmenenya" [As part of the owners of "Intertelecom" there were changes], available at: <http://www.trust.ua/news/143824-v-sostave-sobstvennikov-intertelekoma-proizosl-izmenenia.html> (Accesses January 10, 2018).
36. Lb.ua (2015) "Nomynal'nym vladel'tsem MTS-Ukrayna stala hollandskaia kompaniya" [The nominal owner of MTS-Ukraine became a Dutch company], available at: https://lb.ua/economics/2015/02/27/296995_nominalnim_vladeltsem_mtsukraina.html (Accesses January 10, 2018).
37. Ystoryia Lajf sell [Life's life story] available at: https://www.lifecell.ua/ru/o_lifecell/kompaniia-segodnia/istoriia/ (Accesses January 10, 2018).
38. Ekonomichna pravda (2016) [Online] "Prodazh "TryMobu" superechyt' dohovoru pro pryvatyzatsiiu "Ukrtelekomu" – FDM" [The sale of "Trimobu" contradicts the privatization agreement "Ukrtelecom" - FDM], available at: <https://www.epravda.com.ua/news/2016/12/2/613079/> (Accesses January 10, 2018).
39. Gordon (2017) [Online] "Sud vernul "Ukrtelekom" v sobstvennost' hosudarstva", [The court returned Ukrtelecom to the state's property.] available at: <http://gordonua.com/news/politics/sud-vernul-ukrtelekom-v-sobstvennost-gosudarstva-213133.html> (Accesses January 10, 2018).

Peer review : 20.03.2018

Printed : 10.04.2018

Reviewer: Doctor of Economics, Professor Orlov V. M.

КЛАСИФІКАЦІЯ МЕТОДІВ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТІВ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКИХ СТРУКТУР

Досліджено, проаналізовано та обґрунтовано методи фінансового планування як інструментів планування підприємницьких структур. Визначено, що у практиці фінансового планування різні методи можуть використовуватися в комплексі.

Ключові слова: фінансове планування, фінансовий план, методи фінансового планування.

BUZHUMSKA K.

OVERCHUK A.

Zhytomyr State Technological University

CLASSIFICATION OF METHODS OF FINANCIAL PLANNING AS TOOLS FOR PLANNING ACTIVITY OF ENTERPRISES 'STRUCTURES

The main problems of use of financial planning tools are considered, specifically its methods with the aim of achievement of efficient system of financial planning in entrepreneurial structure. Planning is the management component and provides the achievement of economic entity sustainable development, thus, efficient financial planning is a necessary means of main enterprise's objective realization – profit maximization. It is determined that financial planning method is the objective category of planning science, that is starting basic concept, which expresses the combined effect of development law system. Also the financial planning methods system is clarified on the basis of generalization and analysis of planning methods, which provides the efficient use of financial planning and control functions, the achievement of mission and goals of entrepreneurial subject activity management as well as providing its profitability. In particular, it is determined that the planning methods, applied in the practice of developing a financial plan, have different degrees of formalization. Some of them are brought to the level of economic and mathematical models and have software for the computer. Others are not sufficiently described and there is no algorithm for their application. However, this circumstance should not narrow the possibility of existing tools in practice. It is noted that, unlike traditional financial planning methods that focus only on target-based use of funds, program and target planning provides a function of financial control based on program results. The scientific novelty of the research conducted lies in the sphere of financial planning methods system clarification as well as of their contents characteristics, also the direct relationship between them is defined. Further researches of the author will be aimed at in-depth analysis of methodological provision of financial component of planning of innovation and technological modernization on the basis of research of domestic and foreign practice.

Key words: financial planning, financial plan, methods of financial planning.

Постановка проблеми. Ефективність формування і використання фінансових ресурсів суб'єкта підприємництва багато в чому залежить від організації і застосування правильних інструментів фінансового планування. Фінансовий план, як складова загальної системи планування фінансово-господарської діяльності підприємства, має узгоджуватись із стратегією його економічного розвитку, сприяти досягненню поставлених господарських завдань. Невірно визначені мета і завдання діяльності підприємства, ігнорування особливостей і реальних умов господарювання, водночас некваліфікована розробка планів може стати причиною погіршення фінансового стану і кінцевого фінансових результатів діяльності підприємства.

Наразі, не дивлячись на значний обсяг інформації, що дає фінансове планування і зростання кількості кваліфікованих фахівців у цій сфері, більшість вітчизняних підприємницьких структур не мають чітко розроблених фінансових планів і тому не можуть прогнозувати, контролювати та управляти своїм фінансовим потенціалом в повній мірі, що часто призводить до фінансових проблем та збільшує ризик банкрутства.

Професор Орлов О.О. [1] у своєму науковому дослідженні чітко визначає важливість застосування фінансового планування в діяльності суб'єктів господарювання: «В умовах директивно-планової економіки кожне підприємство розробляло фінансовий план, який включав аналіз діяльності підприємства, розрахунок нормативу оборотних активів, складання балансу доходів та витрат, встановлення величини фондів економічного стимулювання і їх використання, складання кредитного плану. Цей план (чи основні його показники) затверджувалися вищою організацією. Тепер такий порядок відмінений, і підприємства самі встановлюють, які розділи і показники фінансового плану їм необхідно розробити».

Слід зазначити, що сучасна практика управління фінансовим потенціалом суб'єкта підприємництва потребує необхідності у застосуванні нових методичних підходів до застосування системи фінансового планування та розробки фінансових планів.

Наголошуючи на важливість фінансового планування, ми маємо на увазі те, наскільки важливе планування сьогодні. Водночас, в умовах ринкових трансформацій потребує подальшої систематизації та

опрацювання методичного інструментарію система фінансового планування, зокрема комплексного підходу у формуванні методів, що забезпечують програмно-цільове фінансове планування.

Метою дослідження є обґрунтування та визначення системи методичного інструментарію фінансового планування, який сприятиме найбільш ефективному та раціональному розробленню фінансових планів підприємницьких структурах України. Враховуючи визначну роль даного питання в системі фінансового планування, спробуємо проаналізувати наукові підходи вчених, економістів, практиків щодо даної категорії, і як висновок, в узагальненому вигляді обґрунтуємо найбільш доцільні і сприятливі методи фінансового планування суб'єктів підприємництва та спробуємо визначити місце програмно-цільового фінансового планування в розробці фінансового плану підприємства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У науковій літературі та практиці господарювання актуальним є питання щодо удосконалення інструментів фінансового планування, зокрема використання його методів, на підприємствах. Дані питання знайшли своє відображення в працях багатьох вчених. Поняття «метод планування» в науковій літературі трактують по-різному, зокрема, Фольмут Х.Й. [2, с. 10] у своїх працях розглядає методи планування, контролювання та регулювання, як інструменти, що дозволять керівникам краще зрозуміти взаємозв'язки та взаємозалежності елементів виробничого процесу на виробництві, зробити виробничі витрати й результати більш «оглядовими». Методи, що використовуються для цього, він класифікує як інструменти оперативного планування.

Методи планування є складовою частиною методології планування і це сукупність способів і прийомів, за допомогою яких забезпечується розробка і обґрунтування планових документів – відзначає Лапушинська Г.К. [3, с. 61].

Богатирьов А.М. зазначає під методами структуровані й формалізовані інструменти, способи засоби полегшення процесу сприймання й обміркування інформації, що їх використовує управлінський персонал при виконанні відповідних операцій і робіт [4].

Водночас, Покропивний С.Ф. відмітив: «...вибираючи методи, необхідно виходити з певних вимог до них. Методи планування мають бути: по-перше, бути адекватними зовнішнім умовам господарювання, особливостям різних етапів процесу становлення та розвитку ринкових відносин; по-друге, якнайповніше враховувати профіль діяльності об'єкта планування та різноманітні засоби досягнення основної підприємницької мети – збільшення прибутку; по-третє, відповідати видовим ознакам плану, що розробляється» [5, с. 309].

Басовський Л.Є. розуміє під методами планування методи підготовки планових альтернатив, або хоча б, одного варіанту для затвердження особою, яка приймає рішення. Їх розрізняють за методами, що використовуються для складання планів, за методами і термінами можливої реалізації планів, за об'єктами планування [6, с. 29].

Водночас, в сучасних наукових розробках, незважаючи на значні напрацювання, які здійснені вченими, немає єдиного підходу щодо відповідних інструментів розробки фінансового плану та визначені єдиних методів його розроблення на основі програмно-цільового фінансового планування.

Викладення основного матеріалу дослідження. Важливим інструментом фінансового планування виступають його методи. Метод (гр. Methods – шлях дослідження чи спосіб пізнання) – спосіб організації практичного і теоретичного освоєння дійсності, зумовлений закономірностями відповідного об'єкта [7, с. 685]. Метод – це набір різних прийомів дослідження [8, с. 210]. Метод надає опис як повинна проявлятися наукова і практична діяльність людей у прикладній сфері науки.

Франклін Делано Рузвельт зазначив «Здоровий глузд підказує: вибирайте будь-який метод і попробуйте його. Якщо нічого не вийде, чесно признайте це – спробуйте інше. Але в будь-якому випадку попробуйте хоча б що-небудь» [9].

Методи планування – це технічні прийоми, інструменти, способи, за допомогою яких приймаються управлінські рішення, складаються плани, розраховуються планові показники, розробляються і обґрунтовуються планові документи. Вибір того чи іншого методу або групи методів залежить від системи планів, виду плану, етапу планування та конкретних умов розробки і самих розробників. Основне, щоб його застосування було корисним і давало реальні результати, які будуть використовуватись при здійсненні планового процесу [10, с. 116].

Отже, враховуючи наведені вище наукові дефініції можна стверджувати, що методи фінансового планування створюють систему різних засобів і прийомів вивчення та узагальнення явищ дійсності в сфері планування фінансового потенціалу господарюючих суб'єктів.

Різноманітність сучасних методів планування потребує диференційованого підходу до їх розгляду. Проведемо аналіз існуючих класифікацій методів фінансового планування (табл. 1).

Як показує аналіз таблиці 1, традиційний перелік методів фінансового планування розширюється одним науковцем і звужується іншим.

Виходячи з отриманих даних можна зробити висновок, що більшість авторів до основних методів фінансового планування відносять: балансовий [3, 12-15, 17, 19-21], нормативний [3, 11, 13, 14, 16-21], розрахунково-аналітичний [11, 13-15, 17-21], оптимізації [11, 14, 16, 18-21], економіко-математичного моделювання [3, 12-20].

**Існуюча класифікація методів фінансового планування на підприємстві
в окремих літературних джерелах**

Найменування методів	Група авторів	Кількість джерел
Балансовий	[3, с. 222; 12, с. 449-450; 13, с. 212-213; 14, с. 63-64; 15, с. 69-71; 17, с. 403-404; 19, с. 484-488; 20, с. 266-267; 21, с. 113]	9
Нормативний	[3, с. 222; 11, с. 104; 13, с. 212-213; 14, с. 63-64; 16, с. 360; 17, с. 403-404; 18, с. 219; 19, с. 484-488; 20, с. 266-267; 21, с. 113]	10
Розрахунково-аналітичний	[11, с. 104; 13, с. 212-213; 14, с. 63-64; 15, с. 69-71; 17, с. 403-404; 19, с. 484-488; 20, с. 266-267; 21, с. 113]	9
Оптимізаційний	[11, с. 104; 14; 16; 18-21]	7
Економіко-математичний	[3, с. 222; 12, с. 449-450; 13, с. 212-213; 14, с. 63-64; 15, с. 69-71; 16, с. 360; 17, с. 403-404; 18, с. 219; 19, с. 484-488; 20, с. 266-267]	10
Економіко-статистичний	[12, с. 449-450]	1
Дисконтування	[15, с. 69-71]	1
Сценаріїв	[15, с. 69-71]	1
Програмно-цільовий	[21, с. 113]	1
Всього		49

На їх протипагу Пашута М.Т. доповнює даний список програмно-цільовим методом фінансового планування [21], група авторів Ліголенко Л.О. та Гуляєва Н.М. – економіко-статистичним [12], Ліхачова О.Н., Щуров С.А. використовують у своїй методиці методи дисконтування та сценаріїв [15].

Отже, за наведеної класифікації, до основних методів фінансового планування відносять:

1. Балансовий метод. Сутність цього методу полягає в тому, що шляхом побудови балансів досягається погодженість наявних фінансових ресурсів з потребами в них. Цей метод використовується при обґрунтуванні планів доходів та витрат, при плануванні розподілу прибутку та окремих складових активів підприємства [3, 12-15, 17, 19-21].

2. Нормативний метод передбачає розрахунок на основі встановлених фінансових норм та техніко-економічних нормативів потреби підприємства у фінансових ресурсах та їх джерел. Такими нормами та нормативами можуть бути ставки податків і тарифів, норми амортизаційних відрахувань та оборотних активів тощо. У фінансовому плануванні використовується низка нормативів різного рівня: державні, галузеві, місцеві, господарюючого суб'єкта [3, 11, 13, 14, 16-21].

3. Розрахунково-аналітичний метод полягає в тому, що за результатами аналізу досягнутих величин фінансових показників базового періоду та індексів його зміни у плановому періоді розраховується планове значення відповідного показника. Цей метод використовується за умови відсутності техніко-економічних нормативів та передбачає опосередковане встановлення взаємозв'язку між показниками на основі аналізу їх динаміки та тісноти зв'язку. Він базується на експертних оцінках, використовується для планування сум прибутку та доходу, розподілу прибутку тощо [11, 13-15, 17-21].

4. Оптимізації планових рішень. Сутність цього методу полягає в розробці декількох варіантів планових розрахунків із метою вибору з них найбільш оптимального. При цьому застосовуються різноманітні критерії вибору: максимум прибутку на грошову одиницю вкладеного капіталу, мінімізація фінансових витрат і поточних витрат, мінімізація ризику [11, 14, 16, 18-21].

5. Метод економіко-математичного моделювання дозволяє знайти кількісний вираз взаємозв'язку між конкретним фінансовим показником та факторами, які його визначають, та перейти від середніх величин до оптимальних варіантів в плануванні. Такий взаємозв'язок виражається через економіко-математичну модель, яка являє собою точний математичний опис економічного процесу (факторів, які характеризують структуру та закономірності зміни економічного явища за допомогою математичних символів та прийомів – рівнянь, нерівностей, таблиць, графіків). У модель включають тільки основні фактори. Вона може бути побудована за функціональним та кореляційним зв'язками [3, 12-20].

6. Економіко-статистичний метод полягає у перенесенні тенденцій аналітичного періоду на плановий. Основними умовами його застосування є: незмінність тенденцій розвитку господарюючого суб'єкта (показника), чіткий вияв таких тенденцій та їхній позитивний характер, відповідність «характеру показника». Цей метод використовується в перебігу розроблення плану доходів та витрат, балансового плану [12].

7. Метод дисконтування використовується при розробці фінансового плану щодо прогнозування сукупності розподіленіх під час надходження та виплаті грошових коштів [15].

8. Метод сценаріїв – ефективний засіб для організації прогнозування, об'єднуючого якісний і кількісний підходи.

Сценарій – це модель майбутнього, в якій описується можливий хід подій з вказівкою вірогідності їх реалізації. У сценарії визначаються основні чинники, які повинні бути прийняті до уваги, і вказується, яким чином ці фактори можуть вплинути на передбачувані події [15].

9. Програмно-цільовий метод полягає в тому, що для частини плану розробляється соціальна цільова комплексна програма, в якій цілі плану узгоджуються з ресурсами. Цільові програми передбачають застосування системного підходу, в його основі лежить поділ на підцілі, та визначення ресурсів, необхідних для їх узгодженої реалізації. Оцінка і вибір можливих варіантів програм здійснюється за різними критеріями, якими є, зокрема, мінімум витрат або часу на їх реалізацію [21].

Наразі теорія та практика планування має у своєму розпорядженні багатий інструментарій, що дозволяє вирішувати широкий спектр різних важливих питань.

Вибір того чи іншого методу планування визначається багатьма факторами, наприклад, тривалістю планового періоду, вихідною інформаційною базою, цілями і завданнями плану, кваліфікацією відповідного фахівця, наявністю програмних продуктів і технічних засобів управління.

Водночас, як зазначає Богатирьов А.М., загальний недолік визначень, складу та класифікації методів планування, їх різноманітність та суб'єктивність, і, як наслідок, неповний, мозаїчний склад пропонованих методів.

У практиці фінансового планування різні методи повинні використовуватися в комплексі, що створює проблему їх доцільної сумісності. Однак, не всі методи можливо ефективно поєднувати один з одним, оскільки витрати на застосування тих або інших методів різні. Доцільність їх застосування може змінюватися залежно від часу та завдань. Тому при обґрунтуванні планових рішень важливо впевнитись в тому, що застосовувані методи або їх фрагменти сумісні один з одним.

Зокрема, методи, що застосовуються в практиці розробки фінансового плану, мають різний ступінь формалізації. Деякі з них доведені до рівня економіко-математичних моделей і мають програмне забезпечення для ЕОМ. Інші – недостатньо описані, і відсутній алгоритм їхнього застосування. Проте, дана обставина не повинна на практиці звужувати можливість наявного інструментарію, оскільки всі методи в значній мірі доповнюються творчими можливостями фахівців, які займаються проблемами планування [3, с. 37-38].

Запровадження сценарію програмно-цільового фінансового планування є істотною зміною в бюджетній ідеології. В практиці формування фінансового плану увага часто зосереджується саме на ресурсній частині виробничої функції підприємства, і, зазвичай, мало уваги приділяється одержуваним результатам. З іншого боку, програмно-цільовий метод формування фінансового плану застосовує зовсім інший підхід, особливістю якого є те, що процес починається із зосередження уваги спершу на результатах, які необхідно досягти на підприємстві, а вже потім постає питання про те, які ресурси слід використати для досягнення цих результатів. Результати в цій системі – це те, що керівник підприємства має намір досягти, або цілі, яких він досягає, здійснюючи певні заходи на підприємстві.

Сукупність методів планування, що забезпечують запровадження програмно-цільового фінансового планування в системі управління господарською діяльністю суб'єктів господарювання, наведена на рис. 1.

Програмно-цільове планування побудоване за логічною схемою «цілі-шляхи-способи-засоби». Спочатку визначаються цілі підприємства, які мають бути досягнуті, розробляються шляхи їх реалізації, більш детальні способи і засоби. Зрештою, поставивши перед собою певні цілі, фахівець у цій сфері розробляє програму дій з їх досягнення. Звідси випливає, що особливістю даного методу є не просто прогнозування майбутніх станів системи, а розроблення конкретної програми щодо досягнення бажаних результатів. Тобто програмно-цільовий метод фінансового планування дозволяє не тільки оцінити ситуацію, але й впливати на її наслідки, що вигідно відрізняє його від більшості інших методів.

Водночас, помилковим було б твердження, що при застосуванні програмно-цільового методу не використовуються інші методи фінансового планування.

Ось наприклад, для розрахунку окремих статей витрат за економічною класифікацією використовується нормативний метод, що базується на узагальнених або деталізованих нормативах.

Метод економічно-математичного моделювання дозволяє знайти кількісний вираз взаємозв'язку між конкретним фінансовим показником та факторами, які його визначають, та перейти від середніх величин до оптимальних варіантів в плануванні. Такий взаємозв'язок виражається через економіко-математичну модель, яка являє собою точний математичний опис економічного процесу (факторів, які характеризують структуру та закономірності зміни економічного явища за допомогою математичних символів та прийомів – рівнянь, нерівностей, таблиць, графіків). У модель включають тільки основні фактори. Вона може бути побудована за функціональним та кореляційним зв'язком.

Балансовий метод є методом кошторисного планування, тому він головний при постатейному бюджетуванні. За його допомогою встановлюється тотожність між джерелами фінансування та обсягами і напрямками використання фінансових ресурсів.

Помилковим було б твердження, що при застосуванні програмно-цільового фінансового планування не використовуються інші методи фінансового планування. Взаємозв'язок методів фінансового планування наведено на рис. 2.

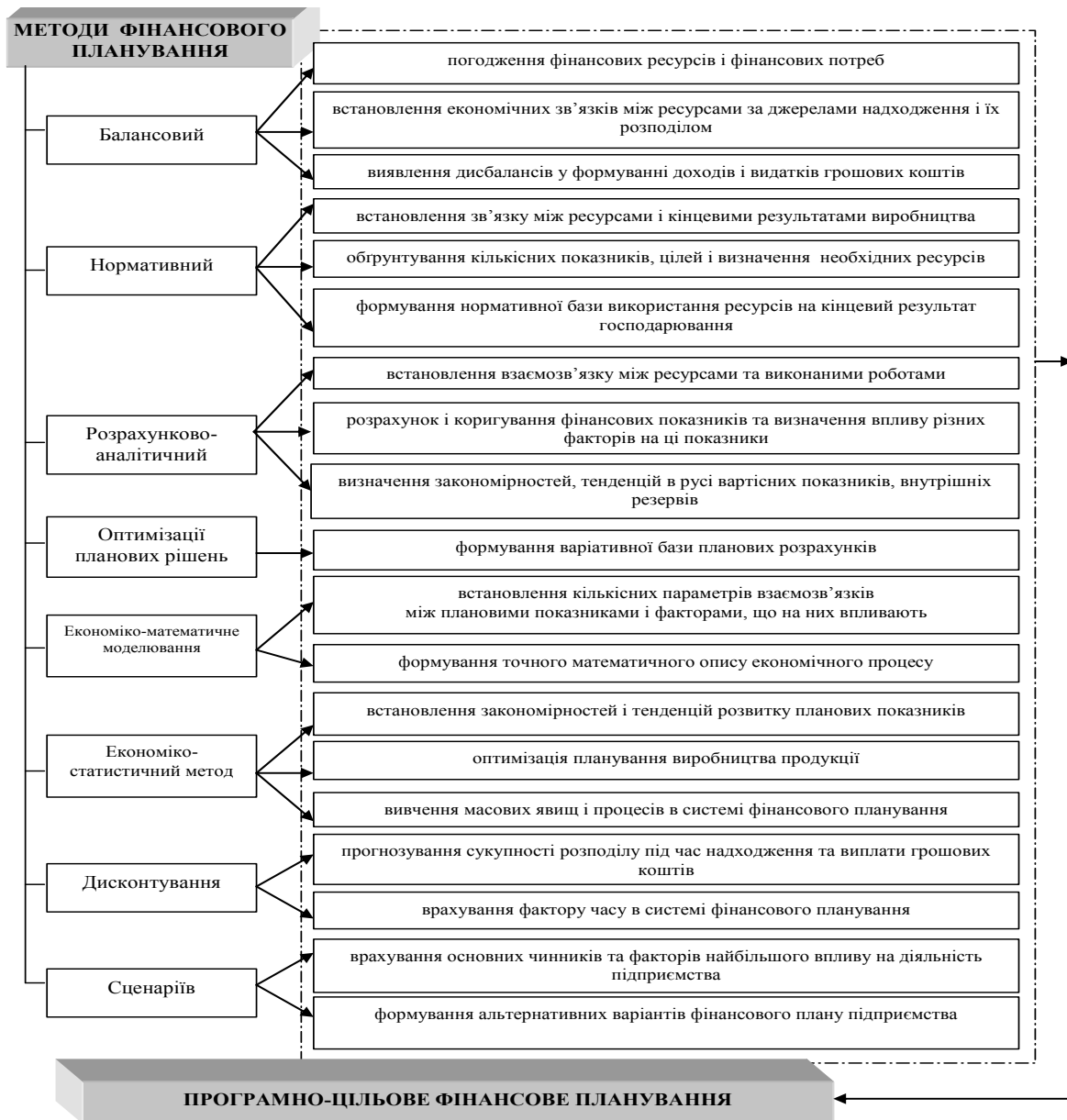


Рис. 1. Система методів запровадження програмно-цільового фінансового планування в системі управління господарською діяльністю суб'єкта підприємництва

Як показує рис. 2 програмно-цільове фінансове планування поєднує усі ці методи та додає елементи, за допомогою яких встановлюється взаємозв'язок між ресурсами та результатами діяльності суб'єкта господарювання.

Водночас, очевидно, що процес фінансового планування з використанням програмно-цільового методу за своєю сутністю є циклом, який починається і закінчується визначенням проблем соціально-економічного характеру і охоплює поетапне впровадження всіх заходів необхідних для їх вирішення, що є головною рисою програмно-цільового методу фінансового планування.

У той же час, кожен новий цикл побудови фінансового плану за програмно-цільовим методом починається з оцінки ефективності бюджетної програми після завершення її реалізації, тобто визначається ступінь досягнення мети програми.

Ще однією рисою програмно-цільового методу є орієнтованість на надання найбільшого обсягу послуги на одиницю витрачених коштів. Згідно з методологією даного методу, бюджет демонструє стандарт послуги, визначає обсяг робіт, які необхідно виконати, і кошти, необхідні для забезпечення певної послуги.

У той же час, як зазначалося, програмно-цільове фінансове планування спрямовується на виконання програм. Які в свою чергу, формують групи видів діяльності, спрямованих на досягнення мети підприємницької структури або групи пріоритетів цілей і споріднених завдань, виконання яких заплановано в середній або довгостроковій перспективі. Світовий досвід свідчить, що програми мають ієрархічну структуру, компонентами якої є:

- комплекс заходів, спрямованих на вирішення поставленої мети;
- організаційна система управління програмою;

- система розподілу і залучення ресурсів;
- система контролю реалізації програми і оцінки її ефективності;
- законодавча і нормативна база програми.

У свою чергу, можна виділити функції і завдання, які вирішуються за допомогою програмно-цільового методу фінансового планування:

- визначення цільового стану даного процесу;
- координація розвитку різних підсистем (наприклад, економічної, соціальної, науково-технічної, екологічної), з метою досягнення максимального ефекту;
- створення основи для прийняття управлінських рішень усіма суб'єктами системи (в разі регіональної економічної системи: органи виконавчої влади і муніципальної влади, відомства, приватний бізнес, населення);
- збалансування інтересів учасників даної системи.



Рис. 2. Взаємозв'язок окремих методів фінансового планування в системі програмно-цільового фінансового планування

На відміну від традиційних методів фінансового планування, який приділяє увагу тільки контролю за цільовим використанням коштів, програмно-цільове планування забезпечує функцію фінансового контролю, що базується на результатах програми.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Проведені дослідження щодо методів фінансового планування засвідчили:

1. Методи фінансового планування створюють систему різних засобів і прийомів вивчення та узагальнення явищ дійсності в сфері планування фінансового потенціалу господарюючих суб'єктів.

2. У практиці фінансового планування різні методи можуть використовуватися в комплексі, що створює проблему їх доцільної сумісності.

3. Програмно-цільове фінансове планування за своєю суттю є системним процесом, який починається та закінчується з визначення переліку соціальних та економічних проблем суб'єкта господарювання і охоплює поетапне впровадження усіх заходів, необхідних для їх подолання, що є головною рисою програмно-цільового методу фінансового планування.

Подальші дослідження авторів будуть спрямовані на поглиблений аналіз методичного забезпечення фінансової складової планування інноваційно-технологічної модернізації на основі дослідження вітчизняної та закордонної практики.

Література

1. Орлов О.А. Планирование деятельности промышленного предприятия : [учебник] / О.А. Орлов – [Издание 2-е, перераб. и дополн]. – К. : Скарбы, 2006. – 416 с.
2. Фольмут Х.Й. Инструменты контролинга от А до Я / Фольмут Х.Й. ; пер. нем. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 340 с.
3. Лапушинская Г.К. Планирование в условиях рынка : [учебное пособие] / Г.К. Лапушинская, А.Н. Петров. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2003. – 252 с.
4. Богатирьев А.М. Планування діяльності підприємств харчової промисловості в умовах ринку : [монографія] / А.М. Богатирьев, А.І. Бутенко, І.О. Кузнецов. – Одеса : Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України. Одеська національна академія харчових технологій, 2003. – 274 с.
5. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. С.Ф. Покропівного. – Вид. 2-е, перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2001. – 528 с.

6. Басовський Л.Е. Планирование и прогнозирование в условиях рынка : [учеб. пос.] / Л.Е. Басовський. – М. : ИНФРА – М, 2004. – 260 с.
7. Базилевич В.Д. Метафізика економіки / В.Д. Базилевич, В.В. Ільїн. – К. : Знання, 2007. – 718 с.
8. Малюга Н.М. Бухгалтерський облік в Україні: теорія й методологія, перспективи розвитку : [монографія] / Н.М. Малюга. – Житомир : ЖДТУ, 2005. – 548 с.
9. <http://www.2devochki.ru/98/index/html/>.
10. Тарасюк Г.М. Планова діяльність як системний процес управління підприємством : [монографія] / Г.М. Тарасюк. Житомир ; Житомирський державний технологічний університет, 2006. – 469 с.
11. Фінанси підприємства : [підручник] / [Л. О. Лігоненко, Н. М. Гуляєва, Н.А. Гриню, Г. В. Ситник]. – Київський національний торговельно-економічний ун-т. – К., 2007. – 491 с.
12. Партин Г.О. Фінанси підприємств : [навч. Посіб.] / Г.О. Партин, А.Г. Загородній – [2-е вид., перероб. і доп.]. – К. : Знання, 2006. – 379 с.
13. Ситник Л.С. Фінансовий менеджмент : [навч. посібник] / Л. С. Ситник. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 352 с.
14. Лихачова О.Н. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия : [учеб. пособие] / О. Н. Лихачова, С. А. Щуров ; [под ред. И.Я. Лукасевича]. – М. : Вузовский ученик, 2007. – 288 с.
15. Мних М.В. Фінанси підприємств : [навч. Посіб.] / М. В. Мних, П. А. Лайко. – К. : Знання України, 2004. – 428 с.
16. Шелудько В.М. Фінансовий менеджмент : [підручник] / В.М. Шелудько. – К. : Знання, 2006. – 439 с.
17. Аранчій В.І. Фінанси підприємства : [навчальний посібник] / В. І. Аранчій. – К. : ВД «Професіонал», 2004. – 304 с.
18. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта / И. Т. Балабанов. – [2-е изд.]. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 208 с.
19. Финансовый менеджмент : [учебник для студ. вузов, обуч. по экон. спец.] / [Г. Б. Поляк, И. А. Акодис, Т. А. Краева, С. П. Колчин, А. П. Пантелеев] ; под ред. Г. Б. Поляк. – М. : Финансы, 1997. – 518 с.
20. Пашута М.Т. Прогнозування та програмування економічного і соціального розвитку : [навчальний посібник] / М. Т. Пашута. – Київ : Центр навчальної літератури, 2005. – 408 с.
21. Кірейцев Г.Г. Фінанси підприємств : [навч. посібник] / Г.Г. Кірейцев, Н.Г. Виговська, О.М. Петрук. – Житомир : ЖІТІ, 2002.
22. Лебединский Н.П. Основы методологии планирования и автоматизации плановых расчетов : [учебник для системы переподгот. и повышения квалификации рук. кадров нар. хоз-ва] / Н. П. Лебединский ; [Акад. нар. хоз-ва при Совете Министров СССР]. – М. : Экономика, 1989. – 271 с.

References

1. Orlov, O.A. (2006), *Planirovanie deyatel'nosti promyshlennogo predpriyatiya*, Izdanie 2nd, per. i dop., Skarby, K., 416 p.
2. Fol'mut, H.J. (1998), *Instrumenty kontrolyngina ot A do Ya*, translate by Deutsch, *Finansy i statistika*, M., 340 p.
3. Lapushinskaja, G.K. and Petrov, A.N. (2003), *Planirovanie v usloviyakh rynka*, Izdatel'sko-torgovaja korporacija Dashkov i K, M., 252 p.
4. Bogatyrov, A.M., Butenko, A.I. and Kuznjecov, I.O. (2003), *Planuvannja dijtal'nosti pidpryjemstv harchovoi' promyslovosti v umovoh rynku*, monografija, Instytut problem rynku ta ekonomiko-ekologichnyh doslidzhen' NAN Ukraïny, Odes'ka nacional'na akademija harchovyh tehnologij, Odesa, 274 p.
5. Pokropyvnoho, S.F. (ed.) (2001), *Ekonomika pidpryjemstva*, 2nd, per. ta dop., KNEU, K., 528 p.
6. Basov's'kyj, L.E. (2004), *Planirovanie i prognozirovanie v usloviyakh rynka*, YNFRA–M, M., 260 p.
7. Bazilevich, V.D. and Il'in, V.V. (2007), *Metafizika ekonomiki*, Znannja, K., 718 p.
8. Maljuga, N.M. (2005), *Bukhgalters'kii oblik v Ukraïni: teoriya i metodologiya, perspektivi rozvıtku*, monografija, ZhDTU, Zhytomyr, 548 p.
9. Assocjacyja UEFA, available at: <http://www.2devochki.ru/98/index/html/>
10. Tarasjuk, G.M. (2006), *Planova dijtal'nist' jak systemnyj proces upravlinnja pidpryjemstvom*, monografija, Zhytomyr's'kyj derzhavnyj tehnologichnyj universytet, Zhytomyr, 469 p.
11. Ligonenko, L.O., Guljajeva, N.M., Grynju, N.A. and Sytnyk, G.V. (2007), *Finansy pidpryjemstva, Kyi'vs'kyj nacional'nyj torgovel'no-ekonomichnyj un-t.*, K., 491 p.
12. Partyn, G.O. and Zagorodnij, A.G. (2006), *Finansy pidpryjemstv*, 2 nd, per. i dop., Znannja, K., 379 p.
13. Sytnyk, L.S. (2006), *Finansovyj menedzhment*, Centr navchal'noi' literatury, K., 352 p.
14. Lyhachova, O.N. and Shhurov, S.A. (2007), *Dolgosrochnaya i kratkosrochnaya finansovaya politika predpriyatiya*, in Lukasevycha, Y.Ja. (ed.), *Vuzovskij uchenyk*, M., 288 p.
15. Mnyh, M.V. and Lajko, P.A. (2004), *Finansy pidpryjemstv*, Znannja Ukraïny, K., 428 p.
16. Shelud'ko, V.M. (2006), *Finansovyj menedzhment*, Znannja, K., 439 p.
17. Aranchij, V.I. (2004), *Finansy pidpryjemstva*, VD «Profesional», K., 304 p.
18. Balabanov, I.T. (2000), *Finansovy analiz i planirovanie khozjaistvuyushchego sub'ekta*, 2 nd, *Finansy i statistika*, M., 208 p.
19. Poljak, G.B., Akodis, I.A., Kraeva, T.A., Kolchin, S.P. and Pantelev, A.P. (1997), *Finansovyj menedzhment*, in Poljak, G.B. (ed.), *Finansy*, M., 518 p.
20. Pashuta, M.T. (2005), *Prognozuvannja ta programuvannja ekonomichnogo i social'nogo rozvıtku*, Centr navchal'noi' literatury, Kyi'v, 408 p.
21. Kirejcev, G.G., Vygov's'ka, N.G. and Petruk, O.M. (2002), *Finansy pidpryjemstv*, ZhITI, Zhytomyr.
22. Lebedinskij, N.P. (1989), *Osnovy metodologii planirovaniya i avtomatizatsii planovykh raschetov* : *uchebnik dlya sistema perepodgot. i povysheniya kvalifikatsii*, Akad. nar. hoz-va pri Sovete Ministrov SSSR, *Jekonomika*, M., 271 p.

Рецензія/Peer review : 05.02.2018

Надрукована/Printed : 04.04.2018

Рецензент: д. е. н., проф. Виговська Н. Г

ГАПОН В.В.
ЧИМБАЙ Л.Л.
БАРАБАШ О.А.
ПОПКОВА Л.В.

ДНУ «Інститут освітньої аналітики» МОН України

ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОГО ЗАМОВЛЕННЯ НА ПІДГОТОВКУ ЗДОБУВАЧІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

У статті наведено результати аналізу принципів і дослідження методології формування державного замовлення на підготовку здобувачів вищої освіти. Описано та сформувано принципи розміщення державного замовлення на підготовку здобувачів вищої освіти. Описано проблеми, які виникають при подальшому працевлаштуванні випускників ВНЗ.

Описано дисбаланс між попитом на фахівців і випуском їх закладами освіти та описано функціональних підхід, який описує процес регулювання державного замовлення відповідно до послідовних стадій: прогнозування, планування і формування, розміщення, виконання. Проведено дослідження та виявлено, що найбільш важливою і складною проблемою є визначення перспективної потреби держави у фахівцях з певним рівнем кваліфікації; визначення обсягів їх підготовки у закладах вищої освіти; прогнозування прийому, випуску та контингенту студентів. Наукове пізнання проблеми підготовки кваліфікованих фахівців у сучасних умовах вимагає системного підходу, а вдосконалення неможливе без проведення аналітичних досліджень та моніторингу освітньої діяльності закладів вищої освіти, створення єдиного інформаційного середовища. Головними чинниками, які підлягають дослідженню і аналізу, є мережа закладів вищої освіти, прийом та контингент студентів, випуск фахівців, кадрові та матеріальні ресурси навчальних закладів.

Ключові слова: державне замовлення, вища освіта, здобувачі вищої освіти, Міністерство освіти і науки України, зовнішнє незалежне оцінювання.

HAPON V.
CHYMBAY L.
BARABASH O.
POPKOVA L.

DNU "Institute of Educational Analysis", Ministry of Education and Science of Ukraine

APPROACHES TO THE FORMATION OF A STATE ORDER FOR TRAINING OF HIGHER EDUCATION APPLICANTS IN UKRAINE

The article presents the results of the analysis of the principles and the study of the methodology of the formation of a state order for the training of applicants of higher education. The principles of placement of the state order for the training of applicants of higher education have been described and formulated in the article. The problems that arise in the further employment of graduates of higher educational institutions have been analyzed by the author. An imbalance between the demand for specialists and their release by educational institutions has been described, and a functional approach describing the process of regulation of the state order according to the consecutive stages (forecasting, planning and formation, placement, execution) has been presented. The research was conducted and it was found that the most important and complex problem is the definition of the prospective needs of the state in specialists with a certain level of qualification; determining of the extent of their training in higher education institutions; forecasting of admission, issue and contingent of students. Scientific knowledge of the training of qualified specialists in modern conditions requires a systematic approach, and improvement is impossible without conducting analytical research and monitoring of educational activity of institutions of higher education, creation of a single information environment. The main factors to be studied and analyzed are the network of higher education institutions, reception and contingent of students, graduation of specialists, personnel and material resources of educational institutions.

Key words: state order, higher education, applicants of higher education, Ministry of Education and Science of Ukraine, external independent evaluation.

Постановка проблеми. Вища освіта є важливим чинником рівня соціально-економічного розвитку держави. На різних етапах розвитку суспільства потреба в фахівцях з вищою освітою не однакова. Це залежить від розвиненості країни, існуючих міжнародних стандартів, стереотипів щодо отримання освіти. Кількісне визначення потреби держави у фахівцях з вищою освітою є складовою перспективного прогнозування розвитку вищої освіти в цілому. Державну політику у сфері вищої освіти визначає Верховна Рада України, а реалізують Кабінет Міністрів України та центральний орган виконавчої влади у сфері освіти і науки (Міністерство освіти і науки України). Держава сприяє підготовці конкурентоспроможних спеціалістів, доступності вищої освіти, інтеграції системи вищої освіти в Європейський простір зі збереженням і розвитком національних досягнень та прогресивних традицій [1]. Регулювання процесу підготовки здобувачів вищої освіти здійснюється засобами державного замовлення. Дослідження моделей і принципів формування державного замовлення є одним із важливих чинників збалансованого забезпечення галузей держави трудовими ресурсами.

Аналіз досліджень і публікацій. Питанням дослідження нормативно-правового забезпечення, історичним аспектам, аналізу державного фінансування у сфері державного замовлення присвячені численні

наукові дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених. Проблемам вироблення політичного курсу і стратегії розвитку вищої освіти присвячені праці Н.О. Борецької, В.Г. Кременя, С.М. Ніколаєнка. Історико-педагогічний досвід розвитку системи підготовки кадрів у вищій освіті досліджувала І.Ю. Рєгейло. Вивченню зарубіжного досвіду реформування системи підготовки фахівців у вищій освіті присвячені праці науковців: Н.М. Денисенкової, І.А. Семечь-Орлової, О. Г. Тягушевої. Питання формування і оптимізації державного замовлення вивчали М.Ю. Авксентьев, В.К. Галіцин, І.С. Кочарян.

Метою статті є дослідження принципів і підходів до формування державного замовлення на підготовку здобувачів вищої освіти.

Виклад основного матеріалу. Формування та розміщення державного замовлення на підготовку здобувачів вищої освіти базується на таких принципах:

- доступність і конкурсність здобуття вищої та професійно-технічної освіти і забезпечення відповідності освітніх послуг потребам ринку праці;
- відповідність освіти потребам особи, суспільства та держави, випереджувальний характер професійної і освітньої підготовки за пріоритетними напрямками;
- конкурсність у відборі навчальних закладів на підготовку фахівців та визначення потреби у підготовці кадрів на перспективу за допомогою прогнозного методу.

Важливою особливістю формування державного замовлення на підготовку здобувачів вищої освіти в Україні є його подвійне призначення. З одного боку, за його допомогою задовольняється потреба економіки України у висококваліфікованих фахівцях, а з іншого – забезпечується конституційне право громадян України на здобуття вищої освіти.

У статті 72 Закону України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 № 1556-VII затверджено мінімальні обсяги державного замовлення на підготовку фахівців за новими ступенями – молодшого бакалавра, бакалавра, які становлять не менше 51% від кількості випускників загальноосвітніх навчальних закладів в поточному році. Для ступеня магістра ця величина складає 50% від випускників за державним замовленням ступеня бакалавр в поточному році і 70% – для вищих навчальних закладів зі статусом дослідницького [1]. Згідно із дослідженнями Світового економічного форуму, здійсненими в рамках розрахунку Глобального індексу конкурентоспроможності в 2016 році, Україна знаходиться на 14 місці в світі за охопленням населення вищою освітою зі 140 країн (на 13 місці зі 144 країн в 2015 році), але при цьому за якістю вищої математичної і природничої освіти знаходиться на 38 місці (на 30 – в 2015 році) [2].

Вступ до закладів вищої освіти (далі – ЗВО) проводиться на конкурсній основі. З 2004 року почала вводитися в дію система зовнішнього незалежного оцінювання (далі – ЗНО), результати якого зараховуються як результати державної підсумкової атестації і як результати вступних іспитів до закладів вищої освіти. Центром тестових технологій Міжнародного фонду "Відродження" спільно з Міністерством освіти і науки України було проведено тестування 4485 випускників шкіл, а у 31 вищому навчальному закладі були прийняті рішення про зарахування результатів тестування як вступних випробовувань. Указом Президента від 4 липня 2005 року Міністерству освіти і науки України було доручено впродовж 2005–2006 рр. здійснити перехід до проведення вступних випробовувань до вищих навчальних закладів шляхом ЗНО. А вже з 2008 року проходження ЗНО стало обов'язковою умовою вступу до вищого навчального закладу. Аналіз даних Державної служби статистики України свідчить, що конкурс вступу до ВНЗ III-IV р.а. у 2010–2016 рр. за всіма формами навчання зростав (табл. 1) від 329 поданих заяв до 646 поданих заяв. Для ВНЗ I-II р.а. зростання спостерігалось у 2010–2015 рр. від 180 поданих заяв до 256 поданих заяв і зменшення – за всіма формами навчання у 2016 році [3].

Таблиця 1

Конкурс вступу до закладів вищої освіти
(кількість поданих заяв на 100 зарахованих)

	I-II рівнів акредитації						III-IV рівнів акредитації					
	2010	2012	2013	2014	2015	2016	2010	2012	2013	2014	2015	2016
Усього	180	190	213	240	256	223	329	430	472	535	537	646
<i>За формами навчання:</i>												
денною	193	203	229	256	266	232	401	534	588	642	611	746
вечірньою	170	165	184	187	239	225	204	236	272	215	435	312
заочною	119	125	134	134	144	141	158	167	187	208	252	260

Складено на основі даних Державної служби статистики України

Значною проблемою залишається працевлаштування випускників за фахом. Вища освіта є чинником, який підвищує шанси на успішне працевлаштування, хоча і не гарантує його. Працевлаштування включає в себе реалізацію отриманих знань і навичок та їх застосування на практиці. На ринку праці випускники ВНЗ характеризуються специфічними рисами, такими як:

- наявність вищої освіти, але відсутність або недостатність досвіду роботи;
- відсутність навичок пошуку роботи;
- з боку роботодавців вимоги до особистих якостей, пріоритети до знань, оцінка якості випускників залежно від репутації ВНЗ.

В умовах недостатнього фінансування на оновлення матеріально-технічної бази, застарілого лабораторного обладнання ЗВО підготовка майбутніх фахівців поглиблює проблему працевлаштування випускників за здобутим фахом.

У табл. 2 наведено рівень зайнятості населення за віковими групами [4]. Як свідчать наведені дані, для молоді 25–29 років рівень безробіття у 2012–2016 рр. залишається вищим за середній по Україні. Рівень зайнятості для цієї групи населення залишається значно нижчим, ніж для вікових груп 30–39 і 40–49 років.

1 січня 2017 року набрав чинності Закон України «Про внесення змін до закону України «Про вищу освіту» щодо працевлаштування випускників» № 1662-VIII, прийнятий Верховною Радою України 6 жовтня 2016 року. Цим законом скасовується обов'язкове відпрацювання випускниками закладів вищої освіти, підготовка яких здійснювалася за державним замовленням. Передбачається, що випускники закладів вищої освіти вільні у виборі місця роботи (за винятком військових), а ЗВО не зобов'язані здійснювати їх працевлаштування.

Існує дисбаланс між попитом на фахівців і випуском їх закладами освіти. За даними Міністерства соціальної політики України станом на грудень 2011 року в середньому по Україні на 1 посаду економіста претендувало 40 фахівців, на посаду бухгалтера – 21, юриста – 20. Проблема забезпечення економіки висококваліфікованими спеціалістами має дві складових. З одного боку, це ліцензування закладів вищої освіти, за якого визначається максимально можливий обсяг прийому у ЗВО [5]. Для більшості закладів вищої освіти цей обсяг не використовується на сто відсотків або використовується не по всіх спеціальностях. З іншого боку, це розміщення державного замовлення на підготовку здобувачів вищої освіти. При цьому замовлення обмежене як обсягом ліцензованого випуску кожного конкретного ЗВО, так і потребами економіки України у висококваліфікованих фахівцях, а також бюджетними обмеженнями на вищу освіту. У 2014 році ліцензований обсяг всіх закладів вищої освіти склав 2358 тис. осіб, у той час як допущено до конкурсу було 1663 тис. абітурієнтів. Спостерігається також значна незбалансованість у розподілі заяв між спеціальностями.

Таблиця 2

Рівень зайнятості населення за віковими групами у 2012–2016 рр.

	2012		2013		2014		2015		2016	
	рівень зайнятості	рівень безробіття	рівень зайнятості	рівень безробіття	рівень зайнятості	рівень безробіття	рівень зайнятості	рівень безробіття	рівень зайнятості	рівень безробіття
усе населення	59,7	7,5	60,3	7,2	56,6	9,3	56,7	9,1	56,3	9,3
<i>у тому числі</i>										
15–24 років	33,7	17,3	32,5	17,4	29,5	23,1	28,2	22,4	27	23,0
25–29 років	73,8	9,5	73,8	8,7	71,6	11,1	71,8	11,2	69,8	11,7
30–39 років	78,8	6,7	79,85	6,35	76,4	8,7	76,7	8,45	76,55	8,45
40–49 років	80	6,2	80,5	6,2	78,4	7,3	78,6	7,6	78,2	7,7
50–59 років	62,2	5,3	63,8	5,1	59,4	6,0	61,7	6,3	62,4	7,3
60–70 років	24	0,1	23,8	0	15,5	0,1	14,5	0,1	14,3	0,1

Складено на основі даних Державної служби статистики України

Функціональний підхід до формування державного замовлення і реалізації його принципів складається із послідовних стадій: прогнозування, планування і формування, розміщення, виконання. Важливим є визначення адміністративно-правових джерел регулювання державного замовлення для кожної стадії [6].

Перша група – правові джерела, що визначають правові відносини на стадії прогнозування державного замовлення в сфері вищої освіти. Базовим документом є Конституція, яка не містить кількісних норм щодо здійснення державного замовлення, проте встановлює одну з важливих функцій держави – забезпечення права громадян на здобуття безоплатної вищої освіти в державних і комунальних навчальних закладах на конкурсній основі та базові принципи управління економікою. Реалізація конституційних положень щодо права громадян на освіту знайшли своє відображення у законах України «Про освіту» від 05.09.2017 № 2145-VIII, «Про професійно-технічну освіту» від 10.02.1998 № 103/98-ВР, «Про вищу освіту» від 01.07.2014 № 1556-VII.

Особливу роль відіграють правові концепції, в яких встановлено завдання й прогнозовані потреби держави на середньо- та довгострокову перспективу, вирішення яких має здійснюватись саме через державне замовлення. Зокрема, до таких правових джерел належить Концепція Державної цільової

економічної програми розвитку легкового автомобілебудування на період до 2020 року, в межах якої планується сприяння підготовці висококваліфікованих кадрів для автомобілебудівної галузі [7].

Випереджальний характер професійної і освітньої підготовки за пріоритетними напрямками також регулюється міжнародними договірними актами, що носять передусім стратегічний характер. Зокрема, це угоди між МОН України та відповідними міністерствами зарубіжних країн про співробітництво в галузі освіти, наприклад, Угода між Міністерством освіти і науки України та Міністром національної освіти Республіки Польща про співробітництво в галузі освіти від 19 січня 2015 р. [8]. Основні засади прогнозування потреби у фахівцях та робітничих кадрах на ринку праці закріплено у Законі України «Про формування та розміщення державного замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів» від 20 листопада 2012р. № 5499-VI.

На стадії планування і формування державного замовлення в сфері вищої освіти правове регулювання здійснюється щорічними постановами Кабінету Міністрів України, що затверджують обсяги державного замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, на підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів для державних потреб у відповідному році. Особливо в цій групі джерел слід виділити листи МОН України, якими встановлюються директиви у формі квот під час формування державного замовлення для прийому до ЗВО окремих категорій абітурієнтів (наприклад, сільської молоді, іноземців тощо).

Ретроспективний аналіз нормативно-правової бази щодо державного замовлення на підготовку здобувачів вищої освіти дозволив визначити основні підходи й тенденції розвитку показників формування й розподілу державного замовлення. Такі нормативно-правові акти, як Закон України «Про формування та розміщення державного замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів» від 20.11.2012 № 5499-VI, Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку формування державного замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів» від 15.04.2013 № 306, Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку розміщення державного замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів» від 20.05.2013 № 363 та Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Методики розрахунку орієнтовної середньої вартості підготовки одного кваліфікованого робітника, фахівця, аспіранта, докторанта» від 20.05.2013 № 346, – внесли суттєві зміни в систему формування і розподілу державного замовлення. Прийняті документи надають можливість удосконалити процедуру планування, аналізу та контролю формування витрат державного бюджету на виконання державного замовлення з підготовки здобувачів вищої освіти, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів у розрізі спеціальностей (напрямів підготовки), галузей знань, професій та форм навчання.

Відповідно до Закону України «Про формування та розміщення державного замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів» від 20.11.2012 № 5499-VI державне замовлення формується центральним органом виконавчої влади, який забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері державного замовлення, з урахуванням середньострокового прогнозу потреби у фахівцях та робітничих кадрах на ринку праці. При його складанні враховується:

- попит та пропонування робочої сили на ринку праці, у тому числі за видами економічної діяльності та професіями відповідно до класифікатора професій;
- чисельність зареєстрованих безробітних за видами економічної діяльності та професіями відповідно до класифікатора професій;
- кількість випускників вищих та професійно-технічних навчальних закладів, що звернулися до Державної служби зайнятості за сприянням у працевлаштуванні, зокрема ті, що навчалися за державним замовленням.

Порядком розміщення державного замовлення вперше визначено механізм розміщення державного замовлення на підготовку фахівців на конкурсних засадах, виходячи з принципів добросовісної конкуренції, відкритості та прозорості, об'єктивного і неупередженого оцінювання конкурсних пропозицій вищих та професійно-технічних навчальних закладів.

Серед державних замовників Міністерство освіти і науки України є найбільшим. З 2018 року в його підпорядкуванні знаходиться 419 державних ВНЗ (I-II – 274; III-IV – 145). Згідно з Законом України «Про Державний бюджет України на 2018 рік» з 2018 року 142 заклади освіти було передано на фінансове забезпечення з місцевих бюджетів.

На рівні Міністерства освіти і науки України виконується формування конкурсних пропозицій обсягу прийому та випуску здобувачів вищої освіти. На цьому етапі виконується опрацювання пропозицій обсягів прийому та випуску, контингенту та середньорічної вартості підготовки одного фахівця закладами вищої освіти за спеціальностями. Заявлені ЗВО пропозиції узгоджуються з обласними державними адміністраціями і обласними центрами зайнятості.

Формування зведеної таблиці “Пропозиції до проекту державного замовлення на підготовку фахівців та науково-педагогічних кадрів Міністерства освіти і науки України”, яка передається Міністерству

економічного розвитку і торгівлі України, здійснюється на основі інформації ЗВО за спеціальностями.

На рис. 1 наведено схему інформаційних потоків формування державного замовлення в Міністерстві освіти і науки України. Пропозиції обсягів державного замовлення на підготовку здобувачів вищої освіти за ОКР, галузями, напрямками, спеціальностями збираються і опрацьовуються за допомогою програмного забезпечення «Обсяги прийому та випуску закладами вищої освіти», розробленого Інститутом освітньої аналітики. Зведена інформаційна база є основою для формування вихідних форм, які передаються Міністерству економічного розвитку і торгівлі України для розробки проекту постанови Кабінету Міністрів України про державне замовлення. Після прийняття постанови КМУ про державне замовлення і внесення змін в базу даних для кожного ЗВО формується вихідна форма з обсягами державного замовлення, яка затверджується наказом Міністерства освіти і науки України.

З 2017 року механізм розміщення державного замовлення передбачає формування пропозицій мінімальних та максимальних обсягів державного замовлення для опрацювання визначених показників для освітньо-кваліфікаційних рівнів бакалавра та магістра медичного, фармацевтичного та ветеринарного спрямувань на основі повної загальної середньої освіти за спеціальностями, для яких проводиться відкритий (широкий) конкурс.

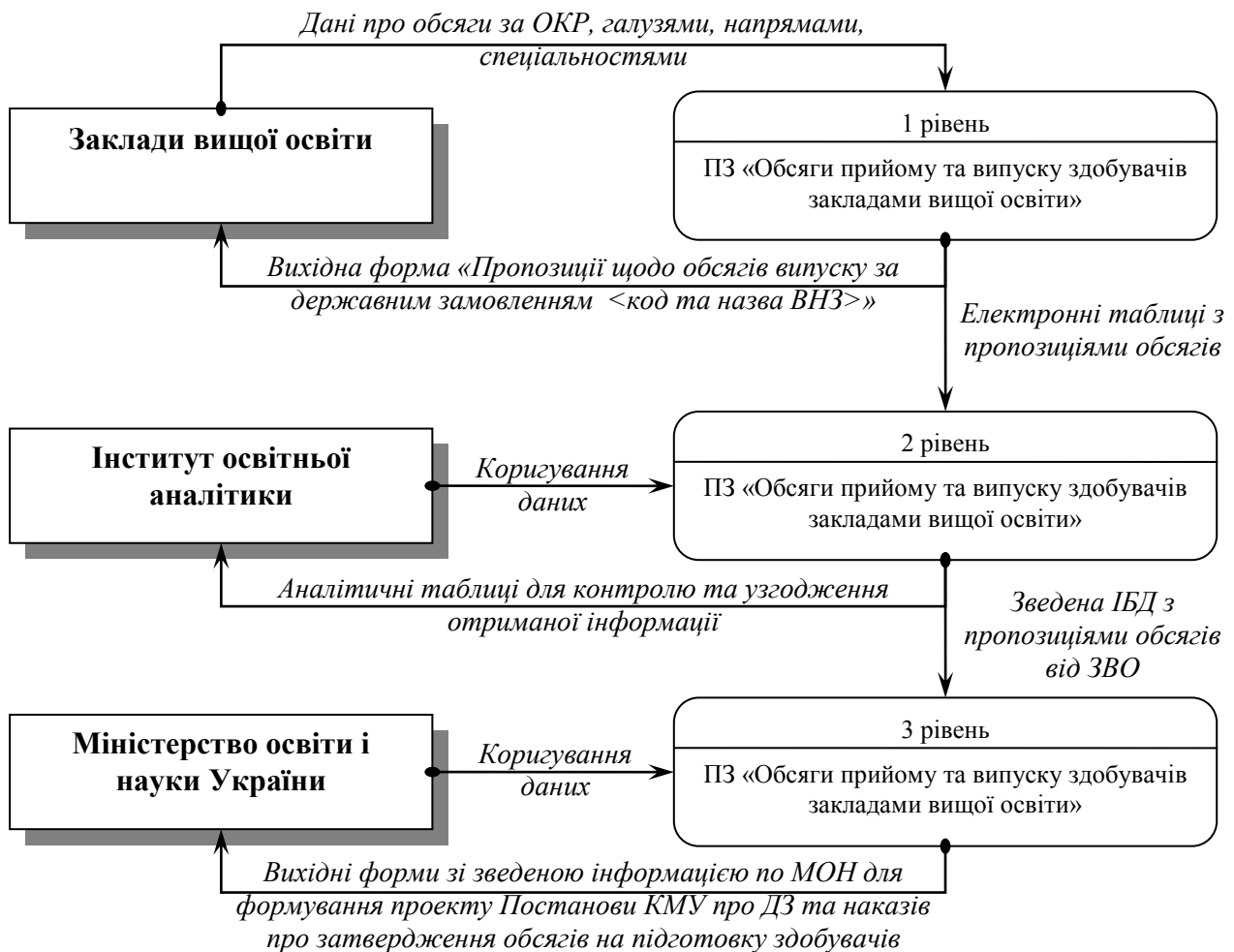


Рис. 1. Концептуальна схема потоків інформації процедури формування державного замовлення

Показники, що підлягають обробці:

- код закладу вищої освіти або відокремленого структурного підрозділу в Єдиній державній електронній базі з питань освіти;
- ліцензований обсяг;
- максимальний обсяг державного замовлення у попередньому році (на основі повної загальної середньої освіти, денна форма);
- фактичний обсяг державного замовлення у попередньому році (на основі повної загальної середньої освіти заочна форма);
- мінімальний обсяг державного замовлення;
- максимальний обсяг державного замовлення;
- квота 1 – обсяг для прийому вступників, що мають право на вступ на основі вступних іспитів, крім осіб, які мають право на квоту 2;

- квота 2 – обсяг для прийому вступників, що мають право на вступ на основі вступних іспитів відповідно до "Порядку прийому для здобуття вищої та професійно-технічної освіти осіб, які проживають на тимчасово окупованій території України", затвердженого наказом Міністерства освіти і науки України від 24 травня 2016 року № 560, зареєстрованого в Міністерстві юстиції України 31 травня 2016 року за № 795/28925;

- квота 3 – обсяг державного замовлення, наданого за кошти місцевого бюджету.

Обробляються дані від ЗВО, підпорядкованих Міністерству освіти і науки України, Міністерству охорони здоров'я України та Міністерству культури України. Зведена таблиця після затвердження Міністерством освіти і науки України передається до Єдиної державної електронної бази з питань освіти.

На виконання положень Закону України «Про вищу освіту» та відповідно до листа МОН України «Щодо надання роз'яснення» від 30.01.17 р. № 1/9-34 заклади вищої освіти оголошують конкурсні пропозиції для здобуття ступеня магістра на основі раніше здобутого ступеня бакалавра (освітньо-кваліфікаційного рівня спеціаліста) на місця державного замовлення за освітньо-професійними програмами підготовки магістра в обсязі 90 кредитів за денною й заочною формами навчання та за освітньо-науковими програмами підготовки магістра в обсязі 120 кредитів за денною формою навчання [12].

З метою ефективного розміщення державного замовлення на підготовку магістрів Міністерством освіти і науки України розроблено та затверджено Положення про критерії розміщення державного замовлення на підготовку магістрів для вищих навчальних закладів, які знаходяться у сфері управління Міністерства освіти і науки України наказом від 14.06.17 р. № 858. Розміщення державного замовлення проводиться по кожній конкурсній пропозиції пропорційно обчислюваному конкурсному балу. Важливими на цій стадії є накази державних замовників, які визначають порядок утворення й роботи конкурсних комісій із розміщення державного замовлення на підготовку здобувачів у підпорядкованих закладах вищої освіти, закладах післядипломної освіти, науково-дослідних установах. Зокрема, в Міністерстві освіти і науки України наказом «Про затвердження Положення про конкурсну комісію Міністерства освіти і науки України з відбору виконавців державного замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів» від 30.05.2013 № 646, який зареєстровано в Міністерстві юстиції України 13 червня 2013 р. за № 957/23489, затверджено відповідне положення. В документі визначено мету створення конкурсної комісії, її основні завдання, терміни створення і склад, організаційні питання роботи. Конкурсна комісія проводить відбір виконавців державного замовлення. Основними критеріями відбору виконавців є:

- наявність ліцензії на право надання освітніх послуг за відповідним освітньо-кваліфікаційним рівнем, відповідних сертифікатів;

- висновки експертної комісії та експертної ради щодо рівня кадрового забезпечення підготовки фахівців заявлених напрямів (спеціальностей), рівень матеріально-технічної бази, навчально-методичного та інформаційного забезпечення учасника конкурсу;

- погодження проектних показників обсягу державного замовлення з регіональними державними службами зайнятості, а також з місцевими органами управління освітою (відповідно до місцезнаходження навчального закладу, наукової установи, їх відокремлених структурних підрозділів).

На стадії виконання державного замовлення правове регулювання визначають підзаконні нормативно-правові акти, нормативні акти державних замовників, статутні документи виконавців замовлення, а також нормативно-правові договори. Це можуть бути статuti виконавців та інші внутрішні організаційно-розпорядчі акти з підготовки фахівців. Особливий вид правових актів становлять нормативно-правові договори:

- державний контракт, що може укладатися за результатами конкурсу між державним замовником й виконавцем державного замовлення, у якому зазначаються економічні й правові зобов'язання сторін та регулюються їх взаємовідносини;

- міжнародні угоди між державними замовниками та зарубіжними виконавцями державного замовлення, а також між вітчизняними та зарубіжними виконавцями (у тому числі за умов академічного обміну, міжнародної співпраці).

Виконання державного замовлення має бути спрямоване на посилення відповідальності навчальних закладів за підготовку кадрів належного рівня якості. Якість освіти трактується як відповідність наявності у випускників закладів вищої освіти знань, умінь та навичок рівню, не нижчому від світового.

На практиці для визначення якості освіти застосовуються такі підходи: традиційний (престижність ЗВО), менеджерський (задоволення клієнта рівнем отриманих послуг), науковий (відповідність стандартам), демократичний (користь ЗВО для суспільства). Компетентного фахівця, крім професійної підготовки, відрізняють такі якості, як вміння критично мислити, володіння сучасною інформацією для успішного вирішення професійних завдань у визначений час в певних умовах. Професіонал повинен не тільки розуміти суть проблеми, а й вміти вирішити її на практиці. Тому в ході відбору виконавців державного замовлення необхідно враховувати відповідність заявленого напрямку підготовки фахівців направленості навчального закладу, досвід підрозділу чи кафедри, відповідальних за підготовку здобувачів вищої освіти, відповідній спеціальності.

Указом Президента України від 1 лютого 2012 року № 45 була схвалена Стратегія державної кадрової політики на 2012–2020 роки. Одним з першочергових завдань за напрямом підготовки кадрів в цьому документі визначено:

- прогнозування потреби у підготовці кваліфікованих робітничих кадрів та фахівців з вищою освітою в усіх сферах забезпечення життєдіяльності держави;
- формування та забезпечення виконання державного замовлення на підготовку кваліфікованих робітничих кадрів та здобувачів вищої освіти відповідно до визначених державою пріоритетів соціально-економічного розвитку;
- розроблення національної системи оцінювання якості освіти.

Висновки. Проведені дослідження довели, що найбільш важливою і складною проблемою є визначення перспективної потреби держави у фахівцях з певним рівнем кваліфікації; визначення обсягів їх підготовки у закладах вищої освіти; прогнозування прийому, випуску та контингенту студентів. Наукове пізнання проблеми підготовки кваліфікованих фахівців у сучасних умовах вимагає системного підходу, а вдосконалення неможливе без проведення аналітичних досліджень та моніторингу освітньої діяльності закладів вищої освіти, створення єдиного інформаційного середовища. Головними чинниками, які підлягають дослідженню і аналізу, є мережа закладів вищої освіти, прийом та контингент студентів, випуск фахівців, кадрові та матеріальні ресурси навчальних закладів.

Література

1. Про освіту : закон України від 05.09.2017 № 2145-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2145-19>
2. Економічний дискусійний клуб [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-0>
3. Конкурс на вступних іспитах до вищих навчальних закладів за матеріалами вибіркового обстежень (річні дані) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm.
4. Економічна активність населення за матеріалами вибіркового обстежень (річні дані) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/rp.htm.
5. Авксентьев М.Ю. Оптимізація формування державного замовлення на підготовку фахівців з вищою освітою / М. Ю. Авксентьев // Глобальні та національні проблеми економіки : електронне фахове видання / Миколаївський національний університет ім. В. О. Сухомлинського. – 2014. – № 2. – С. 636–639.
6. Детюк А. М. Система джерел адміністративно-правового регулювання державного замовлення в сфері освіти [Електронний ресурс] / А. М. Детюк // Юридичний вісник. Повітряне і космічне право. – 2015. – № 4. – С. 60–65. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npnau_2015_4_13.
7. Про схвалення Концепції Державної цільової економічної програми розвитку легкового автомобілебудування на період до 2020 року : розпорядження Кабінету Міністрів України від 15.01.2014 № 25-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/25-2014-r>.
8. Угода між Міністерством освіти і науки України та Міністром національної освіти Республіки Польща про співробітництво в галузі освіти від 19 січня 2015 р. // Офіційний вісник України. – 2015. – № 16. – С. 212.
9. Про формування та розміщення державного замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів : закон України від 20.11.2012 № 5499-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5499-17>.
10. Про затвердження Порядку розміщення державного замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів : постанова Кабінету Міністрів України від 20.05.2013 № 363 // Офіційний вісник України. – 2013. – № 39. – С. 1378.
11. Про затвердження Порядку формування державного замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, підвищення кваліфікації та перепідготовку кадрів : постанова Кабінету Міністрів України від 15.04.2013 № 306 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/http://zakon2.rada>.
12. Про вищу освіту : закон України від 01.07.2014 № 1556-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18/page>.

References

1. Pro osvitu : zakon Ukrainy vid 05.09.2017 № 2145-VIII [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/2145-19>
2. Ekonomichniy diskusiyiniy klub [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://edclub.com.ua/analitika/pozyciya-ukrayiny-v-reytingu-krayin-svitu-za-indeksom-globalnoyi-konkurentospromozhnosti-0>
3. Konkurs na vstupnykh ispytakh do vyshchyykh navchalnykh zakladiv za materialamy vybirkovykh obstezhen (richni dani) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publ1_u.htm.
4. Ekonomichna aktyvnist naseleння za materialamy vybirkovykh obstezhen (richni dani) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://ukrstat.org/uk/operativ/menu/menu_u/rp.htm.
5. Avksentiev M.Yu. Optymizatsiia formuvannya derzhavnogo zamovlennia na pidhotovku fakhivtsiv z vyshchoiu osvitoiu / M. Yu. Avksentiev // Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky : elektronne fakhove vydannia / Mykolaivskiy natsionalnyi universytet im. V. O. Sukhomlynskoho. – 2014. – № 2. – S. 636–639.
6. Detiuk A. M. Systema dzherel administratyvno-pravovoho rehuliuвання derzhavnogo zamovlennia v sferi osvity [Elektronnyi resurs] / A. M. Detiuk // Yurydychnyi visnyk. Povitriane i kosmichne pravo. – 2015. – № 4. – S. 60–65. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npnau_2015_4_13.
7. Pro skhvalennia Kontseptsii Derzhavnoi tsilovoi ekonomichnoi prohramy rozvytku lehkovoho avtomobilebuduvannya na period do 2020 roku : rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 15.01.2014 № 25-r. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/25-2014-r>.

8. Uhoda mizh Ministerstvom osvity i nauky Ukrainy ta Ministrom natsionalnoi osvity Respubliki Polshcha pro spivrobotnytstvo v haluzi osvity vid 19 sichnia 2015 r. // Ofitsiyni visnyk Ukrainy. – 2015. – № 16. – S. 212.

9. Pro formuvannia ta rozmishchennia derzhavnoho zamovlennia na pidhotovku fakhivtsiv, naukovykh, naukovo-pedahohichnykh ta robitnychykh kadriv, pidvyshchennia kvalifikatsii ta perepidhotovku kadriv : zakon Ukrainy vid 20.11.2012 № 5499-VI [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/5499-17>.

10. Pro zatverdzhennia Poriadku rozmishchennia derzhavnoho zamovlennia na pidhotovku fakhivtsiv, naukovykh, naukovo-pedahohichnykh ta robitnychykh kadriv, pidvyshchennia kvalifikatsii ta perepidhotovku kadriv : postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 20.05.2013 № 363 // Ofitsiyni visnyk Ukrainy. – 2013. – № 39. – S. 1378.

11. Pro zatverdzhennia Poriadku formuvannia derzhavnoho zamovlennia na pidhotovku fakhivtsiv, naukovykh, naukovo-pedahohichnykh ta robitnychykh kadriv, pidvyshchennia kvalifikatsii ta perepidhotovku kadriv : postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 15.04.2013 № 306 [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/http://zakon2.rada>.

12. Pro vyshchu osvitu : zakon Ukrainy vid 01.07.2014 № 1556-VII [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18/page>.

Рецензія/Peer review : 14.03.2018

Надрукована/Printed : 02.04.2018

Прорецензовано редакційною колегією

**ВИЗНАЧЕННЯ ЗНАЧУЩОСТІ ПОКАЗНИКІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
РЕСТОРАННИХ ЗАКЛАДІВ**

В статті висвітлено сутність, зміст, переваги та недоліки методів визначення конкурентоспроможності закладів ресторанного господарства. Обґрунтовано, що визначення рівня конкурентоспроможності має відбуватися на основі комплексного аналізу із застосуванням теоретичних і емпіричних методів; розроблено алгоритм визначення оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства ресторанного господарства на місцевому рівні. Пропонується і апробується методика визначення ступеню узгодженості думок експертів на основі коефіцієнту конкордації.

Ключові слова: конкурентоспроможність, місцевий ринок, експертний метод, коефіцієнт конкордації.

DRUZHYNINA V.
SOSNOVSKA J.

Kremenchuk Mykhailo Ostrogradskyi University

**EXPERT ASSESSMENT METHOD FOR DETERMINING THE VALUE OF THE
COMPETITIVENESS INDICATORS OF THE RESTAURANT AGENCY**

The aim of the article is to determine the significance of the competitiveness indicators of a restaurant enterprise taking into account statistical and heuristic methods. The article describes the essence, content, advantages and disadvantages of methods for determining the competitiveness of restaurants. It was confirmed that the definition of the level of competitiveness should be based on a comprehensive analysis using statistical and heuristic methods; an algorithm for determining the level of competitiveness of a restaurant business is developed, taking into account such methods. To determine the importance of the expert method in assessing the level of competitiveness, attention is focused on the sixth stage of the algorithm – calculation of the concordance coefficient. The concordance coefficient (W) can take values from 0 to 1, which shows the consistency of expert opinions when ranking certain properties. Among the many methods it is proposed to use the method of peer review. This makes it possible to use a survey of a group of experts to determine the competitive advantages of a public catering establishment. According to eight experts, which include restaurateurs, human resources specialists, marketers and regular customers, the most important features of the restaurant establishment were selected, such as price, location, cuisine, image, staff and others. Applying the method of calculating the concordance coefficient (according to calculations, the value of the coefficient of concordance is 0.61), it has been proved that the assortment of dishes, the location and the price of the average check are competitive features. The conducted research allows to draw the following conclusions: firstly, as a result of the research, the advantages and disadvantages of methods for determining the competitiveness of restaurant business enterprises are determined. The method of expert evaluation gives an objective description of the qualitative and quantitative aspects of the forecasting object on the basis of processing and analysis of the set of individual opinions of experts; secondly, the thoughts of eight experts showed which criteria in the work of a restaurant-type enterprise are on average needed by the consumer. By calculating the concordance coefficient, an average consistency of expert opinions is determined. In the future, the basis for scientific research will be to determine the level and assessment of the competitiveness of the restaurant establishment.

Keywords: competitiveness, local market, expert method, coefficient of concordation.

Постановка проблеми та її актуальність. В період глобалізації виробництва товарів і послуг єдиним критерієм ефективності та затребуваності є їх конкурентоспроможність. Ріст ефективності безпосередньо впливає на збільшення прибутку та розвитку підприємства в конкурентній боротьбі, особливо в час бурхливого науково-технічного прогресу.

Ресторанний бізнес є однією із найбільш вагомих складових сфери послуг, яка виступає одним із засобів високоліквідного використання капіталу та має високі можливості на ринку. У всьому світі він є одним із найбільш вигідних видів малого бізнесу, тому заклади та підприємства завжди конкурують за оптимально вигідне положення на ринку та найбільш перспективні його сегменти; за пошук нових та утримання постійних клієнтів [1].

На даний час поняття «конкурентоспроможність» має багато визначень різних вчених, на цю тему й досі проводяться дослідження та дискусії. Конкурентоспроможність розглядається як характеристика, як властивість, як здатність, як категорія. Але в загальному більше є відносною характеристикою, яка відображає відмінність процесу розвитку одного виробника від конкурента як за рівнем задоволення своїми товарами чи послугами конкретної суспільної потреби, так і за ефективністю виробничої діяльності.

На сьогоднішній день існує багато методів визначення конкурентоспроможності підприємства ресторанного господарства та її вдосконалення. Серед них матричні методи; методи, які базуються на проведенні оцінки конкурентоспроможності продукції або послуги; методи, які базуються на теорії ефективної конкуренції; комплексні методи, на основі інтегральної оцінки та інші. Від правильного вибору певного методу залежить успіх заходів щодо підвищення конкуренції. Проблема полягає в тому, що

конкурентність повинна вимірюватися не одним або декількома методами та показниками, а цілою їх системою. Наприклад, визначення тільки приватних показників ефективності роботи ресторану на основі матричних методів не дозволяє з достатньою точністю провести порівняння загального рівня продуктивності і одержуваного прибутку. Тим паче, приватна інформація закладу не завжди є загальнодоступною. В такому випадку на допомогу приходить метод експертного оцінювання, який дозволяє зрозуміти психологію споживача і дати йому саме ті умови співпраці, які він бажає отримати. Це і тримає підприємство на лідируючих позиціях ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Досліджено праці багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених. Вагомий внесок у дослідженнях конкурентоспроможності зробив М. Портер [2]. На його думку, чим сильніше розвинена конкуренція підприємства на внутрішньому ринку країни і вище за вимогу покупців, тим більше ймовірність його успіху на міжнародних ринках. Він виділяє два види конкурентних переваг: зовнішню (перевага у властивостях товару) і внутрішню (перевага підприємства у витратах виробництва).

В наукових працях Дж. Чорліана та В. Сама за допомогою онлайн опитування та тренінгів працівників досліджено вплив різних заходів на конкурентоспроможність фірми [3].

Серед вітчизняних науковців дослідженням конкурентоспроможності промислових підприємств займалися: Астахова І. [4], Іванов Ю.Б. [5], Труніна І.М. [6], Оберемчук В.Ф. [7], Загорянська О.Л. [8], Сакун Л.М. [9].

В галузі ресторанного господарства конкурентоспроможність досліджували Подлепіна П.О. [10], Михайлова Н.В. [11], Дружиніна В.В. [12, 13] та інші. Моніторинг місцевого ринку ресторанних послуг провели Дружиніна В.В., Труніна І.М., Сосновська Ю.Р. [1]. Метод експертного оцінювання в своїх наукових працях відзначили Леонт`єва Ю.Ю. [14], Шарко В.В. [15], Журан О.А. [16] та інші.

Невелика кількість публікацій, пов'язаних з використанням методу експертних оцінок для визначення конкурентоспроможності закладів ресторанного господарства, особливо на місцевому рівні, зумовлює актуальність даного дослідження.

Постановка завдання. Мета статті – визначення значущості показників конкурентоспроможності підприємства ресторанного господарства з урахуванням статистичних і евристичних методів.

Результати досліджень. В умовах ринкової економіки конкуренція є формою економічної боротьби між окремими суб'єктами ринку за кращі умови задоволення свого попиту, кращі умови та результати господарювання. Галузева конкуренція передбачає суперництво окремих підприємств-продавців товарів та послуг у задоволенні потреб споживачів, в обсягах реалізації товарів та послуг, в частках обслуговування ринку та відповідно масі одержаного прибутку.

Існує багато методів визначення конкурентоспроможності підприємства, які мають свою характеристику, переваги та недоліки. Найбільш відомі з них наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Методи оцінки конкурентоспроможності ресторанного закладу*

Назва	Характеристика	Переваги	Недоліки
Матричні методи	В основі лежить побудова матриць: БКГ, Портера, моделі групи Мак-Кінсі, «Привабливість галузі – конкурентоспроможність» та інших.	Висока адекватність оцінки	Потреба наявності точної маркетингової інформації; неможливість проведення аналізу причин ситуації
Методи, які базуються на проведенні оцінки конкурентоспроможності продукції або послуги	Конкурентоспроможність підприємства та товару (послуги) знаходяться в прямій залежності. Визначається відношення «ціна – якість»	Оцінка конкурентоспроможності виробленого товару чи послуги	Відсутність повної характеристики слабких і сильних сторін підприємства
Методи, які базуються на теорії ефективної конкуренції	Найбільш конкурентними є ті підприємства, в яких налагоджена робота всіх підрозділів. Досліджуються переваги наявності робочих ресурсів	Враховування різних елементів роботи підприємства	Рівень конкурентоспроможності підприємства визначається сумою різних елементів цієї складної системи, що є помилковим
Комплексні методи, на основі інтегральної оцінки	Конкурентоспроможність – величина інтегральна по відношенню до поточної конкурентоспроможності та конкурентного потенціалу, які в рамках інтегрального показника можуть відрізнятися	Можливість прогнозування майбутньої динаміки конкурентоспроможності підприємства	Визначення поточної та потенційної конкурентоспроможності здійснюється методами, вказаними вище, тому їх недоліки можуть перейти на даний метод

*Таблиця складена автором на основі [17, 18]

Результати аналізу табл. 1 демонструють, що наведені методи мають свої особливості, переваги та недоліки. Деякі дають можливість визначити конкурентоздатність певного товару чи послуги, інші в свою чергу – конкурентоздатність підприємства взагалі. Але кожен з даних методів має свої недоліки, вони не дають повноцінної відповіді на питання: «Що наразі потрібно сучасному споживачеві?», тому пропонується інший підхід до визначення конкурентоспроможності підприємства.

Сьогодні власники виробництва товарів та послуг намагаються змінювати свої напрями діяльності від «політики отримання прибутку» до «роботи задля споживачів». Тому використання саме експертного оцінювання конкурентоспроможності підприємства є більш доцільним у такому різноманітті методів.

Експертні оцінки найбільш часто використовуються в практиці оцінювання складних систем на якісному рівні. Термін «експерт» походить від латинського «expert» – «досвідчений». Експерти – фахівці, яким відомі специфічні сторони досліджуваного явища.

При використанні експертних оцінок зазвичай передбачається, що думка групи експертів надійніше, ніж думка окремого експерта. У деяких роботах відзначається, що це припущення не є очевидним, але одночасно стверджується, що при дотриманні певних вимог в більшості випадків групові оцінки надійніше індивідуальних. Для підвищення достовірності одержуваних результатів треба володіти теоретичними і методичними основами використання даних методів [19].

Алгоритм визначення оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства ресторанного господарства з урахуванням статистичних і евристичних методів наведено на рис. 1.

Для визначення вагомості показників конкурентоспроможності за допомогою евристичних методів, зокрема експертного, акцентується увага на шостому етапі алгоритму – розрахунку коефіцієнта конкордації. Коефіцієнт конкордації (W) може приймати значення від 0 до 1, що показує узгодженість думок експертів при проведенні ранжирування певних властивостей:

$$W = \begin{cases} [0; 1] \\ 0 \leq x \leq 1 \end{cases}, \quad (1)$$

при цьому, якщо $x \in [0;0,1)$ – думка експертів неузгоджена; $x \in [0,1;0,3)$ – низька узгодженість; $x \in [0,3;0,7)$ – середня узгодженість; $x \in [0,7;1]$ – висока узгодженість.

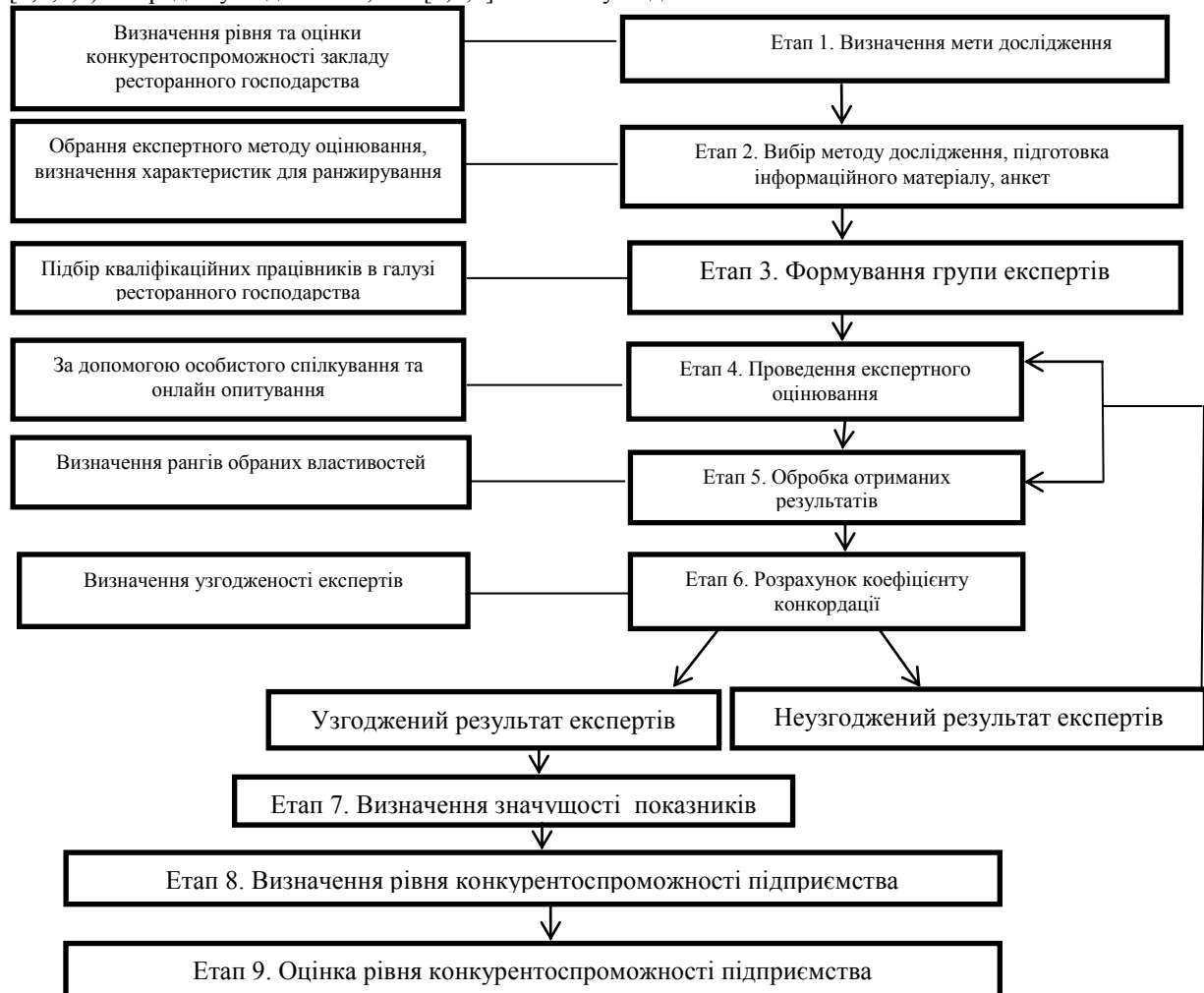


Рис. 1. Алгоритм визначення оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства ресторанного господарства з урахуванням статистичних і евристичних методів

Узгодженість ранжирування, здійсненого експертами, необхідно визначати для підтвердження правильності гіпотези про те, що експерти роблять відносно точні вимірювання. В тому випадку, якщо думка експертів є неузгодженою, змінюють склад групи або проводять повторне опитування.

При здійсненні ранжирування використовується метод рангів. Його сутність полягає в тому, що кожній властивості об'єкта присвоюється свій певний ранг. Причому кожним експертом, що входить в експертну групу, цей ранг присвоюється самостійно, в результаті чого виникає необхідність обробки цих даних з метою виявлення узгодженості думок експертів. Здійснюється цей процес за допомогою розрахунку коефіцієнта конкордації.

Головна перевага методу рангів – простота здійснення. Основними недоліками методу є: невелика кількість об'єктів ранжирування, оскільки при перевищенні їх кількості (15–20), стає важко присвоїти об'єктивні рангові оцінки; на підставі використання даного методу залишається відкритим питання про те, наскільки далеко за значимістю знаходяться досліджувані об'єкти один від одного.

Ранговий коефіцієнт конкордації Кендала використовується з метою визначення залежності між кількісними і якісними ознаками, що характеризують однорідні об'єкти і ранжированих за одним принципом. Визначення даного коефіцієнта здійснюється за формулою:

$$t = \frac{2S}{n(n-1)}, \quad (2)$$

де S – сума різниць між числом послідовностей і числом інверсій за другою ознакою;
 n – кількість спостережень.

Даний коефіцієнт показує залежність між двома змінними, і в більшості випадків називається ранговим коефіцієнтом кореляції Кендала. У разі, якщо кількість ранжированих ознак або факторів перевищує 2, використовують коефіцієнт конкордації, який, по своїй суті, являє собою множинний варіант рангової кореляції. Розрахунок коефіцієнта конкордації заснований на відношенні відхилення суми квадратів рангів від середньої суми квадратів рангів, помноженого на 12, до квадрату експертів, помножених на різницю між кубом числа об'єктів і числом об'єктів.

$$W = \frac{12S}{m^2(n^2-n)}, \quad (3)$$

де m – число експертів,
 n – число властивостей.

Отримане значення оцінюється на значимість за допомогою коефіцієнта Пірсона множенням даного коефіцієнта на кількість експертів і на число ступенів свободи. Отриманий критерій порівнюється з табличним значенням, і при перевищенні значення першого над останнім, говорять про значущість досліджуваного коефіцієнта [20].

Експертний метод на практиці був проведений в галузі ресторанного господарства. Базою дослідження обрано ресторанно-готельний комплекс в місті Кременчук, конкурентними перевагами якого є вигідне місце розташування, забезпечення транспортним вузлом, прийнятні ціни, особливості кухні. За допомогою думок восьми експертів, до складу яких входять ресторатори, спеціалісти з кадрових відділів, маркетологи та постійні клієнти визначено коефіцієнт конкордації.

Перш, ніж оцінити конкурентоспроможність, необхідно визначити ранги головних властивостей підприємства ресторанного господарства, які беруть участь у проведеній оцінці. В якості таких властивостей виступають наступні: місце знаходження ресторану, асортимент страв (меню), імідж закладу, кваліфікація обслуговуючого персоналу, розважальна програма, інноваційний підхід до роботи, приналежність до мережі відомих ресторанів, заклад у комплексі з готелем, ціна (середній чек).

В табл. 2 наведені результати ранжирування даних властивостей та розрахунку коефіцієнту конкордації. Табличний критерій Пірсона при 1% рівні значущості становить 18,5, а при 5% – 14,1. Ці числа – менше розрахункового значення ($8 \times 0,61 \times (9-1) = 39,04$). Отже, при рівні значущості 1% приймається значущим розрахований коефіцієнт конкордації.

Хоча узгодженість експертів є середньою, все ж таки за допомогою цього методу можна визначити характеристики, які є, тим не менш, конкурентними та затребуваними серед відвідувачів даного закладу. Одними з лідируючих властивостей обрали асортимент страв (меню), місцезнаходження ресторану та ціну (середній чек). Далі велику роль відіграє кваліфікація обслуговуючого персоналу, імідж закладу та наявна в ньому розважальна програма. Незважаючи на те, що експерти не надали інноваційному підходу закладу до своєї роботи гранд першості, все ж вважають його не менш важливим. І в останню чергу експерти відзначили приналежність закладу до мережі відомих ресторанів і наявність комплексу «готель-ресторан».

Згідно до формули 3 величина коефіцієнта конкордації складає 0,61.

$$W = \frac{12 \times 2326}{8^2 \times (9^2 - 9)} = 0,61$$

Тому, для того, щоб підвищити конкурентоспроможність свого закладу керівнику потрібно впевнитися, чи задовольняє він потреби споживачів, і можливо удосконалити або перекваліфікувати свою роботу.

Експертне ранжування властивостей ресторанного закладу та розрахунки коефіцієнту конкордації

Експерти	Місцезнаходження	Асортимент страв (меню)	Імідж закладу	Кваліфікація обслуговуючого персоналу	Розважальна програма	Інноваційний підхід до роботи	Приналежність до мережі відомих ресторанів	Закладу комплексу з готелем	Ціна (середній чек)	\sum ris
1	1	3	2	5	6	7	8	9	4	
2	6	1	2	4	8	5	7	9	3	
3	3	2	4	5	6	8	7	9	1	
4	4	2	1	5	8	7	6	9	3	
5	1	2	4	6	5	9	7	8	3	
6	4	2	6	5	1	9	7	8	3	
7	8	1	3	4	5	6	9	7	2	
8	4	1	6	2	5	7	3	8	9	
ris	31	14	28	36	44	58	54	67	28	360
rcp										40
ris – rcp	-9	-26	-12	-4	4	18	14	27	-12	
(ris-rcp) ²	81	676	144	16	16	324	196	729	144	2326
W										0,61

*Умовні позначки: ris – сума балів думок експертів за кожною властивістю; rcp = $(\sum \text{ris})/n$

Висновки. Проведене дослідження дозволяє зробити наступні висновки: по-перше, в результаті дослідження визначені переваги та недоліки методів визначення конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства. У зв'язку з обмеженими можливостями їх застосування, відсутністю статистичної та іншої інформації експертні оцінки є єдиним засобом вирішення багатьох завдань. Метод експертного оцінювання дає об'єктивну характеристику про якісні і кількісні сторони об'єкта прогнозування на основі обробки та аналізу сукупності індивідуальних думок експертів; по-друге, думки восьми експертів показали, які ж саме критерії у роботі підприємства ресторанного типу в середньому потрібні споживачеві. За допомогою розрахунку коефіцієнту конкордації визначена середня узгодженість думок експертів. Серед запропонованих властивостей найбільш актуальними для підвищення рівня конкурентоспроможності обраного підприємства є асортимент страв, місцезнаходження та цінова політика закладу. В подальшому базою наукового дослідження буде визначення рівня та оцінки конкурентоспроможності закладу ресторанного господарства.

Література

1. Дружиніна В.В. Моніторинг місцевого ринку ресторанних послуг / В. В. Дружиніна, І. М. Труніна, Ю.Р. Сосновська // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2016. – № 4, Т. 1. – С. 65–69.
2. Портер М.Е. Стратегія конкуренції / Портер М.Е. ; пер. з англ. А. Олійник, Р. Сільський. – К. : Основи, 1997. – 390 с.
3. Chorlian J. Training and the firm's competitiveness: a survey of practitioners / J. Chorlian, V. Sum // Addleton Academic Publishers. – 2014. – № 9. – С. 11–26.
4. Астахова І. Управление конкурентоспособностью предприятия / А. Маренич, І. Астахова // Бизнес Информ. – 1996. – № 5. – С. 23–27.
5. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия : монография / Ю. Б. Иванов. – Харьков : ХНЭУ, 2004. – 256 с.
6. Труніна І. М. Дослідження конкурентних переваг суб'єктів підприємницької діяльності в умовах глобалізації / І. М. Труніна, О. А. Сущенко. // Часопис економічних реформ. – 2015. – С. 43–49.
7. Оберемчук В.Ф. Конкуренція: поняття, аналіз, стратегія / В.Ф. Оберемчук // Стратегія економічного розвитку України. – 2001. – Вип. 5. – С. 211–217.
8. Загорянська О. Л. Проблеми становлення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств в сучасних умовах розвитку / О. Л. Загорянська. // Ефективна економіка. – 2011.
9. Сакун Л. М. Методика оцінки показників результативності виробничо-збутової діяльності машинобудівних підприємств / Л. М. Сакун. // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2009. – № 4 (50). – С. 146–149.
10. Подлепіна П.О. Підвищення конкурентоспроможності підприємств індустрії гостинності / П.О. Подлепіна, О.М. Поп // Туристичний бізнес: світові тенденції та національні пріоритети : матеріали VI міжнародної науково-практичної конференції. – Х. : ХНУ імені В.Н. Каразіна. – С. 214–216.

11. Михайлова Н.В. Критерії та показники оцінки конкурентоспроможності підприємств ресторанного господарства на рівні оперативного управління / Н. В. Михайлова // Збірник наукових праць ХДУХТ "Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг". – 2008. – Випуск 2(8), Ч. 2. – С. 310–317.
12. Дружиніна В. В. До питання класифікації чинників конкурентоспроможності суб'єктів підприємницької діяльності готельно-ресторанної сфери / В. В. Дружиніна, І. М. Труніна // International scientific conference "The development of international competitiveness: state, regional, enterprise", December 16th, 2016. – Part 1. – (Lisbon, Portugal, December 16th, 2016). – Part 1. – Lisbon, 2016. – S. 120–123.
13. Дружиніна В. В. Оцінка конкурентоспроможності закладів ресторанного господарства / В. В. Дружиніна, Л. Л. Троцько // Міжнародна науково-практична конференція «Соціально-економічний розвиток країн: досвід та перспективи», 30–31 травня 2014 р., м. Львів. – С. 21–24.
14. Леонт'єва Ю. Ю. Дослідження можливості використання існуючих методів оцінки конкурентоспроможності для готельних підприємств / Ю. Ю. Леонт'єва, К. А. Рудакова. // Науково-технічний збірник. – 2012. – С. 499–503.
15. Шарко В. В. Конкурентоспроможність підприємства: методи оцінки, стратегії підвищення / В. В. Шарко // Науковий вісник Мукачівського державного університету. – 2015. – С. 120–126.
16. Журан О. А. Умови формування характеристик конкурентоспроможності підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук "економіка, організація і управління підприємствами" / Журан О. А. – Одеса, 2006. – 20 с.
17. Лазаренко А. А. Методы оценки конкурентоспособности. / А. А. Лазаренко // Молодой ученый. – 2014. – № 1. – С. 374–377.
18. Поляничкин Ю. А. Методы оценки конкурентоспособности предприятий / Ю. А. Поляничкин // Бизнес в законе. – 2012. – № 3. – С. 191–194.
19. Сущность метода экспертных оценок [Електронний ресурс] / Институт сферы обслуживания и предпринимательства ДГТУ. – 2015. – Режим доступа : <https://studfiles.net/preview/1669809/>.

References

1. Druzhynina V. V. Monitoring of local market of restaurant services / V. V. Druzhynina, I. M. Trunina,
2. J. R. Sosnovska. – Herald of Khmelnytsky National University. Economic sciences. – 2016 – № 4, T. 1. – P. 65–69.
3. Porter M. E. Competition Strategy / (Trans. from English) A. Oliynyk, R. Selsky. – K. : Fundamentals, 1997. – 390 p.
4. Chorlian J. Training and the firm's competitiveness: a survey of practitioners / J. Chorlian, V. Sum. // Addleton Academic Publishers. – 2014. – № 9. – P. 11–26.
5. Astakhova I. Management of the enterprise's competitiveness / A. Marenych, I. Astakhova // Business Inform. – 1996. – № 5. – P. 23–27.
6. Ivanov Y. B. Competitiveness of the enterprise: assessment, diagnostics, strategy: monograph / Y. B. Ivanov. – Kharkov: KhNEU, 2004. – 256 p.
7. Trunina I. Research of competitive advantages of business entities under the conditions of globalizatio / I. Trunina, O. Sushchenko // The Journal of Economic Reforms. – 2015. – P. 43–49.
8. Oberemchuk V. F. Competition: concept, analysis, strategy / V. F. Oberemchuk // Strategy of Economic Development of Ukraine. – 2001. – № 5. – P. 211–217.
9. Zagoryanska O. L. Problems of becoming the competitiveness of machine-building enterprises in modern conditions of development / O. L. Zagoryanska // Effective economy. – 2011.
10. Sakun L. M. Method of estimation of performance indicators of production and sales activity of machine-building enterprises / L. M. Sakun. // Herald of the Zhytomyr State Technological University. – 2009. – №. 4 (50). – P. 146–149.
11. Podlepina P. O. Increasing the competitiveness of hospitality industry enterprises / P. O. Podlepina, O. M. Pop // Travel Business: World Trends and National Priorities: Materials of the VI International Scientific and Practical Conference. – Kh.: KhNU. – P. 214–216.
12. Mikhailova N. V. Criteria and indicators of competitiveness assessment of enterprises of restaurant economy at the level of operational management / N. V. Mikhailova // Collection of scientific works of Kharkiv State University of Food Technology and Trade "Economic strategy and prospects of trade and services development". – 2008. – Issue 2 (8), Ch.2 – P. 310–317.
13. Druzhynina V. V. On the classification of factors of competitiveness of subjects of entrepreneurial activity of the hotel and restaurant sector / V. V. Druzhynina, I. M. Trunina // International scientific conference "The development of international competitiveness: state, regional, enterprise", December 16th, 2016. – Part 1. – (Lisbon, Portugal, December 16th, 2016). – Part 1. – Lisbon, 2016. – P. 120–123.
14. Druzhynina V. V. The assessment of the competitiveness of restaurants / V. V. Druzhynina, L. L. Trotsko // International scientific and practical conference "Socio-economic development of the countries: experience and perspectives", May 30-31, 2014, Lviv. – 128 p. – P. 21–24.
15. Leonteva Y. Y. Investigation of the Possibility of Using Existing Competitiveness Assessment Methods for Hospitality Companies / Y. Y. Leonteva, K. A. Rudakova. // Scientific and technical collection. – 2012. – p. 499–503.
16. Sharko V. V. Competitiveness of the enterprise: methods of estimation, strategy of increase / V. V. Sharko // Scientific Herald of Mukachevo State University. – 2015. – P. 120–126.
17. Juran O. A. Conditions for the formation of the characteristics of competitiveness of enterprises: author's abstract. Degree Candidate eq Sciences "Economics, Organization and Management of Enterprises" / Juran O. A. – Odessa, 2006. – 20 p.
18. Lazarenko A. A. Methods of evaluation of competitiveness. / A. A. Lazarenko // Young Scientist. – 2014 – № 1. – P. 374–377.
19. Polyanychkin Y. A. Methods for assessing the competitiveness of enterprises. / Y. A. Polyanychkin // Business in the law. – 2012. – № 3. – P. 191–194.
20. The essence of the method of expert assessments [Electronic resource] // Institute of Service and Entrepreneurship DGTU. – 2015. – Access mode: <https://studfiles.net/preview/1669809/>.

Рецензія/Peer review : 01.03.2018

Надрукована/Printed : 10.04.2018

Рецензент: д. т. н., проф. Хоменко М. М.

ОБҐРУНТУВАННЯ МЕТОДИЧНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ОЦІНЮВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗЕРНОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ АПК

Обґрунтована актуальність та необхідність формування базових засад методики оцінювання зовнішньоекономічного потенціалу зернопродуктового підкомплексу АПК. Виявлено специфічні риси та характеристики зовнішньоекономічного потенціалу зернопродуктового підкомплексу АПК держави. Визначено концептуальну послідовність, якої слід дотримуватися під час обґрунтування концептуальних характеристик оцінювання зовнішньоекономічного потенціалу зернопродуктового підкомплексу АПК. Ідентифіковані найбільш прийнятні методи оцінювання зовнішньоекономічного потенціалу галузі. Підбрані ключові показники – індикатори оцінювання зовнішньоекономічного потенціалу зернопродуктового підкомплексу АПК. Встановлене раціональне поєднання методів та методичних підходів для оцінювання зовнішньоекономічного потенціалу галузі.

Ключові слова: зернопродуктовий підкомплекс АПК, зовнішньоекономічний потенціал, методика оцінювання, державне регулювання розвитку.

ZRAILO I. I.

Lviv National Agrarian University

SUBMISSION OF METHODOLOGICAL CHARACTERISTICS OF THE EVALUATION OF FOREIGN ECONOMIC POTENTIAL OF GRAIN-PRODUCED SUB-COMPLEX OF AGRICULTURAL SECTOR

The purpose of the article is to substantiate the methodological characteristics of the estimation of the foreign economic potential of the grain-product subcomplex of agro-industrial complex. The specific features and characteristics of the foreign economic potential of the grain product subcomplex of the agroindustrial complex, in particular, the set of available and mobilized natural resources, in combination with natural conditions that affect economic activity and are used or can be used in the process of production of economic goods, are determined; greater impact of external components of the potential, in particular infrastructure, institutional, competitive, inter-sectoral and foreign trade; the importance of the production component associated with the commodity specialization as the AIC in general, and the analyzed subcomplex. It was identified that the purpose of the evaluation of the analyzed economic category is not only to determine the maximum volumes of export of products, but also to study all aspects and possibilities of the grain product subcomplex of the agroindustrial complex in order to ensure a high level and qualitative diversification of foreign economic operations in the field and directly on the market of grain products. The sequence of the formation of a method for estimating the foreign economic potential of the grain product subcomplex of the agroindustrial complex, which includes the following stages: the formation of the goal and the decomposition and isolation of components of the foreign economic potential of the industry; formation of indicators - indicators; definition of methods and methodological approaches to evaluation. The importance of the complex approach with the identification of the general state and partial aspects, the characteristics of the degree of potential realization, the identification of internal and external factors, the establishment of their causes, etc. is proved. It has been established that in accordance with the purpose of the evaluation, as well as the current state of development and the role of the grain product subcomplex in the system of foreign economic activity, the most rational combination of methods (monitoring of the main socio-economic indicators, expert appraisal, analysis and processing of scenarios, optimization, theoretical- gamma, multivariate statistical analysis, the theory of artificial neural networks) and methodological approaches (calculation of unit generalizing coefficients of the potential competitiveness of reserves, deviations from the "reference" state, economical and mathematical modeling of dependencies of the degree of realization of potential from resource provision, parameters of the state of functioning and development, foreign economic activity of the subcomplex), which in aggregate allow obtaining qualitative results for the development of solutions for improving the state policy of formation and enhancement of the efficiency of the implementation of the foreign economic potential of the grain product subcomplex of the agroindustrial complex.

Keywords: grain product subcomplex of agroindustrial complex, foreign economic potential, evaluation methodology, state regulation of development.

Постановка задачі. Україна володіє потужним зовнішньоекономічним потенціалом розвитку сільського господарства та агропромислового виробництва, здатним в разі наростити обсяги виробництва і експорту продукції АПК. У нашої держави наявні й значні можливості щодо реалізації на експорт безпосередньо продукції зернопродуктового підкомплексу АПК. Проте, на сьогодні вони далеко не реалізовані. Ефективне державне регулювання в цій сфері потребує істотного удосконалення теоретико-методичного базису оцінювання реалізації зовнішньоекономічного потенціалу зернопродуктового підкомплексу АПК, що одночасно слугує й вагомим доповненням його сутнісних характеристик. Адже в процесі уточнення методики оцінювання реалізації зовнішньоекономічного потенціалу цього важливого сегменту реального сектору економіки, по-перше, з'ясовується які саме характеристики більш важливі та найбільш влучно відображають стан і результати формування висновків щодо міри реалізації потенціалу; по-друге, кристалізуються особливості як функціонування, так і реалізації потенціалу безпосередньо і агропромислового сектора, і його зернопродуктового підкомплексу.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблема державної політики формування і реалізації зовнішньоекономічного потенціалу АПК та його зернопродуктового підкомплексу приділено достатньо багато уваги у дослідженнях вітчизняних науковців. Так, у працях Н. Юріної [1, с. 45-51], В. Бегми [2, с. 189-196] та І. Авксентієва [3, с. 55-57] визначаються загальні параметри та напрями формування експортного потенціалу галузевих під комплексів національної економіки.

У дослідженнях Т. Ломаченко [4, с. 72-74], Н. Клименко [5, с. 191-199], О. Березіна [6, с. 12-14] та Я. Яреми [7, с. 141-144] увага в значній мірі концентрується навколо обґрунтування структурних складових зовнішньоекономічного потенціалу галузі.

У наукових публікаціях О. Фещенка [8, с. 229-236] та А. Ключник [9, с. 834-839] обґрунтовуються ключові сфери реалізації зовнішньоекономічного потенціалу секторів економіки. Проте особливості сучасного періоду розвитку зернопродуктового підкомплексу та безпосередньо АПК потребують нових більш досконалих підходів розуміння декомпозиції зовнішньоекономічного потенціалу цього сектору національної економіки.

Виділення невирішених частин. Незавершеними на сьогодні є результати досліджень, які стосуються уточнення структурних складових зовнішньоекономічного потенціалу зерно продуктового підкомплексу АПК.

Формулювання цілей. Метою статті є обґрунтування методичних характеристик оцінювання зовнішньоекономічного потенціалу зернопродуктового підкомплексу АПК.

Виклад основного матеріалу. Виходячи з специфічних рис та характеристик зовнішньоекономічного потенціалу зернопродуктового підкомплексу АПК, додатковими важливими і в значній мірі визначальними компонентами його потенціалу слід вважати наступні. По-перше, це сукупність наявних і тих, що можуть бути мобілізовані, природних (особливо земельних) ресурсів у поєднанні з природними умовами, які впливають на економічну діяльність та використовуються чи можуть бути використані у процесі виробництва економічних благ. По-друге, оскільки мова йде про складові потенціалу галузевого підкомплексу (а не підприємства), то тут посилюється дія т. зв. зовнішніх компонент потенціалу, зокрема інфраструктурного (наявність розвиненої і ефективно функціонуючої системи транспортування, складування, зберігання, переробки зернопродуктової продукції), інституційного (сформованість інституційно-організаційної та інституційно-правової системи елементів і правових актів підтримки просування продукції зернопродуктового підкомплексу на експорт), конкурентного (розвиненість системи забезпечення високого рівня не лише якості, але й конкурентоспроможності його продукції на зовнішніх ринках), міжгалузевого (сформованість та високий рівень якості відносин з-поміж суб'єктів зернопродуктового підкомплексу АПК та інших видів економічної діяльності в цілях створення якісної продукції з високим рівнем доданої вартості) та зовнішньоторговельного (розвиненість можливостей з виробництва та експорту продукції у поєднанні з активним і ефективним здійсненням зворотних операцій ЗЕД, як-от імпорт технологій, залучення прямих іноземних інвестицій, отримання і надання зовнішньоекономічних послуг, налагодження комунікацій тощо). По-третє, вважаємо, що до особливої компоненти зовнішньоекономічного потенціалу зернопродуктового підкомплексу АПК держави доцільно віднести й виробничу складову, пов'язану з товарною спеціалізацією як АПК загалом, так і аналізованого підкомплексу.

Виходячи з наведеного, об'єктивно розширюється й мета оцінювання аналізованої економічної категорії. Це вже не визначення максимальних обсягів експорту продукції, а, скоріше, вивчення всіх аспектів і можливостей зернопродуктового підкомплексу АПК щодо забезпечення високого рівня і якісної диверсифікації зовнішньоекономічних операцій у сфері та безпосередньо на ринку зернопродуктової продукції.

Формування мети та декомпонування і виокремлення компонент зовнішньоекономічного потенціалу зернопродуктового підкомплексу АПК є важливим визначальним та першопочатковим етапом формування якісної методики оцінювання його реалізації. Після встановлення мети, декомпонування та ідентифікації остаточного переліку компонент зовнішньоекономічного потенціалу зернопродуктового підкомплексу АПК доречно переходити до наступного етапу методичної послідовності оцінювання міри його реалізації – формування складу показників-індикаторів. З огляду на багатоглибкість категорії «потенціал» для цього необхідно визначитися із відповідними методами, а надалі – методичними підходами до оцінювання. Важливо в комплексі виявити загальний стан і часткові аспекти, характеристики міри реалізації потенціалу, ідентифікувати внутрішні та зовнішні чинники, які привели до такого результату, встановити їх причини і т. ін.

Застосування методів оцінювання зорієнтоване на прийняття в значній мірі стратегічного рішення відносно принципових аспектів оцінювання, виходячи з яких, вже надалі підбиратимуться більш конкретні методичні підходи. Звернімо увагу, що для оцінювання міри реалізації потенціалу галузевих систем (комплексів), як правило, застосовується метод моніторингу головних соціально-економічних показників, за якого здійснюється статистичне спостереження за станом та динамікою сукупності кількісних показників – характеристик стану функціонування і розвитку зернопродуктового підкомплексу та зовнішньоекономічної діяльності його суб'єктів. На підставі такого аналізу робляться висновки щодо поточного стану справ і перспектив зростання у відповідній сфері.

Широкого застосування при оцінюванні складних макроекономічних явищ і проблем набув в останні роки метод експертного оцінювання, що являє собою різного роду і форми соціологічні та експертні, т. зв. фахові опитування споживачів і т. ін. Перевагами методу є отримання даних за показниками, за якими не здійснюється статистичне спостереження, а також за певними важливими якісними факторами та чинникам впливу. Широкого поширення набув експертний метод і для встановлення вагових коефіцієнтів, а також при оцінюванні процесів і явищ, що інколи практично не можливо здійснити в процесі емпіричного аналізу.

При моделюванні розвитку ситуації та, до прикладу, прогнозуванні стану формування і міри реалізації зовнішньоекономічного потенціалу зернопродуктового підкомплексу АПК може стати в пригоді метод аналізу та обробки сценаріїв, що зводиться до використання і організації взаємодії висококваліфікованих фахівців-експертів різних напрямків при постановці та вирішенні складних і складноописових економічних проблем з використанням сучасних засобів математичного моделювання. Поняття сценарію тут є центральним. За результатами моделювання вихідні прогнози уточнюються і конкретизуються, дозволяють моделювати варіанти розвитку ситуації, у т. ч. на зовнішніх ринках збуту зернопродуктової продукції.

За схожим призначенням використовуються методи оптимізації як процесу надання певному об'єкту (в нашому випадку – стану реалізації зовнішньоекономічного потенціалу зернопродуктового підкомплексу) найвигідніших характеристик, співвідношень (наприклад, оптимізація виробничих процесів і виробництва, експорту та збуту продукції). Задача оптимізації сформульована, якщо задані критерій оптимальності (економічний; технологічний та ін.), параметри, які варіюються і зміна яких дозволяє впливати на ефективність, математична модель процесу, обмеження, пов'язані з економічними та конструктивними умовами і можливостями тощо.

Теоретико-ігрові методи дають змогу дещо спростити картину зовнішнього середовища. До них, зокрема, відносять теорію ігор, метод сценаріїв, моделі «чорної дошки».

Відомо, що більшість чинників зовнішнього середовища, особливо на зовнішніх ринках менш контрольовані від внутрішньовиробничих умов. В певній мірі усунути такі суперечності дозволяють методи багатовимірного статистичного аналізу. Його сутність полягає в переході від первісної системи, як правило, сильно залежних між собою економічних показників до нових, вже менш пов'язаних компонент або факторів, кількість яких менша і варіабельність яких вичерпує всю або максимальну частину вихідних показників.

Додамо, що одним з найбільш складних, але як показують результати досліджень – найбільш ефективних (якщо йдеться про дослідження складних комплексних і багатofакторних завдань в умовах невизначеності) методів є метод теорії штучних нейронних мереж, що передбачає формування математичних моделей, а також їх програмної або апаратної реалізації, побудованих за принципом організації й функціонування біологічних нейронних мереж – мереж нервових кліток живого організму. Це поняття виникло при вивченні процесів, що протікають у мозку, при спробі їх змоделювати. Згодом, після розробки алгоритмів навчання, одержувані моделі стали використовувати в практичних цілях: у завданнях прогнозування, для розпізнавання образів, у завданнях державного управління економікою, ін.

З огляду на багатоаспектність, різнофакторність та комплексність категорії «зовнішньоекономічний потенціал» методика оцінювання стану його реалізації у зернопродуктовому підкомплексі АПК об'єктивно не може бути однозначною та єдино визнаною, має адаптуватися у відповідності до зміни параметрів стану функціонування і розвитку цього сектора національного господарства, зміцнення його експортного потенціалу та динаміки і структури кон'юнктури світових ринків зернопродукції. При цьому в основі формування методології оцінювання знаходиться її мета, а також принципова декомпозиція потенціалу на внутрішні складові. За результатами узагальнення теоретико-методичних положень зовнішньоекономічного потенціалу галузевих систем, а також особливостей його реалізації у зернопродуктовому підкомплексі встановлено, що його внутрішніми компонентами є природно-ресурсний, виробничо-господарський, інтелектуально-кадровий, інфраструктурний, інституційний, зовнішньоторговельний, маркетингово-конкурентний та міжгалузевий.

Висновки і перспективи подальших розвідок. У відповідності до мети оцінювання, а також поточного стану розвитку і ролі зернопродуктового підкомплексу в системі зовнішньоекономічної діяльності для проведення оцінювання застосовується найбільш раціональне поєднання методів (моніторингу головних соціально-економічних показників; експертного оцінювання; аналізу та обробки сценаріїв; оптимізації; теоретико-ігрових; багатовимірного статистичного аналізу; теорії штучних нейронних мереж) та методичних підходів (розрахунку одиничних узагальнюючих коефіцієнтів виробничого потенціалу, конкурентоспроможності, резервів розвитку, відхилень від «еталонного» стану; економіко-математичного моделювання залежностей міри реалізації потенціалу від ресурсного забезпечення, параметрів стану функціонування і розвитку, ЗЕД підкомплексу; оцінювання ефективності та квотування експорту, компаративної переваги та участі в системі міжнародного поділу праці; комплексного функціонально-ресурсного та організаційно-управлінського аналізу), що в сукупності дозволяють отримати якісні результати для розробки рішень із удосконалення державної політики формування і підвищення

ефективності реалізації зовнішньоекономічного потенціалу зернопродуктового підкомплексу АПК. Подальші дослідження у цій сфері доречно сконцентрувати над обґрунтуванням конкретної методики оцінювання зовнішньоекономічного потенціалу зернопродуктового підкомплексу АПК держави.

Література

1. Тюріна Н. М. Сутнісні характеристики експортного потенціалу / Тюріна Н. М., Шелест Є. О. // Проблеми науки, 2007. – № 7. – С. 45–51.
2. Бегма В. М. Деякі аспекти визначення експортного потенціалу українського оборонно-промислового комплексу / Бегма В. М., Мазуров Г. І. // Вісник Хмельницького нац. ун-ту, 2009. – № 4. – Т. 3. – С. 189–196.
3. Авксентієва І. В. Оцінка експортного потенціалу підприємства / І. В. Авксентієва // Економіка та держава, 2006. – № 4. – С. 55–57.
4. Ломаченко Т. І. Економічна ефективність зовнішньої діяльності та розрахунки експортного потенціалу виноградарсько-переробних підприємств / Т. І. Ломаченко // Вісник КНУ імені Т. Шевченка. – 2000. – № 3. – С. 72–74.
5. Клименко Н. А. Менеджмент експортно-імпортного потенціалу АПК України / Н. А. Клименко // Науковий вісник НАУ. – 1998. – № 4. – С. 191–199.
6. Березін О. В. Теорія і практика забезпечення ефективного використання потенціалу торговельних підприємств : виноградарство / Березін О. В., Карпенко Ю. В. – Полтава : ІнтерГрафіка, 2012. – 203 с.
7. Ярема Я. Р. Формування структури зовнішньоекономічного потенціалу підприємства / Я. Р. Ярема // Вісник Сумського національного аграрного ун-ту. Серія «Економіка і менеджмент». – 2012. – Вип. 11 (54). – С. 141–144.
8. Фещенко О. М. Управління потенціалом інноваційного розвитку підприємств АПК на експортних ринках / О. М. Фещенко, В. М. Ільченко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4. – Т. 2. – С. 229–236.
9. Ключник А. В. Інвестиційно-інноваційна активність як необхідна умова формування зовнішньоекономічного потенціалу аграрного сектору економіки України / А. В. Ключник, Н. І. Галунець, О. О. Олійник // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014. – Вип. 2. – С. 834–839.
10. Vasylytsiv T. H. Justification of strategic priorities of state structural policy of import substitution in Ukraine / T. H. Vasylytsiv, R. L. Lupak // Actual problems of economics. – 2016. – № 1. – P. 52–60.
11. Vasylytsiv T. H. Priorities and tools of the state regional policy of import substitution in the market of consumer goods of Ukraine / T. H. Vasylytsiv, R. L. Lupak // Strategic priorities. – 2017. – № 3. – P. 105–112.

References

1. Tyurina N. M., Shelest Ye. O. Essential characteristics of the export potential, Problems of science, 2007, № 7, P. 45-51.
2. Behma V. M., Mazurov H. I. Some aspects of determining the export potential of the Ukrainian defense industrial complex, Herald of Khmelnytsky National University, 2009, № 4, T. 3, P. 189-196.
3. Avksentiyeva I. V. Estimation of the export potential of the enterprise, Economy and the state, 2006, № 4, P. 55-57.
4. Lomachenko T. I. Economic efficiency of external activity and calculations of export potential of wine-growing enterprises, Bulletin of the T. Shevchenko National University of Kyiv, 2000, № 3, P. 72-74.
5. Klymenko N. A. Management of export-import potential of agroindustrial complex of Ukraine, Scientific herald of NAU, 1998, № 4, P. 191-199.
6. Berezin O. V., Karpenko Yu. V. Theory and practice of ensuring the effective use of the potential of trading enterprises, Poltava, InterGraphics, 2012, 203 p.
7. Yarema Ya. R. Formation of the structure of the foreign economic potential of the enterprise, Visnyk of the Sumy National Agrarian University, Series «Economics and Management», 2012, Vol. 11 (54), P. 141-144.
8. Feshchenko O. M., Ilchenko V. M. Managing the potential of innovative development of agroindustrial enterprises in export markets, Marketing and management of innovations, 2011, № 4, T. 2, P. 229-236.
9. Klyuchnyk A. V., Halunets N. I., Oliynyk O. O. Investment and innovation activity as a necessary condition for forming the foreign economic potential of the agrarian sector of the economy of Ukraine, Global and national problems of economy, 2014, Vol. 2, P. 834-839.
10. Vasylytsiv T. H., Lupak R. L. Justification of strategic priorities of state structural policy of import substitution in Ukraine, Actual problems of economics, 2016, № 1, P. 52-60.
11. Vasylytsiv T. H., Lupak R. L. Priorities and tools of the state regional policy of import substitution in the market of consumer goods of Ukraine, Strategic priorities, 2017, № 3, P. 105-112.

Рецензія/Peer review : 28.02.2018

Надрукована/Printed : 05.04.2018

Рецензент: д. е. н., проф. Флейчук М. І.

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ ТА СОТ

В статті досліджуються вимоги СОТ щодо створення інтеграційних угруповань, врахування вимог окремими угрупованнями, особливості правил для країн, які розвиваються, та проводиться порівняння торговельних угод та правил СОТ. Проаналізовано вирішення торговельних суперечок, виокремлено основних їх ініціаторів з врахуванням участі в інтеграційних процесах, наголошено на неточності окремих понять та можливості їх впливу.

Ключові слова: регіональні торговельні угоди, міжнародна економічна інтеграція, світова організація торгівлі, інтеграційні угруповання, торгові бар'єри, преференції.

KRYVENKO N.

National scientific centre "Institute of Agrarian Economics"

INTERNATIONAL ECONOMIC INTEGRATION AND WTO

The growth of the number of integration groups is observed on almost all continents, their functioning is regulated by WTO rules and regional trade agreements. It should be taken into account that a significant number of countries are or want to become members of this organization, and this fact envisages the liberalization of trade among all its members, while international economic integration is only within the grouping. The unification between countries is observed for more than one decade, and already in 1945 there was a problem of integration groups, which remains relevant even today. Although the research shows that some scientists are rather ambiguous about the determination of international economic integration by individual international organizations, and they assess the analysis of its impact. However, the GATT / WTO rules remain basic to development of international economic integration and concern all countries. Moreover, particular attention should be paid to the integration peculiarities of developing countries, as well as the trade in services and the signing of regional agreements should be taken into account. In this article we considered the requirements of the GATT / WTO on the establishment of integration groups, the issues of trade barriers, the impact of integration groups on third countries. The inaccuracies of separate concepts and opportunities of influencing both the development of integration and trade with non-member countries have been highlighted, as well as measures that should eliminate or minimize negative impacts. The author analyzed the resolution of trade disputes, identified their main initiators taking into account participation in the integration processes. As the study showed, these countries are members of the most advanced trade and economic associations and the European Union itself. Particular attention was paid to the resolution of disputes caused by the creation of integration groups. The analysis shows that the special bodies of the WTO have a significant value for the development of integration processes, which regulate the formation and functioning of integration groups, which, if necessary, create special recommendations. WTO requirements remain important both for the development of integration and for multilateral trade, but we should focus on the content of certain provisions, which will allow taking into account internal interests in signing the regional trade agreements.

Постановка проблеми. Розвиток інтеграційних процесів супроводжується укладанням низки угод, створенням наднаціональних органів, усуненням торговельних бар'єрів, але в межах інтеграційних угруповань. Проте, діяльність СОТ спрямована на врегулювання багатосторонніх торговельних відносин, лібералізацію світової торгівлі, особливо важливим є питання недискримінації тощо. Оскільки і країни-члени СОТ створюють інтеграційні угруповання, то актуальним є питання впливу організації на розвиток міжнародної економічної інтеграції (МЕІ).

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням правил СОТ та МЕІ займаються як зарубіжні так і українські вчені, зокрема Бернард Хокман, Морис Шифф, Юнічи Гото, Уінтерс Л. Алан, Чернишов С.В., Смбадян А.С., Муравйов В.І., Ісаченко Т.М. та ін., що підкреслює його актуальність особливо з врахуванням поглиблення МЕІ.

Мета статті. Розглянути правила СОТ щодо створення інтеграційних угруповань, виявити їх особливості та вплив на розвиток інтеграції.

Виклад основного матеріалу. Об'єднання країн спостерігається не одне десятиліття, проте це не призводить до лібералізації торгівлі між усіма країнами. Варто зазначити, що проблема регіональних угод з'явилась ще у 1945 р. під час Гаванської конференції з торгівлі та зайнятості, де обговорювались пропозиції США щодо створення Міжнародної торговельної організації (МТО), яка через опір європейських країн (передусім Англії, Франції, Бенілюксу) не була створена. При цьому США, заперечуючи будь-які преференції, погодились з можливістю створення митних союзів (МС), але в їх пропозиціях не йшлося про можливість створення зони вільної торгівлі (ЗВТ). У 1947 р. як тимчасовий вихід прийняли Генеральну Угоду з тарифів та торгівлі (ГАТТ), в основі якої була одна з частин Статуту організації МТО "Комерційна політика". Так, стаття I п.2 ГАТТ звільняє від застосування режиму найбільшого сприяння поступки, надані в межах діючих на той час регіональних преференційних угод (йшлося про преференції Британської імперії, Французького Союзу, країн Бенілюкс, США у торгівлі з Чілі та її сусідами, а також - надані Лівано-сирійським МС Палестині та Трансїорданії). При цьому зазначалось, що преференції не можуть бути вищими існуючих на момент підписання ГАТТ рівня. Також значення цих пільг значною мірою було нівельовано внаслідок переговорів щодо зниження мит, які проходили в межах ГАТТ. До речі, створення

ЗВТ чи МС не торкається преференцій, наданих відповідно до п.2 ст. I ГАТТ [1, с.66-69]. Гаванська хартія була першим документом, який регламентував процеси створення ЗВТ, що і стало змістом статті XXIV ГАТТ [2, с. 110]. Створення ГАТТ не зменшило привабливості двосторонніх або регіональних підходів до міжнародної торгівлі відносно. [3, р. 51]. Отже, з 1945 р. і до нині питання МЕІ продовжує обговорюватись у світових організаціях, чим підтверджується її вагоме значення та вплив як на членів угруповання так і треті країни.

Взагалі розвиток міжнародно-правових форм економічної інтеграції та появу великої кількості угруповань забезпечило створення протягом XX ст. міжнародно-правової бази для економічної інтеграції, в основі якої лежить система ГАТТ/СОТ [4, с.342]. Ісаченко Т.М. зазначає, що в якості одного з інструментів регулювання торгівлі і в кращому випадку в якості доповнення до режиму найбільшого сприяння (РНС) велика кількість членів СОТ використовує регіональні торговельні угоди (РТУ). При цьому активізація РТУ створює нові сфери регулювання, можливості та ставить нові завдання перед СОТ [2, с. 108].

Разом з тим, на думку Ю.В.Шишкова, крім того, що вчені дозволяють спрощено трактувати МЕІ, ще більше до цього вдаються практики. Дане явище ототожнюється з формуванням регіональних торговельних блоків у виданнях Всесвітнього банку, ООН, СОТ. Країни вважаються інтегрованими або тими, що інтегруються лише уклавши договір про вільну торгівлю або МС, але тоді інтеграція не є реальним процесом нарощування господарської взаємозалежності та політичної взаємодії [5, с.20-21].

Хоча Гурова І., Єфремова М. вважають, що аналітики СОТ ґрунтуються на постулатах класичної економічної теорії про досконалість ринкової конкуренції, відсутність державного регулювання в економіці, про абсолютну визначеність і досконалість інформації. СОТ здійснює моніторинг двох форм інтеграції – ЗВТ та МС, при цьому аналіз впливу МЕІ на економіку членів угруповання обмежується розглядом торговельних ефектів відкритих Дж. Вайнером, а функції інтеграційних угруповань зводяться до вирішення проблем, які багатостороння лібералізація торговельної системи не може подолати. Такий підхід має статичний характер і не дозволяє вивчати сучасні угруповання, до складу яких входять країни, що розвиваються, оскільки їх економіка не відповідає критеріям класичної теорії та далека від досконалості [6, с.36]. Хоча особливо в останні роки спостерігається збільшення інтеграційних угруповань між країнами, які розвиваються, а також – різного рівня економічного розвитку.

Складалась думка, що із створенням СОТ (1995 р.) сформувалась ефективна система управління багатосторонніми торговельними відносинами, яка забезпечувала інституційну основу, що давала можливість урядам встановлювати спільні правила й проводити багатосторонні переговори стосовно зменшення торговельних бар'єрів. Проте, разом із цим розпочалася нова хвиля РТУ, що спричинило турботу стосовно збереження організацією провідної ролі в торговельній політиці і навіть можливості завершення періоду багатосторонності у торговельних відносинах [4, с.93]. Недарма вчені вважають, що засновники ГАТТ включили в Угоду положення, які дозволяють створення ЗВТ та МС через певні політичні реалії, як було зазначено у дослідженні “Регіоналізм та світова торговельна система”, опублікованого СОТ (1995 р.). Адже МС мають довгу історію (у 1547 р. було укладено МС між Англією та Шотландією) і багато країн не підписали б угоду, яка забороняла такі відносини, а також вважали, що МЕІ відповідає інтеграції в межах держави, тобто регіональні угоди не є небезпечними для інтеграції на світовому рівні [1, с.67, 68]. Питання впливу інтеграційних угруповань на торговельну систему та світову торгівлю стало предметом обговорення перших міністерських конференцій СОТ та діяльності Комітету з регіональних торговельних угод (КРТУ) СОТ, створеного у 1996 р. при Секретаріаті ГАТТ. Розробка принципів РТУ є одним із шляхів вирішення цього завдання, зокрема в межах угруповань їх члени можуть приймати на себе зобов'язання, які з часом будуть готові розповсюдити на всю багатосторонню систему, що стимулює конкуренцію та призведе до усунення необхідності в преференційних правилах визначення країни походження. Країни повинні впроваджувати принцип прозорості інформації по тарифах, заходах регулювання і правилах визначення країни походження, включених в угоди, при цьому останні необхідно нотифікувати у СОТ. Також є ймовірність досягнення домовленості, що всі РТУ будуть під постійним моніторингом і в них вноситимуться зміни відповідно до нових правил, які прийматимуть у СОТ [2, с. 118]. Гурова І. та Єфремова М. зазначають, що СОТ, яка розглядала регіональну та глобальну інтеграцію як альтернативи, пом'якшила відношення до першої через зростання торговельних угод країн, які розвиваються, зокрема лояльніший підхід відображається у доповіді про світову торгівлю за 2011 р. “СОТ та торговельні преференційні угоди: від існування до узгодженості” [6, с.38]. Проте експерти СОТ на початку XXI ст. були занепокоєні створенням інтеграційних угруповань, зазначаючи, що РНС майже п'ять десятиліть після створення СОТ є більше вже не правилом, а майже виключенням [7, р.19].

Разом з тим, призупинення багатосторонніх торговельних переговорів у межах СОТ було одним з важливих чинників, що призвели до швидкого збільшення кількості угод про вільну торгівлю [4, с.96]. Але наразі продовжується як зростання кількості інтеграційних угруповань, так і членів СОТ. Це підвищує значення вимог останньої щодо МЕІ, врахування наданих у разі необхідності рекомендацій та ін.

Так, СОТ вимагає щоб угоди щодо регіональної інтеграції суттєво лібералізували усю торгівлю і не спричиняли підвищення зовнішніх торговельних бар'єрів. Основною проблемою була неможливість досягнення консенсусу у СОТ стосовно відповідності угод вимогам організації, хоча було створено єдиний

Комітет з регіональних торговельних угод (CRTA, де як і в інших органах СОТ, рішення приймаються методом консенсусу) для їх розгляду. Також, практично не використовувались процедури СОТ по врегулюванню суперечок для подачі позовів щодо функціонування чи розробки угод про регіональну інтеграцію. Проте можливості такі існують, про що свідчить позов поданий Індією проти введення Туреччиною квот на імпорт текстильних виробів та одягу (1996 р.). Дохійська програма розвитку передбачає відкриття переговорів по правилах СОТ, зокрема і щодо привілейованих торговельних угод. [8, с.202-203]. Члени СОТ на Міністерській конференції в м. Доха визнали, що РТУ відіграють важливу роль в прискоренні економічного розвитку та лібералізації торгівлі, і наголосили на необхідності гармонізації правил багатосторонньої та регіональної торгівлі [2, с. 119].

Часом економісти вважають, що угода є прийнятною, якщо імпорт з третіх країн не знижується, але досвід показує, що схильність до такої торгівлі, виражена у відсотках реального ВВП зростала не дивлячись на зростання інтенсивності внутрішньорегіональної торгівлі. Оцінки наслідків угод мають враховувати як наслідки для обсягів торгівлі, так – для умов торгівлі. Угоди приносять збитки не членам угруповання вже тому, що вони продовжують сплачувати імпорتنі мита на протигагу членам, внаслідок збільшення ринків підприємства останніх зменшують збитки. Розробити правило, яке гарантувало б, що позиція торговельної політики будь-якої угоди сприятиме підвищенню добробуту як членів, так і не членів угруповання неможливо. Члени СОТ спрямовують зусилля щоб угоди мали тенденцію до зниження зовнішніх торговельних тарифів, що є найкращим підходом до зниження потенційного збитку для усіх країн. Основним джерелом багатосторонніх правил по угодах є періодичні раунди переговорів щодо зниження торговельних бар'єрів, також це може доповнюватись зміцненням моніторингу з боку Секретаріату СОТ за економічними наслідками угод [8, с.202-203].

Питання інтеграційних угруповань оговорюється у ст. XXIV “Територіальне застосування – Прикордонна торгівля- Митні союзи та зони вільної торгівлі” Ч.ІІІ Генеральної угоди з тарифів та торгівлі ГАТТ [9]. Також одним з результатів Уругвайського раунду стало ухвалення Домовленості про тлумачення ст. XXIV Генеральної угоди з тарифів та торгівлі. В Домовленості про тлумачення ст. XXIV ГАТТ зазначається, що визначення загального обсягу мит та інших заходів регулювання торгівлі до і після створення МС має ґрунтуватись на повній оцінці середньозважених ставок тарифів та мит, причому вона має базуватись на статистиці імпорту за попередній репрезентативний період, яку надає МС, причому у вартісному та кількісному виразі за членами СОТ. За методикою, яка використовувалась для оцінки тарифних позицій під час Уругвайського раунду Секретаріат розраховує середньозважені ставки тарифів та мит, що стягуються. Діючі ставки мит будуть для цього митами та зборами, які використовуватимуть для розрахунків. Для повної оцінки обсягу інших заходів щодо регулювання торгівлі, кількісний вираз яких є складним передбачається вивчення окремих заходів, дій, охоплених ними торгових потоків та товарів [10, ст. XXIV: 5].

У 1996 р. створено Комітет з регіональних торговельних угод (КРТУ) для сприяння більшій ефективності та послідовності відношення СОТ до регіональних інтеграційних угод (РІУ), строгішої перевірки нових РІУ, нагляду над усіма угодами, з використанням одних й тих же критеріїв та пред'явленням продуманіших вимог щодо інформування та нотифікації. Крім того Комітет повинен був періодично перевіряти існуючі РІУ та міг би вирішувати деякі системні питання, які залишилися після Уругвайського раунду. Ретельніша перевірка угод розглядалась як шлях забезпечення строгішої відповідності вимогам СОТ. Але і через шість років Комітет не приступив до виконання поставлених задач. Через відсутність чітких системних правил, намагання оцінити конкретні РІУ не були успішними, а також обговорення правил загальмувалось на питаннях, які призвели до розбіжності на Уругвайському раунді, тобто усуненні “інших обмежувальних заходів” та охопленні “в значній ступені усієї торгівлі”. До речі, до грудня 2000 р. КРТУ ініціював обговорення 86 угод, з яких 32 перейшли від попередніх робочих груп, і фактично проаналізував 62, не змігши завершити жодне дослідження. Неможливо сформулювати правила, які чітко розділяли б корисні чи шкідливі РІУ, але якщо вдаватись до цього, то потрібно робити послідовно через Комітет. Проте перед останнім стоїть проблема строків, тобто перевірки не зможуть вплинути на початкову форму угод або завдати їх публічному обговоренню, якщо вони на початку переговорів не були представлені на розгляд у СОТ [11, с. 334- 335]. Одна з проблем, що КРТУ поки не досяг значних результатів полягає у можливому зв'язку між його рішеннями та процедурою вирішення суперечок, а також суперечливою є інтерпретація правил СОТ відносно РТУ. До речі, інституційні проблеми виникають або через відсутність визначеного набору правил у СОТ, або через протиріччя між правилами СОТ та деяких РТУ [2, с. 119].

Хокман Б., Шифф М., Гото Ю. зазначають: “Неспособность Комитета по соглашениям региональной интеграции определить, соответствуют ли такие соглашения правилам ВТО, является серьезной проблемой. Многосторонние переговоры должны играть главную роль, способствуя лицам, потерпевшим ущерб от соглашений о региональной интеграции, использовать механизмы ВТО для снижения дискриминации” [8, с.204]. Шифф М. та Уінтерс Л.Алан вважають, що РІУ є офіційно санкціонованим, але умовним виключенням з правил ГАТТ про недискримінацію. Умови, які потрібно виконувати при створенні угруповань визначають та обмежують модель регіональної інтеграції у світі, проте вони не є задовільними і недостатньо строго виконуються, щоб забезпечити економічну вигоду, як для

членів, так і третіх країн. Якщо ГАТТ (1947 р.) не втручалась у внутрішню економічну політику, то СОТ (1995 р.) жорсткіше обмежує дії національних урядів, зокрема обсяг завдань та принцип "єдиного пакету" (single undertaking), коли країни повинні прийняти усі її правила, а не розглядати деякі з них в якості факультативних доповнень. До речі, режим недискримінації відносно різних джерел товару, що імпортується є ключовою ідеєю організації (ГАТТ), причому недискримінація досягається пред'явленням країнам-членам вимоги про взаємне надання РНС (за виключенням особливих обставин) [11, с.322-324].

У статті XXIV ГАТТ зазначається, що метою ЗВТ чи МС має бути сприяння торгівлі між складовими територіями, а не підвищення їх бар'єрів у торгівлі з іншими країнами (п.4). Також Угода не повинна перешкоджати створенню інтеграційних угруповань за умови: 1) що мита та інші засоби регулювання, які накладаються при їх заснуванні стосовно третіх країн не повинні бути в цілому вищими чи більш обмежувальними ніж загальний обсяг мит та засобів регулювання, які застосовувались на складових територія до інтеграції; 2) будь-яка тимчасова угода, що передбачає створення МС чи ЗВТ має містити план та графік їх утворення протягом розумного періоду часу [9, п.5]. Тобто угода розглядає питання торговельної політики та часу формування угруповань.

В Угоді зазначено, якщо певна Сторона вирішила вступити до МС, ЗВТ чи тимчасової угоди, то необхідно повідомити сторони, і надати їм інформацію, яка дозволила б підготувати необхідні звіти та рекомендації. Якщо після вивчення графіку та плану, включеного до тимчасової угоди, в процесі консультацій зі сторонами цієї угоди та враховуючи інформацію сторони вважають, що угода навряд чи призведе до створення МС чи ЗВТ протягом запланованого часу, або що такий період не є обґрунтованим, то сторони мають надати відповідні рекомендації учасникам Угоди. Вони не повинні продовжувати дію угоди чи вводити її в дію, якщо змінити її згідно з цими рекомендаціями вони не готові. Про суттєву зміну у плані чи графіку необхідно повідомляти країни, які можуть наполягати щоб відповідні сторони провели з ними консультації, якщо така зміна може уповільнювати або загрожувати утворенню інтеграційного угруповання [9, п. 7]. Також якщо тимчасова угода не включає план та розклад (параграф 5(с), Ст. XXIV ГАТТ), то робоча група повинна рекомендувати їх у звіті. Відповідно до Домовленості, усі повідомлення повинні вивчатися робочою групою з врахуванням ГАТТ 1994 та параграфу 1 Домовленості, і група має подати звіт про свої висновки Раді з торгівлі товарами, яка може надавати членам СОТ необхідні рекомендації. Якщо угоди тимчасові, то робоча група у звіті може надавати рекомендації стосовно запропонованих часових рамок та заходів, що є необхідними для завершення створення угруповання [10, п.7-8]. До речі, робоча група спостерігає за ходом виконання її рекомендацій, таке досить жорстке відношення до складання плану та графіку пояснюється тим, що угоди можуть використовуватись як привід для застосування дискримінаційних обмежень [1, с.73]. Зараз Комітет з регіональних торговельних угод розглядає усі повідомлення, і за результатами своєї роботи доповідає Раді з торгівлі товарами, а також розглядає регіональні угруповання, нотифіковані на основі спеціальних пільгових правил для країн, які розвиваються та ст. V ГАТС [12, с.8, 9]. Учасники тимчасових угод повинні повідомляти Раду з торгівлі товарами про суттєві зміни в їхньому плані та розкладі, яка має вивчати їх у разі необхідності [10, п. 9]. Прийняття жорстких правил ймовірно зумовлене тим, що в більшості інтеграційних угруповань строки дії попередніх угод значно відрізнялись, але це можна сказати і про строки розгляду тимчасових угод в робочих групах. При цьому країни, які інтегрувались могли і не давати згоду на створення робочої групи, зокрема у 1993 р. Канада, США та Мексика ратифікували договір про створення НАФТА, 1 січня 1994 р. він вступив в силу, і лише в січні 1995 р. його члени погодились на створення робочої групи. Також у 1995 р. склалась аналогічна ситуація, коли до утворення робочої групи відбулось розширення ЄС за рахунок Австрії, Швеції та Фінляндії. В таких випадках треті країни практично не можуть висловити свою думку щодо майбутнього створення чи розширення угруповань. Це можна пояснити значною мірою невизначеністю трактування низки положень ст. XXIV. Часто робочі групи затримувати розгляд тимчасових угод, і з 1980 р. було встановлено строк їх розгляду - від трьох місяців до чотирьох років. Тому через неоднозначність термінів країни, які вступають в угруповання, ймовірно не вважають себе зв'язаними існуючими правилами [1, с.73-74].

До речі в Угоді зазначено, що під МС слід розуміти заміну двох чи більше митних територій на одну так щоб мита та інші обмежувальні засоби регулювання торгівлі (в разі необхідності за винятком, дозволених згідно ст. XI, XII, XIII, XIV, XX) скасовувались відносно основної частини торгівлі між складовими територіями чи відносно основної частини торгівлі товарами, що походять з таких територій, а під ЗВТ - "групу з двох чи більше митних територій, на яких мита та інші обмежувальні засоби регулювання торгівлі (за винятком, в разі необхідності, дозволених згідно зі Статтями XI, XII, XIII, XIV та XX) скасовуються відносно основної частини торгівлі між складовими територіями стосовно товарів, які походять із таких територій" [9, п.8]. Чернишов С.В. зазначає, що далеко не завжди угруповання відповідають пп. 5-8 ст. XXIV, хоча у п.1 Домовленості про тлумачення зазначена така вимога для визнання їх відповідними ст. XXIV. Автор наголошує, що до обов'язкових вимог не належить ключовий п. 4, відповідно до якого інтеграція не повинна призводити до збільшення перешкод для торгівлі з третіми країнами, тобто останні не можуть оскаржувати в судді СОТ законність таких дій угруповання (на загальних засадах, що погіршився доступ на ринок його членів) [12, с. 8]. У ст. XI -XV, XX йдеться про: допустимі

винятки із загального принципу скасування кількісних обмежень – ст. XI, обмеження для збереження рівноваги платіжного балансу – ст. XII, недискримінаційне застосування кількісних обмежень – ст. XIII, винятки із правил про недискримінацію – ст. XIV, домовленості із валютних питань – ст. XIV та загальні винятки – ст. XX [4, с.345]. З наведеного видно, що в Угоді зазначається про скасування інших обмежувальних засобів відносно основної частини торгівлі, без конкретизації, що викликає запитання.

В Домовленості про тлумачення ст. XXIV зазначено, що МС, ЗВТ й тимчасові угоди, що ведуть до створення останніх мають відповідати *inter alia* (серед іншого), положенням параграфів 5-8 зазначеної Статті [10].

Проте у положеннях ст. XXIV ГАТТ вживаються нечіткі формування, зокрема “основна частина торгівлі” (9, Ст. XXIV, п.8 а, і, b), “інші обмежувальні правила”, “розумний період часу” (Ст. XXIV, п. (5с)), які називають “каучуковою термінологією” у доктрині. Оскільки тлумачення таких формувань відрізняються, тому питання відповідності інтеграційних угруповань вимогам ст. XXIV вирішують органи ГАТТ [4, с.345-346]. Зокрема в Домовленості зазначається, що “розумний період часу” може перевищувати десять років лише як виключення і тому члени СОТ, учасники тимчасової угоди, повинні дати повне пояснення щодо його продовження Раді з торгівлі товарами [10, ст. XXIV: 5, п.3]. Тобто ГАТТ передбачає поступове створення угруповання через проміжну угоду (зазвичай не більше 10 років), хоча в дійсності, часто зустрічається укладання однієї угоди з поступовим введенням її в дію протягом 10 років з часу набуття нею чинності. Протягом цього періоду поетапно знижують мита країни-члени; запроваджуються перехідні правила визначення походження товарів та ін. [4, с.348]. До речі, на Уругвайському раунді кілька країн, зокрема Японія запропонували уточнити це поняття, проте консенсусу не вдалось досягти [1, с. 70]. І хоча було прийнято Домовленість про тлумачення статті XXIV, немає узгодженості що означає “практично для всієї торгівлі” (“основна частина торгівлі”), і чи це стосується частки фактичного обсягу торгівлі чи передбачається включення всіх основних секторів економіки [11, с.327, 4, с. 349]. У практиці інституцій ГАТТ/СОТ вважається, що це означає “м’яку” природу й означає, що якби відсоток торгівлі, до якого застосовується таке усунення, становив 90, то розглядати його як єдиний чинник, що необхідно взяти до уваги не можна. Це означає, що за межами режиму ЗВТ може бути до 10% обсягу торгівлі, країни-члени можуть встановлювати конкретний відсоток. До речі в окремих ЗВТ передбачається вилучення з режиму вільної торгівлі цілих секторів економіки, наприклад, сільського господарства [4, с. 349]. При чому більшість інтеграційних угруповань до теперішнього часу не змогли охопити повністю усю торгівлю, і вилучення зачіпають, як правило, певну частину сільськогосподарської продукції [12, с. 6]. У Домовленості про тлумачення визнається вплив інтеграції між країнами на розвиток світової торгівлі та його збільшення якщо відміна торговельних бар’єрів поширюється на всю торгівлю, і зменшується у разі виключення будь-якого важливого сектора торгівлі [10]. Крім того, невизначеність даного поняття (практично всієї торгівлі) ускладнювала роботу робочих груп, що розглядали документи по створенню угруповань, зокрема було прийнято рішення про відповідність Угоди про вільну торгівлю між Швецією та країнами Балтії, з якої виключено торгівлю сільськогосподарськими товарами, але була поставлена під сумнів відповідність Угоди між Швейцарією та країнами Балтії [1, с.69-70]. Тобто з наведеного видно, вагоме значення окремих понять та їх вплив на укладання РТУ, розвиток міжнародної інтеграції та вплив на треті країни.

Також не визначені тлумачення нетарифних бар’єрів в оцінці загального рівня торговельного обмеження та правил походження. Вимога про зняття “інших обмежувальних правил торгівлі” між членами угруповання досить двозначна, тобто кілька виключень з цієї вимоги визначені точно, але цього не можна сказати про інші бар’єри, які містять антидемпінгові мита та надзвичайні протекціоністські заходи. Повна інтеграція в угрупованнях привела б до ліквідації усіх цих бар’єрів, але те, що вони продовжують діяти (НАФТА та ін.) свідчить про неготовність країн далеко рухатись у цьому напрямку. Ймовірно, що через неточності у тлумаченні стаття слабко втілена в життя [11, с.327]. Питання відміни заходів нетарифного регулювання торгівлі та можливості їх застосування є досить складним. Для реалізації цього принципу необхідна повна уніфікація відповідного законодавства членів угруповання і механізмів його застосування. Так, для відміни санітарно-гігієнічного контролю необхідна імплементація єдиних норм та процедур в цій сфері, щодо технічних бар’єрів в торгівлі, то потрібно уніфікувати технічні вимоги та стандарти, встановити єдиний порядок чи взаємно визнавати результати перевірок відповідності, а єдиного законодавства по конкуренції вимагає відмова від антидемпінгу у взаємній торгівлі. Аналогічно і щодо торгівлі послугами, зокрема яка здійснюється шляхом інвестицій (створення підприємств, наприклад банків) в економіку країни-партнера, інвестицій в інші сектори економіки, створення єдиного ринку робочої сили. Угруповання тим менше може претендувати на цілісність та тим більше виникатиме питань від третіх країн чим більше буде вилучень. Проте, лібералізація торгівлі послугами, переміщення капіталів та робочої сили можуть починатись значно пізніше ніж створення ЗВТ та МС, і вимагати прискорення цього процесу немає підстав [12, с. 6]. Тому передбачати вплив лібералізації, враховуючи особливості торгівлі послугами.

Крім того, якщо якась сторона пропонує збільшити ставку мита з порушення положення Угоди, то необхідно надати компенсацію [9, п.6]. До речі, на членів, які отримують перевагу від зменшення мит після створення МС чи укладання Угоди, що передує цьому, ГАТТ 1994 не накладає жодних зобов’язань щодо компенсаційного врегулювання стосовно інших складових територій [10, ст. XXIV: 6, п.6].

Шифф Моріс та Уінтерс Л.Алан зазначають, що стаття XXIV визначає умови за яких країни, які інтегруються можуть порушувати пункт про РНС, і вводить основні обмеження. Так, 1) угоди не повинні підвищувати в цілому рівень захисту проти країн-не членів; 2) повинні зменшувати внутрішні тарифи до нуля та відмінити "інші обмежувальні правила регулювання торгівлі" за виключенням тих, які дозволяються іншими статтями ГАТТ; 3) обмежувальні правила повинні бути скасовані практично для усієї торгівлі. Автори вважають, що логіка ГАТТ є переважно меркантилістською (підкреслює право торговельних партнерів на доступ до ринку) ніж економічною (увага має зосереджуватись на матеріальних витратах та вигодах політики). Перші два правила розумні з позиції меркантилізму, оскільки перше – зберігає недоторканість тарифних зобов'язань, друге дозволяє захищати пункт про РНС, роблячи його предметом виключення з правил "все або нічого", третє вимагає прийняття серйозних зобов'язань перед РІУ щодо охоплення секторів економіки. Значення стат. XXIV як орієнтира для розробки економічної політики полягає в тому, що перше забезпечує право третіх країн на доступ до ринку, а також перешкоджає посиленню протекціонізму, друге та третє не дозволяють урядам звести РІУ до обміну поступками, які викликають відхилення торгівлі, і допомагають уникнути політики "более болезненного создания торговли" [11, с. 326]. До речі, РІУ мають бути нотифіковані у ГАТТ, так до 1996 р. кожна з них перевірялась спеціально створеною робочою групою на відповідність стат. XXIV. З 69 робочих груп, які діяли включно до 1994 р. лише 6 змогли прийти до єдиної думки щодо відповідності РІУ вимогам статті, а інші - залишили питання відкритим, не роблячи висновків щодо їх відповідності статті XXIV. Шифф Моріс та Уінтерс Л.Алан стверджують: "РИС, полностью соответствующие требованиям ГАТТ, тем не менее, способны вызывать главным образом отклонение торговли; исключенные страны могут страдать от ухудшения условий торговли; может усиливаться протекционизм, а также возникнуть институты, которые сделают осуществление либеральных мер менее вероятным". Після заснування єдиного Комітету по регіональним торговельним угодам (КРТУ) для проведення перевірок, зрушень до кращого не спостерігалось [11, с.325-328].

МС та складові території ЗВТ повинні звітувати періодично перед Радою з торгівлі товарами про дію угоди, а також повідомляти про будь-які суттєві зміни та доповнення [10, п. 11]. У СОТ існує розуміння, що розгляд кожного елемента торговельного режиму ЗВТ чи МС на їх відповідність правилам СОТ не входить в завдання Комітету, проте в дійсності його робота досить детальна. Також ніде в ГАТТ не визначено в чому полягає ціль такого розгляду (чи обмежитись дослідженням впливу угруповання на світову торгівлю чи отримати сприятливу оцінку його дії) [12, с. 9]

Варто зазначити, про менш строгі правила щодо інтеграції для країн, які розвиваються. У 1979 р. було прийнято Дозвільне застереження (Enabling clause), яке ускладнює положення країн, які розвиваються. Стаття значно полегшує умови створення РІУ, до яких входять лише такі країни; при цьому усуває умови про охоплення торгівлі, дозволяє знижувати тарифи на взаємну торгівлю відповідно до їх бажання, та застосовувати нетарифні заходи у відповідності з критеріями, які можуть рекомендувати члени ГАТТ. Також вводить непрацюючу вимогу, щоб РІУ не заважали зниженню тарифів в межах РНС чи не створювали надмірних складнощів для інших сторін, які ведуть переговори [11, с.328].

Питання торгівлі послугами в умовах інтеграції розглянуто в Генеральній угоді про торгівлю послугами [13], у статті V "Економічна інтеграція", де зазначається, що метою укладення будь-якої угоди має бути полегшення торгівлі між його учасниками, вона не повинна призводити до збільшення загального рівня бар'єрів щодо інших членів поза цією угодою у певних секторах чи підсекторах порівняно з тим, що був до інтеграції (п.4). Крім того, Угода не перешкоджає її членам укладати угоди, що лібералізують торгівлю послугами, при цьому вони мають охоплювати істотну кількість галузей (кількість секторів, обсяг торгівлі, який зазнає впливу, і види поставок, тобто угода не повинна передбачати виключення будь-яких видів поставок, передбачається усунення діючих дискримінаційних заходів та/або заборона нових або більше дискримінаційних заходів. Варто зазначити, що постачальник послуг будь-якого Члена, що є юридичною особою заснованою відповідно до законів учасника угоди, може користуватися режимом РІУ, у разі здійснення ним важливих комерційних операцій на території учасників [13]. При цьому останні повинні сповіщати Раду з торгівлі послугами про будь-яку угоду, її значну зміну чи розширення, а також надавати інформацію на її запит (п.7). Учасники угоди, що впроваджуються на основі програми-графіка, мають надсилати звіти про хід дій Раді з торгівлі послугами, яка для їх вивчення може створити робочу групу. Рада може надавати рекомендації на основі звітів робочої групи. (п.7, с). Учасник угоди (інтеграція) не може через торговельні переваги, які можуть збільшитись у іншого її члена внаслідок участі, наполягати на компенсації в торгівлі (п.8). Якщо країни, що розвиваються є членами інтеграційних угруповань, то потрібно забезпечити гнучкість щодо усунення дискримінації з врахуванням рівня розвитку країн як в цілому, так і в окремих секторах та підсекторах (3 а), також може надаватись сприятливіший режим юридичним особам, які належать або контролюються фізичними особами учасників таких угод (до яких входять лише країни, які розвиваються) (3 б) [13, 3]. При цьому існують деякі винятки, зокрема члени не повинні застосовувати обмеження щодо міжнародних переказів та платежів за поточними операціями, не порушуються зобов'язання та права членів МВФ відповідно з Статтями Угоди про фонд, за умови, що на жодні операції з капіталом не встановлюються обмеження. Проте можуть вводиться чи зберігатись

обмеження на торгівлю послугами за виникнення труднощів з платіжним балансом, але вони повинні бути тимчасовими, не дискримінаційними та ін. [13] На державні закупівлі послуг, які здійснюються не для комерційних цілей, правила, пов'язані з інтеграційними угодами можуть не розповсюджуватись. Загальні винятки ГАТС (ст. XIV) розповсюджуються і на інтеграційні угоди [1, с. 75]. Допускається запровадження обмежувальних заходів необхідних для збереження громадського порядку чи захисту суспільної моралі; а також - здоров'я і життя людей, тварин, рослин; для забезпечення дотримання законів, які не суперечать цій Угоді, зокрема які мають відношення до запобігання використанню недобросовісної практики або наслідків невиконання контрактів в сфері послуг, захисту від втручання у приватне життя при обробці та розповсюдженні інформації приватного характеру, безпеки. Допускається застосування заходів несумісних з ст. XVII "Національний режим" за умови, що різниця у використанні заходів спричинена намаганням забезпечити справедливе або ефективне оподаткування чи збір прямих податків щодо послуг чи постачальників послуг інших членів, а також - ст. II "Режим найбільшого сприяння" за умови, що відмінність режиму є результатом угоди про уникнення подвійного оподаткування. Країни-члени також можуть застосовувати будь-які заходи, які вони вважають необхідними для захисту важливих інтересів їх безпеки, при цьому про їх застосування та припинення необхідно якомога повніше інформувати Раду з торгівлі послугами [13, ст. XIV]. Шифф Моріс та Уінгерс Л.Алан рекомендують дії вимог статей XXIV ГАТТ та V ГАТС поширити на РІУ країн, які розвиваються; забезпечити строгий нагляд за виконанням цих правил з боку КРТУ, особливо які стосуються охоплення та глибини лібералізації; для забезпечення права країн-не членів бути позбавленими впливу посиленого захисту використовувати процедуру врегулювання суперечностей [11, с. 336] До речі, якщо внаслідок укладення, розширення чи внесення суттєвих змін до угоди її член прагне відкликати чи змінити певне зобов'язання, то він повинен щонайменше за 90 днів подати повідомлення про таку зміну чи відкликання [13, ст. V, п.5].

Оскільки правила СОТ викликають деякі питання, то вчені пропонують вдатись до певних змін, реформ. Передбачається ширша лібералізація у межах РІУ (зокрема Бхагваті пропонував щоб для кожної групи тарифів єдиний зовнішній тариф МС був прив'язаний до мінімального тарифу для цієї групи, який діє між його членами; це має зменшити відхилення торгівлі, хоча повністю його не ліквідує), застосування певних вимог щодо умов застосування правил походження, зокрема Серра та ін. пропонують щоб вони не були більше обмежувальними ніж до створення РІУ. Хоча правило доречне, але нелегко може виконуватись, оскільки правила дозволяють маніпулювати і через технологічні зміни є потенційно складними. Доцільнішими є вимоги, які виключають маніпуляції цими правилами, зокрема щоб країни притримувались єдиної збірки правил, узгодженої на міжнародному рівні, або щоб преференційні правила країни були такими як і не преференційні. Р. Уонакот пропонує заборонити застосування правил походження, де тарифи сторін відрізняються, скажімо, менше ніж на два процентних пункти; заборонити використання правил по кожній товарній позиції до члена угоди, що має найнижчий тариф та ін. Ці правила можна було б прийняти, але вони видаються досить поверховими. Доцільним є строгіший нагляд за виконанням існуючих правил. Важливим було б точне визначення та нагляд за виконанням умови, що стосується в значній мірі усієї торгівлі. При цьому кількісний показник має бути цілком визначеним і високим, проте 80%, які відносяться до часу розгляду Римського договору і на які часто посилаються не є достатніми. Це не можна сказати і про 90 %, вченими пропонується після 10 років існування – 95%, а після 15 – 98%. Також корисним є стриманіше трактування "інших обмежувальних правил торгівлі", що містило б внутрішню заборону на встановлення явних бар'єрів, зокрема антидемпінгових мит та захисних заходів (викличе підвищення створення торгівлі, оскільки останні сприяють збереженню рівня вітчизняного виробництва) та регулювання впливу правил походження на виключенні країни [11 (98), с.330-333]. На думку С.В. Чернишова те, що дія інтеграційного угруповання має розповсюджуватись на визначальну частину економічних відносин відповідно до п.8 ст. XXIV ГАТТ та п. 1(а) ст. V ГАТС зумовлено вимогами справедливої конкуренції. Простіше було б інтегруватись, відмінюючи торговельні бар'єри по тих позиціях, які менш вразливі, проте це призвело б до створення псевдо інтеграційних угруповань, і надавало б їм у відносинах з партнерами невинуваті конкурентні переваги [12, с.5-6]

Для забезпечення "динаміки лібералізму" пропонується звернути увагу на часові межі. На думку Срінівасана створення РІУ варто дозволяти лише на час, при чому усі пільги, які надає угода мають розповсюджуватись, скажімо, протягом п'яти років на усі країни, проте це фактично є заборонаю на створення РІУ. Також зазначають, що вимога приймати в РІУ будь-яку країну, яка готова виконувати його правила сприяє динамічному розвитку лібералізму та зменшує несприятливий вплив угод на виключені країни. Проте часто існують географічні обмеження, та інші особливості, що піддають сумніву таку можливість [11, с. 333].

В першій половині 90-х рр. дослідники світового банку сформували критерії для визначення наскільки створення інтеграційного угруповання відповідає інтересам міжнародної економіки в цілому, зокрема: угоди повинні охоплювати усі галузі економіки; перехідний період не повинен перевищувати 10 років, причому включати чіткий графік лібералізації в окремих галузях; лібералізація торгівлі на умовах РНС повинна передувати чи супроводжувати створення інтеграційного угруповання, особливо якщо спочатку тарифи є високими; загальний митний тариф МС не повинен перевищувати найнижчий тариф,

який існував у країні з найнижчим тарифом у відповідній галузі, чи навіть найнижчий тариф в межах РНС; правила прийому нових членів мають бути ліберальні; правила визначення країни походження товару не повинні бути інструментом протекціонізму в межах угруповання, але повинні – прозорими; необхідний швидкий перехід до найрозвиненіших форм інтеграції, оскільки вони забезпечують раціональніший розподіл і використання факторів виробництва (ФВ); після створення угруповання антидемпінгові правила не повинні використовуватись в його межах, але мають бути встановлені чіткі правила щодо їх застосування відносно третіх країн [14, с.370]. Доцільно звернути увагу про необхідність переходу до вищих форм інтеграції, оскільки це крім низки переваг сприяє ефективнішому використанню ФВ.

Враховуючи переваги, цілком очевидним є і виникнення суперечок, що можуть бути спричинені інтеграційними процесами. Так, у Домовленості про тлумачення йдеться про врегулювання суперечок, де зазначається про застосування статей XXII та XXIII ГАТТ 1994. При чому якщо Орган врегулювання суперечок (ОВС) робить висновок про недотримання певного положення ГАТТ 1994, то відповідальний член СОТ повинен вдатись до заходів щодо його дотримання, проте якщо це забезпечити неможливо, то застосовують положення стосовно компенсації та тимчасового припинення поступок або інших зобов'язань [10, ст. XXIV: 12]. Так, кожна сторона повинна доброзичливо розглядати подання, які можуть вноситись іншою стороною щодо питань, які впливають на реалізацію Угоди та надавати можливість для відповідних консультацій. Якщо країна вважає, що перевага, якою вона повинна користуватись за цією Угодою (ГАТТ) ушкоджується чи усувається, або якщо досягнення якоїсь цілі Угоди ускладнюється через невиконання іншою стороною своїх зобов'язань тощо, то вона може надати письмові пропозиції відповідній стороні чи сторонам. Коли протягом розумного періоду часу питання не буде задовільно врегульовано, то справу можуть передати на розгляд членів організації [9]. Чернишов С.В. зазначає: “Ограниченные возможности “преследовать” таможенный союз или зону свободной торговли на основании ст. XXIV ГАТТ побуждают государства либо пытаться урегулировать возникающие проблемы в двустороннем порядке, либо обращаться к стандартным процедурам ВТО по разрешению споров” [12, с. 9].

Також було створено Орган врегулювання суперечок (ОВС), його ж функції виконує Генеральна рада. Так, ОВС засновує третейські групи, приймає чи відхиляє доповіді останніх та Апеляційного органу, надає право на призупинення поступок та інших зобов'язань; здійснює моніторинг за виконанням прийнятих рішень та ін. Більшість рішень ОВС виконуються хоча це вимагає, як правило, багато часу. Лише держави-члени СОТ мають право доступу до ОВС, але ні юридичні ні фізичні особи. Варто зазначити, що на своїх членів організація не може подавати скарги, як і навпаки [4, с. 350]. Так, якщо член ВТО вважає, що були порушені його інтереси внаслідок створення чи функціонування інтеграційного угруповання, то на його запит ОВС ініціює процедуру розгляду в порядку встановленому Домовленістю про правила та процедури вирішення суперечок, для чого скликається третейська група. До речі, на рішення останньої може бути подана апеляційна скарга. У випадку доведення порушення правил СОТ, країни-порушники у визначений строк ОВС повинні його усунути, в протилежному випадку позивач має право тимчасово призупинити поступки, які надаються членам інтеграційного угруповання. Або в якості компенсації порушники надають позивачу торговельні поступки, в яких він зацікавлений. До речі, починаючи з 1948 р. за всю історію існування можливості призупинення поступок лише кілька разів члени СОТ реалізували це право. Особливо варто зазначити, що зумовлено це тим, що, як правило, призупинення поступок переважно завдає збитки споживачам країни, яка вдається до призупинення поступок ніж державі-порушнику [15, с.2]. Смбалян А.С. звертає увагу, що Ніколаос Лавранос (відомий дослідник у сфері вирішення міжнародних торговельних суперечок) в питанні співвідношення права СОТ та Угод про регіональну інтеграції відмічає два підходи: 1) моністичний, відповідно до якого СОТ надає право на створення інтеграційних угруповань своїм членам; але лише в тій мірі, в якій вони створюють підсистему відносно СОТ, тобто встановлюється пріоритет останньої відносно угруповань; 2) дуалістичний – інтеграційні об'єднання та СОТ є незалежними між собою, при цьому їх діяльність характеризується співробітництвом та взаємодоповнюваністю, а з іншого боку – конкуренцією, тобто відносини мають горизонтальний характер. Другий підхід, на думку Н.Лавраноса є вірнішим, оскільки Домовленість про правила і процедури врегулювання суперечок (ДВС) не встановлює пріоритету механізму врегулювання суперечок в межах СОТ над процедурами вирішення суперечок, які діють в межах інтеграційних угруповань, і тому між ними на практиці не може бути формальної ієрархії. Смбалян А.С. підтримує другий підхід, зазначаючи, що угоди СОТ та угоди підписані в межах інтеграційних угруповань володіють однаковою юридичною силою всупереч стереотипу, що перші мають перевагу. Разом з тим нормативно-правова база угод тісно пов'язана з правилами СОТ, оскільки вони регулюють більшість сфер пов'язаних з міжнародною торгівлею товарами, послугами, захистом інтелектуальної власності та інвестицій. Тому часто основою для вирішення передбачуваного порушення може бути і угода СОТ, і угода інтеграційного угруповання. До речі, в ДВС відсутня вимога, що до подачі скарги у ОВС суперечка має розглядатись національними судовими органами, при чому ні Апеляційний орган, ні третейські групи не вповноважені відхиляти позови по суперечках, які слідують з угод СОТ. Отже, відносини між регіональними органами правосуддя та ОВС мають горизонтальний характер, і між ними існує ймовірність виникнення конфлікту юрисдикції, оскільки у позивача може виникнути формальне право подати скаргу одночасно в регіональний судовий орган та ОВС. В практиці ГАТТ/СОТ прецедентів

вирішення суперечок пов'язаних з умовами регіональної інтеграції небагато. Найбільший інтерес в контексті співвідношення процедур вирішення суперечок представляють рішення ОВС у зв'язку із забороною ввезення на територію Бразилії відновлених шин та введеними Мексикою обмежувальних заходів стосовно безалкогольних напоїв. [15, с.2]. Є підстави вважати, що проблема конфлікту юрисдикції між регіональними органами правосуддя та ОВС СОТ з часом зростатиме. Хоча існують значні процесуальні відмінності у їх діяльності, в основі ж - функціонування лежать одні принципи, тому вироблення правил, спрямованих на недопущення дублюючого судочинства є непосильним завданням. Так, проф. Джуста Паувелін зазначає, що для недопущення дублюючих процедур та захисту обмежених ресурсів, що особливо стосується країн, які розвиваються, угоди про регіональну інтеграцію повинні включати застереження про виключення підсудності, яка встановлює, що як тільки суперечка представлена на розгляд регіонального органу правосуддя чи СОТ, іншим судовим органом повторно розглядатись таке питання не може. Якщо дві країни є членами одного інтеграційного угруповання, і одна з них вважаючи, що друга неправомірно ввела відносно її товарів антидемпінгові мита, подала скаргу в регіональний судовий орган і програвши суперечку подає позов до ОВС СОТ, то в даному випадку ідентичними є предмет та сторони суперечки, але відмінні підстави позовів. Так, в першому випадку позивач посилається на порушення угоди угруповання, а в другому – Угоду про застосування статті VI ГАТТ, так званий Антидемпінговий кодекс СОТ. Формальна відповідь на питання чи може третейська група, посилаючись на принципи *res judicata* та застереження про виключення підсудності відносно аналогічного позову відхилити його буде негативною. Проте, якщо застереження про виключення підсудності діятиме відносно аналогічної суперечки, то позов може бути відхилений. Також проблема співпадаючої юрисдикції могла б бути вирішена за допомогою комплексного розгляду суперечки. Так, орган правосуддя, якому передана суперечка може розглядати його в ширшому контексті, тобто у світлі правового регулювання СОТ і відповідного регіонального угруповання. Причому, такий комплексний розгляд *суперечки* враховує усі факти та правові аспекти і не веде до його розщеплення та відповідає інтересам правосуддя найбільшою мірою. Крім того, не варто також виключати можливість об'єднання позовів. При цьому найреалістичнішим рішенням проблеми дублюючого судочинства є використання суддівських технік, реалізація яких не вимагає перегляду існуючої нормативно-правової бази на предмет розширення юрисдикції органів правосуддя та/чи внесення до неї додаткових принципів та застережень. Для чого необхідно розробити нові підходи, гнучкіші методи тлумачення процесуальних принципів, які відповідають сучасним умовам відправлення міжнародного правосуддя [15, с.4, 5]. Гужва І.Ю. зазначає “Механізм вирішення суперечок в рамках СОТ є центральним елементом, що забезпечує безпеку та передбачуваність міжнародної торгової системи” [16, с. 8]. Крім того, виходячи з укладених угод, він посилює права та обов'язки сторін й прояснює положення досягнутих домовленостей відповідно до загальних правил інтерпретації міжнародного публічного права. При цьому, можливість проведення незалежного розслідування, яке може ініціювати кожен член СОТ є одним з основних пріоритетів механізму вирішення суперечок в її межах [16, с. 8].

До речі, спостерігається значна кількість торговельних суперечок між окремими країнами, при цьому найбільше їх ініційовано США та ЄС (табл. 1).

Таблиця 1.

Особливості країн, які найчастіше були учасниками торговельних суперечок СОТ, 1995-2018 р.

№ п/п	Основні країни-ініціатори суперечок	Кількість ініційованих суперечок	Кількість країн проти яких ініційовано суперечки	Країна, до якої найбільше ініційовано суперечок, їх кількість	Кількість потифікованих РТУ	Найрозвиненіші інтеграційні угруповання, членами яких є країни	Країни проти яких ініційовано суперечки	Кількість торговельних суперечок
1	США	116	31	Китай (21) ЄС (19)	14	НАФТА	США	136
2	ЄС	97	17	США (33), Індія (10)	42	ЄС	ЄС	84
3	Канада	38	9	США (19), ЄС (9)	13	НАФТА	Китай	39
4	Бразилія	31	11	США (11), ЄС (7)	11	МЕРКОСУР	Індія	25
5	Мексика	24	9	США (9), Китай (4)	17	НАФТА	Аргентина	22
6	Індія	23	8	США (10), ЄС (7)	18	-	Канада	22
7	Японія	23	11	США (8), інші по 2 і 1	15	-	Бразилія	16
8	Аргентина	20	7	ЄС (6), Чилі (6), США (5)	10	МЕРКОСУР	Республіка Корея	16
9	Республіка Корея	18	4	США (12), ЄС (3)	19	-	Японія	15
10	Китай	15	4	США (10), ЄС (5)	19	-	Мексика	14
11	Україна	7	5	Російська Федерація (3)	18	-	Україна	4

Джерело: складено автором на основі [17], [18]

З таблиці видно, що крім Республіки Кореї, Індії, Китаю та Японії найбільше участь у торговельних суперечках брали США, Мексика, ЄС, Бразилія та Аргентина, тобто члени розвинених інтеграційних угруповань, зокрема НАФТА, ЄС та МЕРКОСУР. Причому проти найбільшої кількості країн суперечки ініціювали США, ЄС, Бразилія, Японія та Мексика, також до ЄС та США теж було ініційовано найбільше суперечок. З наведеного видно, що члени інтеграційних угруповань ЄС, НАФТА, МЕРКОСУР, а також чотири азійських країни Японія, Республіка Корея, Китай та Індія брали найбільшу участь у торговельних суперечках. Кількість суперечок для нових членів ЄС була незначною, спостерігались вони і між країнами МЕРКОСУР, проте для США це було характерно як в, так і поза межами НАФТА.

Інтеграційні угруповання, до яких входять не лише члени СОТ, не відповідають вимогам п. 5 ст. XXIV, що передбачає створення таких об'єднань лише між територіями членів СОТ. Хоча в дійсності сформувались механізми визнання таких угруповань, зокрема: голосування за пропозиціями, які не повністю узгоджуються з вимогами даної статті [9, п. 10 ст. XXIV], а також процедура звільнення від зобов'язань або механізм Waiver, що передбачає надання права членам СОТ відступити тимчасово від загальних правил [19]. Наведені механізми передбачають ухвалення рішення Міністерською конференцією СОТ, проте різною кількістю голосів. Отже, створення ЗВТ між членами та не членами СОТ з позицій *de lege ferenda* є досить ймовірним, так як у праві СОТ її створення не заборонене, а лише є умова про сумісність з правилами СОТ такої ЗВТ [4, с.351]. До речі, країни, які не є членами СОТ, у своїй торговельній угоди включають стандартні застереження, які передбачають виключення з РНС для інтеграційних угруповань, в яких вони можуть бути членами. Це положення має досить загальний характер і не передбачає, як правило, до таких угруповань ніяких спеціальних вимог. Варто зазначити, що практично всі активні в міжнародній торгівлі країни, які не є членами СОТ намагаються приєднатись до неї і, звичайно, вони прагнуть керуватись її нормами та правилами у своїй торговельній політиці [12, с. 10]. Це підкреслює важливість як членства у СОТ так і інтеграції, та доречності врахування вимог організації в підписанні регіональних угод.

До речі, більшістю в дві третини голосів Сторони можуть схвалити пропозиції, які не повністю відповідають вимогам п. 5-9 Статті XXIV, якщо вони ведуть до створення МС, ЗВТ [9, п.10 ст. XXIV]. У Статті IX Угоди про заснування СОТ зазначається про продовження прийняття рішень шляхом досягнення консенсусу як це здійснювалось відповідно до ГАТТ 1947, але у разі неможливості, якщо не передбачено іншого, питання вирішується голосуванням. Рішення Конференції міністрів та Генеральної ради приймаються більшістю голосів за умови, що інше не передбачено в цій Угоді чи відповідній багатосторонній торговельній угоді [19]. Рада згідно з ст. XXV ГАТТ повинна приймати рішення щодо схвалення планів створення інтеграційного угруповання більшістю голосів, на практиці ж це здійснюється на основі консенсусу [1, с.73]. Так, згідно з статтею XXV (ГАТТ 1947) рішення приймаються більшістю внесених голосів, якщо інше не встановлене Угодою (п.4), причому кожна сторона має право одного голосу на усіх зборах (п.3). [9]. Також регіональні та місцеві урядові органи та установи мають дотримуватись положень цієї Угоди [9]. Зазначимо, що в останній час переговори ведуться по двох напрямках – першим пріоритетом є досягнення транспарентності (легше досягти порівняно з системними питаннями), і також існують серйозні розбіжності між членами угруповань та СОТ щодо оцінки відповідності угод правилам організації. До речі, з усіх випадків розгляду та нотифікації РТУ між їх членами та ВТО консенсус було досягнуто лише один раз – при розгляді Угоди про МС між Чехією та Словачією після розпаду Чехословачії [2, с. 119]. За п'ятдесят років існування ГАТТ, а потім СОТ створено механізм регулювання інтеграційних процесів, але їх складність (суттєві відмінності між угрупованнями, численні [12, с. 9] напрямки впливу на інтереси як учасників інтеграції, так і третіх країн), обмежують ефективність регулюючого механізму [12, Чернышев, с. 10].

Переговорна група СОТ по правилах затвердила та відправила до Комітету з торговельних переговорів документ “Новий механізм транспарентності СОТ” (New WTO Transparency Mechanism) для усіх угод (в липні 2006 р.). Прийняття цього документу, на думку Паскаля Ламі (був генеральним директором СОТ) означає перші кроки з розробки механізму створення й регулювання РТУ в межах організації, який встановлює процедури раннього повідомлення про угоди, які готують підписати та їх нотифікації у СОТ. Передбачалось, що дата фактичного представлення всіх документів до Секретаріату вважатиметься моментом нотифікації РТУ, а перевірку угод, які діють на основі дозвільного застереження (торговельні преференції між країнами, які розвиваються) здійснюватиме Комітет з торгівлі та розвитку. Проте, механізм є тимчасовим заходом [2, с. 119]. Чернышев С.В. зазначає: “норми ВТО являються, при всех их недостатках, единственной разработанной в международном экономическом праве основой для определения и регулирования процессов экономической интеграции” [12, , с. 10]

В.І.Муравйов зазначає: “Важливою особливістю угод ЄС про створення ЗВТ є те, що їх укладають відповідно до вимог СОТ” [4, с.356]. Практично усі угоди про асоціацію включають положення про створення ЗВТ, які ґрунтуються на правилах ГАТТ/СОТ [4, с.356].

Тобто хоча існує чимало питань щодо міжнародної економічної інтеграції у вимогах СОТ, останні продовжують займати одне з визначних місць в укладанні РТУ. Це підкреслює важливість для країн як МЕРКОСУР, так багатосторонніх відносин, сприяє ефективному розвитку як окремих угруповань, так і торгівлі з третіми країнами.

Висновки. Отже, розвиток МЕРКОСУР, укладання регіональних угод регулюються вимогами СОТ, причому в Угоді ГАТТ дається визначення ЗВТ та МС. Слід зауважити, що в документах СОТ йдеться про

рівень зовнішніх торговельних бар'єрів, лібералізацію в межах угруповань, торгівлю послугами, інтеграцію між країнами, які розвиваються, вирішення суперечок та низку інших питань. Проте наявність невизначеності окремих формувань сприяла поглибленню досліджень, а також ухваленню Доволеності про тлумачення. Крім того, слід врахувати, що у СОТ створюються відповідні органи з метою розвитку інтеграційних процесів, визначено термін створення угруповань, розробляються в разі необхідності відповідні рекомендації. І хоча існують деякі розбіжності, СОТ має вагоме значення для створення інтеграційних угруповань, їх розвитку, а також впливу на треті країни причому не лише для членів організації. Тому ці вимоги необхідно обов'язково враховувати, але також і особливо зосереджуватись на змісті окремих положень, що дозволить враховувати внутрішні інтереси при підписанні РТУ.

Література.

1. Международная экономическая интеграция: учеб. пособие / [Н.Н. Ливенцев, В.Н. Харламова, В.Б. Буглай, Д.А. Алешин и др.]; под ред. Н.Н.Ливенцева; Московский гос. ин-т международных отношений (ун-т).–М.: Экономистъ, 2006. –430 с.
2. Исаченко Т. Региональные торговые соглашения и их роль в мировой торговле /Т. Исаченко [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.mgimo.ru/filesserver/books/rami4konvent/t5-isachenko.pdf
3. The WTO and preferential trade agreements: From co-existence to coherence. World Trade Report, 2011. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report11_e.pdf
4. Зони вільної торгівлі на початку XXI століття: монографія / [О.І. Шнирков, А.С.Філіпенко, А.П.Румянцев, В.Г.Андрійчук та ін.]; за ред. О. І. Шниркова, В.І. Муравйова ; Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. - Київ : Київський університет, 2013. - 399 с.
5. Шишков Ю.В. Интеграционные процессы на пороге XXI века. Почему не интегрируются страны СНГ / Ю. В. Шишков. - М.: НП "III тысячелетие", 2001. - 480 с.
6. Гурова И., Сфремова М. Конкурирующие теории региональной экономической интеграции: сравнительный анализ / И. Гурова, М. Сфремова // // Власть. - 2013. - № 8.- С. 35-38.
7. The Future of the WTO: Addressing Institutional Challenges in the New Millennium. Report by the Consultative Board to the Director-General Supachai Panitchpakdi. Geneva, 2004.- 86. p.
8. Хокман Б., Шифф М., Гото Ю. Выгоды региональной интеграции / Б. Хокман, М. Шифф, Ю. Гото. – Глава 13. - с. 191-208. [Электронный ресурс]. – Режим доступа <http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/WBI-Training/Ch13.pdf>
9. Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ 1947): Міжнародний документ від 30.10.1947, СОТ [ред. від 15.04.1994]. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_264/page
10. Доволеність про тлумачення Статті XXIV Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 року // Генеральна угода з тарифів і торгівлі 1994 року [від 15.04.1994]. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/981_003
11. Шифф М., Уинтерс Л. А. Региональная интеграция и развитие / М. Шифф, Л. А. Уинтерс; пер. с англ. - М. : Весь мир, 2005. – 376 с.
12. Чернышев С.В. Региональная экономическая интеграция и правила ВТО [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/3.5.pdf>
13. Генеральна угода про торгівлю послугами: СОТ; Міжнародний документ від 15.04.1994, СОТ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/981_017.
14. Киреев А.П. Международная экономика: учебное пособие: в 2-х ч. / А.П. Киреев; Часть I. - М.: Международные отношения, 1999. Ч.1.– С.416.
15. Смбалян А.С. ВТО и региональные интеграционные объединения: соотношение “правовых сил” в урегулировании торговых споров // Российский внешнеэкономический вестник. – 2011. - №8. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.center-bereg.ru/o2070.html>
16. Гужва І.Ю. Механізм вирішення торговельних суперечок в СОТ: теоретичні аспекти і сучасна практика в Україні та світі / І.Ю. Гужва // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. – 2015.- Вип. 13. – С.8-13.
17. Disputes by member / World Trade Organization [Electronic Resource]. – Mode of access: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_by_country_e.htm
18. Participation in Regional Trade Agreements / World Trade Organization [Electronic Resource]. – Mode of access: https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/rta_participation_map_e.htm
19. Угода про заснування Світової організації торгівлі; Міжнародний документ від 15.04.1994, СОТ [ред. 27.11.2014]. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_342

References

1. Mezhduнародnaia ekonomycheskaia yntehratsiya: ucheb. posobie / [N.N. Lyventsev, V.N. Kharlamova, V.B. Buhlai, D.A. Aleshyn y dr.]; pod red. N.N.Lyventseva; Moskovskiy hos. yn-t mezhduнародnikh otnoshenyi (un-t).–M.: Ekonomyst', 2006. –430 s.
2. Ysachenko T. Rehyonalnie torhovie sohlashenyia y ykh rol v myrovoi torhovle /T. Ysachenko [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: www.mgimo.ru/filesserver/books/rami4konvent/t5-isachenko.pdf

3. The WTO and preferential trade agreements: From co-existence to coherence. World Trade Report, 2011. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report11_e.pdf
4. Zony vilnoi torhivli na pochatku XXI stolittia: monografiia / [O.I. Shnyrkov, A.S.Filipenko, A.P. Rumiantsev, V.H.Andriichuk ta in.]; za red. O. I. Shnyrkova, V.I. Muraviova ; Kyiv. nats. un-t im. Tarasa Shevchenka. - Kyiv : Kyivskiy universytet, 2013. - 399 s.
5. Shyshkov Yu.V. Yntehratsyonnie protsessi na porohe XXI veka. Pochemu ne yntehruiuitsia stranu SNH / Yu. V. Shyshkov. - M.: NP "III tisiacheletye", 2001. - 480 s.
6. Hurova Y., Yefremova M. Konkuryuiushchye teoryy rehyonalnoi ekonomycheskoi yntehratsyy: sravnytel'nyy analiz / Y. Hurova, M. Yefremova // // Vlast. - 2013. - № 8.- C. 35-38.
7. The Future of the WTO: Addressing Institutional Challenges in the New Millennium. Report by the Consultative Board to the Director-General Supachai Panitchpakdi. Geneva, 2004.- 86. p.
8. Khokman B., Shyff M., Hoto Yu. Vihodu rehyonalnoi yntehratsyy / B. Khokman, M. Shyff, Yu. Hoto. – Hlava 13. - s. 191-208. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu <http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/WBI-Training/Ch13.pdf>
9. Heneralna uhoda z taryfiv i torhivli (HATT 1947): Mizhnarodnyi dokument vid 30.10.1947, SOT [red. vid 15.04.1994]. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_264/page
10. Domovenist pro tlumachennia Statti XXIV Heneralnoi uhody z taryfiv i torhivli 1994 roku // Heneralna uhoda z taryfiv i torhivli 1994 roku [vid 15.04.1994]. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/981_003
11. Shyff M., Uynters L. A. Rehyonalnaia yntehratsyia y razvytye / M. Shyff, L. A. Uynters; per. s anhl. - M. : Ves myr, 2005. – 376 s.
12. Chernishev S.V. Rehyonalnaia Ekonomycheskaia yntehratsyia y pravyla VTO [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://siteresources.worldbank.org/INTRANETTRADE/Resources/3.5.pdf>
13. Heneralna uhoda pro torhivliu posluhamy: SOT; Mizhnarodnyi dokument vid 15.04.1994, SOT. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/981_017.
14. Kyreev A.P. Mezhdunarodnaia ekonomyka: uchebnoe posobyе: v 2-kh ch. / A.P. Kyreev; Chast I. - M.: Mezhdunarodnie otnosheniya, 1999. Ch.1.– S.416.
15. Smbatian A.S. VTO y rehyonalnie yntehratsyonnie ob'edyneniya: sootnosheniye "pravovikh syl" v urehulyrovanyy torhovikh sporov // Rossyiskiy vneshneekonomycheskiy vestnyk. – 2011. - №8. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.center-bereg.ru/o2070.html>
16. Huzhva I.Iu. Mekhanizm vyrishenniia torhovelnykh superechok v SOT: teoretychni aspekty i suchasna praktyka v Ukraini ta sviti / I.Iu. Huzhva // Naukoviy visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. – 2015.- Vyp. 13. – S.8-13.
17. Disputes by member / World Trade Organization [Electronic Resource]. – Mode of access: https://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_by_country_e.htm
18. Participation in Regional Trade Agreements / World Trade Organization [Electronic Resource]. – Mode of access: https://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/rta_participation_map_e.htm
19. Uhoda pro zasnuvannia Svitovoi orhanizatsii torhivli.; Mizhnarodnyi dokument vid 15.04.1994, SOT [red. 27.11.2014]. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_342

Рецензія/Peer review : 12.03.2018

Надрукована/Printed :05.04.2018

Прорецензовано редакційною колегією

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМИ ПОВОДЖЕННЯ З ВІДХОДАМИ

У статті розглянуто стратегічні орієнтири забезпечення ефективного використання системи поводження з відходами. Запропоновано комплекс заходів, спрямованих на виявлення резервів для зменшення відходів через переорієнтування виробництва на використання сировини, придатної до вторинної переробки, що дозволить значною мірою знизити еколого-економічні втрати суспільства. Визначено заходи з інноваційної модернізації галузі, конкретизовано основні її складові.

Ключові слова: відходи, ефективність використання відходів, інновації.

KRYVENKO S.

Poltava Institute of Business of
International Scientific-Technical University named after Y. Bugay

STRATEGIC DIRECTIONS OF ENSURING THE EFFICIENT USAGE OF THE WASTE MANAGEMENT SYSTEM

The article provides strategic directions for ensuring the effective usage of the waste management system. A set of measures and mechanisms aimed at identifying reserves for waste reduction through reorientation of production towards using raw materials suitable for recycling is offered. This will allow reducing considerably ecological and economic losses of society. The long-term strategy of implementing priority directions of the complex rational waste management system, the main parameter of which is the level of non-waste production, is determined. It allows orienting economic entities towards cost-effective and environmentally sound decisions regarding their activities. The measures for innovative modernization of the industry are determined; its main components are specified. Modern approaches to organizing an effective system of managing innovative technologies of waste processing and their involvement into economic circulation are analyzed. Modern methods and models for evaluating the effectiveness of complex usage of waste are discussed. Internal and external factors that influence the stability of the system are identified. The necessity of optimizing the given systems by introducing new technologies of waste management in view of leading world practices is justified.

Key words: waste, waste utilization efficiency, innovations.

Постановка проблеми

Ефективне використання системи поводження з відходами повинно розглядатися, по-перше, з погляду інноваційних підходів, по-друге, з погляду впровадження комплексного підходу, який спрямований на поліпшення використання і мінімізацію утворення відходів. Важливо знайти можливості ефективного функціонування системи поводження з відходами, що забезпечить найбільш оптимальний шлях досягнення впровадження нових технологій і методів у даній галузі.

Аналіз останніх джерел

Метою роботи є розгляд сучасних інноваційних підходів до забезпечення ефективного, комплексного використання системи поводження з відходами, організація їх переробки. Можливість визначення ролі комплексного використання системи поводження з відходами та залучення їх у господарський обіг дозволяє застосовувати наукові підходи багатьох відомих вітчизняних та закордонних учених: Б.В. Буркинського, О.О. Веклич, Г.П. Виговської, Ю.М. Маковецької, Л.Г. Мельника, В.С. Міщенко, М.С. Самойлік, С.К. Харічкова, Т.П. Шаніної, Д. Пірсом, І. Синякевичем, І. Ултером та інших.

Дослідження цих науковців стосується використанням методів моделей та методики комплексної оцінки ефективності використання системи поводження з відходами, встановлено зовнішні й внутрішні фактори, які впливають на ефективність і стійкість даної системи, запропоновано комплекс заходів і механізмів її забезпечення тощо.

Виклад основного матеріалу

В умовах глобалізації економіки в кожній країні виникає потреба в ефективному використанні ресурсного потенціалу для утримання конкурентоспроможних позицій на світовому ринку. На жаль, з одного боку природні ресурси використовують за екстенсивним принципом, що призводить до нераціонального використання мінеральних і сировинних запасів. З іншого боку, нераціональне використання ресурсів, застарілі технології й відсутність розвинутої сфери вторинної переробки сприяють утворенню великих обсягів відходів. В цьому сенсі важливого значення набуває проблема економічної ефективності й екологічної доцільності використання ресурсного потенціалу відходів. У Європі, за даними Eurostat, переробляється близько чверті відходів (24%), з яких отримується вторинна сировина. Лідером у переробці побутових відходів виступає Німеччина – 48% [1].

Наявні системи поводження з відходами в Україні є неефективними, державне регулювання інноваційних процесів у сфері переробки відходів недостатньо розвинене, не ведеться державний Кадастр відходів, банк даних за технологіями їх переробки. Існують окремі законодавчі акти, які зачіпають ці питання, але вони мають формальний характер і їх застосування на практиці не дало очікуваних результатів. За наявності різноманіття варіантів організаційних і технологічних рішень особливо важливим стає вибір й обґрунтування ефективної системи управління інноваційними технологіями переробки відходів. Дані системи потребують оптимізації шляхом впровадження нових технологій і методів поводження з відходами з урахуванням провідного світового досвіду в даній галузі. Приклади світової практики показують, що наявні у світі технології знешкодження відходів, технічні методи і прийоми значною мірою дозволяють знизити витрати на рециркуляцію відходів порівняно зі звичайним полігонним похованням. Дані способи знешкодження є не тільки екологічно безпечними, а й економічно вигідними. Наприклад, переробка відходів з використанням біокомпостування дозволяє не тільки безпечно знешкодити відходи, а й максимально залучити їх у господарський обіг при глибині переробки до 90%. Однак є потреба надійної попередньої апробації таких технологій на екологічну чистоту і безпеку. У зв'язку з цим необхідне придбання найбільш ефективного обладнання в Україні, яке дозволить виробникам знижувати обсяги утворення відходів, а індивідуальним підприємствам і юридичним особам, зайнятим у сфері екоіндустрії відходів (переробка, знешкодження, знищення, поховання), збільшувати обсяги переробки, покращувати якість одержаних вторинних ресурсів, приймати на подальше використання ширшу номенклатуру відходів. На жаль, середній рівень використання твердих відходів у якості вторинних ресурсів у промисловості становить близько однієї третьої (30%), а побутових відходів – 8% від загальної маси [2].

Відсутність ефективних стимулів у сфері використання відходів в Україні призвело до фактичного припинення інноваційної активності. Природоохоронна політика при організації управління відходами будується на єдиному фіскальному стимулі: стягненні екологічних платежів за розміщення відходів. Останні не стільки сприяють впровадженню маловідходних технологій і мінімізації утворення відходів, скільки змушують природокористувачів приховувати фактичні дані про утворення відходів з метою зменшення сум екологічних платежів за розміщення відходів. У зв'язку з цим досить актуальна розробка заходів економічного стимулювання діяльності у сфері поводження з відходами. Введення системи пільгового кредитування та оподаткування заходів раціонального поводження з відходами, державної підтримки природоохоронної діяльності, матеріального заохочення екологічної діяльності організацій вимагає створення відповідної нормативно-правової бази. Необхідно розробити і реально використовувати економічні стимули, надавати фінансову підтримку тим, хто розробляє та впроваджує нові інноваційні технології переробки відходів. Формування ефективного економічного механізму використання системи поводження з відходами передбачає залучення різних форм приватного капіталу в інноваційно-інвестиційний процес для майбутньої модернізації даної сфери. Однак практика показує, що вирішення проблеми збору та переробки відходів тільки за рахунок позабюджетних джерел фінансування неможливо. Для створення виробничої бази системи централізованого збору і попередньої обробки відходів необхідно залучення коштів державного бюджету.

Оцінка стану відходів, аналіз характеру їх утилізації, розробка пропозицій щодо комплексного раціонального використання вторинних ресурсів дозволяє визначити довгострокову стратегію. У стратегії повинні бути узгоджені наявні пріоритетні напрямки соціально-економічного розвитку з аспектом ресурсозбереження на стадії утилізації продукту. Крім того, повинен бути розроблений і впроваджений організаційно-економічний механізм реалізації пріоритетних напрямів розвитку комплексної системи управління відходами, який повинен базуватися на використанні вторинних ресурсів; заміні зношеної техніки та застарілих технологій; формуванні екологічних фондів, що мають цільове призначення; розвитку сфери еколого-аудиторських та інжинірингових послуг, що дозволяють орієнтувати суб'єктів господарювання на економічно ефективні та екологічно виважені рішення щодо їх діяльності; створенні інформаційної бази з метою акумулювання статистичної інформації, яка використовується суб'єктами господарювання щодо різних аспектів ресурсозбереження у сфері поводження з відходами [3].

Розв'язання наявних проблем повинно базуватися на таких принципах: запропонована система поводження з відходами повинна бути економічно доцільною, здійснювати мінімальний вплив на навколишнє середовище, мати високі технологічні показники, забезпечувати максимально корисне використання всіх складових відходів, ґрунтуватися на логістичних засадах; повинна відповідати основним підцілям системи управління сферою поводження з відходами: мінімізація утворення, максимальна утилізація та безпечне видалення залишків відходів; вирішення проблеми повинно базуватися на безперервності розвитку галузі. Оптимізація наведених критеріїв показує ефективність переробки відходів з точки зору екологічної безпеки.

Посадання різноманітних завдань комплексного використання сировини вимагає їх всебічного вивчення, перед тим як прийняти рішення щодо інвестування того чи іншого проекту утилізації відходів. При цьому роль держави повинна полягати у встановленні «правил гри» при поводженні з відходами, а також можливості розумного субсидування проектів з поводження з відходами. З цієї точки зору стає очевидним, що відходи, перш за все, повинні бути об'єктом зацікавленості для інвесторів, що працюють у

цій сфері. Оцінка економічної ефективності інвестиційних проектів, пов'язаних з поводженням з відходами, необхідна для соціально-економічного аналізу та попередніх розрахунків як вихідного матеріалу для прийняття рішень при плануванні, проектуванні, модернізації, будівництві та реконструкції об'єктів. Економічну ефективність інвестиційних проектів слід розглядати як категорію, що відображає відповідність інвестиційного проекту цілям та інтересам його учасників. Для вибору найбільш раціонального варіанту інвестиційного проекту бажано мати системний критерій, який враховує фактори й аспекти економічної та екологічної ефективності, з урахуванням оцінки ризику. Невірною оцінкою ризику може призвести як до екологічних проблем, так і до економічно неправильних рішень. Зниження екологічних ризиків є одним з основних завдань у діяльності щодо поводження з відходами, оскільки це пов'язано з великими матеріальними санкціями у разі заповодження шкоди.

Економічний ефект спостерігається у тому, що дефіцитна сировина, яка імпортувалася, тепер може бути видобута в Україні і при цьому відбуватиметься створення нових робочих місць, що є дуже актуальним у період закриття багатьох підприємств і звільнення висококваліфікованих спеціалістів. Проте все це не відбувається через ряд причин: відсутній єдиний системний підхід до вирішення проблеми поводження з відходами; не сформований механізм поводження з відходами як вторинними ресурсами; не створюється інформаційна підтримка щодо використання вторинної сировини (наприклад, кадастру джерел відходів і технологій їх переробки тощо); відсутня підтримка використання в Україні власних і світових наукових розробок і технологій переробки відходів; немає чіткої державної програми контролю за нагромадженням і переробкою відходів.

Перераховані недоліки висувають завдання створення нової, більш ефективної системи поводження з відходами, основним параметром якої є рівень безвідходності. Критерій ефективності функціонування системи є ключовим, він повинен урахувати всі умови експлуатації системи і визначати її ефективність у процесі використання. З погляду цього підходу, критерієм економічної ефективності є оцінка впливу кожної підсистеми на загальну ефективність системи [4]. При цьому основним критерієм вибору тієї чи іншої концепції утилізації відходів є екологічні параметри, що відображають ступінь впливу і зниження навантаження на навколишнє середовище без урахування економічних і соціальних показників. Ігнорування одного з цих аспектів не дозволяє приймати раціональні рішення. Якщо соціальні наслідки оцінюваних стратегій і рішень не враховуються, то їх успіх і ефективність може виявитися під загрозою через недостатню соціальну або громадську підтримку та прийнятність.

Без проведення економічної оцінки неможливо стверджувати про доцільність прийняття рішень. Для проведення оцінки економічних аспектів систем управління відходами необхідно використовувати такий найважливіший критерій економічної стійкості як ефективність на рівні підсистем і самої системи. Логіка оцінювання еколого-економічної ефективності полягає в оцінці як економічної вигоди на основі впровадження інноваційних технологій, так і екологічної вигоди, які будуть отримані підприємствами при зменшенні залишків відходів.

Зарубіжні вчені наполягають на тому, що еко-ефективність створює додаткову вартість шляхом повнішого задоволення потреб замовника при забезпеченні належних економічних показників діяльності і зниженні впливу на навколишнє середовище. Екологічна ефективність має вплив як на бізнес, так і на країни. Сутність цього впливу полягає в одному з таких принципів підвищення переробки отриманих матеріалів та відходів. Тому проблема досягнення еколого-економічної ефективності в сучасних умовах господарювання є надзвичайно актуальною. Деякі автори пропонують розгалужену систему показників екологічної ефективності, чітко відмежовуючи її від економічної ефективності. Еколого-економічна ефективність не є абсолютним показником, але розвивається залежно від інновацій та інструментів економічної політики. Розрахунок даного показника повинен складатися з деяких кроків та мати на меті визначення позитивного ефекту від переробки відходів. Важливими етапами еколого-економічної ефективності переробки відходів є, по-перше, вибір альтернатив переробки відходів, при цьому проводиться аналіз проектів з переробки відходів; по-друге, визначаються та класифікуються організації, які могли б застосувати дану технологію. Не менш важливим етапом є визначення та аналіз еколого-економічної ефективності переробки відходів, а саме: визначається відповідно до моделі сукупність показників та досліджується рівень еколого-економічної ефективності переробки відходів, а також порівнюються отримані ефекти для різних груп підприємств.

На думку [5], еколого-економічна ефективність переробки відходів складається з трьох частин: економічної, змішаної та екологічної. Сума даних рівнозначних складових і буде загальним чинником визначення еколого-економічної ефективності переробки відходів. Економічна складова – це розрахунок альтернативної вигоди одержаних у результаті отримання власних ресурсів, соціальна складова (або змішана) – це зменшення екологічного та економічного навантаження зі зменшення кількості відходів, і остання – екологічна складова – це зменшення викидів в атмосферу. Особливу увагу потрібно приділяти питанням інтеграції (об'єднанню різного типу), що сприяє повному та екологічному використанню трудових і матеріальних ресурсів.

Отже, у завдання держави входить активізація інноваційної діяльності в галузі переробки відходів, а також вилучення користі з вторинних ресурсів шляхом формування відповідної законодавчої бази на

державному та регіональному рівні; використання економічних стимулів для впровадження нових технологій переробки відходів, для модернізації сміттєпереробних виробництв; заохочення підприємств, що використовують у виробничому процесі вторинну сировину та продукти вторинної переробки; залучення в сферу вторинної переробки приватного бізнесу, який відрізняється більшою гнучкістю і мобільністю щодо впровадження нових технологій; фінансування наукових розробок у сфері переробки відходів, а також використання продуктів вторинної переробки як шляхом виділення бюджетних коштів, так і надання сприяння в залученні приватних інвестицій.

Висновки

Відповідно до зазначеного вище, можна констатувати: в сучасних умовах особливе місце повинно відводитися розгляду відходів як специфічного товару, який необхідно залучати до повторного обігу в максимальних кількостях. У всьому світі робляться спроби ефективного управління постійно зростаючими потоками відходів. На основі узагальнення зарубіжного досвіду, можна стверджувати, що економічний інструментарій повинен бути спрямований на стимулювання підприємств і населення до раціонального поводження з відходами, обмеження екодеструктивної діяльності в даній сфері та акумулювання коштів для природоохоронних заходів за рахунок виробників відходів на національному рівні. Це призводить до оптимального результату, зокрема, поліпшення екологічної обстановки з дотриманням принципу економічної ефективності.

Література

1. European Commission [Електронний ресурс] // European Statistic. – Режим доступу : <http://europa.eu.int/comm.Eurostat>
2. Шаніна Т.П. Управління та поводження з відходами : підручник / Т. П. Шаніна, О.Р. Губанова, М.О. Клименко. – Одеса : Одеськ. Держ. Екологічний Університет ТЕС 2012. – 272 с.
3. Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 р. : закон України від 21.12.2010 р. № 2818-VI / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
4. Tsilemou K., Panagiotakopoulos D. D4.1 and D4.2 Economic Sustainability Criteria and Indicators for waste management, 2005. – 77 p.
5. Романчук С.В. Методичні підходи до оцінювання еколого-економічної ефективності переробки відходів / С.В. Романчук // Актуальні проблеми економіки. –2015. – № 5, (167). – С. 321–327.

References

1. European Commission // European Statistic. URL: <http://europa.eu.int/comm.Eurostat>
2. Shanina T.P. Management and Waste Management: Textbook / T. P. Shanina, O.R. Gubanova, M.O. Klymenko - Odessa: Odessa. State Environmental University of TES 2012. - 272 p.
3. Pro osnovni zasady (strategii derzavonoiekolohichnoial polityku of Ukrainy na period do 2020 roku: Zakon Ukrainy vid 21.12.2010 r. No. 2818-VI. URL: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
4. Tsilemou K., Panagiotakopoulos D. D4.1 and D4.2 Economic Sustainability Criteria and Indicators for waste management, 2005 - 77 p.
5. Romanchuk S. V. Methodical approaches to the assessment of the ecological and economic efficiency of waste processing // Actual problems of economics, 2015. - № 5 (167). - P. 321-327.

Рецензія/Peer review : 05.02.2018
Надрукована/Printed : 04.04.2018
Прорецензовано редакційною колегією

**ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНА ПРОБЛЕМАТИКА ЕТНІЧНОГО ТУРИЗМУ:
АКСІОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ**

У статті висвітлено сутність та зміст поняття «етнічного туризму», досліджено різні підходи до його теоретичного трактування в сучасній літературі. Встановлено його структуру та зв'язки з іншими видами туризму, проаналізовано ресурсний потенціал як на державному, так і на регіональному рівнях. Визначено теперішній стан та роль етнічного туризму в розвитку Полтавської області, сформульовано проблеми та обґрунтовано шляхи їх вирішення в даному регіоні.

Ключові слова: етнічний туризм, туристичні ресурси, історична спадщина, Полтавський регіон.

LIKHNOSOVA A.

SOSNOVSKA J.

Kremenchuk Mykhaylo Ostrohradskyi National University

**ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC PROBLEMS OF ETHNIC TOURISM:
ACCIOLOGICAL ASPECTS**

The aim of the article is to describe the organizational and economic issues of ethnic tourism in terms of the formation of new human values on its basis and the interpretation of the axiological aspects of tourism activity. The article describes the essence and content of the "ethnic tourism" concept, examines different approaches to its theoretical interpretation in modern literature. Its structure and links with other types of tourism have been established, resource potential has been analyzed both at the state and regional levels. The present status and role of ethnic tourism in the development of the Poltava region are determined, problems are formulated and ways of its solution are grounded in this region. Axiological aspects of the ethnic tourism development, as the basis for the formation of human values, can be interpreted as the type of travel, during which tourists study a certain ethnic group of the population, their life, culture, household moments, etc. Tourist resources for ethnic tourism are diverse and peculiar. These are architectural monuments, museums, archival materials, picturesque places. All this creates favourable conditions for rest and familiarization with the history and culture of the people. In Ukraine, ethnic tourism has not yet developed and popularity. This is due to the fact that the participants of such tours are the elderly. Poltava region is the leader in terms of domestic development tourism in central Ukraine. But ethnic tourism in this region needs more development. There is a fashion for ethno-tourism, which became a form of recreation, which is in demand, gives an impetus to the revival and development of traditional culture.

Keywords: ethnic tourism, tourist resources, historical heritage, Poltava region.

Постановка проблеми та її актуальність. Туризм є одним із головних факторів, які впливають на економіку та розвиток держави в цілому, задовольняють естетичні, моральні та духовні потреби людей. На сьогоднішній день подорожі відбуваються з ціллю заняття спортом, відпочинку, участі у походах, ознайомлення з місцевими пам'ятками культури, відвідування рідних місць. Так виникають нові види туризму, до яких можна віднести етнічний туризм.

У класичному розумінні етнічний туризм (етнотуризм, ностальгійний туризм, етнографічний туризм) – різновид туристичних подорожей, що здійснюються туристами до місць свого історичного проживання. Завдяки такому нововведенню багато хто може знайти своїх далеких родичів. Іноді люди відвідують місця, де проживали їхні батьки, далекі родичі або вони самі (наприклад, в далекій молодості через певні обставини були виселені з цих територій). Учасники етнічного туризму в основному люди похилого віку, що раніше проживали в цій місцевості. Основна частина програм і мета приїзду – індивідуальне (або невеликими сімейними групами) відвідування різних регіонів [1].

Туристичні ресурси для етнічного туризму різноманітні та своєрідні. Це пам'ятки архітектури, музеї, архівні матеріали, мальовничі місця. Все це створює сприятливі умови для відпочинку та ознайомлення з історією та культурою народу.

Щодо України, то етнічний туризм на сьогодні ще не набув розвитку та значної популярності. Це пов'язано з тим, що учасники відповідних турів, тобто найчастіше люди похилого віку, подорожують набагато менше, аніж, наприклад, в країнах Європи та Америки. Тому зазвичай такий ностальгійний туризм організовується для іноземців, що походять із українських територій – вони відвідують місця свого народження, проведення дитинства тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні аспекти етнічного туризму протягом останніх років досліджують такі історики та туризмознавці: І.О. Бочан [2], І.М. Кулаковська [3], О.І. Кузьмук [4], Л.Д. Божко [5] та інші. Незважаючи на значний інтерес до даної теми аналіз літературних джерел показав, що в наукових працях недостатньо вивчено зміст та поняття терміну «етнічний туризм», розкрито не всі проблеми в даній галузі, не чітко визначені шляхи вирішення питань щодо покращення стану етнотуризму як на державному, так і на територіально-обласному рівнях. Такі обставини обумовлюють актуальність дослідження.

Метою статті є характеристика організаційно-економічної проблематики етнічного туризму з точки зору формування на його основі нових людських цінностей та тлумачення аксіологічних аспектів туристичної діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Першим визначення поняття «етнічний туризм» запропонував американський дослідник В. Сміт у 1977 р. Він засвідчив його як вид туризму, основною метою якого є пізнання багатих звичаїв та традицій різних народів, до якого входить відвідування їхніх домівок та поселень, спостереження за обрядами та життям у цілому.

Поняття «етнічного туризму» тлумачать багато науковців та вчених, трактування деяких із них наведено в таблиці 1.

Таблиця 1

Різні підходи до трактування етнічного туризму в сучасній науковій літературі*

Вчені	Наукове трактування
Р. Макінтош, С. Гольднер	Переглянувши запропоноване В. Смітом визначення, окреслили етнотуризм як подорож з метою спостереження за культурою і способом життя по-справжньому екзотичних народів.
Б. Кінг	До етнічного туризму відносяться подорожі, чия основна мотивація полягає в етнічному возз'єднанні. Мета етнічних возз'єднань активно простежується у країнах Північної Америки та Австралії, чия новітня історія була побудована на міграції, але це також стосується й частин світу, включаючи Африку, Європу та Азію.
П. Ван ден Берг	Описав етнічний туризм, як форму туризму, де культурна екзотика тубільців є основою «приманки» для туристів.
С. Харроон, В. Вайдер	Визначили етнічний туризм як поїздку, вмотивовану передусім як пошуком тісного контакту з людьми, етнічна приналежність і культурна специфіка яких відрізняється від подібних ознак туристів.
Лі Юнь	Визначив етнічний туризм, як туризм, основною метою якого є пошук екзотичного культурного досвіду через взаємодію з відмінними етнічними групами. Він включає в себе туристичні поїздки, упродовж яких споглядаються артефакти, ритуали тощо, пов'язані з конкретною етнічною групою. Процес споглядання таких речей, на думку вченого, є важливою частиною мотивації до поїздки.
Д. Мерпер, Д. Гетц, В. Джеймісон	Поряд з терміном «етнічний туризм» широко використовували поняття «аборигенський» туризм і «корінний» туризм.
Р. Батлер, Т. Хинчей	Окреслили «корінний туризм» як туристичну діяльність, у якій беруть безпосередню участь корінні етнічні групи з метою дослідження або споглядання атрактивних ознак власної культури, від якої вони відійшли з огляду на ті або інші обставини.
М.П. Кляп, Ф.Ф. Шандор	Етнічний туризм (ностальгічний, етнографічний туризм) – різновид туризму, який здійснюється туристами на місця свого історичного проживання.
І.О. Бочан	Розглядає етнічний туризм як важливу складову людських цінностей, як специфічний вид людської діяльності, мотивацією якої є пізнання краєзнавчих та країнознавчих ресурсів, ознайомлення з цінностями етнографічних груп у місцях їх компактного проживання на території України.
І.А. Волкова	Тлумачить термін «етнічний туризм» як поїздки, що організуються до регіонів проживання нечисленних народів, які не мають власної державності або національно-адміністративної автономії у складі інших держав.
І.М. Кулаковська	Етнічний туризм – це вид поїздки, під час яких туристи вивчають певну етнічну групу населення, їх життя, особливості культури, побутові моменти тощо. Етнотуризм має бути спрямований не лише на збагачення духовної культури, а й на виховання у молодого покоління національної самосвідомості, самоідентифікації. В рамках етнічного туризму можливе відвідування місць, де проживали предки або самі туристи, які в далекій молодості були виселені або виїхали з цих територій.
В. Кифяк	Під етнотуризмом розуміє поїздки з метою побачень з рідними та близькими. Таке твердження є дискусійним, оскільки науковець у власному тлумаченні сутності етнотуризму ідентифікує останній як ностальгічний туризм.
Н.А. Малова	Стверджує, що «ностальгічний чи етнічний туризм – це вид відпочинку, під час якого туристи вивчають визначену етнічну групу населення, її життя, особливості культури, побуту і т. д.».
М. Орлова	Розглядає етнічний туризм як підвид пізнавального туризму, метою якого є ознайомлення з матеріальною та духовною культурою певного етносу.

* складено автором на основі джерела [6]

На нашу думку, визначення І.М. Кулаковської є найбільш вдалим, тому в даній статті воно обране за базу.

Межа між культурним, сільським зеленим та етнічним туризмом дуже тонка. Єдине, що варто зауважити, що кожен із даних видів туризму має свої відмінності та особливості, це і відрізняє етнічний туризм від інших.

Аналізуючи вище наведений матеріал, можна зробити висновок, що етнічний туризм має тісні зв'язки з іншими видами туризму (рис. 1).



Рис. 1. Структура та зв'язки етнічного туризму

Туристичні ресурси для етнічного туризму багаті і своєрідні. Це пам'ятки архітектури, музейні експозиції, архівні матеріали, мальовничі природні місця. У сукупності все це створює сприятливі умови для відпочинку та ознайомлення з історією та культурою народу. Сучасний етнічний туризм може бути як внутрішнім (наприклад, відвідування сільської місцевості міськими жителями з метою ознайомлення з архаїчними діалектами, фольклором, побутом, культурою і мовами автохтонних народів), так і зовнішнім, який пов'язаний з відвідуванням історичної батьківщини або місць народження родичів.

Україна на сьогоднішній день володіє великою базою історично-культурних туристичних ресурсів, частина з яких знаходиться під контролем держави. Їхня кількість складає близько 130 тис. пам'яток культури:

- 56206 пам'яток археології;
- 51364 пам'ятки історії;
- 5926 пам'яток монументального мистецтва;
- 16293 пам'ятки архітектури, містобудування, садово-паркового мистецтва та ландшафтів [1].

Це є вдалою перспективою для розвитку етнічного туризму.

Для більш точного розуміння етнічного виду туризму було проведено дослідження на базі Полтавського регіону, на основі визначення та аналізу його ресурсних можливостей.

Полтавська область – привабливий туристичний регіон, розташований в центральній частині Лівобережної України, з унікальними туристичними можливостями, що сприяють розвитку сфери розваг в туризмі. В області є чимало місць, де можна розвивати етнографічний туризм [7].

Пам'ятки історичної спадщини на території області знаходяться під охороною держави – це визначні археологічні, архітектурні та історичні пам'ятки, з яких складається культурна спадщина народу. На сьогоднішній день їх налічується понад чотири тисячі. Серед них:

- пам'ятки містобудування і архітектури;
- пам'ятки історії;
- пам'ятки монументального мистецтва;
- пам'ятки археології;
- історико-культурні заповідники.

Полтавщина – лідер за показниками розвитку внутрішнього туризму в центральній Україні. Потенційними клієнтами відвідуванні області є туристи з Дніпра, Запоріжжя, Харкова, Кіровограда, Києва і Сум. Потік екскурсантів можна було б збільшити, якщо б інфраструктура області відповідала туристичним потребам. Внутрішній турист, на жаль, людина середніх або навіть невисоких статків, це можна пояснити нестабільною економічною ситуацією в країні: заробітна плата не відповідає нагальним людським потребам та відповідним цінам [8].

Розвитку туристично-рекреаційної сфери області сприяє проведення екскурсійно-методичних подорожей, інфотурів, навчальних поїздок, розробка нових етнічних турів.

На Полтавщині етнотуризм ще не набув значної популярності, хоча швидко рухається до цієї цілі. Це пояснюється тим, що Полтавський край має хороші перспективи та ресурсну базу для розвитку такого виду туризму.

Для того, щоб обрати правильні методи роботи в галузі етнічного туризму потрібно визначити компоненти, які роблять дану область привабливою для туристів (рис. 3) [9].

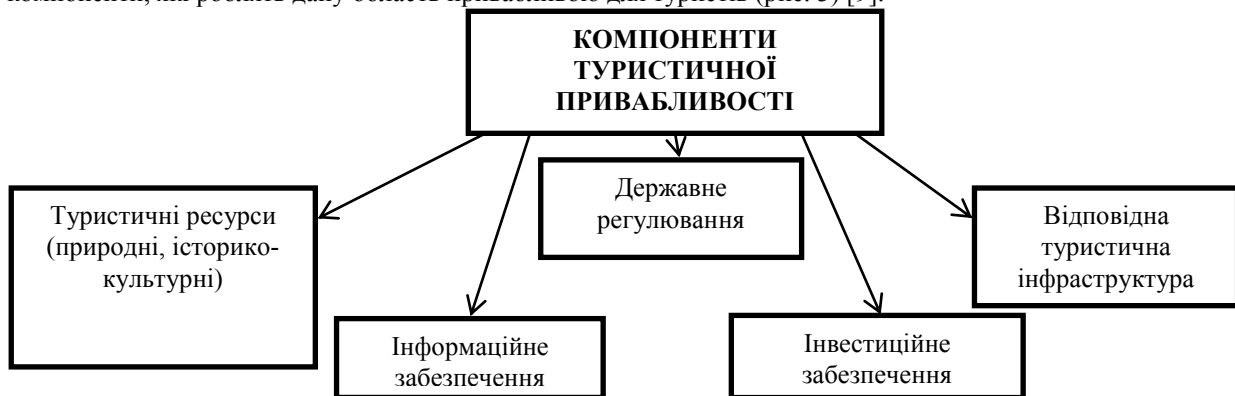


Рис. 3. Компоненти туристичної привабливості області

Одним із інноваційних підходів до розвитку етнотуризму є інтерактивні форми екскурсійного обслуговування, які проводяться з метою популяризації літературної спадщини національного значення, просування новітніх форм туристсько-екскурсійного обслуговування відвідувачів музеїв комунальної сфери управління міста Полтави. Наприклад, на базі Полтавського літературно-меморіального музею В. Г. Короленка та ДКЗ «Поле Полтавської битви» здійснюється запровадження інтерактивної форми подачі наукової інформації та роботи з відвідувачем. Протягом року з класичним екскурсійним обслуговуванням надаються послуги тематично-театралізованої екскурсії з елементами інтерактивної присутності екскурсанта, майстер-класи тощо.

Інформаційно-туристичний маршрут за допомогою QR-кодів «Літературними стежками Полтави» (в рамках відзначення Всесвітнього дня туризму та Дня туризму в Україні) став вдалим початком визначення Полтавського регіону як гідного представника в туристичному світі України.

За допомогою спеціальних антивандальних інформаційних табличок з QR-кодами, які мають вже знайому полтавцям та гостям міста символіку у вигляді підкови-смайлика, прокладено туристичний маршрут, що охоплює всі три літературно-меморіальні музеї міста, а саме: Івана Котляревського (Першотравневий проспект, 18), Володимира Короленка (вул. Королека, 1) та Панаса Мирного (вул. Панаса Мирного, 56). Загальна протяжність інформаційно-туристичного маршруту становить 3,3 км. Головними об'єктами показу є музейна територія, меморіальні будинки видатних письменників, історія формування музейної колекції, її найголовніші експонати.

З метою розширення та урізноманітнення видової поліграфічної продукції інформаційно-іміджевого набору «Полтава туристична», який розповсюджується серед офіційних делегацій, учасників міських фестивалів та конкурсів, протягом 2016 року розроблено та випущено:

- інформаційно-презентаційний путівник «Полтава – місто, в якому хочеться жити» (українською та англійською мовами, червень 2016 року, наклад – 1 тис. примірників); видання – лауреат Обласного конкурсу «Краща книга Полтавщини – 2016 року»;

- туристичний путівник «Сім чудес міста Полтави» (українською та англійською мовами, вересень 2016 року, наклад – 1 тис. примірників).

Полтавська область знаходиться у ТОП-10 областей України за рейтингом відомих брендів та місць відпочинку. Рівень надання туристичних послуг в області забезпечується інфраструктурою, яка на сьогодні складається з 50 готелів та інших закладів розміщення (29 мають сертифікацію), 12 санаторно-курортних закладів, 100 осель зеленого туризму, більше 100 об'єктів харчування, туристичні послуги надають 226 туристичних агенцій та операторів (їх кількість зросла у 10 разів за останнє десятиріччя) [10].

Проаналізувавши розвиток саме етнічного туризму на Полтавщині, можна чітко сформулювати проблеми, з якими зіштовхнулася ця область:

- нераціональне використання туристичних ресурсів області, зокрема природно-рекреаційних ресурсів та об'єктів історико-культурної спадщини;

- невідповідність об'єктів туристичної інфраструктури та туристичних послуг сучасним вимогам щодо технічної та функціональної якості;

- недосконалість системи державного управління туризмом і діяльністю курортів, низька ефективність взаємодії центральних та місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування, приватного сектору та громадськості в управлінні розвитком туризму і діяльності курортів тощо;

- підвищення професійного рівня кадрів з забезпечення діяльності туристичної галузі [11].

Основними шляхами вирішення існуючих проблем є:

- реалізація політики держави у сфері туризму і діяльності курортів на Полтавщині;

- оптимізація системи управління сферою туризму і діяльністю курортів;
- забезпечення оптимального середовища сталого розвитку туризму в області;
- інноваційний підхід до управління конкурентоспроможністю обласного та районних туристичних продуктів;
- просвітницька діяльність та науково-освітнє забезпечення сталого розвитку туризму;
- забезпечення ефективного просування обласного туристичного продукту на міжнародному та внутрішньому туристичному ринках.

Подальший розвиток сфери туризму і діяльності курортів в області може бути реалізований через впровадження ефективного державного регулювання розвитку туризму і діяльності курортів, передбачає суттєве вдосконалення регулятивної ролі держави в поєднанні з упровадженням європейської моделі державно-приватного партнерства [11].

Реалізація напрямів та виконання завдань розвитку сфери туризму і діяльності курортів дасть змогу до 2020 року забезпечити:

- зростання потоку внутрішніх туристів до 10 відсотків щорічно;
- зростання потоку в'їзних туристів до 10 відсотків щорічно;
- збільшення обсягів наданих туристичних послуг до 5 відсотків щорічно;
- збільшення частки сфери туризму і діяльності курортів у валовому внутрішньому продукті до 5 відсотків загального обсягу;
- збільшення до 5 відсотків щорічно кількості готелів та інших засобів тимчасового розміщення;
- збільшення до 5 відсотків щорічно кількості робочих місць у туристично-рекреаційній та туристичній сферах;
- створення умов для впровадження ефективної маркетингової та інформаційної політики з підтримки обласного туристичного продукту на внутрішньому та міжнародному туристичних ринках;
- приведення технічної та функціональної якості обласних об'єктів туристичного відвідування та об'єктів туристичної інфраструктури до сучасних вимог, директив ЄС та рекомендацій ЮНВТО [11].

Просування етнографічного туризму в регіоні дозволить вирішити такі економічні та соціальні проблеми:

- ефективне використання туристичних та місцевих ресурсів;
- створення додаткових робочих місць;
- зміцнення фінансової стабільності місцевих бюджетів;
- відновлення та збереження історико-культурної спадщини.

Висновки. Виходячи з цього, аксіологічні аспекти розвитку етнічного туризму як базису формування людських цінностей, можна трактувати як вид поїздок, під час яких туристи вивчають певну етнічну групу населення, їх життя, особливості культури, побутові моменти тощо. Саме тому етнічний туризм справедливо вважається рушійною силою соціально-культурного й економічного розвитку як окремого регіону, так і держави в цілому. За допомогою просування внутрішнім туризмом народних звичаїв і традицій формується пізнавальний та ціннісний інтерес до духовно-культурної спадщини, етнографічних та етнічних традицій буття. Все це сприяє вирішенню соціально-економічних проблем регіону, розвитку туристичної інфраструктури, створенню умов для розширення зайнятості населення у сфері обслуговування. З'являється мода на етнотуризм, який, в свою чергу, став формою відпочинку, яка користується попитом, дає поштовх до відродження та розвитку традиційної культури (народних промислів, архітектури, мистецтва). І взагалі це фінансово вигідна можливість відпочити та культурно збагатитися.

Наразі саме етнічний туризм набуває дедалі важливішого значення для розвитку економіки та соціальної сфери України та Полтавської області зокрема. Полтавщина – стратегічно важливий культурний, політичний та економічний регіон України, який, водночас, є найбільшим туристично-відпочинковим регіоном Центральної України. Проте визначено проблеми етнічного туризму даного регіону та обрано подальші шляхи вирішення цих проблем.

Таким чином, потрібно реалізувати політику держави у сфері туризму і діяльності курортів, зокрема на Полтавщині; оптимізувати системи управління сферою туризму і діяльністю курортів; забезпечити оптимальне середовище сталого розвитку туризму; створити інноваційний підхід до управління конкурентоспроможністю обласного та районних туристичних продуктів; забезпечити просвітницьку діяльність та науково-освітній сталий розвиток туризму; забезпечити ефективне просування обласного туристичного продукту на міжнародному та внутрішньому туристичному ринках.

Література

1. Мисяк О.М. Перспективи розвитку етнічного туризму в Україні / О.М. Мисяк // Матеріали III Всеукраїнської науково-практичної конференції «Сучасні тенденції розвитку туризму». Частина II. – Миколаїв : ВП «МФ КНУКІМ», 2015. – С.68-71.
2. Бочан І.О. Етнічний туризм у сільській місцевості та шляхи його розвитку / І.О. Бочан, М.Ф. Цимбалюк. – Львів : ЛІЕТ, 2011. – С.195-199.
3. Кулаковська І. М. Розвиток етнічного туризму на Житомирщині / І. М. Кулаковська // Актуальні питання культурології. – 2012. – Вип. 12. – С. 79–80.

4. Кузьмук О. І. Культурний туризм як інструмент формування національної ідентичності. [Електронний ресурс] / О. І. Кузьмук // Національний інститут стратегічних досліджень. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/Monitor/desember08/23.htm>.
5. Божко Л.Д. Культурний туризм як важливий чинник соціально-культурного розвитку регіонів України / Л.Д. Божко // Теорія та історія культури (філософські й культурологічні виміри) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ku/2011_32/32-1-19.pdf.
6. Рожнова В. Проблеми та перспективи розвитку етнотуризму: зарубіжний та український досвід. / В. Рожнова, Н. Терес // Етнічна історія народів Європи. – 2013. – Вип. 39. – С. 35–44.
7. Литовченко І. Етнографічні атракції та туристична привабливість Полтавщини / І. Литовченко, Є. Перепеляк // Тенденції розвитку туристичної індустрії в умовах глобалізації : матеріали І-ї Міжнародної науково-практичної конференції, 27–28 квітня 2017 р. – Ужгород : ПП «Інватор», 2017. – С. 13–15.
8. Варвянська С. Мода на своє. Як розвивається полтавський туризм і що йому заважає [Електронний ресурс] / С. Варвянська. – Режим доступу : poltava365.com.
9. Колесник О.О. Економічна оцінка туристичної привабливості України / О.О. Колесник // Економіка. Управління. Інновації. – 2010. – № 1 (3).
10. Стан та перспективи розвитку інфраструктури регіонів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.fes.kiev.ua.
11. Обласна програма розвитку туризму і курортів на 2016–2020 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : poltava-tour.gov.ua.

References

1. Misyak O. M. Prospects for the development of ethnic tourism in Ukraine / O. M. Misyak. Materials of the Third All-Ukrainian Scientific and Practical Conference «Modern Trends in Tourism Development». – Part II Mykolaiv: «MF KNUKIM», 2015 – 145 p. – P. 68–71.
2. Bochan I. Ethnic tourism in the countryside and the ways of its development / I. Bochan, M. Tsimbalyuk – Lviv: LET, 2011. – 426 p. – P. 195–199.
3. Kulakovska I. Development of ethnic tourism in Zhytomyr region / I. Kulakovska // Current issues of cultural studies. – 2012. – № 12. – P. 79–80.
4. Kuzmuk O. Cultural tourism as an instrument for the formation of a national identity [The electronic resource] / O. I. Kuzmuk. National Institute for Strategic Studies. – Access mode: <http://www.niss.gov.ua/Monitor/desember08/23.htm>.
5. Bozhko L. Cultural Tourism as an Important Factor in the Socio-Cultural Development of Ukrainian Regions / Theory and History of Culture (Philosophical and Cultural Dimensions) // L. Bozhko [The electronic resource]. – Access mode: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ku/2011_32/32-1-19.pdf.
6. Rozhnova V. Problems and prospects of ethno-tourism development: foreign and Ukrainian experience / V. Rozhnova, N. Teres // Ethnic history of the peoples of Europe. – 2013. – p. 39. – p. 35–44.
7. Litovchenko I. Ethnographic attraction and tourist attraction of Poltava region. / I. Litovchenko, E. Perepelak // Trends in the development of the tourism industry in a globalizing environment: materials of the I International Scientific and Practical Conference, April 27–28, 2017 – Uzhhorod: «Invasor», 2017. – P. 13–15.
8. Varvyanska S. Fashion on its own. How Poltava tourism is developing and what it disturbs [The electronic resource] / S. Varivanska. – Access mode: poltava365.com.
9. Kolesnik O. Economic assessment of Ukraine's tourist attractiveness / O. Kolesnik // Economy. Management. Innovations – 2010. – № 1 (3).
10. Status and Prospects for Infrastructure Development in Ukraine's Regions [The electronic Resource]. – Access mode: www.fes.kiev.ua.
11. Regional program of tourism development and resorts for 2016–2020 [The electronic resource]. – Access mode: poltava-tour.gov.ua.

Рецензія/Peer review : 17.03.2018

Надрукована/Printed : 06.04.2018

Рецензент: д. е. н., проф. Калінеску Т. В.

ДОСЛІДЖЕННЯ ПОНЯТТЯ ТУРИСТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ ЯК ОБ'ЄКТА ДЕРЖАВНОЇ ПОЛІТИКИ У ФОРМУВАННІ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

У статті проведено дослідження поняття туризму та туристичного комплексу, розглянуто та охарактеризовано рівні туризму. Проаналізовано різні підходи та надано авторське визначення поняття туристичного комплексу, визначено специфіку та особливості його функціонування. Ідентифіковані теоретичні положення економічної безпеки туристичного комплексу як об'єкта державного регулювання.

Ключові слова: туризм, туристичний комплекс, економічна безпека, державне регулювання.

MAKSUMIYK S.
National Institute for Strategic Studies

STUDY OF THE CONCEPT OF THE TOURIST COMPLEX AND ITS INFLUENCE ON THE FORMATION OF THE SYSTEM OF ECONOMIC SECURITY OF THE STATE

The article says that the tourist complex plays an important role in solving many socio-economic problems of Ukraine, ensuring creation of new workplaces, employment growth and improvement of the country's well-being. Since the tourist complex has diversified properties, it becomes more and more important for the economy, as it affects related industries, including transport, agriculture, commerce, food industry and communications, and so on. The concept of a tourist complex as an object of state policy in the formation of a system for ensuring its economic security is explored. The article deals with the concept of tourism and tourist complex, tourism levels are reviewed and characterized. Different approaches are analyzed and author's definition of the concept of tourist complex is provided, specifics and features of its functioning are determined. The theoretical positions of economic safety of the tourist complex as an object of state regulation are identified. From the analysis it can be argued that the tourist complex should be interpreted as a separate sector in the national economy system, which is based on the tourism industry as well as other economic activities involved in the creation and promotion of tourism products, in fact, it is a functional and sectoral system, formed by such subsystems as: institutional-organizational, functional-economic, territorial-home-based, concomitant infrastructure and demand for regulatory services through state policy on formation of system of economic security. Regulatory actions by the state in the context of securing the economic security of the tourist complex will create the economic, political and legal environment and institutional infrastructure that stimulate the development of the most viable enterprises, investment processes, creation and provision of promising competitive services. These factors are factors of increasing the openness of the country's economy, realization of the European integration course of the state, as well as rational use of the historical, cultural and tourist-recreational potential of the state. With effective state regulation of the formation of the system of economic security of the tourist complex can play a catalyst for the release of the economy from the crisis.

Актуальність теми дослідження. Туристичний комплекс відіграє важливу роль у вирішенні багатьох соціально-економічних проблем України, забезпечуючи створення нових робочих місць, зростання зайнятості та покращення добробуту країни. Оскільки туристичний комплекс володіє диверсифікованими властивостями, він стає все більш значимим для економіки, так, як впливає на суміжні галузі, в тому числі на транспорт, сільське господарство, торгівлю, харчову промисловість та зв'язок та ін.

Аналіз останніх наукових досліджень. Поняття досліджували К. Гордієнко [4], Ж. Богданова [3], О. Бейдик [2], М. Мальська [9] та ін. Проблема використання та управління туристичним комплексом присвячені роботи В. Беднікова, Н. Кустової, М. Калаєва, Е. Щепанського [10]. Питанням доцільності регулювання туристичного комплексу за допомогою державної політики у сфері формування системи забезпечення економічної безпеки присвячені праці Н. Коржа, О. Заноско [8] та О. Кокоревої [7], проте на сьогоднішній день вони є ще недостатньо розкритими і потребують подальших досліджень.

Мета дослідження. Досліджено поняття туристичного комплексу як об'єкта державної політики у формування системи забезпечення його економічної безпеки.

Виклад основного матеріалу. Аналіз проблем функціонування туристичного сектора проводиться на основі різних теоретичних і методологічних положень, що дозволяють розкривати специфіку економічних відносин і виявляти закономірності розвитку туристської діяльності в усіх її формах і проявах. В економічній літературі і нормативно-правових актах склався термінологічний апарат туризму і туристичного комплексу, що включає певний набір базових і допоміжних категорій.

У Законі України «Про туризм» (від 15.01.2015) поняття туризм визначено як тимчасовий виїзд особи з місця проживання в оздоровчих, пізнавальних, професійно-ділових чи інших цілях без здійснення оплачуваної діяльності в місці, куди особа від'їжджає [1, с. 130].

В офіційних документах ООН значення поняття туризму трактується як подорожі і перебування в місцях, що знаходяться поза межами звичайного місця постійного проживання подорожуючого, на строк не більше 12 місяців, з метою отримання задоволення і відпочинку, оздоровчих, гостьових, пізнавальних або професійно-ділових цілях, але без заняття оплачуваною там діяльністю [5].

На підставі наведеного можна стверджувати, що сутність поняття «туризм» диференціюється в залежності від рівня, на якому його розглядають. Як вид економічної діяльності туризм передбачає виїзд особи або групи осіб з постійного місця проживання задля проведення змістовного дозвілля, ознайомлення з історико-культурною спадщиною, природним середовищем, організації оздоровлення населення, але без отримання заробітної плати та зарання відомим терміном повернення на постійне місце проживання.

Поняття туризм розглядається на різних рівнях – від найнижчого (особи) до найвищого (світового господарства) (рис. 1).

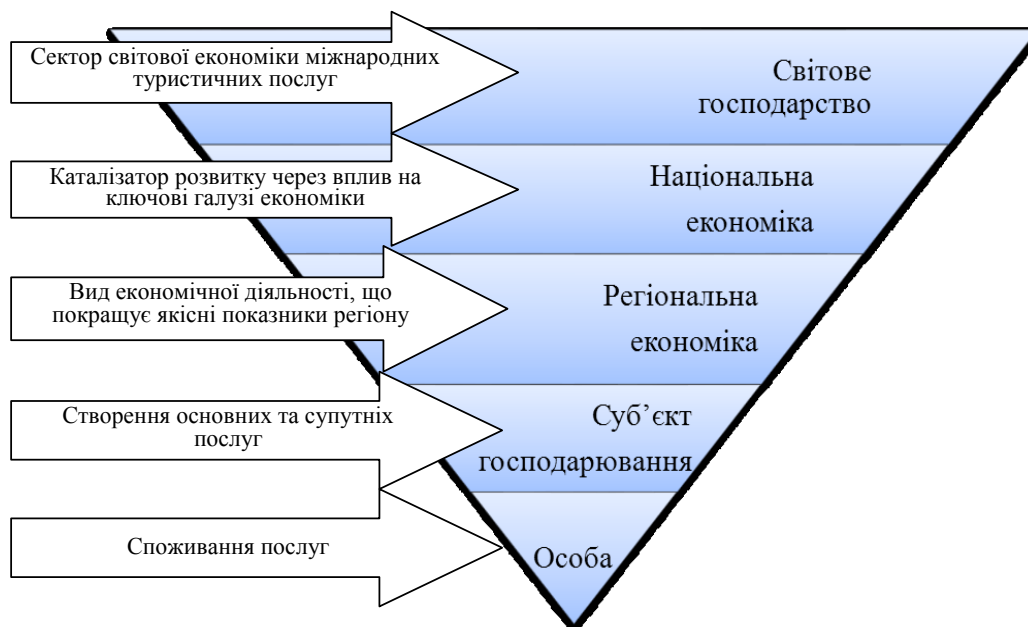


Рис. 1. Рівні туристичного комплексу

На рівні світового господарства туристичний комплекс являє собою окремий сектор світової економіки, що генерує розвиток окремих країн і території найбільших за обсягом форм міжнародних туристичних послуг.

На рівні національної економіки це вид економічної діяльності, каталізатор соціально-економічного розвитку через вплив на такі ключові галузі економіки, як транспорт, зв'язок, будівництво, сільське господарство; чинник диверсифікації економіки шляхом створення галузей, що обслуговують індустрію туризму, підвищує рівень добробуту нації.

На рівні регіональної економіки розуміється вид економічної діяльності, що формує значну частку ВРП, покращує інвестиційну привабливість регіонального господарського комплексу, організовує залучення в господарський обіг додаткових матеріальних ресурсів, будівництва нових об'єктів туризму, залучення інвесторів, збільшення товарообігу регіону.

На рівні суб'єкта господарювання туризм являє собою послугу, яку створюють і просувають на ринок підприємств туризму.

На рівні особи туристичний комплекс передбачає форму відпочинку, отримувану особою послугу, що передбачає виїзд особи або групи осіб з постійного місця проживання задля проведення змістовного дозвілля, ознайомлення з історико-культурною спадщиною, природним середовищем, організації оздоровлення населення але без отримання заробітної плати та зарання відомим терміном повернення на постійне місце проживання.

В цілях ефективного регулювання туризму важливо визначитися з термінологією, відносно якої не існує єдиної думки серед науковців. У науковій літературі вживаються різні терміни, зокрема: «територіально рекреаційна система», «рекреаційний комплекс», «туристично-рекреаційний комплекс», «індустрія туризму», «туристичний комплекс» тощо [10, с. 194].

Відзначимо, що з позицій вивчення поняття туризм з різних рівнів є виправданим використання терміну «туристичний комплекс» як певної економічної системи, що складається з різних елементів.

Оскільки сучасна економіка представляє собою виключно складну систему, яка складається з різних сфер, галузей і комплексів, кожен з яких виконує певні функції в процесі відтворення суспільного продукту, то серед великої кількості міжгалузевих комплексів, важливе місце в сучасній економіці займає туристичний комплекс.

Сьогодні визнаного всіма визначення туристичного комплексу немає, проте, найбільш характерні його риси виділяє М. Калаєва [6], яка визначає туристичний комплекс як складну багатофункціональну

систему, яка організована в визначених територіальних кордонах, базою існування якої є наявність різноманітних туристичних ресурсів, сукупність підприємств туристичної індустрії, наявність уповноваженого державного органу управління в сфері туризму.

Специфікою туристичного комплексу економіки є неможливість його віднесення до однієї конкретної галузі в теоретичному і практичному розумінні цього слова. Галузь як основний структурний підрозділ національного господарства являє собою сукупність суб'єктів господарювання, що виконують однакові за змістом соціально-економічні функції незалежно від їх територіального розташування та організаційно-правової форми. Згідно з положеннями Системи національних рахунків 1993, під галуззю розуміється «група закладів, що займаються аналогічними видами діяльності». Туристичний комплекс під ці визначення не потрапляє, оскільки набір характерних видів діяльності в туризмі включає ряд класів «галузей» в їх традиційному розумінні. Очевидна суміжність туристичної діяльності з різними сферами суспільного виробництва. Не весь створений підсистемами туристичного комплексу дохід (додана вартість) відноситься до доданої вартості в секторі туризму, оскільки інфраструктурні об'єкти комплексу обслуговують не тільки туристів, але і інших учасників ринку. При цьому не пов'язані з туризмом галузі можуть обслуговувати туристів, тим самим створюючи додану вартість в туристському секторі економіки. У той же час безпосередні суб'єкти туристичного ринку (туроператори і турагенти) беруть участь в не туристичних сферах діяльності, інвестуючи кошти, наприклад, в непрофільні активи. Важливо, що кінцевий продукт функціонування даного комплексу являються туристичні послуги, в створенні яких приймають участь різні галузі економіки (транспорт, торгівля, громадське харчування, готельне господарство, освіта, охорона здоров'я, культура, побутове обслуговування, страхування та ін.), пов'язані суспільним розподілом праці. Подібне переплетення економічних зв'язків характерне і для інших галузей, але для туристичного комплексу воно набуває особливого значення.

Економічна безпека туристичного комплексу здійснюється під впливом елементів державного регулювання його діяльності, а саме:

- нормативно-правових актів;
- сприяння просуванню туристичного продукту на внутрішньому та світовому туристичних ринках;
- ліцензування і стандартизація в туристичній індустрії;
- виділення прямих бюджетних асигнувань;
- податкове та митне регулювання;
- надання пільгових кредитів;
- сприяння розвитку наукових досліджень сфери туризму [6].

Заходи державної політики у сфері формування системи забезпечення економічної безпеки туристичного комплексу повинні реалізуватися шляхом створення нормативно правової бази, яка регулює відносини у сфері економічної безпеки туристичного комплексу, формування відповідних структур із забезпечення економічної безпеки туристичного комплексу та впровадження механізмів контролю та нагляду за його діяльністю.

Висновок. Зважаючи на те, що туристичний комплекс доцільно трактувати як окремий сектор в системі національного господарства, в основі якого знаходиться галузь туризму а також інші види економічної діяльності, які беруть участь у створенні та просуванні туристичного продукту, фактично він являє собою функціонально-галузеву систему, утворену такими підсистемами: інституційно-організаційна, функціонально-господарська, територіально-господарська, супутньої інфраструктури та попит на послуги регулювання за допомогою державної політики у сфері формування системи забезпечення економічної безпеки. Регуляторні дії зі сторони держави в контексті забезпечення економічної безпеки туристичного комплексу дозволяють створити таке економічне, політичне та правове середовище й інституційну інфраструктуру, які стимулюють розвиток найбільш життєздатних підприємств, інвестиційних процесів, створення і надання перспективних конкурентоспроможних послуг. Це чинники посилення відкритості економіки країни, реалізації євроінтеграційного курсу держави, а також раціонального використання історико-культурної та туристично-рекреаційного потенціалу держави. Під час ефективного державного регулювання формування системи забезпечення економічної безпеки туристичного комплексу може відіграти роль каталізатора для виходу економіки з кризи.

Література

1. Про туризм : закон України зі змінами та доповненнями від 18.11.2003 року № 1281-IV [Електронний ресурс]. – Доступний : <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/ma-in.cgi?nreg=1282-15>
2. Бейдик О.О. Словник-довідник з географії туризму, рекреації та рекреаційної географії / О.О. Бейдик. – К. : Вид-во "Палітра", 1998. – 130 с.
3. Богданова Ж.А. Поняття та види туристичної діяльності в Україні / Ж.А. Богданова // Вісник ЖДТУ. – Сер.: Економічні науки. – 2009. – № 4 (50). – С. 194–197.
4. Гордієнко К.Д. Економічний тлумачний словник. Понятійна база законодавства України у сфері економіки / К.Д. Гордієнко. – Вид. 2-е, [перероб. та доп.]. – К. : Вид-во КНТ, 2007. – 360 с.
5. Жукова М.А. Менеджмент в туристском бизнесе : учебн. пособ. / М.А. Жукова. – Изд. 2-е, [перераб. и доп.]. – М. : Изд-во "Кнорус", 2006. – 192 с.

6. Калаева М.В. Условия формирования и развития регионального туристического комплекса Хабаровского края / М.В. Калаева. – М. : Изд-во " Хабаровского государственного университета экономики и права ", 2014. – № 2. – 1-14 с
7. Кокорєва О. В. Економічна безпека туристичного підприємства в системі державного управління [Електронний ресурс] / О. В. Кокорєва. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Chem_Biol/Nppdaa/econ/2011_2_2/098.pdf ст.(99-100)
8. Корж Н. В. Формування системи економічної безпеки індустрії туризму як складової сталого розвитку туризму в Україні [Електронний ресурс] / Н. В. Корж, О. В. Заноско // Економіка. Управління. Інновації. – 2011. – № 2. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2011_2_24.
9. Мальська М.П. Основи туристичного бізнесу : навч. посібн. / М.П. Мальська, В.В. Худо, В.І. Цибух. – К. : Центр навч. літ-ри, 2004. – 272 с
10. Щепанський Е.В. Організаційний механізм інвестування туристично-рекреаційного комплексу регіону Державне управління та місцеве самоврядування : зб. наук. пр. / редкол. : С.М. Серьогін (голов. ред.) [та ін.]. – Д. : ДРІДУ НАДУ, 2010. – Вип. 1(4). – 320 с.

References

1. Zakon Ukrainy "Pro turizm" zi zminamy ta dopovnenniamy vid 18.11.2003 roku № 1281-IV. [Elektronnyi resurs]. – Dostupnyi z <http://www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/ma-in.cgi?nreg=1282-15>
2. Beidyk O.O. Slovyk-dovidnyk z heohrafii turizmu, rekreatsiinoi heohrafii / O.O. Beidyk. – K. : Vyd-vo "Palytra", 1998. – 130 s.
3. Bohdanova Zh.A. Poniattia ta vydy turystychnoi diialnosti v Ukraini / Zh.A. Bohdanova // Visnyk ZhDTU. – Ser.: Ekonomichni nauky. – 2009. – № 4 (50). – S. 194-197
4. Hordiienko K.D. Ekonomichni tлумachnyi slovyk. Poniattiina baza zakonodavstva Ukrainy u sferi ekonomiky / K.D. Hordiienko. – Vyd. 2-he, [pererob. ta dop.]. – K. : Vyd-vo KNT, 2007. – 360 s.
5. Zhukova M.A. Menedzhment v turystychnom byznese : uchebn. posob. / M.A. Zhukova. – Yzd. 2-oe, [pererab. y dop.]. – M. : Yzd-vo "Knorus", 2006. – 192 s
6. Kalaeva M.V. Usloviya formirovaniya y razvytiya rehyonalnoho turystycheskoho kompleksa Khabarovskoho kraia / M.V. Kalaeva. № 2. – M. : Izd-vo " Khabarovskoho hosudarstvennoho unyversyteta ekonomiky y prava ", 2014. – 1-14 s
7. Kokorieva O. V. Ekonomichna bezpeka turystychnoho pidpriemstva v systemi derzhavnoho upravlinnia [Elektronnyi resurs] / O. V. Kokorieva. – Rezhym dostupu : http://www.nbu.gov.ua/portal/Chem_Biol/Nppdaa/econ/2011_2_2/098.pdf st.(99-100)
8. Korzh N. V. Formuvannia systemy ekonomichnoi bezpeky industrii turizmu yak skladovoi staloho rozvytku turizmu v Ukraini / N. V. Korzh, O. V. Zanosko. // Ekonomika. Upravlinnia. Innovatsii. - 2011. - № 2. - Rezhym dostupu: http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2011_2_24.
9. Malska M.P. Osnovy turystychnoho biznesu : navch. posibn. / M.P. Malska, V.V. Khudo, V.I. Tsybukh. – K. : Tsentr navch. lit-ry, 2004. – 272 s
10. Shchepanskyi E.V. Orhanizatsiinyi mekhanizm investuvannia turystychno-rekreatsiinoho kompleksu rehionu Derzhavne upravlinnia ta mistseve samovriadvannia: zb. nauk. pr. / redkol.: S.M. Serohin (holov. red.) [ta in.]. – D.: DRIDU NADU, 2010. – Vyp. 1(4). – 320 s.

Рецензія/Peer review : 15.03.2018

Надрукована/Printed : 13.04.2018

Рецензент: д. е. н., проф. Васильців Т. Г.

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА РЕГІОНУ ЯК КЛЮЧОВИЙ КОМПОНЕНТ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Розглянуто сутність фінансової безпеки регіону та її місце в загальній системі фінансової безпеки держави. Проведено оцінку стану фінансової безпеки регіонів України, розглянуто повноваження державних органів влади щодо забезпечення управління фінансовою безпекою держави та стан їх виконання. Визначено основні проблеми, котрі здійснюють вплив на фінансову безпеку регіонів та шляхи їх нейтралізації.

Ключові слова: фінансова безпека регіону, фінансова безпека держави, управління фінансовою безпекою.

NIKOLCHUK Yu.

Khmelnitskyi Cooperative Trade and Economic Institute

FINANCIAL SAFETY OF THE REGION AS A KEY COMPONENT OF FINANCIAL SECURITY OF THE STATE

The essence of financial security of the region and its place in the overall system of financial security of the state are considered. The financial security of the state in terms of macro indicators includes financial security of the regions and its components, but it characterizes only the general state of financial security of the state without specifying the influence of structural elements of the micro level. An assessment of the financial safety of the regions of Ukraine is conducted. In the largest area of risk, debt security is a component of financial security - the calculated values of any indicator do not correspond to the marginal value. According to the results of calculations it can be argued that the financial security of the state is low. The powers of the state authorities regarding ensuring the management of financial security of the state and the state of their implementation are considered. Today, the state authorities do not fully exercise their powers to ensure an adequate level of financial security in the region, which causes a chain link to the spread of danger to other levels of financial security. The basic problems, which influence the financial safety of the regions and ways of their neutralization, are determined. The restoration of the financial potential of the regions, which requires optimization of the process of formation of incomes and capital, the restoration of the connection between money and commodity flows, and the achievement on this basis of the normalization of the reproduction process, can not be achieved by the use of any single instrument or mechanism, for example, the tax. Necessary set of levers and instruments of influence, the ratio of which depends on the magnitude, urgency and severity of negative trends that are developing in the region.

Key words: financial security of the region, total financial security of the state, monitoring, financial security management.

Постановка проблеми. Фінансова безпека є однією з найважливіших характеристик економічної системи, що визначає її здатність функціонувати в режимі розширеного відтворення, забезпечувати фінансовими ресурсами національне господарство і стимулювати економічний розвиток. Ізольоване існування нашої країни протягом тривалого часу породжує цілий ряд серйозних проблем, які є викликом для національної безпеки країни, в тому числі її фінансової складової. Крім того, особливістю сучасної української економіки є суттєва диференціація регіонального розвитку.

Нерівномірність розвитку фінансового сектору, зниження обсягів виробництва на підприємствах України, збитковість більшості стратегічно важливих підприємств, глибока структурна деформація вітчизняного виробництва, критично низька народжуваність та надмірно висока смертність, падіння рівня життя, низький рівень оплати праці, збільшення рівня бідності, досить великий рівень безробіття з урахуванням прихованого представляють загрозу розвитку регіонів в Україні.

Сьогодні питання забезпечення належного рівня фінансової безпеки регіонів стоїть найбільш гостро. Така ситуація викликана, в першу чергу, необхідністю виконання місцевими органами влади покладених на них функцій через забезпечення дохідної частини бюджету, ефективної податкової політики, підтримки сприятливого інвестиційного клімату, доступності банківських продуктів та страхових послуг, стабільних умов діяльності та високого рівня життя. Забезпечення високого рівня фінансової безпеки регіонів є запорукою стабільної фінансової безпеки держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості визначення поняття фінансової безпеки регіонів та її вплив на фінансову безпеку держави були розглянуті у працях таких вчених, як М.І. Виклюк, Б. А. Карпінський, Л. І. Михайлова, О. Барановський, В. Мунтіян, І. М. Червяков та інші. Проте не всі питання залишаються дослідженими ґрунтовно на сьогодні.

Метою статті є формування теоретичних підходів до оцінки рівня фінансової безпеки регіонів на підставі конкретизації місця фінансової безпеки регіонів України у структурі фінансової безпеки держави.

Виклад основного матеріалу. Поняття «фінансова безпека» трактується як «створення умов сталого, надійного функціонування фінансової системи країни, держави, регіону, які запобігають виникненню фінансової кризи, дефолту, деструкції фінансових потоків, збоїв в забезпеченні основних учасників економічної діяльності фінансовими ресурсами, порушенню стабільності грошового обігу» [2].

Фінансова безпека держави як система є досить складним економічним явищем через свою структуру. Така структура включає ряд елементів, котрі саме і визначають її поточний стан. Невідповідність одного зі складових системи до критеріального значення може негативно впливати як на інший елемент системи, так і на всю фінансову безпеку держави в цілому. Фінансова безпека держави за вертикальним рівнем управління включає оцінку окремих показників фінансової безпеки держави, регіону, підприємства та громадянина. За горизонтальним рівнем – включає сукупність безпеки, поточний рівень яких визначається за допомогою певного переліку індикаторів, що мають рекомендовані межі. Таким чином, «фінансова безпека» як поняття є довершеною системою, котра включає автономні підрозділи, які і визначають реальний стан фінансової безпеки держави, місця порушення, подразники та можливості щодо їх протидії.

Важливим моментом у становленні поняття «фінансова безпека держави» є розмежування сутності «фінансової безпеки держави за макропоказниками» та «сукупної фінансової безпеки держави». Так, фінансова безпека держави за макропоказниками включає фінансову безпеку регіонів та її складові, але вона характеризує лише загальний стан фінансової безпеки держави без конкретизації впливу структурних елементів мікрорівня. Проте оцінка сукупної фінансової безпеки держави має інформаційний характер та включає розрахунки відповідних оцінок всіх складових визначених безпеки. Саме тому визначення рівня фінансової безпеки держави залежить від вірної оцінки існуючого рівня фінансової безпеки регіонів.

На підставі методики Міністерства економічного розвитку і торгівлі, яка була прийнята 29 жовтня 2013 року (№ 1277) [1], проведено розрахунок стану фінансової безпеки України в 2016 році, котрий показав, що граничному значенню відповідали значення лише 16 індикаторів із 27. Окремі значення індикаторів достатньо наближуються до граничного значення (табл. 1). В найбільшій зоні ризику знаходиться боргова безпека як складова фінансової безпеки – розраховані значення жодного показника не відповідають граничному значенню. За результатами розрахунків можна стверджувати, що фінансова безпека держави є низькою.

Таблиця 1

Оцінка стану фінансової безпеки України в 2016 році за інтегральним показником

Назва безпеки	Максимальне значення	Фактичний стан
Банківська безпека	1	0,4218
Безпека небанківського фінансового ринку	1	0,4774
Боргова безпека	1	0
Бюджетна безпека	1	0,7356
Валютна безпека	1	0,6433
Грошово-кредитна безпека	1	0,6614
Фінансова безпека України	6	2,9395

Джерело: розраховано автором на основі [1]

Важливою складовою фінансової безпеки держави є фінансова безпека регіону, котра представляє собою індикатор стану фінансового розвитку регіону, що характеризується рівнем стабільності державних фінансів, веденням підприємницької діяльності, інвестиційним кліматом, рівнем життя населення, розвитком банківського сектору. Забезпечення фінансової безпеки є процесом управління, який передбачає створення умов відповідності граничним значенням всіх елементів фінансової безпеки регіону та протидії загрозам порушення їх стану.

Вважаємо, що одним із найважливіших завдань державної політики є здійснення адміністративних та політичних заходів, які б стримували економічне протистояння регіонів, турбота про збереження єдиного економічного простору. На жаль, відбувається занепад відсталих і слабо освоєних районів з екстремальними природно-кліматичними умовами в силу гострої неконкурентоздатності місцевих виробництв та практично стихійного відтоку населення з деяких районів. Спостерігається надмірна територіальна концентрація продуктивних сил у результаті переважного розміщення промислового й банківського капіталу в деяких високо урбанізованих зонах і найбільших містах України, особливо в Києві.

На нашу думку, фінансова безпека регіону – це стан економічного розвитку регіону, що характеризується необхідними фінансовими ресурсами для задоволення потреб населення регіону, виконання своїх функціональних зобов'язань усіма ланками фінансової системи стосовно захисту його фінансових інтересів, попередження фінансових загроз та небезпек, подолання фінансової кризи і забезпечення ефективного функціонування економіки регіону в цілому, що, на відміну від існуючих, виражає стан фінансової системи регіону через ефективність використання його фінансових ресурсів та відповідно задоволення потреб населення.

Висновок про слабку вивченість проблем регіональної фінансової безпеки підтверджує аналіз основних нормативних документів, що регулюють забезпечення безпеки України, в яких регіональним аспектам відведено явно недостатньо уваги (є лише окремі згадки).

Однак представляється, що проблеми фінансової безпеки в регіональному плані не менш важливі (і навіть більш складні, з огляду на труднощі локалізації при їх вирішенні), ніж на національному рівні. Враховуючи, що фінансова безпека регіону являє собою сукупність фінансової безпеки країни і регіональних особливостей, в її забезпеченні присутні і регіональна політика та органи влади.

У більшості праць фінансові аспекти економічної безпеки аналізуються в загальному контексті з іншими (соціальними, енергетичними, технологічними), за винятком окремих з них, де робиться спроба виокремлення блоку фінансових проблем економічної безпеки. Представляється, що стосовно до регіонів це найбільш правильний підхід, так як проблеми фінансової безпеки регіонів достатньо локалізовані і до того ж мають значні особливості залежно від специфіки окремих регіонів України.

До того ж нерівномірність соціально-економічного розвитку регіонів спричиняє ряд сполучених з нею вторинних загроз: поділ на депресивні, кризові, відсталі регіони, що багато в чому пов'язане з фінансовими оцінками їх стану. Також нерівномірність соціально-економічного розвитку трансформується у фінансову диференціацію регіонів, яка сама по собі стає каталізатором поглиблення загроз безпеки регіонів. Фінансова диференціація трансформується у різного роду негативи у розвитку окремих сегментів фінансової системи регіонів: банківського, фондового ринку, інвестиційного, бюджетно-податкового.

Сьогодні, на рівні регіону, відсутнє методичне забезпечення щодо оцінки фінансової безпеки. Деякі автори приділяють увагу необхідності його розробки та пропонують тезисні напрацювання, але повноцінна методика не є сформованою. На підставі проведеного аналізу можна сформулювати висновок, що критичний рівень фінансової безпеки спостерігається в 14 регіонах, низький рівень фінансової безпеки – в 9 регіонах, а нормальний рівень фінансової безпеки – лише в одному регіоні. Загальний стан фінансової безпеки за регіонами України можна визначити як критичний, що збігається з раніше отриманою оцінкою фінансової безпеки держави та є негативною ситуацією [5].

Основними загрозами, які визначили низький рівень фінансової безпеки регіонів України є наступні:

- дестабілізація фінансового сектору економіки;
- відсутність законодавства щодо регулювання фінансової безпеки;
- нестача та неефективність використання фінансових ресурсів;
- зростання внутрішнього та зовнішнього боргу держави;
- високий рівень інфляції;
- нестабільний курс національної валюти;
- нерівномірність розміщення виробництв;
- зростання рівня тіньового сектору та корупції;
- воєнні дії та зростання соціальної напруженості в державі [3].

Подолання таких загроз не є компетенціями органів влади окремого регіону, тому можна стверджувати, що основним джерелом виникнення загроз є макрорівень. На жаль, сьогодні державні органи не виконують в повному обсязі свої повноваження щодо забезпечення належного рівня фінансової безпеки регіону, що і викликає за ланцюговим зв'язком поширення небезпеки на інші рівні забезпечення фінансової безпеки (табл. 2).

Крім невиконання державними органами влади своїх повноважень в повному обсягу на рівні держави та невиконання місцевими органами повноважень щодо забезпечення фінансової безпеки регіонів, існує реальна проблема дефіциту інформації. Так, не всі показники можна розрахувати через складність доступу або відсутність інформації у вільному доступі. Така ситуація негативно впливає на весь процес оцінки фінансової безпеки як регіону, так і держави.

З метою підвищення якості управління фінансовою безпекою на всіх рівнях рекомендується:

- прийняти розроблений проект концепції фінансової безпеки України, розширити нормативну базу в області фінансової безпеки регіонів та держави;
- прийняти методикку щодо оцінки боргової безпеки регіонів на законодавчому рівні;
- забезпечити виконання державними органами влади своїх зобов'язань в області фінансової безпеки;
- розмістити у вільному доступі всю необхідну інформацію для оцінки фінансової безпеки регіонів [4].

Відновлення фінансового потенціалу регіонів, що вимагає оптимізації процесу формування доходів і капіталів, відновлення зв'язку між грошовими і товарними потоками і досягнення на цій основі нормалізації відтворювального процесу, не може бути досягнуто застосуванням якогось одного інструмента або механізму. Необхідний комплекс важелів та інструментів впливу, співвідношення яких залежить від масштабності, терміновості та гостроти негативних тенденцій, які розвиваються в регіоні.

Узагальнюючи існуючі підходи щодо визначення та оцінки фінансової безпеки на регіональному рівні, фінансову безпеку регіону можна представити як характеристику основних фінансових параметрів розвитку економіки регіону, за яких забезпечується виявлення і попередження загроз для інтересів регіону в ключових фінансових сферах економіки, що визначають хід відтворювального процесу в регіоні.

Стан виконання органами влади своїх повноважень щодо управління фінансовою безпекою України

Орган влади	Повноваження	Виконання
ВРУ	Прийняття конституційних норм	Виконується
	Визначення національних фінансових інтересів	Виконується
	Здійснення експертизи законопроектів, що пропонуються до прийняття, на предмет дотримання вимог фінансової безпеки	Не виконується
Президент України	Ратифікація міжнародних договорів і угод щодо забезпечення фінансової безпеки	Не виконується
	Здійснення контролю за діяльністю органів державної влади щодо забезпечення фінансової безпеки	Не виконується
	Створює, реорганізує і ліквідує органи виконавчої влади, що входять до інфраструктури забезпечення фінансової безпеки	Не виконується
	Керує у межах своїх конституційних повноважень органами забезпечення фінансової безпеки України	Виконується
	Робить у своїх щорічних посланнях до Верховної Ради України аналіз стану фінансової безпеки, уточнює окремі положення Концепції фінансової безпеки України	Виконується
РНБОУ	Розробляє стратегію і політику забезпечення фінансової безпеки	Не виконується
	Виробляє правові і фінансові прийоми боротьби з недобросовісною поведінкою контрагентів по зовнішньоекономічних договорах для захисту національної фінансової системи від штучно викликаних фінансових криз	Виконується
	Здійснює постійний моніторинг і аналіз стану фінансової безпеки	Не виконується
	Здійснює роботу з випереджаючого виявлення викликів і загроз фінансовій безпеці України та готує пропозиції Президенту України щодо нейтралізації існуючих загроз і підвищення рівня фінансової безпеки	Не в повній мірі виконується
КМУ	У межах своїх повноважень і з урахуванням сформульованих у щорічних посланнях Президента України Верховній Раді України пріоритетів у сфері забезпечення фінансової безпеки України координує діяльність органів виконавчої влади	Виконується
	Формує у встановленому порядку статті державного бюджету для реалізації конкретних бюджетних програм у цій сфері	Не виконується
Рахункова палата	Готує відповідні доповіді Верховній Раді України	Не виконується
НБУ	Відповідно до Основних засад проводить грошово-кредитну політику в інтересах фінансової безпеки країни	Не в повній мірі виконується
Місцеві державні адміністрації та органи місцевого самоврядування	Забезпечують вирішення питань у сфері фінансової безпеки, віднесених законодавством до їхньої компетенції	Не виконується
Суди загальної юрисдикції	Здійснюють судочинство у справах про злочини, що завдають шкоди фінансовій безпеці України	Не в повній мірі виконується

Джерело: складено автором на основі [2]

Висновки. Фінансова безпека регіону є складовим елементом фінансової безпеки держави і займає важливе місце в її структурі. Зведення показників оцінки фінансової безпеки регіонів у комплексну систему надає змогу не тільки оцінити стан фінансової безпеки держави, але і охарактеризувати первинне джерело виникнення ризику порушення фінансової безпеки країни. Підвищення рівня фінансової безпеки кожного регіону надасть змогу забезпечити фінансову стабільність, незалежність від міжбюджетних трансфертів, стимулювання власного виробництва, підвищення рівня життя в регіоні. Забезпечення належного стану фінансової безпеки регіонів є одним із важливих етапів створення сильної та стабільної фінансової безпеки України.

Література

1. Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України [Електронний ресурс] : наказ Міністерства економіки України від 29 жовтня 2013 р. № 1277. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME07222.html.
2. Вихлюк М. І. Структура фінансової безпеки регіону та характеристика її складових [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1485>
3. Концепція фінансової безпеки України [Електронний ресурс] : проект. – Режим доступу : www.u-fin.com.ua/koncepcia/008.doc
4. Ткаленко Н. В. Передумови формування фінансової безпеки регіону [Електр. ресурс] / Н. В. Ткаленко, В. Г. Маргасова // Збірник наук праць Нац. універ. ДПС України. – 2010. – № 2. – С. 139–146.
5. Neshko R. The concept of national financial security and methods of its evaluation / R. Neshko, V. Matviychuk // ECONOMIC AND LAW PARADIGM OF MODERN SOCIETY. – 2016. – P. 84–93.

References

1. Pro zatverdzhennia Metodyky rozrakhunku rivnia ekonomichnoi bezpeky Ukrainy [Elektronnyi resurs] : nakaz Ministerstva ekonomiky Ukrainy vid 29 zhovtnia 2013 r. № 1277. – Rezhym dostupu : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME07222.html.
2. Vykhliuk M. I. Struktura finansovoi bezpeky rehionu ta kharakterystyka yii skladovykh [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1485>
3. Kontseptsiiia finansovoi bezpeky Ukrainy [Elektronnyi resurs] : projekt. – Rezhym dostupu : www.u-fin.com.ua/koncepcia/008.doc
4. Tkalenko N. V. Peredumovy formuvannia finansovoi bezpeky rehionu [Elektr. resurs] / N. V. Tkalenko, V. H. Marhasova // Zbirnyk nauk prats Nats. univer. DPS Ukrainy. – 2010. – № 2. – S. 139–146.
5. Neshko R. The concept of national financial security and methods of its evaluation / R. Neshko, V. Matviychuk // ECONOMIC AND LAW PARADIGM OF MODERN SOCIETY. – 2016. – P. 84–93.

Рецензія/Peer review : 14.03.2018
Надрукована/Printed : 12.04.2018
Прорецензовано редакційною колегією

РУДНІЧЕНКО Є. М.
 ГАВЛОВСЬКА Н. І.
 ГАВЛОВСЬКА В. І.
 Хмельницький національний університет

ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ДЕРЖАВИ

У статті виокремлено проблематику економічної безпеки держави та розглянуто вплив макроекономічного середовища на стан економічної безпеки макрорівня. Проаналізовано основні інтегральні оцінки стану розвитку національної економіки, а саме: Глобальний індекс конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index), згідно з яким у 2016-2017 роках Україна поступилася на 6 позицій в рейтингу і посіла 85 місце серед 138 досліджуваних країн, та Індекс ведення бізнесу (Doing Business Index), згідно з яким у 2017 році Україна поліпшила за рік свої показники на 3 пункти і посіла 80-е місце рейтингу. Проведено аналіз основних макроекономічних показників України, а саме: валовий внутрішній продукт, стабільність національної валюти, рівень інфляції, рівень безробіття, рівень доходів населення. Визначено основні стратегічні орієнтири покращення макроекономічних показників та економічної безпеки держави в цілому.

Ключові слова: економічна безпека держави, макроекономічний стан, глобальний індекс конкурентоспроможності, індекс ведення бізнесу, валовий внутрішній продукт, рівень безробіття, індекс споживчих цін, середньомісячна заробітна плата.

RUDNICHENKO YE.
 HAVLOVSKA N.
 HAVLOVSKA V.
 Khmelnytskyi National University

TRANSFORMATION PROCESSES OF THE MACROECONOMIC ENVIRONMENT AND THEIR EFFECT ON ECONOMIC SECURITY OF THE STATE

The article highlights the issues of economic security of the state and examines the impact of the macroeconomic environment on the macro-level of economic security. The main integrated assessments of the of development state of the national economy have been analyzed, such as the Global Competitiveness Index and the Doing Business Index. According to the ranking of countries by Global Competitiveness Index in 2016-2017 Ukraine lost 6 positions and ranked 85th among 138 studied countries. The authors of the rating note that Ukraine still has a rather high position according to the indicators: market capacity (47th place), health care, elementary education (54), although positions in the ranking have deteriorated by these indicators comparing with the last year. According to the ranking of countries by to the components of Doing Business Index in 2017, Ukraine has improved its performance by 3 points for the year and ranked 80th in the rating. It should be noted that the improvement was partly due to methodological changes, in particular the introduction of a gender component and the expansion of tax indicators, but the reforms have changed the country's position by only one point. The main macroeconomic indicators of Ukraine have been analyzed, namely: gross domestic product, national currency stability, inflation rate, unemployment rate, income level of the population. According to the GDP criterion, the Ukrainian economy lags 3-5 times behind European partners (Poland, Slovakia, EU). The last decade, which demonstrated the growth in more than a one and a half times of world GDP (from \$ 47.2 trillion in 2005 to \$ 73.2 trillion in 2015), is generally characterized for the Ukrainian economy by a loss of possibilities of abstinence and expanding of the presence on the world market with intensified competition on a new technological level. The level of inflation in the country indicates the growth of prices for consumer goods, products of industrial production. The amount of money supply in the country's economic turnaround plays the main role. The main strategic guidelines for improvement of macroeconomic indicators and economic security of the state as a whole have been determined in the article.

Key words: economic security of the state, macroeconomic status, global index of competitiveness, Doing Business Index, gross domestic product, unemployment rate, consumer price index, average monthly salary.

Постановка проблеми. Трансформаційні процеси макроекономічного середовища безпосередньо впливають на економічну безпеку України. Ідентифікація такого впливу здійснюється за допомогою характеристик загальноновизнаних індексів, що віддзеркалюють стан бізнес-середовища країни та динаміку його зміни. Зрозуміло, що військовий конфлікт є основним джерелом дестабілізації соціально-економічної ситуації в державі, однак існують також інші не менш вагомні фактори, що впливають на економічну безпеку держави і на відміну від військового конфлікту, є більш контрольованими за наявності політичної волі. Тому актуальною проблемою є визначення реального стану макроекономічного середовища та характеристика його впливу на економічну безпеку держави з формуванням пропозицій щодо мінімізації виявлених негативних явищ.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Економічна безпека держави та визначення факторів негативного впливу на неї досліджуються у працях таких вітчизняних і зарубіжних науковців, як Л. Абалкін, З. Варналій, Т. Васильців, О. Власюк, В. Геєць, В. Горбулін та ін.

Постановка завдання. Основним завданням дослідження є визначення стану макроекономічного середовища України та характеристика його впливу на економічну безпеку держави.

Основні результати дослідження. Для детальної характеристики макроекономічного середовища України необхідно дослідити динаміку основних індексів, що висвітлюють зміни соціально-економічних процесів та певним чином віддзеркалюють стан економічної безпеки держави. Так, на міжнародному рівні широко використовується інтегральна оцінка стану розвитку національної економіки. Україна представлена у кількох міжнародних рейтингах, які оцінюють макроекономічне середовище, що значно відображається на рівні розвитку національної економіки – це Глобальний індекс конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index) та Індекс ведення бізнесу (Doing Business Index). Рейтинг країн за Глобальним індексом конкурентоспроможності у 2016 році за даними звіту Світового економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність «The Global Competitiveness Report 2016–2017» наведено на рис. 1.

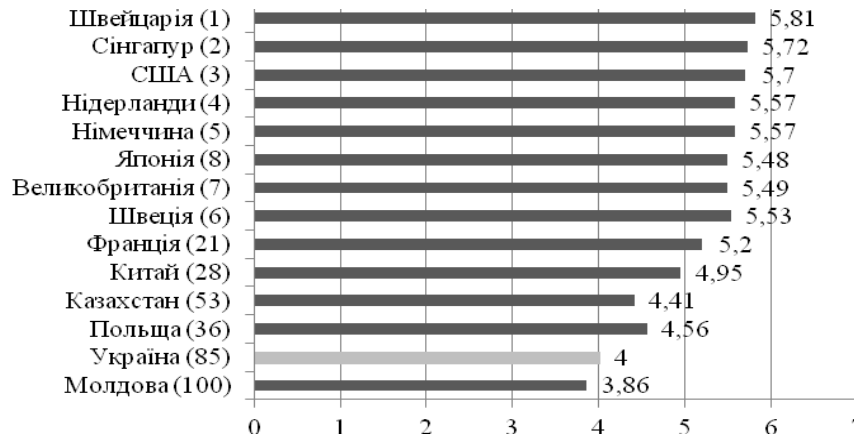


Рис. 1. Рейтинг країн за Глобальним індексом конкурентоспроможності у 2016 році [10]

За даними рейтингу країн за Глобальним індексом конкурентоспроможності Україна поступилася на 6 позицій в рейтингу і посіла 85 місце серед 138 досліджуваних країн. На одну позицію нижче опинилася Греція, яка посіла 86 місце, а на 84 позиції розмістилася Намібія. Швейцарія вже восьмий рік поспіль очолює рейтинг. Сінгапур залишився на 2 місці, США зберегли 3 позицію в рейтингу. До першої п'ятірки також увійшли Нідерланди та Німеччина.

Автори рейтингу відзначають, що Україна, як і раніше, займає досить високі позиції за показниками [9]: смність ринку (47 місце), охорона здоров'я, початкова освіта (54), хоча при цьому позиції в рейтингу за цими показниками порівняно з минулим роком погіршилися. Найвищий рейтинг Україна має за показником «Вища, середня і професійна освіта» – 33 місце. Позиція України погіршилася за сімома з 12-и критеріїв [9]: ефективність товарних ринків – 108 місце (проти 106 місця у 2015 р.); розвиток фінансового ринку – 130 (121); рівень розвитку бізнесу – 98 (91); інфраструктура – 75 (69); охорона здоров'я та початкова освіта – 54 (45); ефективність ринку праці – 73 (56); смність ринку – 47 місце (проти 45-го у 2015 р.).

Світовий банк опублікував аналітичну доповідь «Ведення бізнесу в 2017 році» – XIV видання серії в рамках проекту «Ведення бізнесу» (Doing Business), що випускається Світовим банком і Міжнародною фінансовою корпорацією (IFC, входить до групи СБ). У новому звіті наводиться рейтинг 190 держав світу за показником створення сприятливих умов ведення бізнесу.

Рейтинг України за складовими Індексу ведення бізнесу за 2013–2017 роки наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Рейтинг України за складовими Індексу ведення бізнесу за 2013–2017 роки [8]

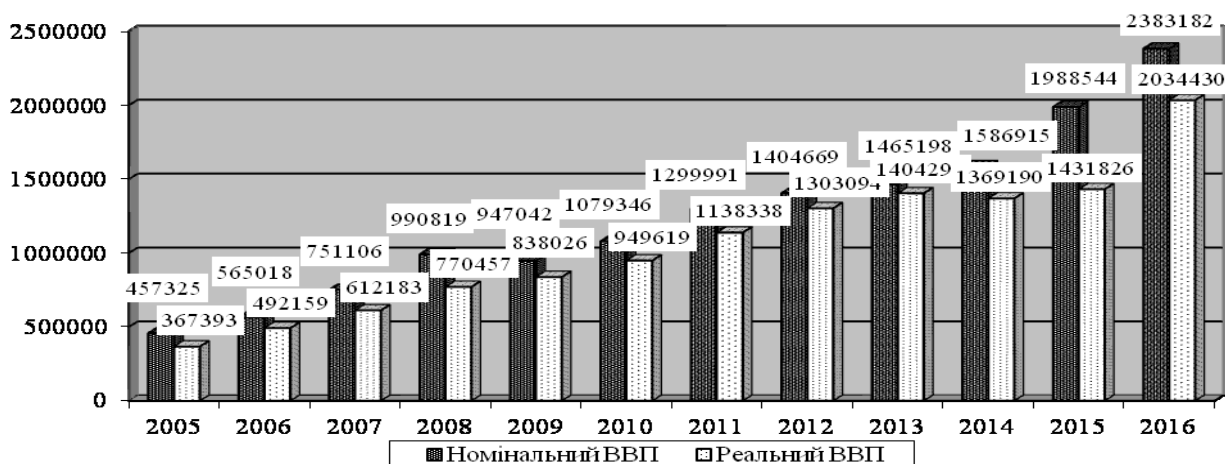
Показники	2013	Зміна	2014	Зміна	2015	Зміна	2016	Зміна	2017
Реєстрація підприємств	50	+3	47	-29	76	+46	30	+10	20
Отримання дозволів на будівництво	183	+142	41	-29	70	-70	140	-	140
Підключення до системи енергопостачання	166	- 6	172	+13	185	+48	137	+7	130
Реєстрація власності	149	+52	97	+38	59	-2	61	-2	63
Доступ до кредитів	23	+10	13	-4	17	-2	19	-1	20
Захист прав інвесторів	117	-11	128	+19	109	+21	88	+18	70
Оподаткування	165	+1	164	+56	108	+1	107	+23	84
Міжнародна торгівля	145	-3	148	-6	154	+45	109	-6	115
Забезпечення виконання контрактів	42	-3	45	+2	43	-55	98	+17	81
Ліквідація підприємств	157	-5	162	+20	142	+1	141	-9	150

Україна за Індексом ведення бізнесу 2017 поліпшила за рік свої показники на 3 пункти і посіла 80-е місце рейтингу, розташувавшись між Сан-Марино та Боснією і Герцеговиною. Однак варто зазначити, що покращення частково відбулися завдяки методологічним змінам, зокрема введенню гендерного компонента та розширенню показників у сфері оподаткування. Ретроспективне застосування методологічних змін до показників минулих років свідчить про те, що власно реформи змінили положення країни лише на один пункт. Україна належить до країн, які спростили нормативно-правові аспекти та зміцнили правові інститути за такими показниками: спрощення процедури реєстрація підприємств, захист прав інвесторів та оподаткування. Але все такими ж складними залишаються питання щодо отримання дозволів на будівництво – 140 місце, підключення до системи енергопостачання – 130, ліквідації підприємств – 150, міжнародна торгівля – 115 позиція.

Забезпечення розвитку національної економіки залежить від стану та тенденцій загальних макроекономічних показників, до яких відносять валовий внутрішній продукт, стабільність національної валюти, рівень інфляції. Важливою складовою є аналіз окремих складових економічної політики, проведення яких забезпечує створення сприятливих умов для вкладання інвестицій до економіки країни: грошово-кредитної політики, податкової політики, бюджетної політики, регуляторної політики.

Для початку проведемо аналіз валового внутрішнього продукту, значення якого наведено на рис. 2. За аналізований період спостерігається поступове зростання номінального ВВП. За 2005-2016 роки його розмір збільшився більш ніж у 5 разів і на кінець 2016 року склав 2383182 млн грн. На сьогодні можна стверджувати, що нарешті переломлено економічну стагнацію, яка тривала з III кварталу 2012 року, і досягнуто зростання реального ВВП у 2,3 % за 2016 рік, 2,5 % у I кварталі та 2,4 % у II кварталі 2017 року. Протягом періоду, що аналізується, найбільшими темпами ВВП України зростав у 2008, 2011, 2015 та 2016 роках.

За зазначеним критерієм українська економіка у 3–5 разів відстає від європейських партнерів (Польщі, Словаччини, загалом ЄС). Останнє десятиліття, яке продемонструвало більш як півторазове зростання обсягів світового ВВП (з 47,2 трлн дол. США у 2005 р. до 73,2 трлн дол. США у 2015 р.), для української економіки загалом характеризується втратою можливостей утримання та розширенням присутності на світовому ринку, конкуренція на якому посилюється і здійснюється на новому технологічному рівні.



*з 2010 року без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополь, з 2014 року також без частини зони проведення АТО

Рис. 2. Валовий внутрішній продукт за 2000–2016 роки, млн грн [2]

Україна за показником ВВП у розрахунку на одну особу в 3,4 рази поступається Болгарії – державі, яка має найнижчий відповідний показник серед країн ЄС, та майже у 15 разів – середньому рівню ЄС–28. За даними МВФ, у 2016 р. обсяги ВВП на одну особу за паритетом купівельної спроможності в Україні становили 8 230 дол. США, тоді як у Болгарії – 20 116 дол. США, а в середньому по ЄС – 36 198 дол. США [1, с. 255].

До макроекономічних показників прийнято відносити індекс інфляції в країні та рівень безробіття. Рівень інфляції в країні свідчить про темпи зростання цін на споживчі товари, продукцію промислового виробництва. Відповідно, ціни на товари, роботу, послуги встановлюються під впливом попиту та пропозиції. Зростаючі темпи інфляції свідчать про зростання купівельної спроможності громадян країни та недостатній рівень задоволення новоствореного попиту. Існує значна кількість різнобічних причин, що призводять до інфляційних процесів, однак, основну роль в них відіграє обсяг грошової маси, що знаходиться в економічному обігу країни. Темпи інфляції в державі безпосередньо пов'язані з грошово-кредитною політикою країни, яку проводить центральний банк в країні – в Україні це Національний банк України (НБУ) [3, с. 69]. Нерегульовані дефляційні процеси є досить серйозними передумовами рецесії та

припинення економічного розвитку країни. Проаналізуємо рівні інфляції, що спостерігалися в Україні протягом останніх десяти років (рис. 3).

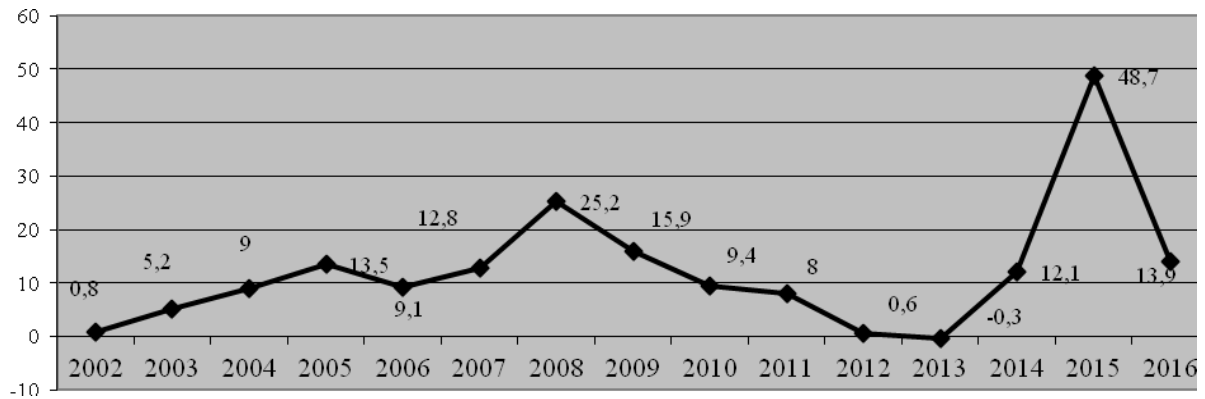


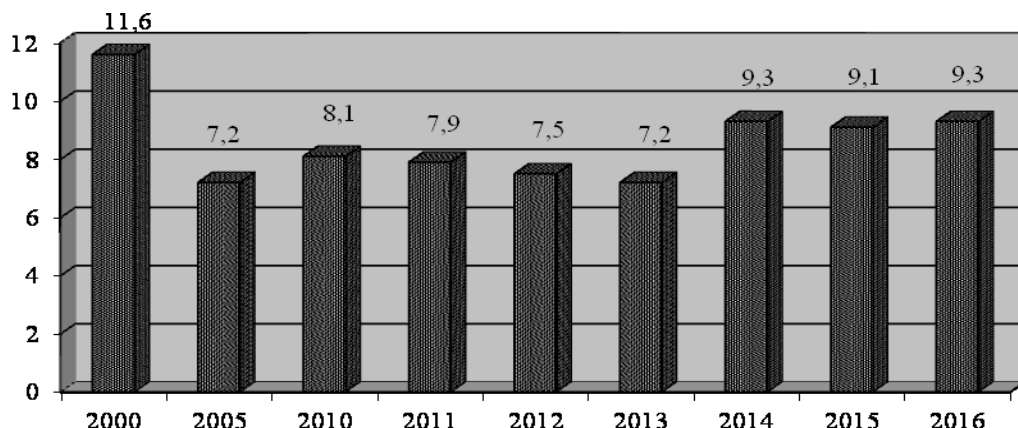
Рис. 3. Індекс споживчих цін, рік до попереднього року, % (побудовано автором за [6])

З даних рис. 3 видно, що у 2010–2013 роках спостерігається поступове зниження індексів споживчих цін і досить швидкими темпами. Якщо у 2010 році зазначений показник склав 109,4%, то вже у 2012 році – 100,6%. Починаючи з 2014 року відбувається значне зростання інфляційних процесів в Україні, що становить 112,1%, у 2015 році темп інфляції досягнув максимальної відмітки у 148,7%. Інфляційний перегрів 2014–2015 років дещо був зупинений у 2016 році і становив 113,9%.

Отже, індекс споживчих цін у 2016 році до попереднього року становив 13,9% за прогнозованих 15%. При цьому номінальні наявні доходи на одну особу зросли на 14,7%, номінальна зарплата – на 23,6%, а реальна зарплата – на 9,0%, що засвідчує підвищення платоспроможності населення. Курсові середньомісячні коливання національної валюти упродовж року становили близько 8% [1, с. 510]. Одним із найбільш ефективних заходів, впроваджених в Україні у відповідь на надзвичайно серйозні виклики у фінансовій сфері в 2015–2016 роках, був перехід НБУ до режиму інфляційного таргетування, що забезпечив багаторазове уповільнення темпів цінового зростання протягом 2016 року та перехід до однознакового (менше 10%) рівня інфляції у 2017 році [1, с. 571].

Проаналізуємо рівень безробіття в Україні. Насамперед, ця інформація цікавить інвесторів, які мають наміри організувати свій бізнес, основною статтею витрат якого є витрати на робочу силу. У зв'язку з цим більшість інвесторів цікавлять такі показники, як загальний рівень зайнятості в країні, середній рівень заробітних плат, рівень заробітних плат у тих галузях, в які у майбутньому інвестори будуть вкладати кошти, кваліфікація персоналу, економічно активного населення, рівень безробіття тощо [3, с. 71].

Рівень безробіття в Україні наведено на рис. 4. За даними Державної служби статистики у 2000 році рівень безробіття в Україні був найвищий і становив 11,6%. Варто відмітити, що досить високий рівень безробіття спостерігається протягом трьох останніх років, а саме: у 2015 році – 9,3%, у 2016 році – 9,1% та у 2016 році – 9,3%.



*з 2014 року без урахування тимчасово окупованої території АР Крим і м. Севастополь.

Рис. 4. Рівень безробіття населення віком 15–70 років* (побудовано автором за [1, с. 682-683])

Чисельність безробітних у 2016 році становила 1678,2 тис. осіб. Рівень безробіття (за методологією МОП) становив 9,3% економічно активного населення [7, с. 20].

Зусилля держави було спрямовано на забезпечення соціального захисту ВПО від безробіття. Державна служба зайнятості України протягом 2016 року здійснювала комплексну інформаційно-роз'яснювальну роботу зі сприяння зайнятості цієї категорії населення. Безробітним, які виявили бажання отримати нову професію або підвищити кваліфікацію, надаються індивідуальні профконсультації, для них проводяться семінари з профорієнтації [1, с. 183].

Протягом 2016 року послугами державної служби зайнятості скористалися 24,3 тис. безробітних з числа внутрішньо переміщених осіб. За сприяння державної служби зайнятості працевлаштовано 6,8 тис. таких громадян, з них 1,5 тис. осіб працевлаштовано з компенсацією роботодавцю витрат на оплату праці, 21 внутрішньо переміщена особа з числа безробітних отримала компенсацію витрат для проходження медогляду [7, с. 52].

Для інвесторів важливим є показник середньої заробітної плати в країні, що дозволяє їм моделювати та планувати бізнес-процеси майбутнього вкладання коштів до національної економіки. Рівень середньої заробітної плати вважається експертами та науковцями однією з головних переваг України у боротьбі за залучення іноземних інвестицій у національну економіку. Середньорічна плата в Україні наведена на рис. 5.

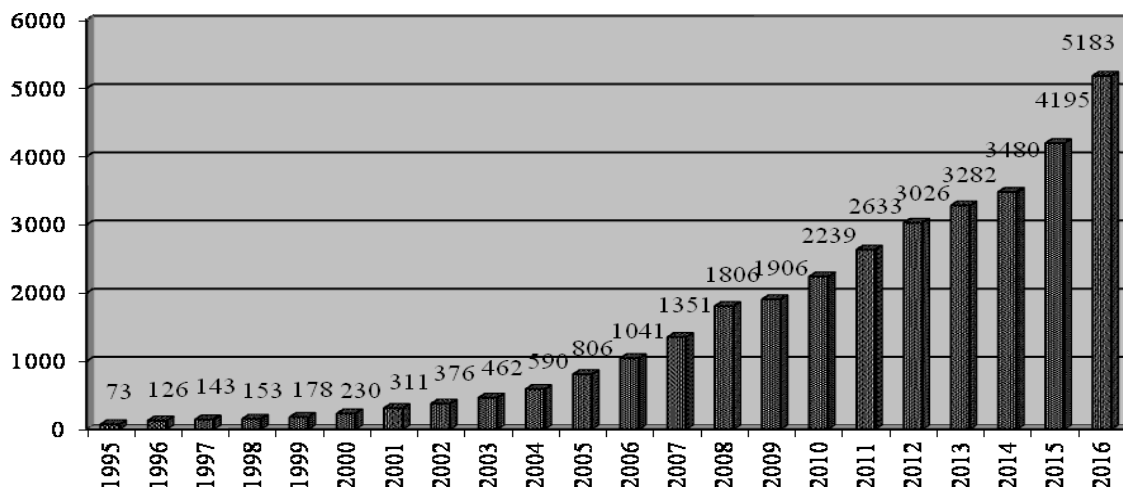


Рис. 5. Середньомісячна заробітна плата в Україні протягом 1995–2016 років, грн. (побудовано автором за [4, 5])

З даних рис. 5 можна зробити висновок, що протягом аналізованого періоду в Україні спостерігається зростання середньої заробітної плати. У 2016 році її розмір склав 5183,00 грн, що на 988,0 грн більше від розміру середньої заробітної плати у 2015 році.

Вперше за три роки гібридної агресії було досягнуто зростання реальної заробітної плати (на 9,0 % у 2016 році) після дворічного падіння у 2014–2015 рр. (кумулятивно дворічний спад реальної заробітної плати становив біля 25,0 %), подвоєно рівень мінімальної заробітної плати [1, с. 22].

Валютно-курсова політика України протягом 2016 – на початку 2017 рр. формувалася під негативним впливом несприятливої зовнішньої кон'юнктури на основні експортні позиції. Це провокувало зниження пропозиції валюти на міжбанківському ринку при збереженні попиту на валюту з боку імпортерів та, значно меншою мірою, населення [1, с. 562].

Девальвація гривні до іноземних валют: курс гривні щодо долара США зріс з 24,00 грн/дол. США на кінець 2015 року до 27,19 грн/дол. США на кінець грудня 2016 року. Курсові середньомісячні коливання національної валюти упродовж року становили близько 8 % [1, с. 549].

Серед основних чинників, що обумовили зниження курсу гривні протягом 2016 року та зберігали свій вплив на початку 2017 року, слід виокремити наступні [1, с. 562-564]:

- запроваджені РФ обмеження щодо українських експорту та транзиту, що слід кваліфікувати як економічний тиск, що провокує скорочення валютних надходжень в Україну та негативно впливає на курсову динаміку гривні;

- недостатні обсяги та повільне зростання міжнародних резервів (обсяг та динаміка міжнародних резервів мають визначальний вплив на учасників валютного ринку, оскільки резерви гарантують можливість оперативно «гасити» пікові сплески валютного курсу та забезпечувати валютно-курсову стабільність національної грошової одиниці у середньостроковій перспективі);

- наявність прогалів у законодавстві, що використовуються для відпливу капіталу за кордон, у т. ч. шляхом виведення дивідендів, а також фіктивного експорту та імпорту товарів і послуг. В умовах військового протистояння на сході країни та підвищеного попиту на валюту держава в особі НБУ змушена регулювати процес репатріації дивідендів у «ручному» режимі. За 2016 рік з України на законних підставах було виведено капітал на суму близько 700 млн дол. США.

Висновки. Таким чином, проаналізувавши основні макроекономічні показники, економічний розвиток нашої країни можна охарактеризувати як нестабільний, позбавлений пріоритетних цілей та довгострокового стратегічного курсу, що безпосередньо позначається на зниженні рівня економічної безпеки держави. Нестабільність національної валюти, штучне її утримання на заданому рівні, досить не прогнозована грошово-кредитна політика, складна ситуація на кредитних ринках з залученням доступних фінансових ресурсів економічними суб'єктами – все це стримує економічний розвиток країни, гальмує процеси активізації внутрішніх інвестицій та не сприяє формуванню позитивного інвестиційного клімату серед іноземних інвесторів, які розглядають вкладання коштів у нашу країну як досить ризиковану інвестиційну діяльність, а тому і розраховують на отримання підвищених прибутків у порівнянні з країнами їх базування. Цільовими кількісними показниками, яких передбачається досягнути в середньостроковій перспективі, є зростання рівня наукоємності валового внутрішнього продукту (у 2017 році – до 0,8 відсотка, у 2020 році – 1,5 відсотка); зростання питомої ваги високотехнологічної продукції та послуг у структурі експорту товарів і послуг (у 2017 році – до 9,5 відсотка, у 2020 році – 15 відсотків); місце в рейтингу Doing Business 2020 – не нижче 30; підвищення позиції України за глобальним інноваційним індексом (у 2020 році – 50 місце); посилення позиції України за індексом приваблювання талантів (у 2020 році – 80 місце); індекс людського розвитку 2020 – входження до 50 кращих країн. Досягнення відповідного рівня можливе лише за умови реальних трансформацій у соціально-політичному житті країни та наявності політичної волі на найвищому рівні керівництва країною.

Література

1. Аналітична доповідь до Щорічного Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2017 році». – К. : НІСД, 2017. – 928 с.
2. Валовий внутрішній продукт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2003/vvp/vvp_kv/vvp_kv_u/arh_vvp_kv.html.
3. Гонта О. І. Формування комплементарної інвестиційної політики України: виклики глобалізації та вимоги економічної безпеки : монографія / Гонта О. І., Дубина М. В., Пілевич Д. С. – Чернігів, 2013. – 184 с.
4. Динаміка середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності у 2010–2016 роках [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/gdn/prc_rik/prc_rik_u/dszpED_u.html.
5. Динаміка середньомісячної заробітної плати за видами промислової діяльності у 1995–2012 роках [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/gdn/prc_rik/prc_rik_u/dszpPD_u2005.html.
6. Індеси споживчих цін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=23487024&cat_id=57896.
7. Соціальний звіт за 2016 рік [Електронний ресурс] / Міністерство соціальної політики України. – К., 2017. – 66 с. – Режим доступу : <http://www.msp.gov.ua/timeline/Zviti.html>.
8. Doing business. URL: <http://www.doingbusiness.org>.
9. The Global Competitiveness Report 2014-2015. URL: http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf.
10. The Global Competitiveness Report 2016-2017. URL: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf.

References

1. Analitichna dopovid do Shchorichnoho Poslannia Prezydenta Ukrainy do Verkhovnoi Rady Ukrainy «Pro vnutrishnie ta zovnishnie stanovyshe Ukrainy v 2017 rotsi». – K. : NISD, 2017. – 928 s.
2. Valovy vnutrishnii product. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2003/vvp/vvp_kv/vvp_kv_u/arh_vvp_kv.html.
3. Honta O.I. Formuvannia komplementarnoi investytsiinoi polityky Ukrainy: vyklyky hlobalizatsii ta vymohy ekonomichnoi bezpeky : monohrafiia / Honta O. I., Dubyna M. V., Pilevykh D. S. – Chernihiv, 2013. – 184 s.
4. Dynamika serednomisiachnoi zarobitnoi platy za vydamy ekonomichnoi diialnosti u 2010–2016 rokakh. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/gdn/prc_rik/prc_rik_u/dszpED_u.html.
5. Dynamika serednomisiachnoi zarobitnoi platy za vydamy promyslovoi diialnosti u 1995–2012 rokakh. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2006/gdn/prc_rik/prc_rik_u/dszpPD_u2005.html.
6. Indeksy spozhyvykh tsin. URL: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=23487024&cat_id=57896.
7. Sotsialnyi zvit za 2016 rik / Ministerstvo sotsialnoi polityky Ukrainy. – K., 2017. – 66 s. URL: <http://www.msp.gov.ua/timeline/Zviti.html>.
8. Doing business. URL: <http://www.doingbusiness.org>.
9. The Global Competitiveness Report 2014-2015. URL: http://www3.weforum.org/docs/gcr/2015-2016/Global_Competitiveness_Report_2015-2016.pdf.
10. The Global Competitiveness Report 2016-2017. URL: http://www3.weforum.org/docs/GCR2016-2017/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2016-2017_FINAL.pdf.

Рецензія/Peer review : 21.03.2018
 Надрукована/Printed : 06.04.2018
 Рецензент: д. е. н., проф. Ковальчук С. В.

ПОНЯТТЯ І ЗМІСТ ЕКОНОМІЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СФЕРИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

У статті проаналізовано поняття, зміст, досліджено походження, проведено огляд наукових підходів до визначення категорії «економічне забезпечення». Сформовано авторське визначення економічного забезпечення сфери охорони здоров'я держави.

Ключові слова: економічні відносини, суб'єкти, об'єкти забезпечення, послуги, ефективність.

SAVCHUK L.

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

CONCEPT AND CONTENT OF ECONOMIC PROVISION OF HEALTH SPHERE

The purpose of the article is to substantiate the theoretical foundations of the essence of the category "economic provision of health care" and aspects of its practical application. To achieve this goal, the following tasks were solved: the essential content, purpose, approaches of scientists to the comprehensive study of the factors of economic support are revealed. The work is aimed at studying scientific literature, which is devoted to issues of economic provision of various types of activities. The author defines the definition of "economic provision of health care". It has been determined that economic provision is the most complex link in the system of public health management at the state level. The peculiarities of economic relations in the investigated sphere are revealed, which are manifested as a result of the market. These economic relations have a complex effect and determine the structure of the provision of services, peculiarities of economic provision, regulatory levers and inter-sectoral relations. It was investigated that economic relations in the field of health care arise at the macroeconomic, microeconomic, and sectoral levels. The approaches to determining the efficiency of the investigated sphere are generalized. It is concluded that the economic provision of the healthcare sector will be shown in a social type of effectiveness, which will be to increase the public health role associated with improving the health and quality of health care. Its desirable result will be: reduction of negative indicators of health of the population (morbidity, disability, mortality); increase of positive (physical development, fertility, average life expectancy, etc.). The need for a theoretical substantiation of the scientific concept of "economic provision of health care" is due to the fact that in future it will be possible to develop new forms and methods of its management.

Key words: economic relations, subjects, objects of security, services, efficiency.

Вступ. Процес управління сферою послуг, у тому числі і сферою охорони здоров'я, в сучасних умовах є достатньо складним і багатомірним. Забезпечення сталого розвитку суспільства повинно ґрунтуватися на мобілізації всіх його ресурсів, а особливо людських. В сучасних умовах розвитку українського суспільства особливого значення набуває вирішення проблем у сфері охорони населення, адже її здатність впливати на здоров'я населення збільшується з кожним роком у декілька разів. За даними Всесвітньої організації охорони здоров'я, сфера охорони здоров'я за умови її ефективної організації може забезпечити зменшення загальної смертності у віці до 75 років на 23 % у чоловіків і на 32 % — у жінок; смертності від ішемічної хвороби серця — на 40–50 % [1]. Багатоаспектність проблем у сфері охорони здоров'я зумовлює актуальність розробки економічного забезпечення її розвитку. В сучасних працях економістів спостерігаються різні підходи до поняття «економічне забезпечення». Отже, виникає об'єктивна необхідність теоретичного обґрунтування наукового поняття «економічне забезпечення сфери охорони здоров'я», яке в подальшому дасть змогу розробити нові форми і методи управління нею з урахуванням національних економічних інтересів розвитку України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняні науковці приділяють велику увагу різним аспектам розвитку сфери охорони здоров'я. Так, Л. Богуш, Б. Буркінський, В. Москаленко, В. Куценко досліджували проблеми економічного обґрунтування розміщення та розвитку сфери охорони здоров'я. Праці О. Андреева, Ю. Вороненка, В. Герасимчук, В. Євсєєвої, Л. Пирога торкалися питань теорії розвитку ринкових відносин у системі державного управління охороною здоров'я. Питання управління якістю медичних послуг лягли в основу досліджень науковців: А. Бобока та А. Нагорної та багатьох ін. Вивчення наукової літератури, що відноситься до обраної теми, дозволяє дійти висновку, що економічне забезпечення розвитку сфери охорони здоров'я є недостатньо дослідженим.

Метою дослідження є обґрунтування теоретичних засад сутності категорії «економічне забезпечення сфери охорони здоров'я» та аспектів її практичного застосування.

Виклад основного матеріалу. Вивчення наукової літератури, що відноситься до обраної теми дослідження, дозволяє дійти висновку, що єдиного підходу до визначення сутності поняття «економічне забезпечення» немає. Відсутнє, навіть, концептуальне визначення поняття «економічне забезпечення розвитку сфери охорони здоров'я». Категорію «забезпечення» науковці у своїх працях розглядають як сукупність організаційних, економічних, наукових, технологічних, правових чи інших важелів, спрямованих на розвиток підприємства, галузі тощо. А категорію «економічне забезпечення» науковці, в більшій мірі, використовують у поєднанні з методичним, організаційним, фінансовим, правовим забезпеченням тої чи

іншої діяльності. Пропонуються різноманітні трактування даної категорії з різним змістовним навантаженням, що обумовлюється специфікою застосування даної категорії. Саме по собі поняття «економічне забезпечення» майже не зустрічається. Розуміння вищезазначеного поняття наведено Шкарлетом С., який трактує економічне забезпечення як «сукупність методів і засобів, призначених для створення оптимальних умов ефективної та безпомилкової діяльності людини в інформаційній системі та її освоєння» [2].

Путенцейло П. економічне забезпечення розглядає як виробничо-економічну діяльність незалежно від її виду, яка характеризується універсальною ознакою і загальною властивістю. Автор підкреслює: «Це завжди перетворення економічних ресурсів у певний економічний продукт» [3]. Основний зміст економічного забезпечення впливає з точки зору економічних відносин, що пов'язані з обміном товарів і послуг, у результаті яких формується попит, пропозиція і ціна. Він вважає, що економічне забезпечення досягається через налагодження економічних зв'язків; вдосконалення форм організації праці; методів управління; ефективне використання важелів товарно-грошових відносин, оптимізацію використання чинників виробництва.

Львовчкін С. трактує економічне забезпечення як «систему економічних відносин, які виникають у процесі виробництва й реалізації благ (товарів, робіт, послуг) між окремими (самостійними) суб'єктами ринку, між суб'єктами ринку і державою (регіоном), між самою структурою і її трудовим колективом, між власниками капіталу і найманими працівниками з приводу порівняння витрат із доходами, виявлення, розподілу та використання прибутку» [4].

Найчастіше економічне забезпечення поєднують з організаційним забезпеченням. Так, науковець Грицишин В. вважає, що організаційно-економічне забезпечення спрямоване на розвиток підприємства, при чому наголошує на важливій властивості такого забезпечення (взаємозв'язках), а також відзначає системність цього процесу [5].

Кучер С. розглядає організаційно-економічне забезпечення підприємства як «сукупність заходів і засобів, створення умов, які сприяють протіканню економічних процесів, реалізації намічених планів, програм, проектів тощо». Він також наголошує на взаємозв'язку, і вважає, що досягнути поставленої мети підприємство може за рахунок організаційно-економічного забезпечення [6].

Науковець Лебедик Т. у своїх дослідженнях організаційно-економічне забезпечення розглядає через три підсистеми: «державне регулювання, саморегулювання на мікрорівні, громадське регулювання форму поєднання елементів ринкової саморегуляції з елементами демократичного державного регулювання» [7].

Лакіза В., Качмар К. у своїй праці [8] вводять поняття «комплекс економічного забезпечення». Суть його полягає в тому, що це основна частина господарського механізму підприємства, сукупність економічних методів, способів, форм та інструментів впливу на економічні відносини і процеси, що відбуваються.

Через відсутність уніфікованого визначення дефініції «економічне забезпечення», автор роботи під економічним забезпеченням сфери охорони здоров'я розуміє комплекс складових, який об'єднує фінансові, матеріальні, кадрові ресурси, що створюють необхідні умови для збереження та зміцнення здоров'я громадян з метою досягнення сталого розвитку держави. На рис. 1 наведено авторське бачення комплексу складових економічного забезпечення розвитку сфери охорони здоров'я.

Поділяємо думку Путенцейло П., яка полягає в тому, що економічне забезпечення є найбільш складною ланкою в системі управління на макроекономічному рівні. Воно дає можливість координувати діяльність в галузевій, міжгалузевій і мікрорівневій площинах розвитку [2, с. 6]. Вважаємо, що форми економічного забезпечення повинні сприяти розвитку сфери охорони здоров'я, що особливо актуально в ході сучасного реформування галузі.

Економічне забезпечення розвитку сфери охорони здоров'я ми будемо розглядати через призму економічних відносин, що об'єктивно складаються і розвиваються між суб'єктами і об'єктами ринку в процесі надання медичних послуг. За своєю суттю економічні відносини є сукупністю різних елементів ринкової економіки. В сучасних умовах сфера охорони здоров'я, як і національна економіка, розвивається під дією об'єктивних законів ринку, що обумовлює розгляд економічних чинників впливу на її функціонування. Саме економічні відносини мають комплексну дію і визначають структуру надання послуг, особливості господарського забезпечення, важелі регулювання та міжгалузеві відносини. Зазначимо, що економічні відносини у досліджуваній сфері виникають на трьох рівнях, а саме:

- макроекономічному, в рамках національної економіки в цілому, і, перш за все, в тих галузях, які безпосередньо пов'язані з охороною здоров'я, а саме: медична, фармацевтична промисловість, приладобудування, спеціальні галузі текстильної, харчової промисловості, транспортного машинобудування, будівництва, торгівлі тощо.

- мікроекономічному, який охоплює діяльність кожного індивідуума, окремих ділянок, ланок і структур надання медичних послуг; головний мікроекономічний елемент охорони здоров'я – це лікувально-профілактична установа або приватний практикуючий лікар, що надають послуги.

- галузевому, що складається з цілого ряду підгалузей, виробництв і спеціалізації, з'єднаних рішенням однієї функціональної задачі – охорона і зміцнення суспільного та індивідуального здоров'я.

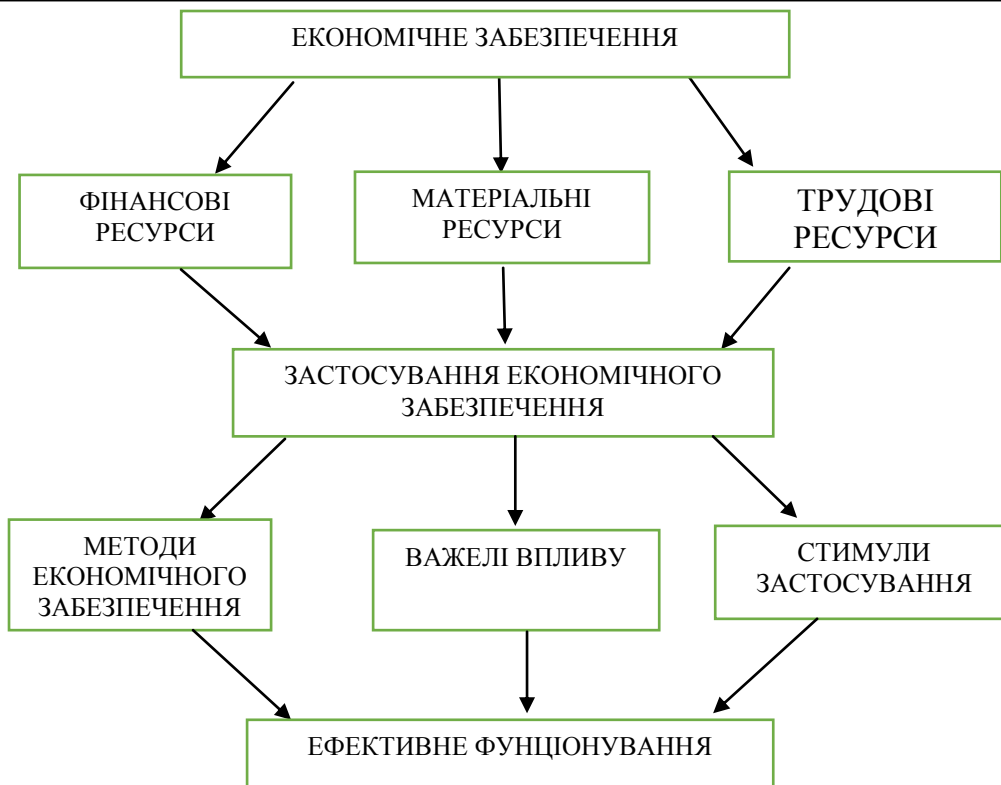


Рис. 1. Складові економічного забезпечення сфери охорони здоров'я

Суб'єктами економічного забезпечення є різні медичні установи, які створюються підприємствами та організаціями з різними формами власності, а саме: лікарні, діагностичні центри, поліклініки, реабілітаційні центри, станції невідкладної допомоги тощо. А об'єктами, відповідно, – особливі умови, внаслідок трансформації яких (у процесі функціонування суб'єктів) формується сукупність правил та норм як інструментів і важелів їх ефективної взаємодії. Сучасна економіка охорони здоров'я розглядає медичні установи як:

1) специфічний господарюючий суб'єкт, наділений всіма основними економічними правами і обов'язками;

2) самостійний учасник ринкових відносин, узятих у всій їх складності і суперечності та одночасно з урахуванням всієї специфіки охорони здоров'я.

Дія ринку на зміну економічних відносин, які формуються у сфері охорони здоров'я, виражається у наступному:

1. По-перше, ринок комерціалізує справу охорони здоров'я в цілому, а також відношення кожної людини (пацієнта) до свого здоров'я. Це призводить до зміни парадигми охорони здоров'я, формування якісно інших типів економічного мислення, стилів практичної господарської поведінки суб'єктів галузі.

2. По-друге, це є найважливішим слідством комерціалізації, – відбувається швидко зростаюча зміна об'єму платних і напівплатних (медичне страхування) послуг охорони здоров'я, що надаються населенню.

3. По-третє, здійснюється фактична зміна економічного статусу медичної установи. При цьому медична лікувально-профілактична установа все більш виразно набуває економічні риси підприємства, що виробляє та надає послуги.

4. По-четверте, зміни у статусі медичної установи призводять до зміни характеру економічних зв'язків, які виникають в їх діяльності (економічний агент).

5. По-п'яте, виникає надзвичайне різноманіття форм власності і видів господарювання в охороні здоров'я, яка є одночасно і умовою і наслідком розвитку ринку.

6. По-шосте, як результат здійснення економічної діяльності в різноманітних господарських формах, під впливом ринку в широкому діапазоні видозмінюється і економічний стан самого працівника охорони здоров'я.

Вище зазначені зміни пов'язані головним чином із значною диференціацією цього економічного і соціального стану [9].

Основне завдання сфери охорони здоров'я - підвищити рівень здоров'я громадянина, суспільства, домогтися високої якості медичної допомоги. Економічне забезпечення розвитку сфери охорони здоров'я полягає у визначенні доцільності його здійснення. Найважливішим напрямом у цьому відношенні є визначення ефективності сфери охорони здоров'я. Розрізняють наступні підходи до визначення ефективності досліджуваної сфери: результативно-цільовий (порівняння результату з кінцевою метою, нормативом, планом); результативно-витратний (порівняння результату з витратами на його отримання).

Визначаються три типи ефективності: соціальна, медична і економічна. Вважаємо, що доцільність нашого запропонованого економічного забезпечення розвитку сфери охорони здоров'я буде проявлятися у соціальному типі ефективності, що полягатиме в підвищенні суспільної ролі охорони здоров'я, пов'язаної безпосередньо з підвищенням рівня здоров'я і якості медичної допомоги. Його бажаним результатом буде зниження негативних показників здоров'я населення (захворюваності, інвалідності, смертності); підвищення позитивних (фізичного розвитку, народжуваності, середньої тривалості життя тощо).

Висновки. В контексті дослідження була зроблена спроба дати авторське визначення економічного забезпечення сфери охорони здоров'я як комплексу складових, який об'єднує фінансові, матеріальні, кадрові ресурси, що створюють необхідні умови для збереження та зміцнення здоров'я громадян з метою досягнення сталого розвитку держави. Вважаємо, що економічне забезпечення розвитку сфери охорони здоров'я слід розглядати через призму економічних відносин. В рамках реформування галузі економічні відносини будуть суттєво змінюватись. Саме тому розгляд і визначення ефективних економічних важелів, які сприятимуть розвитку сфери охорони здоров'я і, тим самим, сприятимуть сталому розвитку держави стануть результатом подальших досліджень.

Література

1. Стратегія ВОЗ «Здоров'я 21 – здоров'я для всіх в 21 столітті» // Европейская серия «Здоров'я для всех» / ВООЗ. – Копенгаген, 1998. – № 5. – 44 с.
2. Шкарлет С. М. Економічне управління інноваційною підприємницькою діяльністю в області створення програмного забезпечення : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.02 «Підприємництво, менеджмент та маркетинг» / С. М. Шкарлет. – К., 2000. – 22 с.
3. Путенцейло П. Організаційно-економічне забезпечення ефективного розвитку тваринництва в умовах кризи / П.О. Путенцейло // Економічний дискурс. – 2016. – Вип. 2. – С. 37–46.
4. Львовичкін С.В. Фінансовий механізм макроекономічного регулювання / С.В. Львовичкін // Фінанси України. – 2000. – С. 23–28.
5. Грицишин В.О. Організаційно-економічне забезпечення управління підприємствами соціально-економічної інфраструктури міста : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.06.01 / Східноукраїнський національний університет імені Володимира Даля. – Луганськ, 2004. – 23 с.
6. Кучер С.Ф. Організаційно-економічне забезпечення перетворень у курортно-рекреаційній системі приморського міста : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.05 / НАН України, Ін-т екон.-прав. дослідж. – Донецьк, 2009. – 24 с.
7. Лебедик Т.М. Організаційно-економічне забезпечення регіонального розвитку підприємництва в сфері послуг : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.10.01 / Рада по вивченню продуктивних сил України Національної академії наук України. – К., 2006. – 23 с.
8. Лакіза В.В. Організаційно-економічне забезпечення функціонування підприємства / В.В. Лакіза, К.Я. Качмар // Збірник науково-технічних праць Львівського лісотехнічного ун-ту. – Львів НЛТУ. – 2016. – Том 26, № 5. – С. 224–229.
9. Ахлaмов А.Г. Економіка та фінансування охорони здоров'я : навч.-метод. посіб. / укладачі : А. Г. Ахлaмов, Н. Л. Кусик. – Одеса : ОРІДУ НАДУ, 2011. – 134 с.

References

1. Stratehiia VOZ «Zdorove 21 – zdorove dla vsekh v 21 stolettyi» // Evropeiskaia seryia «Zdorove dla vsekh» / VOOZ. – Kopenhagen, 1998. – № 5. – 44 s.
2. Shkarlet S. M. Ekonomichne upravlinnia innovatsiinoiu pidpriemnytskoiu diialnistiu v oblasti stvorennia prohramnoho zabezpechennia : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk : spets. 08.06.02 «Pidpriemnytstvo, menedzhment ta marketynh» / S. M. Shkarlet. – K., 2000. – 22 s.
3. Putentseilo P. Orhanizatsiino-ekonomichne zabezpechennia efektyvnoho rozvytku tvarynnytstva v umovakh kryzy / P.O. Putentseilo // Ekonomichnyi dyskurs. – 2016. – Vyp. 2. – S. 37–46.
4. Lovochkin S.V. Finansovyi mekhanizm makroekonomichnoho rehuliuвання / S.V. Lovochkin // Finansy Ukrainy. – 2000. – S. 23–28.
5. Hrytshyn V.O. Orhanizatsiino-ekonomichne zabezpechennia upravlinnia pidpriemstvamy sotsialno-ekonomichnoi infrastruktury mista : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk : 08.06.01 / Skhidnoukrainskyi natsionalnyi universytet imeni Volodymyra Dalia. – Luhansk, 2004. – 23 s.
6. Kucher S.F. Orhanizatsiino-ekonomichne zabezpechennia peretvoren u kurortno-rekreatsiinii systemi prymorskoho mista : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk : 08.00.05 / NAN Ukrainy, In-t ekon.-prav. doslidzh. – Donetsk, 2009. – 24 s.
7. Lebedyk T.M. Orhanizatsiino-ekonomichne zabezpechennia rehionalnoho rozvytku pidpriemnytstva v sferi posluh : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk : 08.10.01 / Rada po vyvchenniu produktyvnykh syl Ukrainy Natsionalnoi Akademii Nauk Ukrainy. – K., 2006. – 23 s.
8. Lakiza V.V. Orhanizatsiino-ekonomichne zabezpechennia funktsionuvannia pidpriemstva / V.V. Lakiza, K.Ia. Kachmar // Zbirnyk nauково-tekhnichnykh prats Lvivskoho lisotekhnichnoho un-tu. – Lviv NLTU. – 2016. – Tom 26, № 5. – S. 224–229.
9. Akhlamov A.H. Ekonomika ta finansuvannia okhorony zdorovia : navch.-metod. posib. / ukladachi : A. H. Akhlamov, N. L. Kusiuk. – Odesa : ORIDU NADU, 2011. – 134 s.

Рецензія/Peer review : 12.03.2018

Надрукована/Printed : 02.04.2018

Рецензент: д. е. н., проф. Кінаш І. П.

НАПРЯМИ ВПЛИВУ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КРАЇН СВІТУ

В статті досліджено напрями впливу екологізації торговельних відносин на конкурентоспроможність країн світу. Обґрунтовано підходи до розуміння сутності екологічної конкурентоспроможності та визначено взаємозв'язок екологізації міжнародної торговельної співпраці та рівня конкурентоспроможності національних економік країн світової спільноти.

Ключові слова: конкуренція, міжнародна конкурентоспроможність, екологічна конкурентоспроможність, індекс екологічної ефективності, міжнародна торговельна співпраця.

TSYBULIAK A.

Institute of International Relations of Kyiv National Taras Shevchenko University

DIRECTIONS OF THE TRADE RELATIONS ECOLOGIZATION INFLUENCE ON THE WORLD COUNTRIES COMPETITIVENESS

In the article, the directions of the trade relations ecologization influence on the world countries competitiveness are investigated. Substantiated approaches to understanding the essence of environmental competitiveness. The interconnection of international trade ecologization cooperation and the level of competitiveness of national economies of the countries of the world community are proved. The main determinants of developing national economies competitiveness in the context of taking into account ecologization characteristics are analyzed. The directions of the influence of ecologization of trade relations on the competitiveness of the world countries community are determined.

Keywords: competition, international competitiveness, ecological competitiveness, index of ecological efficiency, international trade cooperation.

Постановка проблеми. Глобальний економічний простір на сучасному етапі його розвитку характеризується інтенсифікацією конкурентної боротьби між його суб'єктами. Причини цього слід вбачати в посиленні вимог до здійснення зовнішньоекономічної співпраці, трансформації зовнішньоторговельних пріоритетів, оптимізації методів та інструментів господарської взаємодії, розвитку різновекторного політико-економічного, виробничо-торговельного, інноваційно-інвестиційного співробітництва. Зважаючи на це, видозмінюються основні показники конкурентоспроможності національних економік у напрямі врахування у їх формуванні екологічних параметрів. Суттєвого значення це набуває при здійсненні міжнародних торговельних операцій, зміст яких має прямий зв'язок з екологізаційними показниками. Тому особливу актуальність має дослідження напрямів впливу екологізації торговельних відносин на конкурентоспроможність країн світу, обґрунтування пріоритетів її розвитку.

Мега статті – дослідження пріоритетних напрямів впливу екологізації торговельних відносин на конкурентоспроможність країн світу та обґрунтування взаємозв'язку між ступенем екологізації міждержавного торговельного співробітництва та рівнем конкурентоспроможності національних економік.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження тенденцій розвитку міжнародної торговельної взаємодії з урахуванням екологічної складової її розширення знайшло відображення в наукових працях таких зарубіжних вчених, як Андерсон К., Дейлі Г., Есті Д., Ерліх П., Уолтер І., Фарлей Дж., Холдрен Дж. та ін. Питання конкурентоспроможності та аналізу міжнародних конкурентних переваг суб'єктів господарювання, визначення економічного змісту цих категорій розглянуті в працях Ф. Еджуорта, А. Курно, Е. Чемберліна, Ж. Бертрана, С. Белі, Й. Шумпетера, Л. Вальраса, П. Самуельсона, М. Портера та ін. Обґрунтуванню окремих аспектів взаємозв'язку екологізації торгівлі та її впливу на рівень міжнародної конкурентоспроможності присвячені дослідження вітчизняних науковців, а саме Андреевої Н., Веклич О., Купінець Л., Мельник Л., Семенюка Е., Туниці Ю., Харичкова С. та ін.

Проте недостатньо висвітленими залишаються питання взаємозв'язку та взаємовпливу екологізації зовнішньоторговельних відносин та рівня конкурентоспроможності національної економіки, пріоритетних напрямів їх посилення.

Основні результати дослідження. Функціонування глобального економічного простору зазнає впливу чинників, які визначають його характеристики, рівень відповідності нагальним цілям цивілізаційного розвитку. Йдеться, насамперед, про показники промислового, технологічного, фінансового, торговельного, інфраструктурного, інноваційного, інституційного розвитку, які в загальному підсумку є складовими конкурентної боротьби між суб'єктами світового господарства. Слід відмітити, що Й. Шумпетер важливою складовою конкуренції вбачає застосування сучасних модернізованих технологій, які, зазвичай, є екологічно збережними, а Л. Вальрас у своїй теорії ринкової рівноваги називає конкуренцію саморегулятором економіки, оскільки вона є одним із чинників встановлення ринкової ціни, при якій немає ні дефіциту, ні надлишкової пропозиції. Зважаючи на екологічні характеристики виробництва товарів та

послуг, перенесення шкідливих виробництв за межі країн їх продукування, така рівновага вбачається ідеальною перспективою розвитку співпраці країн світової спільноти у напрямі забезпечення еколого-економічної рівноваги.

У розумінні сутності конкуренції П. Самуельсоном також присутня екологічна складова, оскільки він пов'язує це поняття з гнучкістю та реагуванням на зміни в ринковій економіці. Таким чином, високий рівень конкуренції є неможливим без урахування екологічних викликів, які значною мірою визначають пріоритети розвитку міжнародних ринків товарів і послуг. Запропоновані М. Портером п'ять чинників конкуренції в галузі також мають екологічне спрямування, оскільки саме завдяки екологічності може бути забезпечений високий ступінь впливу на споживача [1].

Все вище зазначене дозволяє пов'язати конкуренцію та екологічність її проявів у двох напрямках. З однієї сторони, конкуренцію на сучасному етапі розвитку глобального економічного простору слід розглядати як форму суперництва між акторами світового ринку, що виникає у процесі їх взаємодії, спрямована на досягнення цілей міжнародної економічної діяльності й ґрунтується, зокрема, на перевагах екологічного спрямування. Йдеться, в першу чергу, про такі переваги, як екологічність виробництва, екологічність сировини, екологічні характеристики продукції, екологічність утилізації тощо. Тут варто застосувати метод аналогій та провести порівняння визначення сутності конкуренції у природничому комплексі. Тоді стає зрозумілою точка зору, згідно якої у це поняття закладається обмеженість ресурсів (природного та порівняльного характеру).

З іншої сторони, варто застосовувати термін екологічна конкуренція у випадку змагання між виробниками продукції з виключними екологічними характеристиками. Зважаючи на це, конкурентоспроможність акторів світового ринку, що є основою прояву конкуренції, варто розуміти як здатність суб'єктів світового господарства задовольняти економічні потреби ринку в продукції, що володіє екологічними характеристиками, забезпечуючи при цьому високий рівень відповідності екологізаційним вимогам господарювання. В такому випадку екологічна конкурентоспроможність товару буде відображати його вплив на довкілля. Серед екологічних факторів, що визначають конкурентоспроможність слід виділити наступні: екологічні умови навколишнього середовища; співвідношення попиту та пропозиції на екологічні товари та послуги; екологічні параметри господарської діяльності; інвестиційна привабливість, заснована на екологічній детермінанті; ступінь сформованості організаційних економіко-екологічних механізмів тощо. Таким чином розглядати конкурентоспроможність суб'єктів світового господарства без урахування екологічних характеристик їх функціонування є недоцільним. Зважаючи на те, що важливою складовою забезпечення конкурентних позицій на світовому ринку є високий ступінь розвитку зовнішньоторговельних операцій, екологізація зовнішньої торгівлі, що основою сучасного етапу розвитку людської цивілізації, здійснює важливий вплив і є взаємопов'язаною з показником конкурентоспроможності.

Узгодження параметрів конкурентоспроможності вимагає їх відповідності наступним напрямкам формування екологічно безпечного розвитку торговельної взаємодії. По-перше, ускладнення методів конкурентної боротьби з урахуванням екологізаційних вимог, по-друге, необхідність узгодження напрямів конкурентного розвитку з загальнопланетарними цілями розвитку людства, по-третє, залежність від екологічних показників розвитку суб'єкту господарювання. Крім того, екологізація торговельних відносин зумовлює об'єктивну необхідність удосконалення існуючих технологій і процесів у промисловості, аграрній сфері та на ринку послуг, формує засади для підвищення рівня конкурентоспроможності не тільки за рахунок покращення торговельно-виробничих параметрів, а й оптимізації екологічної складової їх розвитку.

Зважаючи на вище зазначене, доцільно виокремити ті конкретні показники ступеня екологізації торговельної співпраці, які мають тісний зв'язок з конкурентоспроможністю та впливають на формування екологічних детермінант її розвитку [2]. Тут слід відзначити, що узагальнюючим показником конкурентоспроможності країн світу є індекс глобальної конкурентоспроможності – глобальне дослідження країн світу за показником економічної конкурентоспроможності та утворення рейтингу на основі отриманих результатів. Він значною мірою залежить від ефективності використання наявних у країні ресурсів, що в кінцевому підсумку зумовлює його залежність від загальнопланетарного ресурсного потенціалу. На нашу думку, цей індекс має знаходитися у взаємодії з індексом екологічної ефективності.

Ми вважаємо за доцільне дослідити взаємозв'язок та взаємовплив запропонованих показників для країн, які лідирували у 2016 році за значенням індексу. Дослідження варто провести в динаміці протягом 2009–2016 рр. (рис. 1).

Рейтинг глобальної конкурентоспроможності 2016 року очолила Швейцарія, яка займає перше місце вже восьмий рік поспіль. Далі в десятці лідерів рейтингу: Сінгапур, США, Нідерланди, Німеччина, Швеція, Великобританія, Японія, Гонконг і Фінляндія [3].

Найнижчі індекси характерні, зокрема, для Венесуели, Бурунді, Малаві та Мозамбіку. Ранжування країн за значенням індексу екологічної ефективності дає підстави стверджувати, що прямої відповідності між ним та попереднім показником не має, оскільки найбільш конкурентоспроможні країни не обов'язково обіймають перші позиції за аналізом їх екологічної ефективності. Більшість країн з високим значенням першого індексу, серед яких, зокрема, Нідерланди, Німеччина, США, Японія, за рівнем екологічної

ефективності мають гірші показники. Причини цього слід вбачати, передусім, в високому рівні розвитку промисловості, а також особливостях організаційного, законодавчого характеру, які формують стійкі конкурентні позиції на світовому ринку. Найбільш ефективну політику в галузі навколишнього середовища згідно з результатами дослідження 2016 року проводить Фінляндія. Найбільших успіхів країна досягла в категоріях «Вплив на здоров'я», «Вода і санітарія», і «Біорізноманіття». Найменш ефективними за результатами 2016 року стали країни, які страждають від конфліктів і політичних проблем: Сомалі, Еритрея і Мадагаскар [4] (табл. 1):

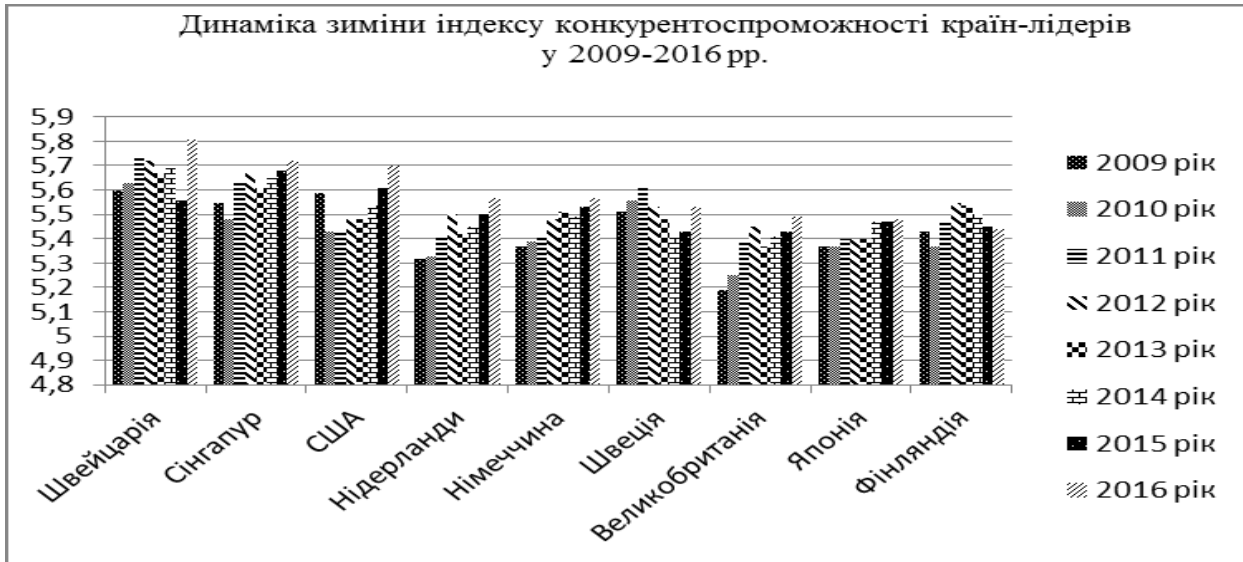


Рис. 1. Динаміка зміни індексу конкурентоспроможності країн-лідерів (за показниками 2016 р.) у 2009–2016 рр.

Складено автором на матеріалах [3]

Аналіз кореляційно-регресійних узгодженостей між зазначеними параметрами свідчить про наявність взаємозв'язку між рівнем конкурентоспроможності промислових країн та індексом їх екологічної ефективності. Закономірно, що ступінь взаємного впливу не є дуже високим, оскільки поєднання виробничо-технологічних, торговельно-економічних параметрів з екологічно ефективними засадами господарювання є тривалим і складним процесом. Проте наявність зазначеного зв'язку між параметрами засвідчує впливовість екологізаційних показників на індекс конкурентоспроможності та зворотній вплив.

Таблиця 1

Відповідність рейтингів окремих країн світу за індексом глобальної конкурентоспроможності та екологічної ефективності

Країна	Місце в рейтингу глобальної	Місце в рейтингу екологічної ефективності
Швейцарія	1	16
Сінгапур	2	14
США	3	26
Нідерланди	4	36
Німеччина	5	30
Швеція	6	3
Великобританія	7	12
Японія	8	39
Фінляндія	10	1

Складено автором на матеріалах [3, 4]

Найтісніший зв'язок з екологізаційними аспектами розвитку системи господарювання мають такі показники як інфраструктура, макроекономічна стабільність, система охорони здоров'я та рівень технологічного розвитку [5]. З однієї сторони, окремі з них здійснюють найбільший вплив на оточуюче середовище (інфраструктура), з іншої – від їх ефективного розвитку залежить рівень екологізації суспільства та господарських процесів, які відбуваються в країні (технологічний фактор, показники здоров'я населення). Фактично високий ступінь розвитку інфраструктури та інноваційного потенціалу має суперечливий вплив на рівень екологізації. З однієї сторони, це обумовлює негативний вплив на довкілля, з іншої – є стимулом

для застосування екологічних рішень. Крім того, інноваційний потенціал значною мірою визначає екологізаційні пріоритети розвитку національних господарств, оскільки виступає вагомим складовим екологізаційного процесу виробництва та розподілу.

Висновки. В цілому, вплив екологізації торговельних відносин на конкурентоспроможність країн світу має свій прояв у наступних напрямках. По-перше, існування взаємного зв'язку між індексами глобальної конкурентоспроможності та індексами екологічної ефективності. Він є характерним як для держав з високими індексами, так і для тих, показники яких є значно меншими. По-друге, глобальна екологізація торговельних відносин та конкурентоспроможність країн світової спільноти мають суперечливий взаємний вплив. З однієї сторони, конкурентоспроможні країни з високими темпами розвитку експортної діяльності не завжди характеризуються високими показниками індексів екологічної ефективності. З другої – розвиток торговельних відносин супроводжується для таких країн розширенням високотехнологічного виробництва, що передбачає використання екологічно безпечних технологій. По-третє, серед складових конкурентоспроможності національних економік, які найтісніше пов'язані з екологізаційними аспектами розвитку господарських систем, слід виокремити інфраструктурну складову, рівень технологічного розвитку, охорону здоров'я населення.

Література

1. Економічна енциклопедія : у трьох томах / під ред. С. В. Мочерного та ін. – К. : Видавничий центр “Академія”, 2000. – 864 с.
2. Copeland B. R. International trade and the environment: policy reform in a pollutant small economy / B. R. Copeland // Journal of environmental economics and management. – 1994. – № 26. – Р. 44–65.
3. The global competitiveness report 2016-2017. World Economic Forum. – Geneva, 2017. – 400 p.
4. Global metrics for the environment, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://epi.yale.edu>
5. Environmental performance index. Country Rankings [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://epi.yale.edu>

References

1. Ekonomichna entsyklopediia: U trokh tomakh / pid red. S. V. Mochernyi ta in. - K.: Vydavnychiy tsentr "Akademiia", 2000. – 864 s.
2. Copeland B. R., International trade and the environment: policy reform in a pollutant small economy, Journal of environmental economics and management, 1994, No 26, pp. 44–65.
3. The global competitiveness report 2016-2017, World Economic Forum, Geneva, 2017, 400 p.
4. Global metrics for the environment, 2016. URL: <http://epi.yale.edu>
5. Environmental performance index. Country Rankings. URL: <http://epi.yale.edu>

Рецензія/Peer review : 30.11.2017
Надрукована/Printed : 05.04.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Румянцев А. П.

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ЯК ОДИН ІЗ ЧИННИКІВ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ

У статті досліджено інвестиційну привабливість підприємств харчової промисловості Хмельницької області як одного з напрямків підвищення якості і конкурентоспроможності продукції, наведено основні бар'єри, які стримують розвиток інвестиційної діяльності досліджуваного регіону.

Ключові слова: якість, підприємство, інвестиції, харчова промисловість.

TSYMALYUK G.
Khmelnytskyi National University

INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF FOOD INDUSTRY COMPANIES AS ONE OF THE FACTORS OF INCREASING PRODUCT QUALITY

The article investigates the investment attractiveness of food industry enterprises of the Khmelnytsky region as one of the directions of improving the quality and competitiveness of products, presents the main barriers hindering the development of investment activity in the studied region. The food industry has extremely favourable conditions for effective development, is one of the leading structures forming the whole economy, industrial and agro-industrial complexes, the effective functioning of which contributes to economic and social growth and raising the standard of living of the population. Therefore, the issue of investing is one of the most important, which determines the functioning and development of the food industry in a market economy. From the results obtained and the research carried out, it follows that the formation of an attractive investment and competitive environment for the enterprises of the food industry in Khmelnytsky Oblast requires active state action aimed at changing the legal, economic, and political field in the country.

Key words: quality, enterprise, investment, food industry.

Постановка проблеми. Розвиток харчової промисловості в окремих регіонах України гальмується недостатнім обсягом інвестування проектів реконструкції, модернізації та технічного переоснащення підприємств даної галузі господарського комплексу. Це переважно пов'язано з нерозвиненістю регіональних інвестиційних ринків, низьким рівнем концентрації фінансових ресурсів у суб'єктів агропродовольчого бізнесу.

Хмельницька область належить до інвестиційно привабливих регіонів України. Вигідне географічне розташування, поєднання значного економічного та природно-ресурсного потенціалу з традиційно високим потенціалом ділової активності місцевого населення сприяли формуванню області як регіону, сприятливого для бізнесу, а харчова промисловість є провідною галуззю економіки Хмельницької області.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні і практичні питання оцінки інвестиційної привабливості об'єктів інвестування знайшли відображення в наукових працях вітчизняних та закордонних дослідників: І.А. Бланка, М.С. Герасимчука, А.Ф. Гойко, В.М. Головатюка, С.О. Гуткевич, Т.В. Майорової, А.С. Музиченко, О.В. Носової, О.О. Пересади, А.В. Філіпенка, О.С. Чмир, Й. Бехера, Ф. фон Горінга, Л. фон Зінкендорфа, У. Шарпа.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Харчова промисловість має надзвичайно сприятливі умови для ефективного розвитку, є однією з провідних структуроформуючих ланок усієї економіки, промислового та агропромислового комплексів, ефективне функціонування якої сприяє економічному й соціальному зростанню та підвищенню життєвого рівня населення. Тому питання інвестування належать до одних з найважливіших, від яких залежить функціонування й розвиток харчової промисловості в умовах ринкової економіки.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз інвестиційної привабливості підприємств харчової промисловості Хмельницької області як одного з напрямків підвищення якості і конкурентоспроможності продукції.

Виклад основного матеріалу. Згідно з Законом України «Про інвестиційну діяльність», інвестиціями є всі види майнових та інтелектуальних цінностей, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, в результаті якої створюється прибуток (дохід) або досягається соціальний ефект [1].

Інвестиційна привабливість є головною умовою формування інвестиційного клімату регіону. В сучасній науці багато уваги приділяється дослідженню сутності інвестиційної привабливості регіону. Переважна більшість вчених розглядають інвестиційну привабливість не тільки як фінансово-економічний показник, а також як модель кількісних і якісних показників – оцінок зовнішнього середовища (політичного, економічного, соціального, правового) і внутрішнього позиціонування об'єкта у зовнішньому середовищі.

Суперечливий статус поняття «інвестиційна привабливість» можна пояснити тим, що кожен з учасників процесу інвестування розуміє його по-своєму та вкладає в інвестиційну привабливість свій зміст.

Економіка Хмельницької області має індустріально-аграрний характер. Пріоритетні галузі – сільське господарство, харчова промисловість, електроенергетика, машинобудування та промисловість будівельних матеріалів. Промислове виробництво в основному зосереджено у містах: Хмельницький, Кам'янець-Подільський, Шепетівка, Славута, Нетішин. Області належать провідні місця у загальнодержавному виробництві електроенергії, цементу, проводів та кабелів електричних низьковольтних, причепів та напівпричепів, котлів центрального опалення, швейних виробів, взуття, масла вершкового, цукру-піску, макаронних виробів тощо.

У промисловому комплексі налічується 958 підприємства, на яких зайнято майже 41% загальної чисельності найманих працівників області. Хмельниччина має виключно сприятливі передумови для розвитку високоефективної конкурентноспроможної харчової промисловості, яка є одним із пріоритетних напрямів для залучення інвестицій. Частка харчової промисловості у загальнообласному промисловому виробництві становить майже 28%. Крім того, область – один з найважливіших в Україні регіонів цукроваріння. Усезоні переробки цукрового буряка 2016 року працювало 5 цукрових заводів, перероблено 1,5 млн. тонн цукросировини [2].

За 2016 рік індекс виробництва промислової продукції харчової та переробної промисловості склав 111,2%. Росту досягнуто в цукровій галузі – 136,1%, виробництві борошна і круп – 111,8%, олії та тваринних жирів – 144%, напоїв – 104,1%. За 2016 рік вироблено 228,5 тис. тонн цукру білого кристалічного, що на 61, тис. тонн більше ніж торік, зросло виробництво м'яса свинини охолодженої і склало 3,7 тис. тонн, молока обробленого рідкого (питного) на 1,1 тис. тонн або на 7,4% і склало 15,3 тис. тонн, твердих та плавлених сирів на 1,1% і разом склало 3,8 тис. тонн, солоду пивоварного на 11,1% і склало 192 тис. тонн.

Працюють над оновленням виробництва та розширенням асортименту продукції ПрАТ «Деражнянський молочний завод», ПП «Дживальдіс» м. Кам'янець-Подільський, ТОВ «Вінковоцький сирзавод», хлібопекарські підприємства області: ТОВ «Домашній хліб», ТМ «Мамин хліб» м. Красилів, ТОВ «Волочиськаагробізнес», м'ясопереробні підприємства: ТОВ «Верест» м. Дунаївці, ПП «Рикун», ТОВ «Проскурів-Агро» м. Хмельницький, ПП «Аркуша» Кам'янець-Подільського району.

В області на 40 підприємствах харчової і переробної промисловості впроваджено та сертифіковано міжнародні системи управління якістю та безпечністю харчових продуктів відповідно до вимог стандартів ISO серії 9000, ISO серії 14000, ISO серії 22000, міжнародна система HACCP [3].

У розвиток економіки області у 2016 році підприємствами та організаціями за рахунок усіх джерел фінансування спрямовано 9123,3 млн. грн. капітальних інвестицій, що у порівнянні з 2012 роком більше на 5634 млн грн. Тільки за 2015 рік вони зросли на 34% (2314 млн грн). Найвагомішу частку з них (99,7% загального обсягу) становлять інвестиції у матеріальні активи, яка за останні п'ять років залишається на рівні більше 99%.

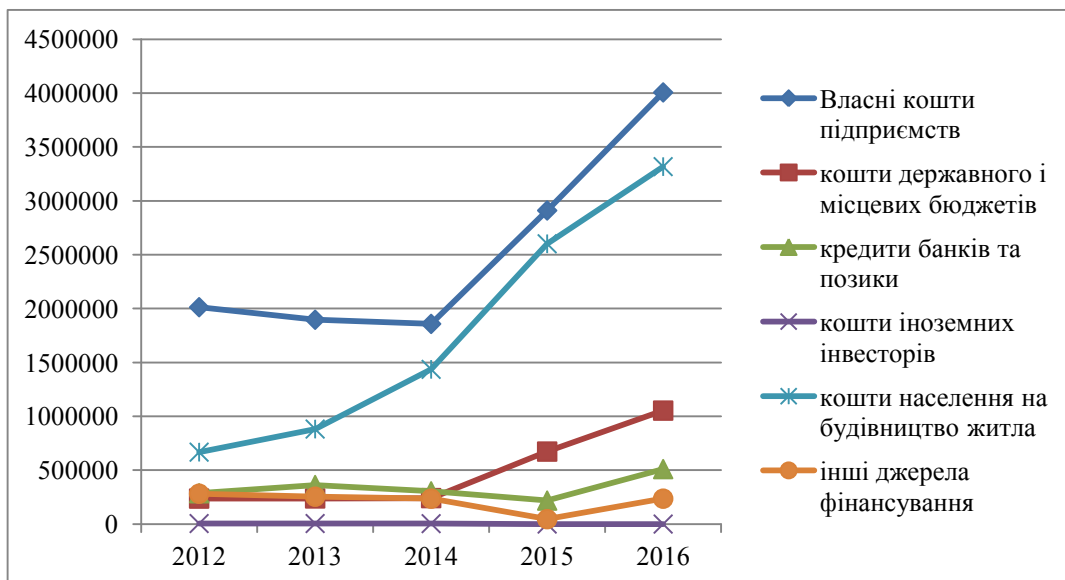


Рис. 1. Капітальні інвестиції в економіку Хмельницької області за джерелами фінансування за 2012–2016 рр. в тис. грн

Згідно рис.1, починаючи з 2014 року активно почало зростати фінансування капітальних інвестицій за рахунок власних коштів підприємств (у 2012 – 2012807 тис. грн, у 2016 – 4006544 тис. грн), коштів населення на будівництво житла (у 2012 – 667395 тис. грн, у 2016 – 3317822 тис. грн) та коштів державного та місцевих бюджетів (у 2012 – 236399 тис. грн, у 2016 – 1053048 тис. грн).

Найбільшу частку капітальних інвестицій (43,9%) освоєно за рахунок власних коштів підприємств та організацій (у 2012 році 57,7%). При цьому частка власних коштів підприємств та організацій у структурі джерел фінансування інвестицій в основний капітал зменшилась на 13,8%, проте займає лідируючу позицію і залишається основним джерелом фінансування інвестиційних вкладів. За рахунок коштів, виділених державним та місцевими бюджетами, освоєно 11,5% капіталовкладень (у 2012 році – 6,7%). Зазначений позитивний момент пов'язаний з тим, що робота органів місцевої влади та податкової служби була спрямована на боротьбу з тінізацією економіки області, яка є перешкодою в подальшому реактивному розвитку регіональних інвестиційних процесів. Розширенню інвестиційної зацікавленості в економіці Хмельницької області сприяє й ряд інвестиційних проектів, запропонованих Хмельницькою обласною державною адміністрацією. Частка коштів населення, витрачених на будівництво власного житла, становила 36,4% (у 2012 році – 19,2 відсотка).

Найменшу ж частку становлять кошти іноземних інвесторів, яких у 2016 році не зафіксовано взагалі, а за минулі роки становила 0,1-0,2 % (2012 рік – 4864 тис. грн, 2015 рік – 371 тис. грн) [2].

Що стосується іноземних інвестицій в промисловість Хмельницької області, то тут необхідно зупинитись більш предметно (табл. 1).

Таблиця 1

Прямі інвестиції з країн світу в економіку України та Хмельницької області за 2012–2016рр.

Region	1.01.2012		1.01.2013		1.01.2014		1.01.2015		31.12.2016	
	млн дол. США	%	млн дол. США	%	млн дол. США	%	млн дол. США	%	млн дол. США	%
Україна	48198	100	51705	100	53704	100	40725	100	37655	100
Хмельницька область	209	0,4	226	0,4	189	0,4	166	0,4	160	0,4

Основну частку іноземних інвестицій становлять прямі інвестиції, під якими розуміється різновид іноземних інвестицій, призначених для виробництва і забезпечення контролю над діяльністю підприємств завдяки володінню контролним пакетом акцій. Головними перевагами, які надають прямі іноземні інвестиції, є: створення нових виробничих потужностей, робочих місць; розвиток і обмін новітніми технологіями та ноу-хау; приток іноземної валюти; підвищення конкурентоспроможності регіону; поліпшення платіжного балансу; комплексне використання ресурсів; розвиток експортного потенціалу і зниження рівня залежності від імпорту; досягнення соціально-економічного ефекту (підвищення рівня зайнятості, розбудова соціальної інфраструктури тощо) [4, с. 46]. Станом на 31.12.2016 іноземними інвесторами в Україну було вкладено 37655 млн дол. США, лише у промисловість України – 9550 млн дол. США, що становить 25,4 % загального обсягу іноземних інвестицій в нашу країну. З цієї суми на Хмельницьку область припадає 160 млн дол. США (0,4%). За останні три роки обсяг залучених прямих іноземних інвестицій в Україну зменшився на 16049 млн дол. США, або на 29,8%, в Хмельницьку область на 19 млн дол. США (15,3%). Це можна вважати критичним для економіки країни і свідчить про погіршення її інвестиційної привабливості, адже починаючи з 2005 р. і до кінця 2013 р. іноземні інвестори вважали Україну інвестиційно привабливою, про що свідчить досить активне нарощували обсягів іноземних інвестицій в країну. Інвестиції надходили в обсягах від 4,3 млрд дол. США до 8,3 млрд дол. США, тобто приріст іноземного капіталу відбувався щорічно на 10–40%. Максимальний обсяг іноземних інвестицій припадає на кінець 2013 р. – 53704 млн дол. США. 2014 р. став переломним, інвестори почали виводити свої активи з країни, обсяг іноземних інвестицій зменшився до рівня 2010 р., фактично відкинувши країну в даній галузі на шість років назад.

Що стосується Хмельницької області, реалізуючи власні або спільні з місцевими підприємствами інвестиційні проекти діють 288 підприємств з прямими іноземними інвестиціями. Інвесторами області є представники 38 країн світу. До основних країн-інвесторів, на які припадає 87,0% загального обсягу прямих інвестицій, належать Нідерланди – 105,1 млн дол. США, Кіпр – 15,1 млн дол. США, Польща – 13,4 млн дол. США, Німеччина – 6,5 млн дол. США, Велика Британія – 5,7 млн дол. США [3].

З одержаних результатів і проведеного дослідження випливає, що формувати в Хмельницькій області привабливе інвестиційне та конкурентоспроможне середовище для підприємств харчової промисловості потрібно з активних державних дій, спрямованих на зміну правового, економічного, політичного поля в країні.

Законодавством України повинні передбачатися гарантії діяльності для інвесторів, здійснюватися обов'язкове повернення їх інвестицій в натуральній формі або у валюті інвестування у випадку припинення інвестиційної діяльності. Гарантії повинні стосуватись і отримання доходів від інвестицій у грошовій або товарній формі.

Також на сьогоднішній день розвиток харчової промисловості залежить від ефективності сільськогосподарського виробництва. Від того, наскільки динамічно розвиваються такі важливі галузі, як рослинництво і тваринництво, багато в чому залежать не тільки обсяги, але якість і асортимент вироблених харчових продуктів, а також цінова динаміка на продовольчому ринку країни.

Оскільки інвестиційні процеси в області розвиваються у тісному взаємозв'язку із загальнодержавними тенденціями інвестування, основні бар'єри інвестиційної діяльності є типовими як для регіону, так і для України в цілому, та вимагають консолідації зусиль на різних рівнях державного управління для їх усунення. Загальними чинниками, які гальмують процеси залучення інвестицій, є:

- недосконалість, нестабільність та суперечливість законодавчої бази, яка регулює інвестування капіталу на території України;

- суттєві бюрократичні бар'єри започаткування та провадження інвестиційної діяльності тощо.

Регіональними проблемами залучення ефективних інвестицій в економіку області є:

- відсутність регіональної системи маркетингу та промоції, недостатня розвиненість інфраструктури підтримки інвестиційної діяльності;

- неконкретизована потреба в інвестиційних ресурсах через відсутність програм соціально-економічного розвитку значної кількості територіальних громад (малих міст, селищ, сіл), а отже недостатня визначеність пріоритетів розвитку таких територій;

- критично недостатня кількість належним чином розроблених інвестиційних пропозицій, які враховують інтереси територіальних громад області та інтереси потенційних інвесторів (тобто є взаємоінтересними як для території, так і для інвесторів) і, які, є первинним інструментом залучення інвестицій;

- низька зацікавленість внутрішнього інвестора, відсутність дієвих механізмів стимулювання внутрішніх інвестицій на регіональному рівні;

- безсистемність роботи з іноземними інвесторами;

- недостатній рівень кадрового потенціалу органів місцевого самоврядування та державної служби, задіяного в інвестиційних процесах на регіональному та місцевому рівнях;

- неналежна система інформаційного забезпечення інвестиційної діяльності;

- нерегулярність, а в багатьох випадках відсутність взагалі, фінансування програм та заходів з провадження інвестиційної діяльності.

Висновки. Аналіз причин виникнення вищевикладених проблем засвідчує, що їх вирішення лежить в площині системного програмування залучення інвестицій в економіку, починаючи з створення відповідної – стимулюючої таке залучення, нормативно-правової бази на рівні держави та задіяння організаційного та фінансового ресурсів для всебічного сприяння інвестуванню.

Література

1. Про інвестиційну діяльність : закон України (№ 1560-XII) [Електронний ресурс] : [прийнято Верховною Радою України 18.09.1991 р.: станом на 1.01.2008 р.] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nred=2198-12>. – (дата звернення: 1.05.2017).

2. Статистична інформація [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Головного управління статистики у Хмельницькій області. – Режим доступу : <http://www.km.ukrstat.gov.ua>. – (дата звернення: 23.05.2017).

3. Агпропромисловий комплекс Хмельницької області [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Хмельницької обласної державної адміністрації. – Режим доступу : <http://www.adm-km.gov.ua>. – (дата звернення: 4.05.2017).

4. Чириченко Ю.В. Прямі іноземні інвестиції у галузевому розрізі / Ю.В. Чириченко, О.К. Котко // Економічний простір. – 2014. – № 84. – С. 46–55.

5. Програма залучення інвестицій в економіку Хмельницької області на 2011–2020 роки [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Хмельницької обласної державної адміністрації. – Режим доступу : <http://www.adm.km.ua/doc/proginv2011-20.pdf>. – (дата звернення: 4.05.2017).

References

1. Pro investytsiynu diialnist : zakon Ukrainy (№ 1560-KhII) [Elektronnyi resurs] : [priyniato Verkhovnoiu Radoiu Ukrainy 18.09.1991 r.: stanom na 1.01.2008 r.] // Ofitsiyniy sait Verkhovnoi Rady Ukrainy. – Rezhym dostupu: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nred=2198-12> (data zvernennia: 1.05.2017).

2. Statystychna informatsiia [Elektronnyi resurs] // Ofitsiyniy sait Holovnoho upravlinnia statystyky u Khmelnytskii oblasti. – Rezhym dostupu : <http://www.km.ukrstat.gov.ua> (data zvernennia: 23.05.2017).

3. Ahropromyslovyi kompleks Khmelnytskoi oblasti [Elektronnyi resurs] // Ofitsiyniy sait Khmelnytskoi oblasnoi derzhavnoi administratsii. – Rezhym dostupu: <http://www.adm-km.gov.ua> (data zvernennia: 4.05.2017).

4. Chyrychenko Yu.V. Priami inozemni investytsii u haluzevomu rozrizi / Yu.V. Chyrychenko, O.K. Kotko // Ekonomichnyi prostir. – 2014. – № 84. – S. 46–55.

5. Prohrama zaluchennia investytsii v ekonomiku Khmelnytskoi oblasti na 2011 – 2020 roky [Elektronnyi resurs] // Ofitsiyniy sait Khmelnytskoi oblasnoi derzhavnoi administratsii. - Rezhym dostupu: <http://www.adm.km.ua/doc/proginv2011-20.pdf> (data zvernennia: 4.05.2017).

Рецензія/Peer review : 03.03.2018

Надрукована/Printed : 06.04.2018

Прорецензовано редакційною колегією

МЕХАНІЗМ ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКОГО ВПЛИВУ НА ДОСЯГНЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО РІВНЯ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ ПОСЛУГ ПІДПРИЄМСТВА МЕДІА ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

У телевізійній галузі України не існує строго визначеної методики управління комерціалізацією. Одним із таких рішень може стати розробка організаційно-економічного механізму управління портфелем послуг медійних підприємств як фактору підвищення їх конкурентоспроможності та капіталізації.

Ключові слова: комерціалізація, мас-медіа, організаційно-економічний механізм управління.

CHIKIRISOV D.

SHEE Kyiv National Economic University named after Vadim Hetman

ADMINISTRATIVE MANAGERIAL INFLUENCE MECHANISM ON THE EFFECTIVE SERVICES COMMERCIALIZATION LEVEL ATTAINMENT BY THE MASS-MEDIA COMPANIES OF UKRAINE

Article focuses on the commercialization being the key factor to support mass media company profitability. Starting from the early stage of the service pipeline, producer should be client oriented engaging market commercialization mechanism in his value creation operational chain. To evaluate overall company capabilities to fully harness the potential of all its services and goods an integral index has been developed. The indicator assesses not only all company's organizational functions but also an adequacy of the business operational cycle to the purpose of meeting client's expectations for innovations and ability to deliver required products and services to the market. An indicator comprises the range of sub-indices each of which reflects the level of correspondence between an actual state of the certain administrative managerial function and its target value. Key company functions, which are under the scrutiny, are the innovative personnel training, product portfolio protection, intellectual property commercialization level, communications and information office and management expertise index. To obtain full compliance with the market goal, Mass Media Company needs to implement an administrative –managerial mechanism in its daily routine and gain control over all processes in accordance with the commercialization objective.

Keywords: commercialization, mass-media, administrative–economic management mechanism.

Постановка проблеми. Стан сучасного медіаринку характеризується жорсткою конкуренцією. Загроза витіснення змушує телекомпанії невідкладно займатися системою підвищення якості, пошуком можливостей вигідного збуту контенту і рекламного часу. Постійний моніторинг ринкових умов, очікування зміни попиту і пропозиції сприяють збереженню і розвитку телевізійного бізнесу. Одним з вирішальних факторів ринкового успіху телеканалу є комерціалізація – це діяльність особи чи організації, підприємства, спрямована на отримання прибутку всіма способами. Це також, якщо говорити в державному масштабі, перші кроки, що спостерігались при приватизації державних підприємств, збільшення числа комерційних суб'єктів, перехід діяльності з громадських засад на рейки бізнесу. Комерціалізація в науці – це практичне використання наукових досліджень і розробок у виробництві товарів або наданні послуг, з тим, щоб ці товари або послуги, можна було продати з максимальним комерційним ефектом. Комерціалізація передбачає використання праці для отримання більшої вигоди підприємцями.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Започаткований в труді Едіт Пенроуз «Теорія росту фірми» глибокий аналіз ресурсної складової, як чинника унікальності бізнесу і формування засад його рентабельності та аргументованих переваг у конкурентній боротьбі знайшов подальше відображення у всіх напрямках розвитку теорії ефективності управління організацією та її прибутком. Насамперед, за авторством Ф. Селзніка, А. Чандлера, К. Ендрюса та у дослідженнях плеяди науковців, які заклали фундамент зрощування сучасної теорії організації та управління. Питання управління комерціалізацією портфеля послуг медійних підприємств найширше досліджували такі науковці, як І. Дежина, Б. Салтикова, Я. Грік та Є. Монастирний.

Останні півстоліття в авангарді теорій організаційного розвитку знаходиться ресурсна концепція, якій відповідний п'єдестал забезпечила робота 1990 року К. Прахалада і Гаррі Хамела, хто на досвіді японських та американських корпорацій довели наступну теорію: підвищення комерціалізації вдається за рахунок здібностей менеджменту абсорбувати розпорошення вздовж компанії ресурси, технології і навички, перетворюючи їх на ключові компетенції фірми. Цей погляд перекликається із трудами Рикардо, Шумпетера, Вернерфельт і Чандлера.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми. Зважаючи на те, що постіндустріальна економіка базується на домінуючій ролі інформаційного простору як чинника забезпечення розвитку і конкурентоспроможності економіки та бізнесу, досягнення прибутковості підприємств галузі мас медіа становить першочергове завдання на шляху збереження країни та втілення європейської якості життя. Проте

донині, у зв'язку з недостатністю теоретико-методичних розробок та практичних напрацювань щодо управління комерціалізацією портфеля послуг медійних підприємств як детермінанти системи управління, питання не знайшло широкого висвітлення у вітчизняній економічній літературі. Це обґрунтовує необхідність дослідження щодо застосування інструментів управління комерціалізацією портфеля послуг медійних підприємств в механізмі функціонування медійних підприємств.

Формування цілей статті. Одним з рішень формування може з'явитися розробка організаційно-економічного механізму управління портфелем послуг медійних підприємств як фактору підвищення їх конкурентоспроможності. Дотримуючись теоретичних та практичних рекомендацій щодо управління комерціалізацією портфеля послуг, компанія має насамперед сформувати мультиплікативний економічний ефект, який проявляється у зростанні рівня конкурентоспроможності, стійкості та прибутковості бізнесу і забезпечується виключно за умови успішного продажу новітнього продукту. Оскільки ж інноваційна діяльність циклічна, одержаний економічний ефект є потужним джерелом інвестицій для початку наступного циклу модернізації, мотивом подальших наукових та інтелектуальних пошуків. Комерціалізація результатів інноваційної діяльності є складною і комплексною проблемою, що має бути розв'язана шляхом інтеграції і створення працюючого механізму між започаткуванням інновацій та їх наслідком, ігнорування якого утворює низку потужних загроз функціонуванню бізнесу і вітчизняної економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Механізм формування портфеля послуг медійних підприємств являє собою систему взаємопов'язаних практичних інструментів для створення інноваційно збалансованого та економічно ефективного набору продуктів, реалізацією яких займається підприємство.

Інтегрованість оцінки характеристик продуктів суттєво впливає на ефективність формування портфелю послуг компанії. Конкретні практичні інструменти забезпечують комплексну оцінку якісних складових результатів діяльності фірми та їх взаємозв'язок, а дотримання чіткого механізму побудови продуктового портфелю дозволяє уникнути втрат альтернативного прибутку. Оптимізація структури діяльності компанії у розрізі її ринкового спрямування вимагає систематизованих показників функціонування складових системи управління комерціалізацією підприємства, визначення їх вагових коефіцієнтів, які б враховували значимість відповідного показника залежно від масштабів збуту, широти асортименту, специфіки готової продукції, цілей і завдань, що стоять перед підприємством.

Українське телебачення існує за рахунок п'яти основних джерел фінансування. Першим і домінуючим є реклама – оплачена форма представлення і просування ідей, товарів і послуг на телеканалах. Другий пул доходів створюється за рахунок певних ресурсів, які приносить роялті за наданий контент. А вже нарешті законодавче закріплені права мовники вимагати оплату за телеперегляд з абонентів провайдера програмної послуги, а саме кабельного зв'язку. В Україні налічується за офіційними даними близько 3 млн домогосподарств, що використовуються цей вид послуги. Так само споживачі телевізійної продукції напряму інвестують свої гроші, коли мова йде про платний конвент, наприклад, супутниковий. З нашого детального дослідження ми прослідкували, що портфель послуг телеканалів також вміщує інші напрями бізнес-активності. Розглянемо їх докладніше на рис. 1.



Рис. 1. Структура портфеля послуг телеканалів в Україні

В портфелі компанії налічується п'ять бізнес-напрямків. Кінцевий продукт діяльності усіх інших підрозділів акумулюється в бізнесі «Мовлення». Доходи, згруповані за показниками «Дистрибуція», «Реклама і спонсорство», «Інтерактивні медіа-послуги» є допоміжними, їх завдання полягає у забезпеченні ефективної та результативної діяльності основного бізнесу – «Мовлення». Важливим елементом групи є «Медіа-виробництво», його складові розглянемо докладніше.

Схематично, діяльність телерадіокомпанії представлено на рис. 2.

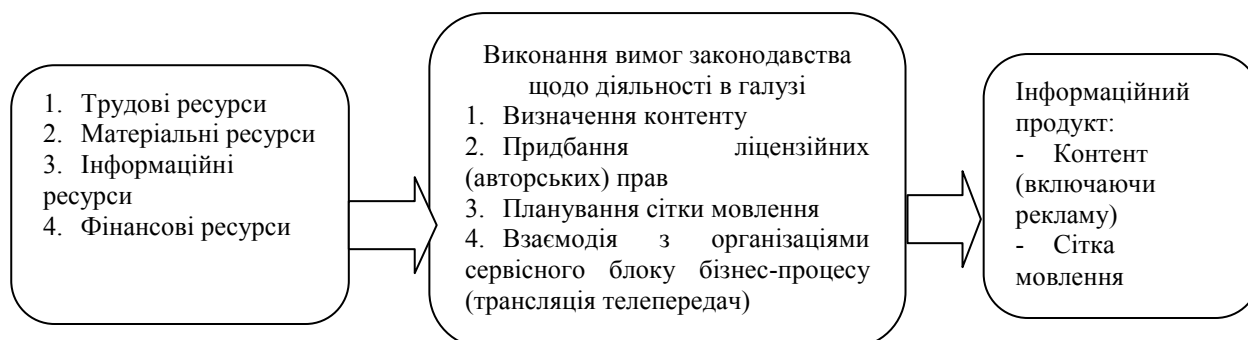


Рис. 2. Мовник як ринковий суб'єкт господарювання

Зазначені особливості функціонування телебачення, а також загострення макроекономічної ситуації, прискорення зниження виручки телекомпаній, падіння курсу гривні щодо світових валют так само як і зміна законодавства, в тому числі в частині розміщення реклами за хронометражем та в розрізі певних категорій продуктів, повинні бути покладені в основу формування нового підходу до управління доходами організації телебізнесу.

Комерціалізація ЗМІ — наслідок змін, які відбулися в соціально-економічній системі суспільства. Держава більше їх не субсидує. Економічне виживання суспільних або комерційних видань, телеканалів, радіостанцій залежить від того, наскільки вони адекватно відповідають інтересам ринку і його споживача (покупця друкованих видань, споживача теле-, радіо-, інтернет-продукції, в тому числі і обивателя, яке постійно нарікає на падіння моралі в журналістиці). В той самий час за допомогою законодавчої бази та адміністративних важелів уряд може регулювати діяльність журналістів, залучаючи їх до відповідальності за порушення і зловживання або заохочуючи їх соціальні послуги. Це називається державною політикою у сфері масових комунікацій. У свою чергу, суспільство, всі його громадяни в ринкових умовах можуть своїм вибором впливати (і впливають) на інформаційні потоки, визначаючи в них ті чи інші пріоритети.

Втім, не будемо випускати з уваги те, що ЗМІ повинні розглядатися з двох сторін: як ті, що відчувають на собі і також відображають загальні соціальні зміни в суспільстві (саме про це ми говорили вище); так і ті, що у свою чергу, впливають на суспільство і викликають у ньому ті чи інші зміни (адже матеріальна і духовна культура суспільства багато в чому залежить від стану, рівня інформаційних технологій). У другому випадку можна говорити про конкретний взаємозв'язок якісного рівня ЗМІ з рівнем культури в тому чи іншому середовищі. Недарма журналістика завжди була не тільки інформаційним інститутом, а й соціально-духовним, службовцем просвіти суспільства

Якщо такого різноманіття і широти недостатньо, щоб переважити позитивом негативний вплив від тих ресурсів, що дійсно девальвують цінності (принижують людську гідність показом насильства, поширенням расової, релігійної нетерпимості тощо), а держава і суспільство не роблять кроків з оздоровлення свого інформаційного простору, то ситуація і справді складається небезпечна, а ЗМІ стають ніби детонатором. Але по-перше, руйнується, деформується те, що може зруйнуватися, а що не може – вистоє, а по-друге, той чи інший занепад чого-небудь — певна стадія життя соціуму, зумовлена об'єктивними соціальними причинами. Тобто ми знову підійшли до точки зору, згідно з якою мас-медіа розглядаються в загальній системі, а не як самостійна домінуюча структура.

Сучасна комерціалізація телерадіомовлення — об'єктивний фактор нашої реальності, який найчастіше оцінюють з позиції або «погано» або «добре». Але така абсолютизація оцінок знищує багатогранність, багатозначність оцінюваного явища, в якому, дійсно, є як позитивне (ринок дає можливість вибору), так і негативний (тиск комерційних інтересів на формування інформаційної політики, приводить в тому числі і до негативних змін в інформаційному середовищі). Перше реалізується найбільш ефективно за умови розвитку громадянської самосвідомості і прав особистості в суспільстві. Друге стає небезпечним в умовах сильного крену в бік передусім споживчих потреб, а не публічних інтересів, саме тоді і проявляються ті наслідки комерціалізації ЗМІ, які змушують турбуватися кожного небайдужого культурної людини про моральне здоров'я суспільства.

Стратегічні кроки по зміні портфелю послуг починаються з аналізу загальної ринкової ситуації та оцінку умов зовнішнього середовища, з метою вибору адекватної ресурсним обмеженням та довгостроковим цільовим настановам товарної політики (методи SWOT, PEST, життєвого циклу, 5-и сил М. Портера, кривої

досвіду тощо). Розробка рішень цього рівня ставить за мету формування господарського портфелю, який би з'єднав комплекс окремих напрямків діяльності компанії з якістю кінцевого продукту. За допомогою аналізу господарського портфелю керівництво підприємства долучаючи експертів операційної ланки і заручившись бенчмаркінгом за еталонними показниками галузі, зважують напрямки підприємницької активності і розподіляють обмежені ресурси в найбільш прибуткові для них і критичних з точки зору існування фірми зони. Збиткові продукти підлягають звуженню чи елімінації. Управління портфелем послуг як і менеджмент взагалі являє собою мистецтво розподілу та збалансування матеріальних та інформаційних потоків з метою оптимізації параметрів діяльності фірми спрямованої на досягнення поставленої задачі. Тому хоча розроблений в практиці інструментарій довів емпіричну доцільність, але в остаточному варіанті вирішує суб'єктивна компетенція і бачення менеджменту. Долучити представників керівної ланки компанії на етапі прийняття рішень, а отже і збільшити в разі ймовірність затвердження цих кроків допоможуть методи експертних оцінок. Для його реалізації кожному з показників функціонування складових системи управління комерціалізацією підприємства присвоєно вагові коефіцієнти, які враховують їх значимість. Зазначені показники представлені в таблиці 1.

Необхідно зауважити, що наведені граничні значення індексів служать в якості загальних рекомендацій у процесі аналізу функціонування системи управління комерціалізацією підприємства та її складових. Для більш детального аналізу системи управління можлива корекція значення показників у відповідності зі специфікою конкретної організації.

Таблиця 1

Граничні значення показників оцінки функціонування системи управління комерціалізацією телевізійного каналу

Управління НДДКР		Управління інноваційним потенціалом та HR		Управління формуванням та захистом портфеля		Управління інноваційною діяльністю		Управління комерціалізацією		Управління інформацією і комунікаціями		Управління організаційно-методичною базою	
I_j	γ_j	I_j	γ_j	I_j	γ_j	I_j	γ_j	I_j	γ_j	I_j	γ_j	I_j	γ_j
I_n	0,35	I_{np}	0,28	I_{no}	0,20	I_n	0,30	I_{km}	0,15	I_{kz}	0,15	I_{eo}	0,3
I_k	0,65	I_{ap}	0,72	I_{vd}	0,8	I_{pp}	0,7	I_{po}	0,85	I_{ep}	0,85	I_{im}	0,7
<p>I_n Темп росту інвестицій у комерціалізацію (I_n) показує відносне збільшення інвестицій підприємства в комерціалізацію по відношенню до попереднього періоду</p>		<p>Індекс інн. потенціалу підприємства (I_{np}) показує частку інноваційних технологій, розроблених підприємством в загальному обсязі інноваційних технологій, які були впроваджені</p>		<p>Показник забезпечення правової охорони комерціалізації (I_{no})</p>		<p>Темп росту інвестицій у комерціалізацію (I_n) показує відносне збільшення інвестицій підприємства в комерціалізацію по відношенню до попереднього періоду</p>		<p>Кнм – кількість нових методик, що стосуються управління комерціалізацією, які введені на підприємстві за певний період</p>		<p>Частка витрат на комунікаційні мережі та інформаційне забезпечення (внутрішня інформаційна мережа, бази даних, телекомунікації, Internet, періодичні видання) у загальному обсязі витрат (I_{kz})</p>		<p>Зростання ефективності обробки інформації (I_{eo}) показує підвищення ефективності обробки інформації завдяки вдосконаленню технічного забезпечення і інформаційних систем</p>	
<p>Індекс наукоємності (I_k) являє собою частку витрат на комерціалізацію у загальному обсязі витрат підприємства</p>		<p>Індекс творчої активності працівників (I_{ap}) – середня кількість розробок, що припадає на одного працівника</p>		<p>Забезпеченість внутрішньою документацією (I_{vd})</p>		<p>Індекс інн. потенціалу підприємства (показує частку інноваційних технологій, розроблених підприємством в загальному обсязі інн. технологій)</p>		<p>Кз – кількість заявок на отримання патентів; Квп – кількість створених інтелектуальних продуктів</p>		<p>Індекс зростання ефективності пошуку інформації (I_{ep}) показує підвищення ефективності пошуку інформації завдяки модернізації технічного забезпечення</p>		<p>Продуктивність обробки інформації (I_p):</p>	

Для комплексної оцінки функціонування складових системи управління ІС слід враховувати значимість кожного з вищеописаних показників. Тому пропонується здійснення розрахунку інтегральних показників функціонування кожної зі складових системи за такою формулою (1):

$$I_{int} = \sqrt[n]{\prod I_j^{\gamma_j}}, \quad j = \overline{1, n}, \quad (1)$$

де n – кількість показників; I_j – значення показника; γ_j – коефіцієнт питомої ваги показника.

Висновки. Підкреслюючи важливість наведеного матеріалу зауважимо, що комерціалізація – це не функція окремо взятого ланцюгу збуту або риса, притаманна керівнику відділу маркетингу. Орієнтація на

прибутковість означає все більшу прив'язку компанії мас-медіа і всіх її ланок створення цінностей до потреб ринку. Про ступінь комерціалізації сьогодні говорить те, що в кінці ХХ ст. 80% доходів світових ЗМІ надходили від реклами і лише 20% від розповсюдження тиражу за передплатою або продажу в роздріб. Іншими словами, ми можемо опинитись у такому становищі, коли реклама, яка продає, або якась інша комерційна тема, стануть для ЗМІ набагато важливіше, ніж актуальні інформаційні потреби аудиторії. «Бізнес інтерес і нічого особистого». В такій ситуації інформаційна соціальна освітня функція неминуче функція вступає в конфлікт з матеріальною вигодою компанії. Сьогодні це загальносвітова тенденція. Правда в Україні вона досягла загрозової стадії і вже призвела до катастрофи у вигляді розколу країни.

Література

1. Hemphill T.A. Patent assertion entities: do they impede innovation and technology commercialisation? / T.A. Hemphill // *Technology Analysis & Strategic Management*. – 2014. – Vol. 26 – № 7. – P. 717–731.
2. Krishnan V. Operations Management Opportunities in Technology Commercialization and Entrepreneurship / V. Krishnan // *Production and Operations Management*. – 2013. – Vol. 22. – № 6. – P. 1439–1445.
3. Mujzel J. Ekonomiczny mechanizm procesow innowacyjne / J. Mujzel. – Warszawa, 1975. – S. 10.

References

1. Hemphill T.A. Patent assertion entities: do they impede innovation and technology commercialisation? / T.A. Hemphill // *Technology Analysis & Strategic Management*. – 2014. – Vol. 26 – № 7. – P. 717–731.
2. Krishnan V. Operations Management Opportunities in Technology Commercialization and Entrepreneurship / V. Krishnan // *Production and Operations Management*. – 2013. – Vol. 22. – № 6. – P. 1439–1445.
3. Mujzel J. Ekonomiczny mechanizm procesow innowacyjne / J. Mujzel. – Warszawa, 1975. – S. 10.

Рецензія/Peer review : 14.03.2018
Надрукована/Printed : 04.04.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Гарафонова О. І.

ЗАСТОСУВАННЯ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ПОКРАЩЕННЯ ДОКУМЕНТАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ

Одним з елементів ведення бізнесу є організація та управління документацією підприємства. Прогресивний підхід до цього питання дозволяє ефективно використовувати накопичену інформацію, гнучко реагувати на зміни, стандартизувати дані. В епоху ІТ революції інформаційні технології гнучко вплітаються у всі сфери діяльності, зокрема, у документальний менеджмент. Можна підвищити ефективність робочого процесу, створюючи шаблони документів за допомогою мови програмування Open Office.org Basic. Використовуючи заздалегідь розроблені шаблони, ви можете заощадити час, заповнивши документ та полегшивши роботу співробітника. Будь-який працівник без навичок може заповнити такі шаблони.

Ключові слова: документообіг, Office.org Basic, шаблони, електронні документи.

YARKA U.

Lviv Polytechnic National University

APPLICATION OF MODERN INFORMATION TECHNOLOGIES FOR IMPROVEMENT DOCUMENTATION MANAGEMENT OF ENTERPRISES

One of the elements of doing business is the organization and management of the company's documentation. A progressive approach to this issue allows you to save time, effectively use the accumulated information, respond flexibly to changes, standardize data. This paper describes the possibilities of increasing the efficiency workflow by creating a templates of documents using the Open Office.org Basic programming language. Workflow management is a critical element of business. The concept of documentation depends on the type of business and type of documentation. Good governance leads to increased competitiveness. Using ready-made templates you can save time on filling the document and facilitate the work of the employee. Any worker without skills of work can fill the templates. The works of scientists in this field, the methods and the tools for processing information and appropriateness of each of them were reviewed and processed. Analysis of these methods was conducted on the base of processed data of various documents and visual display by using generated template.

Keywords: Workflow management, Open Office.org Basic, templates, documents.

Вступ

У теперішній час – час стрімкого розвитку та застосування інформаційних технологій – важко уявити діяльність сучасного підприємства, організації чи установи без використання таких технологій при роботі з різноманітними документами.

Розвиток технологій документознавства найбільш яскраво простежується на процесах створення, зберігання, обробки й транспортування документів завдяки широкому впровадженні у різних сферах діяльності електронних офісів, що виявилось практично можливим насамперед завдяки широкому розповсюдженню персональних комп'ютерів, а також різних вискоефективних засобів оргтехніки.

Управління документообігом є одним з найважливіших елементів для ведення бізнесу. Ефективне управління призводить до збільшення конкурентоспроможності компанії, заощаджуючи час і гроші.

Комп'ютерні технології, що забезпечують підготовку текстових документів які існують в даний час значно відрізняються один від одного характеристиками, можливостями введення і редагування тексту, його форматування і виведення на друк.

Різноманіття пакетів програм дозволяє зупинитися на тому, який забезпечить максимальне задоволення потреб підготовки текстів програм або документів.

Інтегровані системи діловодства, засоби для автоматизації робочого місця керівника забезпечують функції створення, редагування і форматування документів, централізації функцій електронної пошти, факсимільного та телефонного зв'язку, диспетчеризації та моніторингу документообігу підприємства, координації дій підрозділів, оптимізації адміністративно-господарської діяльності й поставки оперативної та довідкової інформації. Системи управління потоками робіт (Workflow management): Lotus (Domino / Notes і Domino Workflow), Jetform, FileNet, Action Technologies, Staffware розраховані на забезпечення руху документів за певними напрямками. Системи електронного документообігу (пов'язані з бізнес-процесами): Documentum, FileNet (Panagon і Watermark), Hummingbird (PC DOCS), – забезпечують повний життєвий цикл роботи з документами [1]. Для покращення роботи з документами, створення підсистеми автоматизованої роботи з документацією, використання лише систем електронного документообігу є недостатнім способом організації діяльності, зокрема для невеликих підприємств, які мають недостатньо коштів для придбання таких систем або придбання таких систем не є доцільним (через невелику кількість документів в обігу). Для налагодження автоматизації роботи на таких невеликих підприємствах можна створювати майже незалежні (містяться в офісних програмах) додатки за допомогою OpenOffice.org Basic [2–4] – шаблони «по типу майстра».

Основна частина

Засобом вирішення проблеми автоматизації документообігу є використання універсального офісного програмування. Компоненти офісних пакетів об'єднують у собі засоби автоматизації створення документів, засоби конвертування форматів та форм представлення й засоби обміну даними.

З усього програмного забезпечення представленого в Україні варто виділити два продукти: пакет MS Office фірми «Microsoft» та Open Office.org фірми «Sun».

MS Office є дуже поширеним офісним пакетом у світі, так як без набору програм, які входять у склад даного програмного забезпечення, важко уявити собі створення документів, презентацій, таблиць та багато іншого. Однак, у даного офісного пакету є важливий недолік – він є комерційним. За аналогією до даного пакету програм створений пакет вільного користування – Open Office.org фірми «Sun».

OpenOffice.org – відкритий, вільнопо ширюваний офісний пакет програм для операційних систем Linux і Microsoft Windows, Unix систем Solaris, а також сумісний із Microsoft Office, використовує стандартний відкритий формат документів Open Document, базується на пакеті Star Office, куплений Sun Microsystems (серпень 1999). OpenOffice.org містить набір програм для створення високоякісних документів, які дозволяють об'єднувати текстові, числові, табличні і графічні дані.

Важливою функцією для обох офісних пакетів є можливість створення графічних інтерфейсів для виконання будь-яких дій натисканням клавіші миші над графічним елементом та налаштування програмного продукту відповідно до своїх потреб за допомогою макросів.

Мова програмування OpenOffice.org Basic (скорочено – OOo Basic) була спеціально розроблена для OpenOffice.org та інтегрована в офісний пакет.

Будь-хто, хто раніше працював з іншими мовами Basic – особливо з Visual Basic або Visual Basic for Applications (VBA) від Microsoft – швидко звикне до OOoBasic. Багато базових конструкцій OOo Basic сумісні з Visual Basic.

Використання мови OOo Basic це не лише написання важких програмних кодів. Можна почати з вставки елементів керування безпосередньо в документ, створення функцій користувача, написання макросів, як засобу вдосконалення функціональних можливостей програми, що спростить обробку введеної інформації в різного роду документах. Такі програми є доступними для звичайного користувача. Звичайно на особливу увагу заслуговують проекти типу «майстер шаблонів» [5,6]. Щоб розташувати усі дані в потрібних місцях документа, варто змусити програми OpenOffice.org розміщувати дані у визначені місця. Для цього користувач повинний буде вносити ці дані в спеціальну форму, звідки вони потраплять для збереження в змінні. Після цього програма повинна розмістити їх у зафіксовані позиції документа. Така автоматизація роботи скорочує час заповнення документа, контролює правильність його створення, спрощує роботу для недосвідчених користувачів.

OOo Basic пропонує повний доступ до всіх функцій OpenOffice.org, змінює типи документів, і забезпечує можливість створення персональних діалогових вікон.

OpenOffice.org Basic, так само як і VBA, має вбудований набір елементів керування. Використовуючи цей набір і редактор діалогів, можна створити практично будь-який інтерфейс користувача для власного проекту. В загальному схему створення шаблону документа «по типу майстра» можна зобразити такою діаграмою (рис. 1).



Рис. 1. Схема створення шаблону документа «по типу майстра»

Даний шаблон обов'язково супроводжується створенням діалогу з користувачем (рис. 1). Це та частина шаблону, яка дозволяє спростити та автоматизувати роботу над документом. Приклад діалогу (рис. 2) для заповнення документа (рис. 3).

Рис. 2. Діалог для заповнення документа «Товарно-транспортна накладна»

Рис. 3. Документ «Товарно-транспортна накладна»

Дана технологія, за допомогою макросів не лише прискорює (контролює) заповнення документів, а також дає можливість автоматизувати обчислення, яке передбачає документ. Приклад шаблону документа, з обчислювальною складовою, разом з діалогом наведено на рис. 4.

Рис. 4. Проект шаблону документа «Рахунок» для організації «Територія комфорту»

Заповнивши діалог (рис. 5) в документ автоматично (після використання кнопки «Ввід даних») переносяться всі вказані поля (рис. 6). Даний діалог містить елементи керування: списки та перемикачі, що дозволяють в лічені секунди вибрати потрібну інформацію. Стовпці документа: «Нараховано», «Пільга», «Сплатити» будуть обчислюватися автоматично (після використання кнопки «Обчислення»), а також стрічка, що є підсумком документа «Загальна сума» (після використання кнопки «Загальна сума») (рис. 5). Кнопка «Очистити» дозволяє наступне використання діалогу.

Рис. 5. Заповнений діалог

Організація <u>Об'єднання співвласників багатоквартирного будинку «Територія комфорту»</u>										
<u>ЗАХІДНЕ ГРУ ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК»</u> М.Львів					<u>КОД ЄДРПОУ35621402</u> МФО 325321					
РАХУНОК № 3			за		Березень		2016р.			
П.І.Б. <u>Онишко Р.І.</u>		<u>Вул.Юнаків 9</u> кв. 3		площа м.кв. 47,7						
Вид платежу	Борг	Опл.	Тариф	Одиниця тарифу	Покази лічильників			Нараховано	Пільга	Сплатити
					початковий	кінцевий	різниця			
<u>Водопостачання</u>	225.50	0	6.03	м.куб	38	47	9	54.27	52	2.27
<u>Утрим. будинку</u>	0.00	0	1.77	м.кв	0	0	0	84.43	0	84.43
<u>Водовідведення</u>	150.65	0	4.45	м.куб	45	57	12	53.40	0	53.40
<u>Опалення</u>	0.00	0	33.63	м.куб	125	147	22	739.86	0	739.86
<u>Утр. котельні</u>	0.00	0	0.87	м.кв	0	0	0	41.50	0	41.50
<u>Рем. фонд</u>	15.23	0	0.15	м.кв	0	0	0	7.16	0	7.16
<u>Підігрів води</u>	87.95	0	9.26	м.куб	89	101	12	111.12	47	64.12
Загальна сума										992.73

Рис. 6. Заповнений документ

Висновки

Створення документів вимагає точності, достовірності, своєчасності та є достатньо трудомістким процесом. Тому автоматизація процесу створення документів, а також розроблені шаблони документів дозволять значно підвищити продуктивність роботи працівника, а саме дозволяє виконувати повсякденну роботу з меншими затратами зусиль та часу.

Концепція використання шаблону для підготовки певного типу документів відповідає вимогам сучасного діловодства: стандартизації документів для автоматизації роботи з ними і підвищення культури управлінської діяльності. Використання сучасних технологій документознавства є однією з умов успішної організації роботи з документацією будь-якої організації, підприємства, об'єднання чи установи [7].

Використання OpenOffice.org Basic дозволяє зробити написання шаблонів доступним широкому колу користувачів шляхом застосування графічного інтерфейсу. У візуальному середовищі програмування можна швидко створити дизайн діалогових вікон, з якими буде працювати користувач, намалювавши і упорядкувавши їх елементи точно так само, як розміщують малюнки в текст, наприклад, під час верстки газети [8–10].

Створення та використання шаблонів «по типу майстра» не лише прискорює час створення документа, а також контролює його оформлення згідно з чинним законодавством.

Література

1. Ярکا У.Б. Інформатика та комп'ютерна техніка / У.Б. Ярکا, Т.М. Білушак. – Львів : Вид-во Національного університету «Львівська політехніка», 2014. – 181 с.
2. Чернов Д.Б. Мова програмування Open Office.org Basic / Д.Б. Чернов // Інформатизація і нові технології. – Київ, 2006. – № 5. – С. 45–48.
3. Руданський Б.О. Програмування на мові Open Offie.org Basic / Б.О. Руданський // Sun Microsystems. – 2014. – С. 1–2.

4. Питоньяк Э. Д. OpenOffice.org Объяснение Макросов / Питоньяк Э. Д. – Hentzenwerke Publishing, 2004. – 534 с.

5. Ярکا У. Оптимальні методи створення документації згідно стандартів управління якістю на основі ISO 9001 / У. Ярка, Ж. Мина, Т. Білушчак, О. Пелешишин // Управління розвитком складних систем : збірник наукових праць Київського національного університету будівництва і архітектури. – Київ, 2016. – № 27. – С. 162–169.

6. Yarka U. Modern information technologies of creating documents according to quality management standards based on ISO 9000 / U. Yarka, Zh. Myna, O. Peleschyshyn, T. Bilushchak // Bulletin of NTU "KhPI". Series: New solutions in modern technologies. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2016, 42 (1214), 165–172, doi:10.20998/2413-4295.2016.42.27

7. Ярка У. Використання OOo Basic для створення додатків для автоматизації роботи з документами / У. Ярка // Матеріали 6-ї Міжнародної наукової конференції ICS-2017. «Інформація, комунікація, суспільство 2017» – Львів : Вид-во Львівської політехніки, 2017. – С. 197–198.

8. Ярка У. Використання OpenOffice.org Basic для потреб документознавства / У. Ярка, О. Джигінас, О. Шепелюк, // Матеріали 3-ї Міжнародної наукової конференції ICS-2014 «Інформація, комунікація, суспільство 2014» – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2014. – С. 276–277.

9. Ярка У. Використання мови програмування OOoBasic для потреб документознавства / У. Ярка, М. Гришук // Матеріали 2-ї Міжнародної наукової конференції ICS – 2015 «Інформація, комунікація, суспільство 2013». – Львів : Вид-во ЛП, 2013. – С. 216–217.

10. Ярка У. Ефективне управління як один з важливих елементів ведення бізнесу / Уляна Ярка // Інформація, комунікація, суспільство 2015 : матеріали 4-ї Міжнародної наукової конференції ІКС-2015, Україна, Львів / НУ "ЛП". – Львів : Вид-во ЛП, 2015. – С. 212–213.

References

1. Iarka U.B. Informatyka ta kompiuterna tehnika / U.B. Yarka, T.M. Bilushchak. – Lviv : Vyd-vo Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhniky», 2014. – 181 s.

2. Chernov D.B. Mova prohramuvannia Open Office.org Basic / D.B. Chernov // Informatyzatsiia i novi tekhnolohii. – Kyiv, 2006. – № 5. – S. 45–48.

3. Rudanskyi B.O. Prohramuvannia na movi Open Office.org Basic / B.O. Rudanskyi // Sun Microsystems. – 2014. – S. 1–2.

4. Pytoniak E. D. OpenOffice.org Obiasnenye Makrosov / Pytoniak E. D. – Hentzenwerke Publishing, 2004. – 534 s.

5. Iarka U. Optymalni metody stvorennia dokumentatsii zghidno standartiv upravlinnia yakistiu na osnovi ISO 9001 / U. Yarka, Zh. Myna, T. Bilushchak, O. Peleshchyshyn // Upravlinnia rozvytkom skladnykh system : zbirnyk naukovykh prats Kyivskoho natsionalnoho universytetu budivnytstva i arkhitektury. – Kyiv, 2016. – № 27. – С. 162–169.

6. Yarka U. Modern information technologies of creating documents according to quality management standards based on ISO 9000 / U. Yarka, Zh. Myna, O. Peleschyshyn, T. Bilushchak // Bulletin of NTU "KhPI". Series: New solutions in modern technologies. – Kharkiv : NTU "KhPI", 2016, 42 (1214), 165–172, doi:10.20998/2413-4295.2016.42.27

7. Iarka U. Vykorystannia OOo Basic dlia stvorennia dodatktiv dlia avtomatyzatsii roboty z dokumentamy / U. Yarka // Materialy 6-yi Mizhnarodnoi naukovoii konferentsii ICS-2017. «Informatsiia, komunikatsiia, suspilstvo 2017» – Lviv : Vyd-vo Lvivskoi politekhniky, 2017. – S. 197–198.

8. Iarka U. Vykorystannia OpenOffice.org Basic dlia potreb dokumentoznavstva / U. Yarka, O. Dzhyhinas, O. Shepeliuk, // Materialy 3-yi Mizhnarodnoi naukovoii konferentsii ICS-2014 «Informatsiia, komunikatsiia, suspilstvo 2014» – Lviv : Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniky, 2014. – S. 276–277.

9. Iarka U. Vykorystannia movy prohramuvannia OOoBasic dlia potreb dokumentoznavstva / U. Yarka, M. Hryshchuk // Materialy 2-yi Mizhnarodnoi naukovoii konferentsii ICS – 2015 «Informatsiia, komunikatsiia, suspilstvo 2013». – Lviv : Vyd-vo LP, 2013. – S. 216–217.

10. Iarka U. Efektyvne upravlinnia yak odyn z vazhlyvykh elementiv vedennia biznesu / Uliana Yarka // Informatsiia, komunikatsiia, suspilstvo 2015 : materialy 4-yi Mizhnarodnoi naukovoii konferentsii IKS-2015, Ukraina, Lviv / NU "LP". – Lviv : Vyd-vo LP, 2015. – S. 212–213.

Рецензія/Peer review : 02.04.2018

Надрукована/Printed : 02.04.2018

Рецензент: д. е. н., проф. Виговська Н. Г

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

УДК 336.671(045)

БОГАЦЬКА Н. М.
КУЗЬМЕНКО М. М.

Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА ЯК РУШІЙНА СИЛА ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

В статті досліджено прибуток підприємства та визначено його роль в умовах ринкової економіки. Розглянуто чинники, що впливають на формування прибутку підприємства. Визначено важливість прибутку підприємства як на рівні підприємства, так і на державному рівні. Проаналізовано стягнення частини прибутку до Державного Бюджету у вигляді податку на прибуток підприємства. Розглянуто обсяги прибутку, що був отриманий підприємствами у 2014–2017 рр.

Ключові слова: прибуток, підприємство, ринкова економіка, формування прибутку підприємства, роль прибутку, податок на прибуток підприємств, тіньова економіка.

BOGATSKA N.
KUZMENKO M.

Vinnitsia Institute of Trade and Economics Kyiv National University of Trade and Economics

PROFITS OF THE ENTERPRISE AS A DRIVING FORCE OF THE MARKET ECONOMY

The purpose of this work is to consider the category «profit of the enterprise» and its role in the market economy, as well as factors that affect the formation of enterprise profits. Determination of the impact of enterprise profits on enterprise and state activities. In the article the profit of the enterprise is investigated and its role in the conditions of a market economy is determined. The factors influencing the formation of enterprise profit are considered. It is determined the importance of profit of the enterprise both at the enterprise level and at the state level. It is proved that profit of an enterprise is one of the criteria for ensuring its competitiveness. The analysis of the collection of part of the profit to the State Budget in the form of corporate profit tax. The volume of profits received by enterprises during 2014–2017 is considered. It is determined that a significant part of the economy is shadow, and this negatively affects the general welfare of both the population of the country and the state as a whole. Profit is a priority of the enterprise, its main purpose. The enterprise directs all the forces for profit and its maximization. Profit is extremely important for the operation of an enterprise, because the larger the amount of profit, the more money the company can direct its activities, which eventually will increase profits.

Keywords: profit, enterprise, market economy, formation of enterprise profit, profit role, corporate income tax, shadow economy.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки головною метою діяльності будь-якого підприємства є отримання прибутку. Саме на основі одержаного прибутку кожне підприємство, незалежно від виду його діяльності, виконує свої функціональні завдання, спрямовуючи кошти на власний розвиток, соціальні потреби тощо.

Величина прибутку підприємства відбивається на діяльності держави, адже частина прибутку, яка стягується у вигляді податку, наповнює державний бюджет. Прибуток безпосередньо пов'язаний з величиною ВВП, а тому впливає на економічний розвиток регіону, де функціонує підприємство та загалом на економічний розвиток країни, а також рівень життя та розвитку населення – саме в цьому полягає актуальність обраної теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Античні дослідники та вчені Платон та Аристотель стали найпершими з тих, хто розглядали формування прибутку та його роль в суспільному процесі. В умовах розвитку ринкової економіки все більше науковців та економістів звертають увагу на дослідження даної теми, серед яких варто відзначити наступних: А. В. Бугай, Н. І. Дуляба, О. Р. Кривицька, Л. Л. Куц, П. М. Марич, С. Є. Николишин, С. М. Онисько, М. М. Павлишенко, Г. А. Семенов, В. М. Шаповал, Л. І. Шваб, В. М. Шелудько та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Стрімкий розвиток економічних процесів обумовлює більш детальне дослідження даної тематики, зокрема роль прибутку в умовах ринкової економіки.

Постановка завдання. Метою даної роботи є розгляд категорії «прибуток підприємства», а також виявлення його ролі в ринковій економіці та факторів, котрі впливають на формування прибутку підприємства. Дослідження впливу прибутку підприємства на діяльність підприємства та держави загалом.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головною економічною категорією, що свідчить про позитивний результат діяльності підприємства, є прибуток.

Згідно з Господарським кодексом України, прибуток – це показник фінансових результатів його господарської діяльності, що визначається шляхом зменшення суми валового доходу суб'єкта господарювання за певний період на суму валових витрат та суму амортизаційних відрахувань [1].

Л.І. Шваб визначає прибуток як узагальнюючий фінансовий показник діяльності підприємства, який визначається як частина виручки, що залишається після відшкодування усіх витрат на його виробничу й комерційну діяльність [2, с. 483].

Прибуток є головним джерелом розвитку підприємства. Саме за рахунок прибутку підприємство має змогу вдосконалювати свою матеріально-технічну базу, проводити успішну фінансову та інвестиційну діяльність, розробляти нові типи продукції тощо.

Із приростом прибутку підприємства збільшуються податкові відрахування до бюджетів усіх рівнів, тобто за його допомогою зростає соціально-економічне становище не лише окремого підприємства, а й держави у цілому [3, с. 311].

За умов ринкової економіки важливість прибутку підприємства важко переоцінити. На рис. 1 схематично зображено значення прибутку в ринковій економіці.



Рис. 1. Значення прибутку в ринковій економіці [4, с. 172]

Аналізуючи рис. 1, можна виокремити, що прибуток:

- за умов ринкової економіки є найпершою та найважливішою метою провадження підприємницької діяльності;
- є не лише основою функціонування певного окремого підприємства, але й базою для економічного, соціального та політичного розвитку країни;
- являється головним внутрішнім джерелом формування фінансових ресурсів підприємства (якщо рівень прибутку високий, то підприємство не має потреби в залученні зовнішніх коштів);
- є одним з найважливіших критеріїв ефективності підприємницької діяльності;
- виступає механізмом захисту (захищає підприємство від банкрутства).

Економічна сутність прибутку розкривається в його функціях, серед яких:

- оціночна функція (отриманий прибуток дозволяє оцінити ефективність господарської діяльності та якість управління нею);
- стимулююча функція (отриманий прибуток дозволяє проводити операційну та фінансову діяльність більш раціонально та ефективно задля отримання більшого прибутку);
- розподільча функція (прибуток використовується для фінансування різних сфер діяльності підприємства, а також сплати податків).

Прибуток підприємства формується під впливом різноманітних факторів (чинників); їх можна розмежувати на внутрішні та зовнішні (вони є взаємопов'язаними).

До зовнішніх чинників варто віднести наступні [5]:

- економічні умови господарювання;
- місткість ринку;
- платоспроможний попит споживачів (рівень та динаміка попиту мають особливе значення);
- державне регулювання діяльності підприємств.

До внутрішніх чинників належать такі [5]:

- обсяг продукції, що випускається;
- собівартість виробництва;
- ціна продукції, що реалізується;
- асортимент продукції, що випускається тощо.

Прибуток підприємства є одним з критеріїв забезпечення конкурентоспроможності, адже саме прибуток впливає на реалізацію різних програм розвитку підприємства. Саме завдяки прибутку підприємство має змогу розширити своє виробництво та виробничі потужності, внаслідок чого можуть значно скоротитись витрати на сам виробничий процес (скорочення часу та грошових ресурсів) та підвищиться якість продукції.

Як вже вище зазначалось, прибуток підприємства є важливою складовою не тільки діяльності та функціонування підприємства, але й запорукою розвитку держави. Адже, частина отриманого підприємствами

прибутку направляється до Державного бюджету та наповнює його. Доцільно буде проаналізувати обсяг сплати податку на прибуток підприємства у загальній структурі податкових надходжень (табл. 1).

Таблиця 1

**Структура податкових надходжень до Зведеного Бюджету України
протягом 2012–2017 рр. (млн грн.) [6]**

Рік	Загальний обсяг податкових надходжень, млн грн.	Податок на прибуток підприємств, млн грн.	Частка податку на прибуток у загальному обсязі податкових надходжень, %	Відхилення (порівняно з попереднім роком)	
				Абсолютне (млн грн.)	Відносне (%)
2012	347986	55793	16,0	-	-
2013	341165	54994	16,1	-799	-1,4
2014	355428	40201	11,3	-14793	-26,9
2015	507636	39053	7,7	-1148	-2,9
2016	650782	60223	9,3	21170	54,2
2017	821009	73481	9,0	13258	22,0

Аналізуючи табл. 1 помітно, протягом 2012-2013 рр. надходження від податку на прибуток підприємств становили значну долю, а саме близько 16%. Але вже у 2014-2015 рр. помітне різке скорочення обсягу сплачених податків на прибуток підприємств, до якого призвело погіршення політичної та економічної ситуації в країні. У 2016-2017 рр. прослідковується незначне збільшення обсягу сплачених податків з прибутку підприємств в загальній структурі (9,3% та 9,0% відповідно), але й загальний обсяг податкових надходжень стрімко збільшився.

На сьогоднішній день, низькі показники прибутковості підприємств, що заявлені в статистичній звітності, а в результаті і низькі обсяги сплачених податків на прибуток можна обґрунтувати небажанням підприємств показувати їх реальні значення, завищенням витрат виробництва для зменшення оподаткування [7, с. 655].

Варто звернути увагу на те, що значна частина української економіка характеризується як «тіньова». Тому, бажаючи більше заробити та менше сплатити податків до бюджету, підприємці приховують результати своєї діяльності, що відбивається на соціальному добробуті громадян країни, адже не сплачені податки – це зменшення доходної частини бюджету, внаслідок чого утворюється дефіцит державного бюджету і необхідно брати зовнішні та внутрішні державні позики або скорочувати видатки. Обидва варіанти несуть негативний ефект, адже беручи позики, держава покладає на себе більше зобов'язань як всередині країни, так і на міжнародній арені, а скорочуючи видатки можуть постраждати соціально незахищені верстви населення та й сама економіка.

Досліджуючи прибуток як економічну категорію та його роль в ринковій економіці доцільно буде проаналізувати величину отриманого прибутку українськими підприємствами у 2014–2017 рр. (табл. 2).

Таблиця 2

**Чистий прибуток (збиток) підприємств за видами економічної діяльності
за січень-вересень протягом 2014–2017 рр.¹ (млн грн.) [8]**

Рік	Фінансовий результат (сальдо)	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
2014	-258794,2	55,1	106625,9	44,9	365420,1
2015	-186729,2	59,7	154563,5	40,3	341292,7
2016	9993,3	66,7	177940,9	33,3	167947,6
2017	158849,8	69,7	274839,1	30,3	115989,3

¹ Без урахування результатів діяльності банків тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополь та частини зони проведення антитерористичної операції.

Аналізуючи дані, що наведені в табл. 2 можна прослідкувати негативну тенденцію протягом 2014-2015 рр., адже значна частина підприємств отримала збиток (44,9% та 40,3% до загальної кількості підприємств відповідно) та й сальдо є від'ємним. Саме це стало причиною такого низького надходження від податку на прибуток до бюджету протягом цих років. У 2016-2017 рр. сальдо змінило свій показник на додатний та кількість збиткових підприємств скоротилась до 33,3% у 2016 р. та до 30,3% у 2017 р. Загалом прослідковується позитивна тенденція протягом останніх чотирьох років, адже кількість підприємств, що отримали збиток, щороку скорочується, а сальдо зростає.

У збільшенні прибутку зацікавлені і підприємства, і держава, оскільки, з одного боку, прибуток є прямим джерелом виробничого і соціального розвитку підприємства, а з іншого – забезпечують постійні та зростаючі надходження до державного бюджету. Прибуток підприємства є інтересом також і фізичних осіб – власників (засновників) підприємства, які внаслідок його розподілу повинні отримувати дивіденди і

працівників підприємства, які за свою продуктивну працю прагнуть отримувати не лише заробітну плату, але й премії, або частину прибутку за особливі заслуги [9, с. 241].

Прибуток виступає не лише стимулом господарської діяльності підприємств, а й основним джерелом розвитку їх діяльності. Таким чином, великої значущості набуває необхідність розробки рекомендацій з підвищення ефективності формування, розподілу прибутку та його максимізації, тобто управління ним, а саме:

Підвищення інтегрованості системи управління прибутком із загальною системою управління підприємством, оскільки прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності підприємства впливає на рівень прибутку, який у свою чергу є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та зростання доходів його власників.

Вибір оптимальної стратегії підприємства з орієнтацією на прибуток [10, с. 302].

Висновки. Отже, підсумовуючи усе вище сказане, можна дійти висновку, що прибуток є першочерговою потребою підприємства, його головною метою. Підприємство спрямовує усі сили задля отримання прибутку та його максимізації. Прибуток є узагальненим показником позитивної діяльності підприємства, який свідчить про добре налагоджене адміністрування та управління підприємством. Також прибуток є вкрай важливим для функціонування підприємства, адже чим більший обсяг прибутку, тим більше коштів підприємство зможе спрямувати на свою діяльність, що з часом призведе до збільшення прибутку.

Не менш важливим прибуток підприємства є і для держави, адже частина прибутку справляється до Бюджету і формує його доходну частину, яка потім спрямовується на соціальні виплати населенню, на фінансування освіти та науки, медицини та й самої економіки. Саме тому, отримання підприємствами прибутку є запорукою розвитку підприємств та процвітання економіки.

Література

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436 – IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/436-15>.
2. Шваб Л. І. Економіка підприємства : [навч. посіб. для студ. ВНЗ] / Л. І. Шваб. – 4е вид. – К. : Каравела, 2007. – 584 с.
3. Майборода О. Є. Теоретична сутність категорії «прибуток підприємства» / О. Є. Майборода, Г. О. Сукрушева, С. В. Куліш // Економіка і суспільство. – 2017. – № 10. – С. 310–313.
4. Павлишенко М. М. Значення прибутку підприємства в ринковій економіці [Електронний ресурс] / М. М. Павлишенко, Л. А. Сивуля – Режим доступу : http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2007/17_4/172_Pawlyshenko_17_4.pdf.
5. Глуханюк А. С. Аналіз формування прибутку торговельного підприємства [Електронний ресурс] / А. С. Глуханюк, І. В. Чайка. – 2015. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=76327>.
6. Ціна держави [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cost.ua>.
7. Богацька Н. М. Організаційно-економічний механізм забезпечення прибутковості підприємства / Н. М. Богацька, О. А. Кричевська // Молодий вчений. – 2016. – Т. 39. – № 12. – С. 655–658.
8. Державний служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Дуляба Н. І. Значення прибутку підприємства в сучасних умовах господарювання / Н. І. Дуляба, С. О. Корнілов // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – № 22. – С. 138–143.
10. Николишин С. Є. Прибуток підприємства та особливості управління ним / С. Є. Николишин // Молодий вчений. – 2017. – № 2. – С. 299–303.

References

1. Hospodarskyi kodeks Ukrainy vid 16.01.2003 № 436 – IV [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/436-15>.
2. Shvab L. I. Ekonomika pidpriemstva : [navch. posib. dlia stud. VNZ] / L. I. Shvab ; 4e vyd. – K. : Karavela, 2007. – 584 s.
3. Maiboroda O. Ye. Teoretychna sutnist katehorii «prybutok pidpriemstva» / O. Ye. Maiboroda, H. O. Sukrusheva, Ye. V. Kulish // Ekonomika i suspilstvo. – 2017. – №10. – S. 310-313.
4. Pavlyshenko M. M. Znachennia prybutku pidpriemstva v rynkovii ekonomitsii [Elektronnyi resurs] / M. M. Pavlyshenko, L. A. Syvulia – Rezhym dostupu: http://nltu.edu.ua/nv/Archive/2007/17_4/172_Pawlyshenko_17_4.pdf.
5. Hlukhaniuk A. S. Analiz formuvannia prybutku torhovelnoho pidpriemstva [Elektronnyi resurs] / A. S. Hlukhaniuk, I. V. Chaika. – 2015. – Rezhym dostupu: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=76327>.
6. Tsina derzhavy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://cost.ua>.
7. Bohatska N. M. Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm zabezpechennia prybutkovosti pidpriemstva / N. M. Bohatska, O. A. Krychevska // Molodyi vchenyi. – 2016. – №12. – T. 39. – S. 655-658.
8. Derzhavnyi sluzhba statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Duliaba N. I. Znachennia prybutku pidpriemstva v suchasnykh umovakh hospodariuvannia / N. I. Duliaba, S. O. Kornilov // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy. – 2012. – № 22. – S. 138-143.
10. Nykolyshyn S. Ye. Prybutok pidpriemstva ta osoblyvosti upravlinnia nym / S. Ye. Nykolyshyn // Molodyi vchenyi. – 2017. – № 2. – S. 299-303.

Рецензія/Peer review : 27.02.2018
Надрукована/Printed : 06.04.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Ткачук О. М.

ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ЧЕРЕЗ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ

У статті обґрунтовані основні положення концептуального підходу, що обумовлює дослідження управління затратами, як елемент формування оптимальної виробничої програми на підприємствах легкої промисловості. Розкрито послідовність вирішення питань в процесі удосконалення системи управління затратами. Розглянуто основні завдання, які вирішуються в процесі настройки системи управління затратами. Обґрунтовано підхід до управління, який дозволяє зробити всі затрати підприємства прозорими і керованими. Виділено основні чинники оптимізації виробничої програми підприємств легкої промисловості. Представлено схему функціонування системи управління затратами на підприємствах легкої промисловості.

Ключові слова: економічна діяльність, підприємство, управління затратами, рентабельність, виробнича програма.

FORMATION OF THE OPTIMAL PRODUCTION PROGRAM FOR LIGHT INDUSTRY ENTERPRISES BY COSTS MANAGEMENT

Taking into consideration the high cost of production of light industry enterprises, the most important is the process of cost management, that is, the process of studying and making managerial decisions at all major stages of the formation and distribution of income and the implementation of costs. Cost management, as an element of the formation of an optimal production program at the enterprise, in modern conditions becomes relevant for light industry enterprises. The purpose of the study is to substantiate the main provisions of the conceptual approach to studying the formation of an optimal production program for light industry through the cost management. The development of an assortment policy of an enterprise is impossible without the construction of an optimal cost management system, which should include: solving the current and strategic tasks of the enterprise, finding compromises between the factors of the external and internal environment and the interests of the enterprise, establishing a relationship between the process of cost management and the assortment policy of the enterprise. All this should have an impact on the formation of a production program from the point of view of effective cost management of the enterprise. The article substantiates the main thesis of conceptual approach that determines the study of cost management as an element of the formation of an optimal production program at light industry enterprises. The sequence of solution of issues in the process of improving the cost management system is revealed. The main tasks that are solved in the process of setting up a cost management system are considered. The approach to management is substantiated, that allows making all costs of the enterprise transparent and manageable. The main factors of optimization of the production program of light industry enterprises are highlighted. The scheme of functioning of the cost management system at the enterprises of light industry is presented.

Key words: economic activity, enterprise, cost management, profitability, production program.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Сучасний рівень економічного стану зумовлює необхідність не тільки удосконалення управління підприємством, а в розробці виробничої програми, яка була б чутливою до умов впливу непередбачуваних подій і чинників. Враховуючи високу собівартість продукції підприємств легкої промисловості, найважливішим є процес управління затратами, тобто процес дослідження і прийняття управлінських рішень на всіх основних етапах формування і розподілу доходів та здійснення витрат. Управління затратами, як елемент формування оптимальної виробничої програми на підприємстві, в сучасних умовах стає актуальним для підприємств легкої промисловості.

Аналіз останніх публікацій по проблемі. Світові тенденції у розвитку наукових підходів щодо зазначеної проблематики заклали А. Сміт, Дж. М. Кейнс, Б. Кларк, Ф. Тейлор, А. Фойль. Серед сучасних науковців, які зробили вагомий внесок у розробку теоретичних та прикладних засад управління затратами на підприємстві, можна виділити таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як Бутинець Ф.Ф. [1], Кнорринг В.І. [2], Орлов О.О. [4], Рясних Є.Г. [4], Рудніченко Є.М. [4], Погорелов Ю.С. [5], Бондаренко С.С. [5], Пилипенко А.А. [6], Дзьобко І.П. [6], Писарчук О.В. [6], Козаченко Г.В. [7], Хлап'юнов Л.Ю. [7], Череп А.В. [8], Чумаченко М.Г. [9], Белоусова І.П. [9], Шваб Л.І. [10], Макконнелл К.Р. [11], Брю С.Л. [11], Флінн Ш.М. [11].

Невирішені частини дослідження. Аналіз і узагальнення літературних джерел показав, що у своїх дослідженнях вчені приділяють увагу розкриттю сутності управління та питанням розробки стратегії управління затратами. Водночас недостатньо висвітленими в економічній літературі залишаються питання, пов'язані з дослідженням формування оптимальної виробничої програми через управління затратами для підприємств легкої промисловості. Необхідність дослідження цієї проблеми на належному рівні, з урахуванням специфіки й особливостей розвитку ринкових відносин в Україні, зумовила вибір теми статті та визначила її мету і завдання.

Мета дослідження полягає в обґрунтуванні основних положень концептуального підходу до дослідження формування оптимальної виробничої програми для підприємств легкої промисловості через управління затратами.

Виклад основних результатів та їх обґрунтування. Результати проведеного дослідження стану підприємств легкої промисловості свідчать про необхідність удосконалення на них процесу управління затратами.

В основу пропонованої нами системи управління затратами підприємств легкої промисловості пропонується покласти формування і застосування оптимальної виробничої програми з урахуванням специфічних особливостей, властивих підприємствам галузі.

Поставлену мету можна досягти, застосувавши комплексний підхід, що передбачає використання з боку підприємства як традиційних для практики вітчизняних підприємств підходів до управління затратами, так і застосовуваних за кордоном.

При цьому слід пам'ятати, що система управління затратами складається з трьох підсистем: розробки (прийняття) рішення, реалізації рішення, аналізу і контролю затрат [7]. Кожній підсистемі відповідає свій блок питань, що вирішуються в її межах. Особливу увагу слід приділити першій підсистемі, оскільки практика показує, що дана система функціонує найменш ефективно.

Вся різноманітність завдань, що виникають в процесі удосконалення підсистеми розробки (прийняття) рішення в межах формування оптимальної виробничої програми, можна умовно звести в три основні блоки питань, безпосередньо пов'язаних між собою.

По-перше, необхідно ефективно налаштувати систему управління затратами на підприємстві. По-друге, слід знайти компроміс між чинниками зовнішнього і внутрішнього середовища та інтересами підприємства. По-третє, слід встановити взаємозв'язок між процесом управління затратами і асортиментною політикою підприємства легкої промисловості.

Всі питання в межах зазначених блоків повинні вирішуватися паралельно, але з деяким пріоритетом першого блоку. Більш того, доцільно розділити перший блок на дві частини: первинна настройка і поточна настройка. Первинна настройка виконується при створенні підприємства, великої реорганізації або початку проекту. Поточна настройка проводиться в процесі діяльності підприємства з певною частотою або за мірою необхідності.

Можна виділити основні завдання, які вирішуються в процесі настройки системи управління затратами:

- групування затрат;
- визначення центрів затрат на підприємстві;
- встановлення зв'язку окремих затрат з конкретними видами продукції;
- виділення найбільш значущих затрат і концентрація уваги на них [8].

Графічно послідовність питань, які необхідно вирішити з метою удосконалення системи управління затратами, можна представити у вигляді схеми, зображеної на рис. 1.

Перший блок питань є найбільш об'ємним і тривалим у часі, саме в його межах здійснюється безпосередній процес управління затратами підприємства. Інформація, що отримується в ньому, повинна служити відправною точкою при вирішенні інших завдань. На даний блок припадає найбільший обсяг затрат праці і часу менеджерів, які здійснюють процес управління затратами.

Удосконалення системи управління затратами повинно обов'язково починатися з розглянутого блоку, але це не означає, що налаштувавши систему один раз, можна до неї більше не повертатися. Навпаки, в умовах постійно мінливих обставин система управління затратами повинна бути досить гнучкою, щоб відповідати новим умовам.

Одним з основних питань, що вирішуються в межах першого блоку, є групування затрат. Для вирішення завдань, що стоять перед підприємством, неможливо застосовувати групування, побудовані на одних і тих же самих класифікаційних принципах. Тут необхідно ще згадати про таку проблему, як єдність термінології. При цьому доречно згадати зарубіжний досвід (в даному випадку негативний), коли на деяких підприємствах застосовуються класифікації з назвами, які більше ніде не зустрічаються або мають інший загальнозначаний сенс. На вітчизняних підприємствах легкої промисловості доцільно користуватися класифікаціями, які є найбільш традиційними і перевіреними, але при необхідності можна провести і групування за іншими ознаками залежно від поставлених цілей і специфіки конкретного підприємства.

Так, наприклад, в основу групування може бути покладено зв'язок затрат з місцями їх виникнення - центрами затрат. Це дозволяє пов'язати затрати з причинами, які їх зумовлюють, і встановити коло осіб, які відповідають за процес формування затрат на даній ділянці. Такий підхід, з одного боку, підвищує відповідальність окремих осіб за результати роботи на довірених їм ділянках, а з іншого - дозволяє виявляти причини відхилень безпосередньо в місцях виникнення затрат.

Первинною структурною одиницею для процесу управління затратами є центри затрат [6]. На підприємстві виділяються два види центрів затрат: виробничі, безпосередньо на яких здійснюється виробничий процес, і невиробничі, пов'язані із забезпеченням роботи виробничих центрів (ремонтна служба, складське господарство тощо) і всього підприємства в цілому (відділ маркетингу, бухгалтерія, служба збуту

тощо). Окремо виділяється служба, яка безпосередньо здійснює процес управління, і дирекція, що обумовлено їх особливим становищем в системі управління затратами.

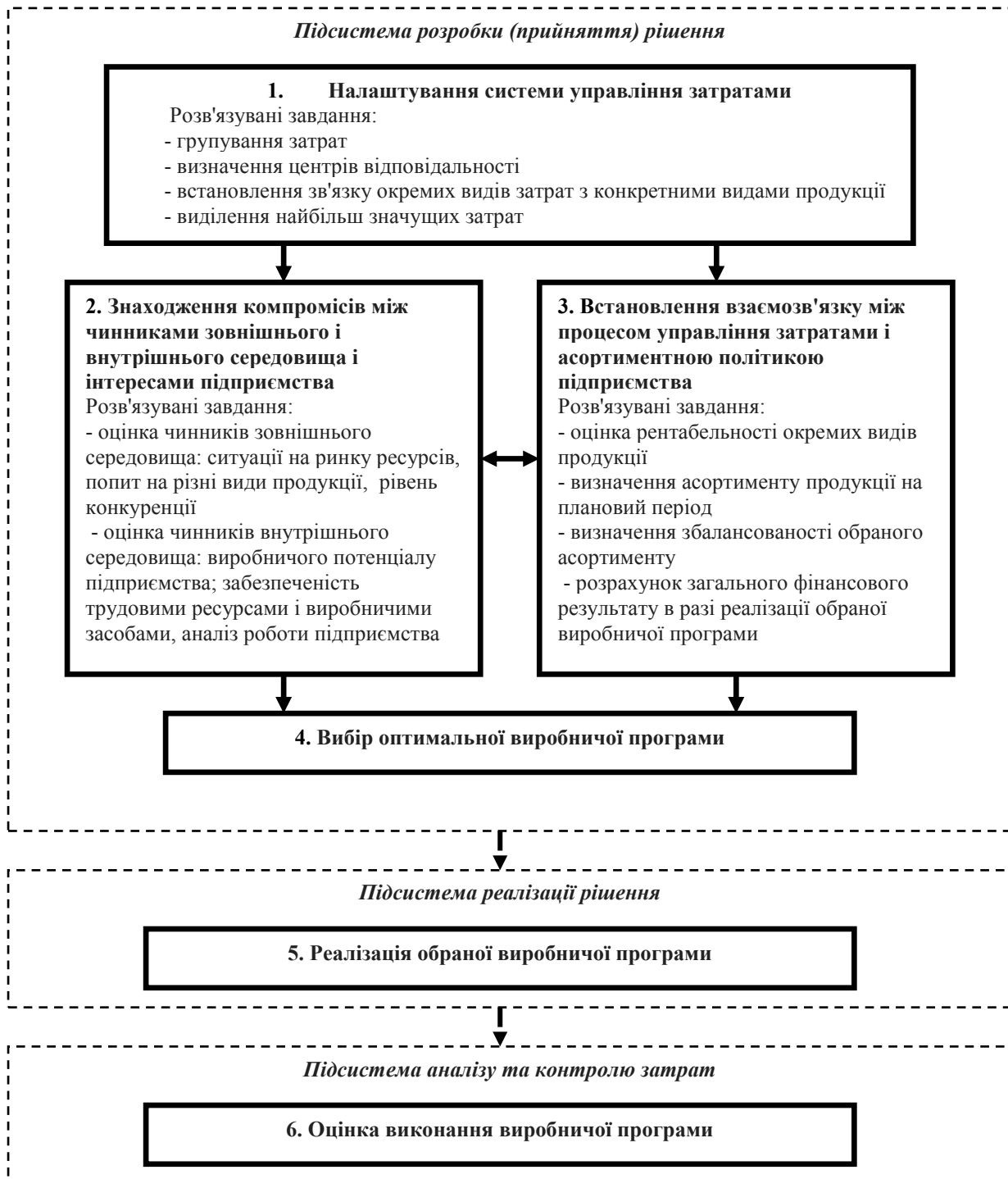


Рис. 1. Послідовність вирішення питань в процесі удосконалення системи управління затратами.

Джерело: авторська розробка

У розрізі кожного конкретного центру затрати потрібно розділити на ті, які можуть контролюватися в межах центру, і на ті, які не регулюються персоналом даної ділянки, тобто на регульовані і нерегульовані. Це дозволить при управлінні затратами акцентувати увагу на перших, оскільки саме вони повинні стати об'єктом основної уваги, у той час як нерегульовані є об'єктом управління вищих служб, компетентних контролювати їхню поведінку. Так, наприклад, в межах окремого виробничого центру затрат суму амортизаційних відрахувань на виробничі обладнання не можна змінити, але можна це зробити на рівні вищого керівництва, наприклад, модернізувавши обладнання, змінивши його склад [4]. Таким же чином слід розглядати й інші затрати, які в межах окремих центрів затрат потрапляють до складу нерегульованих. Їх контролем і управлінням повинна займатися служба, яка здійснює управління затратами; в тих же випадках,

коли вони виходять за межі її компетенції, рішення повинні прийматися на рівні дирекції (керівника). Такий підхід дозволяє зробити всі затрати підприємства прозорими і керованими.

Важливий крок на цьому етапі - встановлення зв'язку окремих затрат з конкретними видами продукції.

Тут можливі два варіанти. Для цілей бухгалтерського і податкового обліків всі непрямі затрати розподіляються на конкретний вид продукції [1]. З точки зору управлінського аналізу, встановлення зв'язку має розміщуватись тільки по відношенню до прямих затрат, безпосередньо пов'язаних з продукцією, що випускається (матеріальні, трудові затрати тощо), і поряд з непрямыми (зв'язок яких легко простежується без спеціальних складних розрахунків), а не з усіма, як це робиться в даний час на підприємствах легкої промисловості. Такий підхід доцільний з ряду причин:

- це значно полегшить підприємству здійснення заходів для вирішення завдань другого блоку, оскільки у керівника завжди під рукою будуть первинні дані про зв'язок різних затрат з окремими видами продукції;

- скорочуються затрати часу, необхідного для проведення групування затрат за видами продукції, а значить, підвищується оперативність прийнятих рішень, пов'язаних з асортиментом продукції, що випускається.

Залежно від зв'язку з продукцією, що випускається, непрямі затрати для цілей управлінського аналізу можливо групувати таким чином:

- пов'язані;
- не пов'язані [5].

Для цього проводиться узагальнення інформації по окремих видах продукції в різних центрах затрат. Крім того, в їх собівартість потрібно включати деякі непрямі невиробничі затрати, які можуть бути рознесені на підставі базових показників (затрати на сировину, час на обробку тощо), що дозволяють встановити такий зв'язок [10]. Головна умова при цьому - він повинен бути прямим, а не «притягнутим», щоб не викривити реальну собівартість продукції. Прикладами таких затрат для підприємств легкої промисловості є транспортно-заготівельні і комерційні затрати. У першому випадку в якості бази для розподілу можна використовувати затрати на сировину та матеріали, оскільки вони безпосередньо пов'язані з транспортно-заготівельними затратами. У другому такою базою є готова продукція, з доставкою якої до покупців пов'язані ці комерційні затрати.

Крім зазначених затрат, розподілу можуть піддаватися й інші, але в кожному конкретному випадку до цього потрібно підходити дуже обережно, зробивши попередній аналіз можливих результатів.

Ряд виробничих затрат, пов'язаних із забезпеченням виробничого процесу, які безпосередньо не можна віднести на певні види продукції, групуються в блоці «накладні непов'язані». Якщо вони безпосередньо не пов'язані з конкретними продуктами, то і не повинні відноситися на їх собівартість ніяким чином. Ще раз слід підкреслити, що це ні в якому разі не повинно ставитися до визначення собівартості продукції для оподаткування.

Тут слід зазначити, що ряд затрат може бути включений як в дану групу, так і в «непрямі пов'язані», в залежності від ситуації. Наприклад, якщо підприємство рекламує якийсь конкретний продукт певний період часу, то і затрати на цю операцію протягом цього періоду повинні враховуватися як накладні затрати, пов'язані з виробництвом цього продукту. Якщо ж підприємство рекламує свою торгову марку, ці затрати слід відносити до третьої групи – затрат періоду.

Затрати, пов'язані із забезпеченням функціонування всього підприємства в цілому (такі як затрати на утримання апарату управління, різних служб, на маркетингові дослідження, рекламу, відсотки по кредитах та інші), групуються в блоці «затрати періоду» [9]. Вони повинні аналізуватися для оцінки ефективності формування асортименту продукції, що випускається, і функціонування підприємства в цілому.

Такий підхід дозволяє виявити реальний внесок кожного виду продукції, що випускається, в кінцевий результат.

Для підвищення ефективності процесу управління необхідно акцентувати увагу на затратах, що мають найбільшу значимість. Серед критеріїв оцінки значимості можна виділити два основних:

- питома вага даної статті затрат в загальній сумі затрат;
- доступність конкретного ресурсу для підприємства.

У першому випадку, акцентуючи увагу на затратах, що мають найбільшу питому вагу, підприємство отримує ефективний інструмент впливу на них, оскільки навіть незначні зміни в процентному відношенні цих статей виражаються значними змінами в гривневому еквіваленті. Для підприємств легкої промисловості такою основною для всіх статей є сировина. Інші статті мають незрівнянно меншу питому вагу.

У другому випадку, з огляду на дефіцит якогось ресурсу, підприємство повинно прагнути використовувати його з максимальною віддачею. Серед таких ресурсів, в першу чергу, також слід виділити сировину.

З огляду на все це, можна стверджувати, що пріоритетним напрямом в діяльності підприємств галузі має стати ефективне використання сировини та матеріалів [3]. Тому сировинний чинник розглядається як

один з основних, що враховується на всіх етапах управління затратами підприємства (на стадії планування, реалізації рішень, аналізу та контролю).

Слід також зазначити, що у всіх випадках підхід до вирішення завдань, що стоять перед підприємством, повинен бути один: оцінка співвідношення затрат і результатів, які можуть виникати в результаті вибору того чи іншого варіанту дії. Відповідно і затрати повинні враховуватися за ступенем зв'язку з оцінюваним варіантом, тобто в залежності від їх поведінки при реалізації обраної альтернативи. Вони можуть бути двох видів:

- змінні (враховуються);
- незмінні (що не враховуються).

У зарубіжній літературі вони названі, відповідно, релевантні та іррелевантні [2].

Для правильного вибору з різних альтернатив спочатку вибираються ті затрати, які є чутливими до змін (враховуються), а потім оцінюється, яким саме чином.

В даному випадку завдання швидко вирішується на підставі наявної інформації про затрати по місцях виникнення і видах продукції. Додавши до них нові, збільшені затрати, пов'язані тільки з цим проектом, отримаємо повну інформацію, необхідну для прийняття рішення.

Налаштувавши систему управління затратами, слід переходити до другого блоку. Одним з основних його принципів є орієнтація на зміну чинників зовнішнього і внутрішнього середовища на всіх етапах функціонування системи.

При вирішенні завдань цього блоку потрібно прагнути до досягнення балансу між інтересами підприємства і обмежувальними чинниками. Особливу увагу слід звернути на вплив чинників зовнішнього середовища, оскільки в умовах ринкової економіки їхній вплив найбільш відчутний. Зрозуміло, неможливо врахувати всі чинники зовнішнього середовища, які впливають або можуть вплинути на підприємство. Особливо це стосується таких глобальних, як інфляція, економічна політика держави та інших, передбачити зміну яких, особливо в даний час в Україні, практично неможливо.

Тому на етапі прийняття рішення виявляється і оцінюється вплив найбільш істотних чинників, які безпосередньо впливають на діяльність підприємства, оцінка яких може бути проведена в межах підприємства. Вирішення цих завдань має здійснюватися в тісній взаємодії з різними службами підприємства, причому не тільки на цьому етапі, але і в подальшому. Коли у зовнішньому середовищі відбуваються зміни і умови, які враховувалися на етапі прийняття рішення, і які істотно відрізняються (або ж будуть відрізнятися в найближчому майбутньому) від тих, що є в даний час, необхідно своєчасно інформувати про це службу, яка здійснює управління затратами. На підставі цього вона повинна приймати конкретні рішення про подальше виконання розробленого плану або ж внесення в нього потрібних коректив. Тим більше, що технологія виробництва підприємств легкої промисловості дозволяє ефективно використовувати такий підхід.

Основний обсяг роботи повинен здійснюватися в тісній взаємодії з відділом маркетингу [11]. Виходячи із властивих підприємствам галузі особливостей, серед найбільш значущих чинників зовнішнього середовища можна виділити такі:

- ситуація на ринку ресурсів;
- попит на ринку на різні види продукції (наявні в асортименті підприємства);
- конкуренція з боку інших виробників (за видами продукції).

Першому чиннику має бути приділена особлива увага, він повинен враховуватися при формуванні асортименту і визначенні обсягів випуску окремих видів продукції, тобто є особливо значущим для вирішення питань третього блоку. Тут необхідно, перш за все, врахувати доступність для підприємства ресурсів як за кількістю, так і за ціною. Здійснюватися це повинно в тісній взаємодії з постачальницько-заготівельною службою.

Наступним напрямом у збиранні інформації із зовнішнього середовища повинно стати вивчення попиту на різну продукцію з асортименту підприємства з боку оптових покупців і населення як зараз, так і в перспективі. Особливо важливо спрогнозувати попит на продукцію, що планується випускатися в перспективі, оскільки важливо уникнути значних непередбачених змін в купівельному попиті, що може змусити підприємство вносити істотні корективи у виробничу програму, що призведе до додаткових затрат. Особливо це стосується дорогих і матеріаломістких позицій асортименту.

Необхідно враховувати і такий фактор, як конкуренція з боку інших підприємств, що особливо важливо, якщо підприємство планує здійснювати реалізацію продукції на ринках, де діють й інші виробники аналогічної продукції. Підприємство має оцінити з точки зору затрат, чого йому буде коштувати вихід на цей ринок.

Наступні питання, які вирішуються на цьому етапі, - здійснення комплексу заходів, пов'язаних з оцінкою впливу чинників внутрішнього середовища підприємства. Багато в чому дане завдання зводиться до оцінки виробничого потенціалу підприємства, а також його забезпеченості трудовими ресурсами та основними виробничими фондами. Також потрібно акцентувати увагу на аналізі результатів роботи підприємства в попередніх періодах, оскільки вони можуть дати цінну інформацію про ефективність здійснення функцій з управління затратами, реальної рентабельності окремих видів продукції. Порівняння

планових і прогнозних значень минулого періоду з фактично отриманими результатами, крім оцінки ефективності роботи підприємства, дозволить оцінити ефективність розроблених планів і прогнозів, врахувати наявні помилки в їх розробці, формуванні асортименту й інших питань.

В результаті розгляду другого блоку ми підійшли до розуміння того, що виробнича програма буде оптимальною в разі досягнення балансу між трьома основними чинниками:

- інтересами підприємства (стратегічними, поточними та ін.);
- чинниками зовнішнього середовища (доступність ресурсів, конкуренція, попит на товари тощо);
- чинниками внутрішнього середовища (виробничий потенціал).

Зона прийнятних для підприємства дій, в якій досягається баланс між основними обмежуючими чинниками та інтересами підприємства, знаходиться в області їх перетину. Як правило, інтереси підприємства ширше за його можливості (розширити асортимент, збільшити обсяг випуску продукції, вийти на нові ринки і таке інше).

Але реалізація різних планів стримується як чинниками внутрішнього характеру (виробничі потужності, фінансові можливості, трудові ресурси тощо), так і зовнішніми обставинами (сировинна база, попит на продукцію, конкуренція на ринку тощо). Тому поставлені завдання будуть досяжні тільки в тому випадку, якщо підприємство збалансує свої цілі з різними обмежувальними чинниками. Такий підхід дозволяє підвищити ефективність використання наявних у розпорядженні підприємства ресурсів.

І, нарешті, ми підійшли до розгляду третього блоку. В межах цього блоку передбачається вирішення питань, пов'язаних з асортиментом продукції, що випускається, оцінкою рентабельності окремих її видів, визначенням прийнятних для підприємства цін на продукцію.

Відмінною рисою цього етапу є те, що керівник спирається на інформацію про затрати, які вже мали місце, тому він може використовувати дані, отримані в процесі вирішення завдань першого блоку.

Основними завданнями на даному етапі є:

- оцінка реальної рентабельності окремих видів продукції;
- визначення асортименту продукції на плановий період;
- оцінка збалансованості розробленого асортименту;
- розрахунок загального фінансового результату, який може бути отриманий при реалізації даної виробничої програми.

В першу чергу необхідно провести оцінку рентабельності окремих позицій вже існуючого асортименту. Цей процес здійснюється на підставі розроблених калькуляцій і з урахуванням цін на даний товар на ринку. Такий підхід дозволяє оцінити реальну рентабельність кожного продукту і його внесок в кінцевий фінансовий результат, а також зробити висновки про доцільність його подальшого виготовлення.

Проаналізувавши і узагальнивши інформацію, отриману на перших двох етапах, а також оцінивши рентабельність продукції, що випускається, необхідно переходити до наступного важливого кроку - формування асортименту і визначення обсягів випуску окремих видів продукції.

Асортимент і обсяги випуску визначаються спільно з маркетинговою службою, а в разі роботи з давальницькою сировиною - і з постачальниками сировини, а дохід підприємства визначається з вартості послуг з переробки, узгодженої сторонами. При низькому ступені завантаження виробничого обладнання підприємства широко використовують дану форму роботи з постачальниками сировини.

Визначивши склад і структуру асортименту, встановлюють планові завдання з випуску окремих виробів центрам затрат, в межах яких буде здійснюватися їх випуск, і кошторисів затрат.

Кошторис для виробничого центру повинен складатися з двох частин. У першій наводяться затрати, пов'язані з виробленою на цій ділянці продукцією. До другої входять затрати, необхідні для забезпечення роботи цього виробничого підрозділу (накладні незв'язані затрати). У середині кожного центру затрат повинна бути проведена ув'язка затрат, які для нього заплановані, з конкретними виробничими лініями, дільницями; визначено коло осіб, які відповідають за забезпечення виконання встановлених планових завдань. Якщо виробництво певної продукції здійснюється в межах одного центру затрат, процес подальшого контролю значно спрощується. В даному випадку за основу можуть бути взяті калькуляції, розроблені за окремими видами продукції. В асортименті підприємств легкої промисловості є ряд такої продукції.

Для здійснення контрольних функцій кошторис затрат для конкретних підрозділів може бути складений в натуральних показниках. Цьому є дві основні причини. Перша полягає в тому, що на підставі натуральних показників значно легше і ефективніше здійснюється контроль над витрачанням ресурсів. По-друге, персонал виробничої дільниці не цікавлять ні вартість окремих ресурсів, ні вартість затрат на обробку, оскільки формування цін на ресурси не знаходиться в їх компетенції і має бути об'єктом контролю з боку інших служб. А при здійсненні контролю увага повинна акцентуватися на виконанні передбачених планових завдань по витрачанням ресурсів та випуску продукції.

Підсумковий звіт про виконання виробничого завдання повинен подаватися в натуральних показниках. Найбільш доцільним є такий варіант: збирання підсумкових звітів по виробничих центрах наприкінці дня в службі управління затратами, де вони узагальнюються, і визначається їх вартість, з урахуванням змін цінних чинників.

На підставі інформації, що надходить, проводиться аналіз процесів, які відбувалися на підприємстві, і оцінюється ефективність вжитих з боку відповідальних осіб дій для усунення небажаних явищ. Аналогічно проводиться складання кошторисів затрат для невиробничих центрів, в яких визначаються затрати, необхідні для забезпечення їх функціонування. Цей процес значно спрощується і прискорюється, а найголовніше - підвищується його ефективність при використанні на підприємстві автоматизованих систем обробки інформації та її аналізу.

Оснoву четвертого блоку становить формування оптимальної виробничої програми, яка враховує всі розглянуті чинники, після вирішення всіх поставлених завдань.

Отримавши виробничу програму, підприємство ще не виконало всі поставлені завдання, адже цю програму необхідно ще реалізувати. За вирішення цього завдання відповідає функціонування підсистеми реалізації рішення системи управління затратами підприємства.

В процесі удосконалення системи управління затратами необхідно ще загострити увагу на ряді моментів, пов'язаних з функціонуванням підсистеми аналізу і контролю.

У разі ефективного вирішення всіх завдань в межах кожної з трьох підсистем можна запропонувати таку схему функціонування системи управління затратами (рис. 2).

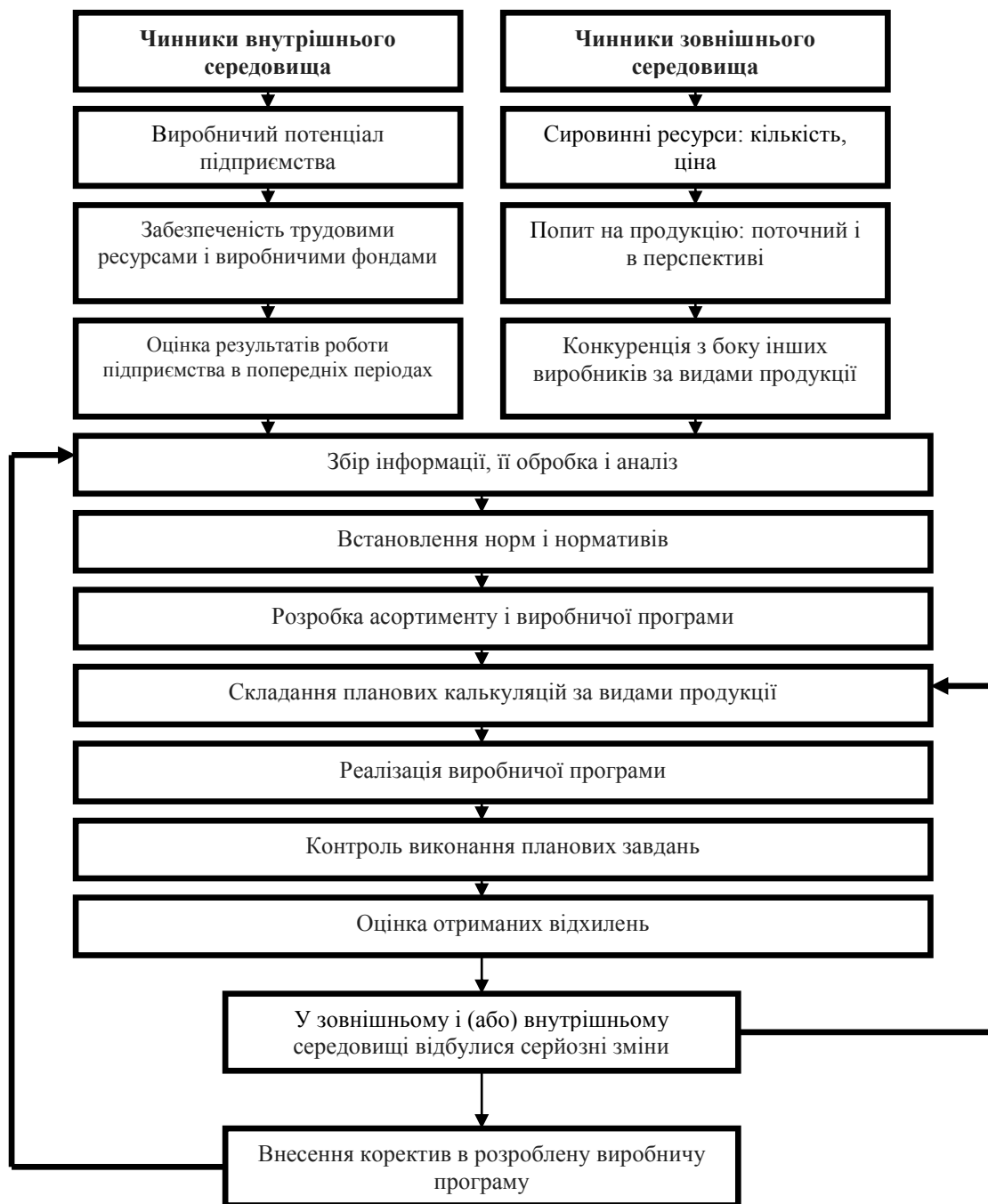


Рис. 2. Схема функціонування системи управління затратами на підприємствах легкої промисловості.

Джерело: авторська розробка

В процесі виконання виробничої програми повинен здійснюватися безперервний аналіз найбільш важливих змін з точки зору відповідних служб як у зовнішньому середовищі, так і у внутрішньому. Якщо відбуваються значні зміни, що серйозно відрізняються від тих, які були враховані при розробці виробничої програми, їх слід всебічно оцінити. І в разі потреби повинні бути внесені корективи у виробничу програму, аж до зміни складу асортименту і його структури. Тим більше, що специфіка виробництва підприємств легкої промисловості дозволяє це ефективно використовувати, гнучко реагуючи на будь-які зміни. Перевага такого підходу полягає в тому, що підприємства, орієнтуючись на досягнення поставлених цілей, в той же час не робить їх незмінними.

Як було зазначено, на всіх стадіях процесу управління затратами повинен бути тісний зв'язок з різними службами і структурними підрозділами, потрібно здійснювати спільне вирішення завдань з управління затратами. Це повною мірою стосується і виконання контрольних функцій, оскільки служба, яка відповідає за управління затратами, одна не в змозі ефективно здійснювати їх в повному обсязі. Якщо через неї направити всі потоки інформації, це може призвести до зупинки роботи як самої служби, так і всієї системи управління підприємством в цілому, адже вона не зможе обробляти безперервний потік інформації, а найголовніше – оперативно приймати необхідні рішення для впливу на процеси, що відбуваються.

До того ж такий підхід веде до роздування штату управлінської служби, і затрати на її утримання можуть поглинути позитивний ефект від її створення. Крім того, концентрація у якийсь із служб підприємства занадто великих владних повноважень може негативно позначитися на всій системі управління підприємством, призвести до зниження ініціативи в підконтрольних центрах. Тому важливо чітко розмежувати завдання і відповідальність між службою, що здійснює процес управління затратами підприємства, і структурними підрозділами.

Більшість питань, що виникають, може і повинна вирішуватися безпосередньо в центрах затрат, оскільки особа, яка здійснює контроль, має в своєму розпорядженні планові завдання і володіє всією інформацією про процеси, що відбуваються на її ділянці. І при відхиленні якогось із заданих показників від встановленої величини в більшості випадків може самостійно виявити причину такої зміни і прийняти необхідні рішення. Звернення ж до вищої інстанції має здійснюватися в деяких випадках, коли керівництво ділянки не може самостійно прийняти рішення на підставі наявної інформації. Наприклад, коли порушені інтереси ряду центрів затрат або відбулися зміни, що можуть привести до необхідності перегляду встановлених завдань (наприклад, сталася поломка на якійсь із виробничих ліній). В такому випадку звернення до вищих служб необхідне для проведення аналізу ситуації, що змінилася, розробки скоординованого плану дій і перегляду, в разі необхідності, встановлених раніше завдань. Крім того, служба, яка здійснює управління затратами, сама повинна втручатися в процеси, що відбуваються в центрах затрат, якщо має інформацію, яка вимагає внесення різних коректив.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Управління затратами, яке забезпечує ефективність діяльності, фінансову та економічну стійкість підприємств легкої промисловості на ринку, посідає особливе місце при формуванні виробничої програми підприємства. Оптимальна виробнича програма повинна бути складена у відповідності до пріоритету рентабельності кожного виду продукції. Розробка асортиментної політики неможлива без побудови на підприємстві оптимальної системи управління затратами, яка повинна включати: розв'язання поточних і стратегічних завдань підприємства, знаходження компромісів між чинниками зовнішнього і внутрішнього середовища та інтересами підприємства, встановлення взаємозв'язку між процесом управління затратами і асортиментною політикою підприємства. Все це повинно впливати на формування виробничої програми з позиції ефективного управління затратами підприємства.

Література

1. Бутинець Ф. Ф. Витрати виробництва та їх класифікація для потреб управління / Ф. Ф. Бутинець // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу : міжнар. зб. наук. праць. Сер. «Бухгалтерський облік, контроль і аналіз». – 2012. – № 1 (22). – С. 11–18.
2. Кнорринг В. И. Теория, практика и искусство управления : учебник для вузов по специальности "Менеджмент". — 3-е изд., изм. и доп. — М. : Издательство НОРМА (Издательская группа НОРМА—ИНФРА - М), 2007. — 544 с.
3. Легка промисловість України: реалії та перспективи розвитку : експертно-аналітична доповідь / [І. М. Грищенко, Т. Л. Ізовіт, А. В. Курганський та ін.]. — К. : КНУТД, 2015. — 80 с.
4. Орлов О.О. Управління накладними затратами в системі формування фінансових результатів промислових підприємств : монографія / О.О. Орлов, Є.Г. Рясних, Є.М. Рудніченко ; за ред. О.О.Орлова. – Хмельницький : ХНУ, 2010. – 223 с.
5. Погорелов Ю. С. Методи планування витрат підприємства при застосуванні концепції постійного вдосконалення / Ю. С. Погорелов, С. С. Бондаренко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2013. – № 2. – Т. 3. – С. 27–31.
6. Пилипенко А. А. Формування обліково-аналітичного забезпечення управління витратами підприємств та їх об'єднань : монографія / А. А. Пилипенко, І. П. Дзьобко, О. В. Писарчук ; за заг. ред. А. А. Пилипенка. – Харків : Вид-во ХНЕУ, 2011. – 344 с.

7. Управління затратами підприємства : монографія / Г. В. Козаченко, Ю. С. Погорєлов, Л. Ю. Хлап'юнов [та ін.]. – Київ : Лібра, 2007. – 320 с.
8. Череп А. В. Можливості застосування нових організаційних структур управління з метою зниження собівартості продукції / А. В. Череп // Вісник Нац. акад. держ. упр-ня при Президенті України. – 2005. – № 2. – С. 208–215.
9. Чумаченко М. Г. Дискусійні проблеми обліку витрат і калькулювання собівартості продукції / М. Г. Чумаченко, І. П. Белоусова // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 10. – С. 3–7.
10. Шваб Л. І. Економіка підприємства : навч. посібник / Л. І. Шваб. – 3-є вид. – Київ : Каравела, 2006. – 584 с.
11. Экономика: принципы, проблемы и политика : учебник / Макконнелл К.Р., Брю С.Л., Флинн Ш.М. – 19-е изд., англ. – М. : НИЦ ИНФРА-М, 2017. – 1028 с.

References

1. Butynets F. F. Vytraty vyrobnytstva ta ikh klasyfikatsiia dlia potreb upravlinnia / F. F. Butynets // Problemy teorii ta metodologii bukhalters'koho obliku, kontroliu i analizu: mizhnar. zb. nauk. prats'. Ser. «Bukhalters'kyj oblik, kontrol' i analiz». – 2012. – № 1 (22). – S. 11–18.
2. Knorryn V. Y. Teoryia, praktyka y ykysstvo upravleniia. Uchebnyk dlia vuzov po spetsyal'nosti "Menedzhment". – 3-e yzd., yzm. y dop. — M.: Yzdate'l'stvo NORMA (Yzdate'l'skaia hruppa NORMA—YNFRA • M), 2007. — 544 s.
3. Lehka promyslovist' Ukrainy: realii ta perspektyvy rozvytku: ekspertno-analitychna dopovid' / I. M. Hryshchenko, T. L. Izovit, A. V. Kurhans'kyj ta in.]. — K.: KNUTD, 2015. — 80 s.
4. Orlov O.O. Upravlinnia nakladnymy zatratamy v systemi formuvannia finansovykh rezul'tativ promyslovykh pidpriemstv: monohrafiia / O.O. Orlov, Ye.H. Riasnykh, Ye.M. Rudnichenko; za red. O.O.Orlova. — Khmel'nyts'kyj : KhNU, 2010. —223 s.
5. Pohorelov Yu. S. Metody planuvannia vytrat pidpriemstva pry zastosuvanni kontseptsii postijnoho vdoskonalennia / Yu. S. Pohorelov, S. S. Bondarenko // Herald of Khmelnytskyi National University. – 2013. – № 2. – Т. 3. – S. 27–31.
6. Pylypenko A. A. Formuvannia oblikovo-analitychnoho zabezpechennia upravlinnia vytratamy pidpriemstv ta ikh ob'iednan': monohrafiia / A. A. Pylypenko, I. P. Dz'obko, O. V. Pysarchuk; za zah. red. A. A. Pylypenka. — Kharkiv: vyd-vo KhNEU, 2011. — 344 s.
7. Upravlinnia zatratamy pidpriemstva : monohrafiia / H. V. Kozachenko, Yu. S. Pohorelov, L. Yu. Khlap'onov [ta in.]. — Kyiv: Libra, 2007. — 320 s.
8. Cherep A. V. Mozhlyvosti zastosuvannia novykh orhanizatsiinykh struktur upravlinnia z metoiu znyzhennia sobivartosti produktsii / A. V. Cherep // Visnyk Nats. akad. derzh. upr-nia pry Prezydentovi Ukrainy. – 2005. – № 2. – S. 208–215.
9. Chumachenko M. H. Dyskusijni problemy obliku vytrat i kal'kuliuvannia sobivartosti produktsii / M. H. Chumachenko, I. P. Bielousova // Bukhalters'kyj oblik i audyt. – 2008. – № 10. – S. 3–7.
10. Shvab L. I. Ekonomika pidpriemstva: navch. posibnyk / L. I. Shvab. – 3-tie vyd. – Kyiv: Karavela, 2006. – 584 s.
11. Ekonomiks: pryntsyпы, problemy y polityka: Uchebnyk / Makkonnell K.R., Briu S.L., Flynn Sh.M., 19-e yzd., anhl. - M.: NYTs YNFRA-M, 2017. - 1028 s.

Рецензія/Peer review : 14.02.2018
Надрукована/Printed : 02.04.2018
Прорецензовано редакційною колегією

ДИМЧЕНКО О. В.
ПАЛАНТ О. Ю.
ТАРАРУЄВ Ю. О.
ВОДОВОЗОВ Є. Н.

Харківський національний університет міського господарства ім. О.М. Бекетова

ОБҐРУНТУВАННЯ ТА ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДИКИ ВИЗНАЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ТАРИФІВ ПІДПРИЄМСТВ МІСЬКОГО ЕЛЕКТРИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

В статті проаналізовано діючу методику визначення величини інвестиційної складової тарифів для підприємств міського електричного транспорту. Запропоновано методику розрахунку інвестиційної складової, що передбачає використання загального обсягу коштів, необхідних для модернізації підприємств міського електричного транспорту, та дозволяє врахувати зростання вартості одиниці рухомого складу внаслідок інфляції. На основі використання інвестиційної складової визначено економічно обґрунтовані тарифи на пасажирські перевезення для п'яти підприємств міського електричного транспорту.

Ключові слова: витрати на фінансування модернізації підприємств міського електричного транспорту, інфляція, рухомий склад, автоматична система оплати проїзду, інвестиційна складова, тарифи електротранспортних підприємств.

DYMCHEENKO O.
PALANT O.
TARARUIEV YU.
VODOVOZOV YE.

O.M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv

JUSTIFICATION AND APPLICATION OF THE METHOD OF DETERMINING INVESTMENT COMPONENT TARIFF OF URBAN ELECTRIC TRANSPORT ENTERPRISES

In the article, based on the analysis of the current methodology for calculating the investment component of tariffs for the transportation of passengers by urban electric transport, its essential shortcomings have been revealed. Among them: the orientation on simple reproduction of rolling stock units, the non-specific calculation of the elements of the investment component, as well as ignoring the known methods of changing the cost of transport equipment over time. This leads to a lack of financial resources for modernizing urban electric transport enterprises. An improvement in the methodology for calculating the investment component is proposed. For this purpose, it was proposed to determine the total costs for the modernization of urban electric transport (UET) enterprises, taking into account the cost of new transportation equipment used to replace worn-out rolling stock units, as well as the cost of installing an automated fare collection system (AFCS). In addition, the paper proposes a methodology for determining the investment component of tariffs for the services of UET enterprises, which allows to take into account the timing of modernization and the possible growth in the cost of transport equipment in the future. The results of the practical application of the proposed methodology for determining the total costs for the modernization of UET enterprises and the investment component are illustrated by the example of five electric transport enterprises of different regions of Ukraine. The paper analyzes the current methodology for calculating tariffs for passenger transportation and shows how to calculate tariffs for UET enterprises using the authors' methodology for calculating the investment component. The results of the calculations prove that the economically justified tariffs are slightly higher than the current ones. However, their size can significantly decrease if financing for the modernization of the UET enterprises with the involvement of public funds or private investors.

Keywords: expenses for financing the modernization of urban electric transport enterprises, inflation, rolling stock, automated fare collection system, investment component, tariffs of electric transport enterprises.

Постановка проблеми

Міський електричний транспорт (МЕТ) сьогодні вважається одним з найважливіших елементів міської інфраструктури, оскільки успішне функціонування підприємств цієї галузі не лише приводить до поступового підвищення якості транспортних послуг, а й позитивно впливає на екологію міст. Разом з тим, галузь міського електричного транспорту вже протягом тривалого часу знаходиться у кризовому стані – рівень зношення рухомого складу підприємств МЕТ перевищує 80 %, а переважна більшість цих підприємств характеризуються негативними фінансовими результатами. Така ситуація значною мірою обумовлена недосконалістю діючої методики визначення тарифів на транспортні послуги та необґрунтованістю існуючих підходів до розрахунку інвестиційної складової таких тарифів, що використовується для забезпечення оновлення рухомого складу підприємств МЕТ. Крім того, діючі тарифи за своєю природою є соціальними і не дозволяють підприємствам електротранспортної галузі отримувати прибуток, що значно погіршує перспективи їх розвитку. Одним з найбільш раціональних шляхів покращення описаної ситуації, на думку авторів цієї публікації, є обґрунтування нового підходу до визначення інвестиційної складової та тарифів на пасажирські перевезення, що враховує необхідність комплексної модернізації підприємств МЕТ.

Аналіз останніх досліджень та публікацій

За результатами аналізу публікацій, присвячених проблемам функціонування підприємств міського електричного транспорту та галузі в цілому, варто відзначити роботи таких дослідників, як І. Амоша, К. Гнедіна, О. Дивінець, В. Костецький, С. Телятник та ін. Наприклад, І. Амоша та О. Філіпова аналізують європейський досвід організації пасажирських перевезень, наголошуючи на перевагах використання цього досвіду для подолання кризових явищ, що ускладнюють функціонування вітчизняних підприємств МЕТ [2]. К. Гнедіна концентрується на виявленні проблем, з якими стикаються підприємства галузі, підкріплюючи власні висновки результатами аналізу динаміки показників пасажирообороту за видами транспорту та кількості перевезених пасажирів [3, с.185-186]. Основними проблемами підприємств електричного транспорту, на думку автора, є недостатній обсяг фінансування та визначення тарифів без врахування фактичної собівартості перевезення пасажирів. О. Дивінець приділяє досить значну увагу проблемам стратегічного розвитку електротранспортних підприємств, застосовуючи SWOT-аналіз для обґрунтування виявлення переваг та недоліків функціонування цих підприємств в сучасних умовах [4, с. 78-79]. Зокрема, до слабких сторін підприємств МЕТ у роботі віднесено низький рівень рентабельності, занепад машинобудівної галузі країни, нестачу електротранспорту у більшості міст України, відсутність державного фінансування та цільової підтримки галузі та ін. В. Костецький особливу увагу приділяє питанням фінансового забезпечення функціонування підприємств міського електричного транспорту на регіональному рівні, аналізуючи доходи, витрати, дотації, фінансові результати, що характеризують саме регіони, а не окремі підприємства МЕТ. Для покращення фінансового забезпечення функціонування електротранспортних підприємств автором пропонується використовувати доходи підприємств від комерційної діяльності та кошти, отримані від випуску облігацій [5, с. 32]. Проблеми обґрунтування тарифів електротранспортних підприємств найбільш повно розглядаються у статті С. Телятника. На основі детального аналізу існуючого підходу до визначення тарифів на пасажирські перевезення та інвестиційної складової, автор пропонує в якості критеріїв державного фінансування підприємств МЕТ використовувати фізичний знос рухомого складу та кількість перевезених пасажирів [6].

Виявлення невирішеної раніше проблеми

За результатами аналізу публікацій, що присвячені проблематиці функціонування та розвитку підприємств МЕТ, можна стверджувати, що проблеми економічного обґрунтування тарифів на послуги електротранспортних підприємств з урахуванням необхідності їх модернізації сьогодні вивчені недостатньо і потребують подальшого дослідження.

Мета статті – обґрунтування та ілюстрація результатів практичного застосування методики визначення інвестиційної складової для розрахунку тарифів підприємств міського електричного транспорту.

Викладення основного змісту дослідження

Для забезпечення модернізації міського електричного транспорту з метою більш ефективного функціонування цієї галузі необхідно враховувати інвестиційну складову, що використовується для покриття витрат на оновлення транспортних засобів та включається до складу тарифу на пасажирські перевезення. Варто відзначити, що ідея визначення та застосування інвестиційної складової не є новою. Наприклад, у Порядку формування тарифів на послуги міського електричного транспорту [1], інвестиційна складова визначається таким чином:

$$IC = K - A - I, \quad (1)$$

де IC – інвестиційна складова, тис. грн.;

K – загальна сума коштів для фінансування місцевих програм розвитку електротранспорту у прогнозованому (плановому) періоді, тис. грн.;

A – амортизаційні відрахування у прогнозованому (плановому) періоді, тис. грн.;

I – кошти з інших джерел фінансування, передбачені на заходи з оновлення парку трамваїв і тролейбусів, крім власних коштів, які передбачається отримати у прогнозованому (плановому) періоді, тис. грн.

Представлена вище методика визначення інвестиційної складової на перший погляд здається досить логічною, але такому підходу властиві деякі суттєві недоліки.

Використання величини амортизації для зменшення розміру інвестиційної складової пояснюється тим, що амортизаційні відрахування являють собою власні кошти підприємства, що включають до складу витрат та використовуються для придбання нової техніки. В той же час, обсяг надходження таких коштів обмежений первісною вартістю придбаної раніше техніки. Крім того, використання амортизації для коригування розміру інвестиційної складової сьогодні втрачає сенс, оскільки значна частина підприємств міського електротранспорту вимушена використовувати повністю зношений рухомий склад.

Наведена методика не дозволяє визначити обсяг фінансування заходів з розвитку міського електричного транспорту, бо загальна сума коштів для фінансового забезпечення реалізації відповідних програм жодним чином не обґрунтовується. Те ж саме можна сказати і про величину коштів з інших джерел фінансування. Таким чином, обсяг фінансування розвитку електротранспорту на регіональному рівні неможливо передбачити, що значно ускладнює планування такого розвитку і знижує практичну цінність рекомендацій з визначення розміру інвестиційної складової.

Практичне використання наведеної методики визначення інвестиційної складової не враховує необхідності комплексної модернізації міського електричного транспорту, обмежуючись вирішенням завдання часткового оновлення рухомого складу деяких підприємств галузі. Зокрема, не враховується зростання ціни на транспортну техніку та впровадження автоматизованої системи оплати проїзду (АСОП).

Наявність описаних недоліків ускладнює встановлення економічно обґрунтованих тарифів на пасажирські перевезення, що, у свою чергу, обумовлює збитковість підприємств МЕТ та призводить до поглиблення кризових явищ, характерних для цієї галузі.

Для вирішення описаної проблеми пропонується визначити інвестиційну складову тарифів на пасажирські перевезення з урахуванням:

- а) необхідності модернізації підприємств галузі;
- б) визначення обсягу фінансування модернізації;
- в) зростання вартості одиниць рухомого складу внаслідок інфляції.

Розглянемо основні етапи обґрунтування та визначення інвестиційної складової та тарифів на послуги підприємств МЕТ.

1. *Визначення інвестиційної складової для розрахунку тарифів підприємств МЕТ.* Для визначення коштів, необхідних для модернізації підприємств галузі необхідно використовувати кількість і вартість транспортної техніки, що потребує заміни, а також витрати на встановлення АСОП. Варто відзначити, що АСОП доцільно встановлювати лише на нову техніку тому, що, як вже зазначалося раніше, термін трамваїв та тролейбусів, які використовуються зараз, майже вичерпано. За таких умов формула для визначення загальних обсягів фінансування модернізації матиме вигляд:

$$\Phi M_{\text{МЕТ}} = K_{t1} \times B_{t1} + K_{t2} \times B_{t2} + \text{АСОП} \quad (2)$$

де $\Phi M_{\text{МЕТ}}$ – загальна сума витрат на фінансування модернізації підприємства МЕТ, тис. грн.;

K_{t1}, K_{t2} – відповідно, кількість тролейбусів та трамваїв, що потребують заміни, од.;

B_{t1}, B_{t2} – відповідно, орієнтовна вартість придбання нового тролейбуса та трамвая, млн грн.;

АСОП – вартість встановлення АСОП, млн грн.

Враховуючи, що модернізація підприємств міського електричного транспорту являє собою комплекс заходів, її фінансування необхідно проводити поступово, але цей термін не повинен перевищувати строк експлуатації одиниць рухомого складу (інакше вони будуть повністю зношуватися і потребуватимуть заміни). З урахуванням цього будемо вважати, що модернізація проводиться протягом 10 років. Але впродовж цього терміну вартість транспортної техніки зростатиме. Викладене вище дозволяє навести формулу для розрахунку інвестиційної складової, яка, за задумом авторів цієї публікації дорівнює щорічним витратам на здійснення модернізації з урахуванням рівня інфляції:

$$I C_{\text{МЕТ}} = \frac{\Phi M_{\text{МЕТ}} \times \text{Inf}}{1 - (1 + \text{Inf})^{-t}} \quad (3)$$

де $I C_{\text{МЕТ}}$ – інвестиційна складова, необхідна для визначення тарифів на пасажирські перевезення, млн грн.;

$\Phi M_{\text{МЕТ}}$ – загальна сума витрат на фінансування модернізації підприємства МЕТ, млн грн.;

Inf – річний темп інфляції, частка одиниці;

t – термін здійснення модернізації підприємств МЕТ, років.

З метою ілюстрації методики (2, 3) було обрано декілька електротранспортних підприємств, що репрезентують різні регіони України:

КП «Запоріжелектротранс»

Івано-Франківське ДКП «Електроавтотранс»

КП «Київпастрас»

КП «Кременчуцьке тролейбусне управління»

КП «Миколаївелектротранс»

Далі наведемо результати визначення загальної суми витрат на модернізацію перелічених підприємств.

Як бачимо, найбільше коштів потребує Київське підприємство КП «Київпастрас», що обумовлено масштабами надання послуг та зношенням транспортної техніки.

Деякі підприємства традиційно експлуатують лише один вид міського електричного транспорту. Такі підприємства функціонують у Івано-Франківську та Кременчуці. Застосування техніки якогось одного виду є цілком нормальним явищем, але іноді це свідчить про необхідність значних фінансових вкладень у розвиток міської транспортної інфраструктури.

Використовуючи загальну величину витрат, пов'язаних з проведенням модернізації підприємств МЕТ, визначимо величину інвестиційної складової для підприємств, що перелічені вище, відповідно до

формули (3). Для цього пропонується використовувати індекс інфляції на рівні 13,7 % [1]. Результати розрахунків представимо у графічній формі (рис. 1).

Таблиця 1

Розрахунок загальних витрат на модернізацію електротранспортних підприємств¹, 2016 р., млн грн.

Найменування підприємства	K _{т1} , од.	K _{т2} , од.	V _{т1} , млн грн.	V _{т2} , млн грн.	АСОП, млн грн.	ФМ _{МЕТ} , млн грн.
КП «Запоріжелектротранс»	58	50	290	800	44,6	1134,6
Івано-Франківське ДКП «Електроавтотранс»	17	-	85	-	11,2	96,2
КП «Київпаstrans»	124	146	620	2336	198,7	3154,7
КП «Кременчуцьке ТУ»	37		185	-	17,5	202,5
КП «Миколаївелектротранс»	22	20	110	320	40,9	470,9

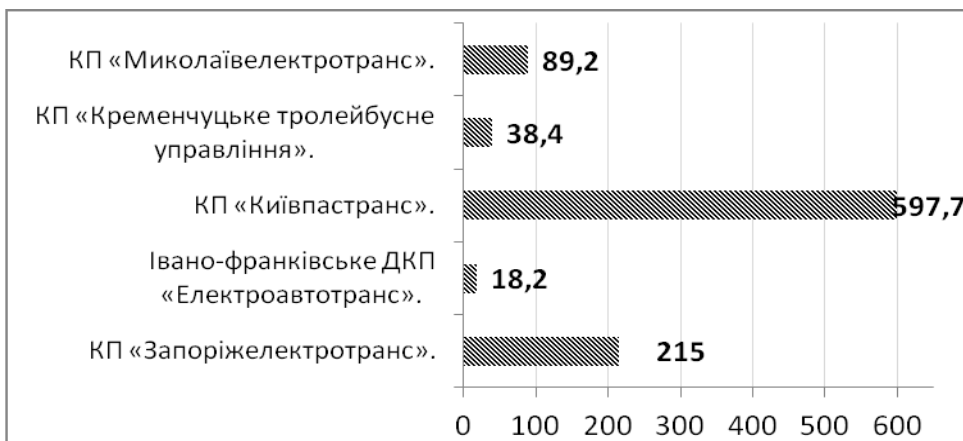


Рис. 1. Результати розрахунку величини інвестиційної складової для визначення тарифів електротранспортних підприємств

Варто відзначити, що деякі електротранспортні підприємства при розрахунках тарифів вже використовують інвестиційну складову, але цих коштів недостатньо для належного оновлення рухомого складу.

2. *Розрахунок тарифів на послуги підприємств міського електричного транспорту.* Визначення тарифів на перевезення пасажирів міським електричним транспортом сьогодні здійснюється з використанням співвідношення:

$$T_{\text{МЕТ}} = \frac{S \times (1 + R) + IC - D}{Q}, \quad (4)$$

де $T_{\text{МЕТ}}$ – тарифи на перевезення пасажирів електротранспортними підприємствами, грн./пас.;

S – повна собівартість перевезень усіх категорій пасажирів, млн грн.;

R – планова рентабельність підприємства, млн грн.;

IC – інвестиційна складова, млн грн.;

D – чистий дохід, отриманий підприємствами від інших видів діяльності, млн грн.;

Q – запланований обсяг загальних пасажирських перевезень, млн пас.

Очевидно, що використання планової рентабельності у (4) перетворює планову собівартість на показник очікуваного доходу від здійснення перевезень [1]. До інших особливостей визначення тарифів на послуги підприємств МЕТ варто віднести такі:

а) зазвичай планова рентабельність встановлюється на рівні 5 % (для КП «Київпаstrans» цей показник становить 10 %, але це обумовлено оновленням значної кількості одиниць рухомого складу);

б) доходи від інших видів діяльності (наприклад, від розміщення зовнішньої та внутрішньої реклами на транспорті та ін.) зменшують розмір тарифу, що фактично знецінює зусилля підприємств у цій сфері;

в) тарифи, визначені із застосуванням співвідношення (4), вважаються нормативними, тоді як на практиці застосовуються занижені тарифи за рахунок ігнорування розміру планового прибутку підприємств та скорочення витрат.

¹ У цій таблиці використані позначення формули (2).

Таким чином, діючі тарифи є соціально орієнтованими та позбавляють електротранспортні підприємства можливості проводити модернізацію рухомого складу з використанням власних коштів. До того ж, за таких умов значно посилюється залежність транспортних підприємств від позиції місцевої влади щодо компенсації витрат на перевезення громадян, які мають право пільгового проїзду.

Для покращення описаної ситуації необхідно визначити економічно обґрунтовані тарифи на перевезення пасажирів із застосуванням результатів розрахунку інвестиційної складової. Оскільки величина планової собівартості для підприємств МЕТ встановлена нормативно, замість неї доцільно розрахувати показник планового прибутку (Р). Результати визначення тарифів представлені в табл. 2.

Таблиця 2

**Розрахунок тарифів електротранспортних підприємств
з урахуванням інвестиційної складової¹, 2016 р.**

Найменування підприємства	Показники					
	S, млн грн.	P, млн грн.	IC _{МЕТ} , млн грн.	D, млн грн.	Q, млн пас.	T _{МЕТ} , грн./пас.
КП «Запоріжелектротранс»	143,7	7,19	215	2,07	61,34	5,9
Івано-Франківське ДКП «Електроавтотранс»	35,4	1,77	18,2	0,12	15,5	3,6
КП «Київпастрас»	1599,5	159,95	597,7	9,54	290,04	8,1
КП «Кременчуцьке ТУ»	59,1	2,96	38,4	10,35	24,9	3,6
КП «Миколаївелектротранс»	129,0	6,45	89,2	3,99	47,74	4,6

На перший погляд розраховані тарифи здаються надто високими, але така ситуація виникає за умов, якщо поступова модернізація підприємств міського електротранспорту буде здійснюватися за рахунок пасажирів. Тобто у разі часткового або повного фінансування модернізації за рахунок держави або приватних інвесторів тарифи можуть бути суттєво знижені.

Крім того, для підвищення фінансової незалежності підприємств МЕТ від державного фінансування, рекомендується відмовитися від зниження тарифів за рахунок інших доходів електротранспортних підприємств, змінивши методику визначення тарифів. Це не лише стимулюватиме керівництво підприємств до підвищення розміру доходів, а й дозволить їм розвиватися за рахунок використання власних коштів.

Висновки з проведеного дослідження

1. Діюча сьогодні методика розрахунку інвестиційної складової тарифів на пасажирські перевезення МЕТ характеризується суттєвими недоліками, серед яких варто відзначити орієнтацію на просте відтворення одиниць рухомого складу (через використання показника амортизації цих основних засобів); неконкретність визначення окремих елементів співвідношення (1), що ускладнює планування заходів з фінансування розвитку підприємств МЕТ, а також ігнорування авторами методики часових змін вартості транспортної техніки, що в перспективі призведе до нестачі фінансових ресурсів для здійснення модернізації підприємств МЕТ.

2. З метою удосконалення методики розрахунку інвестиційної складової у роботі запропоновано визначати загальні витрати на модернізацію підприємств МЕТ з урахуванням таких складових, як вартість нової транспортної техніки для заміни зношених одиниць рухомого складу та вартість встановлення автоматичної системи оплати проїзду (АСОП) у разі придбання такої техніки. Крім того, авторами запропоновано співвідношення для визначення інвестиційної складової тарифу на послуги підприємств МЕТ, де враховано термін проведення модернізації та можливе зростання вартості транспортної техніки у майбутньому. Результати практичного застосування запропонованої методики визначення загальних витрат на модернізацію підприємств МЕТ та інвестиційної складової (2, 3) проілюстровано на прикладі п'яти електротранспортних підприємств, що репрезентують різні регіони України.

3. У роботі також проаналізовано діючу методику визначення тарифів на пасажирські перевезення та розраховано тарифи для підприємств МЕТ з використанням авторського підходу до визначення інвестиційної складової. За результатами розрахунків виявлено, що економічно обґрунтовані тарифи дещо перевищують тарифи, що діють зараз, але їх розмір може значно знизитися за умов фінансування модернізації підприємств МЕТ із залученням державних коштів.

Література

1. Порядок формування тарифів на послуги міського електричного транспорту (трамвай, тролейбус) : затверджений Наказом Міністерства інфраструктури України № 940 від 25 листопада 2013 року [Електронний ресурс] // Законодавство України : база даних. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z2035-13>

¹ У цій таблиці використовуються умовні позначення із співвідношень (3, 4).

2. Амоша О.І. Європейський досвід забезпечення ефективного функціонування підприємств міського пасажирського транспорту / О.І. Амоша, О.С. Філіппова // Економіка будівництва і міського господарства. – 2010. – № 4. – С. 179–189.

3. Гнедіна К.В. Проблеми та перспективи розвитку міського електричного транспорту / К.В. Гнедіна // Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту ім. В. Лазаряна. – Д. : Вид-во ДНУЗТ, 2007. – С. 184–187. – Режим доступу: <http://stp.diit.edu.ua/article/viewFile/17492/15194>

4. Дивінець О.Л. Стратегічні пріоритети розвитку міських електротранспортних підприємств України [Електронний ресурс] / О.Л. Дивінець // Європейський вектор економічного розвитку. – 2015. – № 1(18) – С. 74–81. – Режим доступу : <http://duan.edu.ua/uploads/vidavnitstvo14-15/12128.pdf>

5. Костецький, В. Актуальні проблеми формування фінансових ресурсів підприємств міського електротранспорту / В. Костецький // Світ фінансів. – 2007. – № 3. – С. 120–133.

6. Телятник С.В. Удосконалення методики визначення тарифу на перевезення пасажирів електричним транспортом / С. В. Телятник // Комунальне господарство міст. Сер.: Технічні науки та архітектури. – 2016. – Вип. 128. – С. 71–75. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/kgm_tech_2016_128_16

References

1. Poriadok formuvannia taryfiv na posluhy miskoho elektrychnoho transportu (tramvai, troleibus). Zatverdzhenyi nakazom ministerstva infrasruktury Ukrainy № 940 vid 25 lystopada 2013 roku [The procedure for the formation of tariffs for urban electric transport services (tram, trolley bus). Approved by the Order of the Ministry of Infrastructure of Ukraine No. 940 dated November 25, 2013]. Baza danyh zakonodavstva Ukrainy – Ukrainian legal database. URL: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z2035-13> [in Ukrainian].

2. Amosha O.I., Filipova O.S. (2010) Yevropeyskyi dosvid zabezpechennia efektyvnoho funktsionuvannia pidpriemstv miskoho pasazhyrskoho transportu [European experience in ensuring the efficient functioning of urban passenger transport companies]. Ekonomika budivnytstva i miskoho hospodarstva – Economics of construction and municipal economy, 4, 179-189.

3. Hnedina K.V. (2015) Problemy ta perspektyvy rozvytku miskoho elektrychnoho transportu [Problems and possibilities urban electric transport evolution]. Visnyk Dnipropetrovskoho natsionalnoho universytetu zaliznychnoho transportu im. V. Lazaryana – Issue of papers of Dnipropetrovsk National University of Railway Transport named after V. Lazaryan, 184-187(n.d.). Retrieved from: <http://stp.diit.edu.ua/article/viewFile/17492/15194>.

4. Dyvinets O.L. (2015) Stratehichni priorytety rozvytku miskykh elektrotransportnykh pidpriemstv Ukrainy [Strategic priorities of the development of urban electric transport enterprises]. Yevropeyskyi vektor ekonomichnoho rozvytku – The European vector of economical development, 1(18), 74-81. URL: <http://duan.edu.ua/uploads/vidavnitstvo14-15/12128.pdf>.

5. Kostetskyi V. (2007) Aktualni problemy formuvannia finansovyh resursiv pidpriemstv miskoho elektrotransportu [Current problems of formation of financial resources of urban electric transport enterprises]. Svit finansiv – Finance world, 3, 120-133.

6. Teliatnyk S.V. (2016) Udoskonalennia metodyky vyznachennia taryfu na perevezennia pasazhyriv elektrychnym trasportom [Improvement of the method of estimation the tariff for the transition of passengers with electric transport]. Komunalne hospodarstvo mist – Municipal Urban Economy, 128, 71-75. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/kgm_tech_2016_128_16.

Рецензія/Peer review : 02.03.2018

Надрукована/Printed : 05.04.2018

Прорецензовано редакційною колегією

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТА КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Проаналізовано сутність понять «конкурентоспроможність» та «конкурентоспроможність туристичних підприємств». Визначено етапи та методи оцінки конкурентоспроможності. Надано принципи оцінки конкурентоспроможності туристичних підприємств. Наведено класифікацію конкурентних переваг туристичного підприємства. Розкрито маркетингові, матеріально-технічні, фінансові, соціально-психологічні та організаційні інструменти покращення конкурентних переваг.

Ключові слова: конкурентоспроможність туристичного підприємства; конкурентна перевага; інструмент.

ILNYTSKA-HYKAVCHUK G.

HABA M.

Lviv Polytechnic National University

COMPETITIVENESS AND COMPETITIVE ADVANTAGES OF THE TOURIST ENTERPRISE IN MODERN CONDITIONS OF BUSINESS

The aim of the research is to reveal the essence and principles of competitiveness and competitive advantages of the tourist enterprise. The essence of the concepts of "competitiveness" and "competitiveness of tourist enterprises" is analyzed. It is determined that the competitiveness of a tourist enterprise is the ability to gain advantages over competitors through more rational use of its financial, production, personnel, marketing and other potential. It analyzes tourist flows in Ukraine and finds that tourism potential is not used effectively. Stages of estimation of competitiveness of tourist enterprises are determined. To assess the competitiveness of tourism enterprises, SWOT-analysis, as well as ball method, is widely used. The principles of assessing the competitiveness of tourism enterprises are presented. The classification of competitive advantages of the tourist enterprise is given. It is installed, that to improve the competitive advantage, the travel company should use the following tools: marketing (marketing, price, communication policy improvement); material and technical (improvement of the technical condition of fixed assets, introduction of modern technological facilities for customer service, expansion of the range of services); financial (effective use of financial resources, work on the terms of franchising, borrowing, leasing); socio-psychological (motivation of personnel, advanced training); organizational (introduction of effective management methods, organization of effective interconnection with contractors). The factors of improvement of the competitive advantages of the tourist enterprise are external and internal (human resources, technologies, material and technical base, marketing, financial activity, system of production and provision of services).

Keywords: competitiveness of the tourist enterprise; competitive advantage; principle; tool.

Постановка проблеми. Конкурентоспроможність є важливим показником успішної діяльності підприємства. Високий її рівень свідчить про високу якість продукції, довіру споживачів, ефективну систему маркетингу, менеджменту, управління фінансами тощо. Кожне підприємство, яке прагне успішно функціонувати на ринку, докладає максимум зусиль для підвищення своєї конкурентоспроможності, повинне постійно вдосконалювати якість продукції, розширювати її асортимент, знижувати собівартість та ціну, шукати нові джерела збуту, впроваджувати інновації, ефективно управляти кадровим потенціалом.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми оцінки конкурентоспроможності та конкурентних переваг висвітлено в працях таких науковців, як Балабанові Л.В., Холод В.В., Портер М., Чурик Г.Р., Лупак Р.Л., Васильків Т.Г., Петрович Й.М., Кривешко О.В. та ін. Конкурентоспроможність туристичних підприємств розглядали Чоренька Н.В., Сидоренко І.О., Савицька О.П., Гаврилюк С.П. та інші. Проблеми конкурентоспроможності суб'єктів туристичної індустрії розкриті недостатньо і потребують подальшого опрацювання, що і визначило актуальність роботи.

Мета дослідження – дослідити поняття «конкурентоспроможність», розглянути принципи, методи оцінки конкурентоспроможності туристичного підприємства, обґрунтувати сутність конкурентних переваг та інструменти їх покращення.

Виклад основного матеріалу. Україна має високий туристичний потенціал: сприятливий клімат, природний, історико-культурний, рекреаційний потенціали. Проте туристичний потенціал використовується неефективно. Всесвітнім економічним форумом опубліковано рейтинг країн світу за Індексом конкурентоспроможності у сфері подорожей та туризму 2017 року. Так, Україна посіла 88 місце серед 136 країн. Слід зазначити, що останніми роками значно погіршили конкурентоспроможність туристичного ринку України воєнні дії на Сході України, девальвація, політична нестабільність, спад економічного розвитку та зниження купівельної спроможності

населення. Все це негативно вплинуло на туристичний сектор і сприяло зменшенню кількості туристів. Наприклад, кількість туристів, обслугованих суб'єктам туристичної діяльності України, зменшилася з 3 млн в 2012 році до 2,5 млн в 2016 році. Зокрема різко зменшилася кількість іноземних туристів (з 270 тис осіб в 2012 році до 35 тис осіб в 2016 році). За аналізований період спостерігається тенденція зростання кількості туристів-громадян України, які виїжджали за кордон (з 1,9 млн осіб в 2012 році до понад 2 млн в 2016 році). Кількість внутрішніх туристів також знизилася (з 773970 осіб в 2012 році до 453561 осіб в 2016 році) [1]. Тобто спостерігається тенденція зменшення подорожей по Україні і зростання виїзду громадян України за кордон. З наведеної інформації видно, що кількість туристів знижується, відповідно конкуренція між туристичними фірмами зростає. Для того, щоб підприємству вижити в складних економічних умовах, треба постійно пристосовуватися до змін ринкової ситуації, шукати резерви зниження собівартості, підвищувати якість.

Як економічна категорія конкурентоспроможність являє собою характеристику, що відображає відмінності туристичного продукту підприємства від конкурентів і визначає його привабливість для споживача. Науковці пропонують різні визначення поняття «конкурентоспроможність». Так, Балабанові Л.В., Холод В.В. вважають, що конкурентоспроможність підприємства – це здатність отримувати переваги завдяки вдало обраній фінансовій та маркетинговій стратегії поведінки на конкретному ринку, яка дає змогу забезпечити прийнятне для споживачів співвідношення ціни та якості товарів [2]. Згідно з М. Портером, це можливості виготовляти продукцію високої якості з порівняно невеликими витратами та доставляти її на світовий ринок [3]. На думку Лупака Р.Л., конкурентоспроможність підприємства – це механізм ефективного використання конкурентних переваг з метою реалізації стратегічних цілей господарсько-фінансової діяльності та забезпечення соціально-економічних потреб споживачів [4].

Розглядаючи конкурентоспроможність туристичних підприємств, слід враховувати специфіку туристичного продукту, а саме його нематеріальність, нерозривність виробництва й споживання, сезонність, суб'єктивність оцінки продукту, часову різницю між купівлею і споживанням, неможливість збереження тощо. Визначення поняття «конкурентоспроможність туристичного підприємства» наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Підходи до визначення поняття «конкурентоспроможність туристичного підприємства»

№	Автор	Суть поняття
1	Луганська Т.Ю. [5]	Реальна та потенційна спроможність, а також наявні для цього можливості туристичного підприємства вивчати попит (ринок), проектувати, виготовляти та реалізувати товари, які по своїм параметрам більш цінні для споживачів, ніж товари конкурентів.
2	Сидоренко І.О. [6]	Система, що складається із безперервно взаємодіючих елементів та факторів впливу і характеризує ступінь реалізації потенційних можливостей туристичного підприємства набувати і утримувати протягом тривалого періоду конкурентні переваги.
3	Савіцька О.П., Савіцька Н.В. [7]	Це здатність туристичних підприємств ефективно використовувати свій потенціал, спрямований на успішний комерційний результат з дотриманням умов збалансованого розвитку територій.
4	Гаврилук С.П. [8]	Характеристика стійкості підприємства, що обумовлюється ефективністю використання наявного ресурсного потенціалу, здатністю надавати привабливі за ціновими і неціновими характеристиками туристичні послуги, можливістю адаптуватися до змін динамічного конкурентного середовища.

На думку автора, конкурентоспроможність туристичного підприємства – це здатність отримувати переваги над конкурентами завдяки більш раціональному використанню свого фінансового, виробничого, кадрового, маркетингового та інших потенціалів.

Оцінка конкурентоспроможності туристичного підприємства може проводитися за такими етапами: 1) визначення показників, які будуть досліджуватися; 2) визначення основних конкурентів, з якими буде проводитися порівняння; 3) збір інформації про конкурентів; 4) аналіз зібраної інформації, розрахунок показників конкурентоспроможності досліджуваного підприємства та конкурентів; 5) оцінка рівня конкурентоспроможності підприємства, розробка заходів з її покращення.

Для оцінки конкурентоспроможності туристичних підприємств широко використовується SWOT-аналіз, метою якого є визначення сильних і слабких сторін підприємства, а також можливостей і загроз зовнішнього середовища його функціонування. За результатами SWOT-аналізу визначаються шляхи покращення діяльності підприємства. Поширеним є також бальний метод, який передбачає складання матриці оцінних показників, присвоєння показникам балів, порівняння балів підприємства за кожним

оцінним показником із конкурентом. На основі даного аналізу отримують узагальнену бальну оцінку конкурентоспроможності туристичного підприємства [7].

При визначенні конкурентоспроможності туристичних підприємств слід дотримуватись принципів [5]:

1. Оцінювання діяльності підприємства має проводитися з позиції конкретного суб'єкта ринку – виробника чи споживача послуг. Під час оцінки конкурентоспроможності підприємства з боку споживача ступінь його задоволення послугами можна визначити лише за показниками якості. У випадку дослідження з боку виробника послуг беруться до уваги такі показники, як зниження витрат, доходи, місцезнаходження підприємства, відносини з контрагентами тощо.

2. Орієнтація на певний сегмент ринку. Сегменти ринку можна виділяти за різними ознаками, але найбільш універсальною є рівень доходів споживачів, що визначає рівень якості обслуговування.

3. Можливість порівняння підприємств.

4. Дотримання законодавства України та міжнародних норм і правил у галузі туризму.

5. Орієнтація на певний тип ринку (внутрішній, зовнішній).

Конкурентна перевага підприємства – це результат більш ефективного за конкурентів управління процесами формування і розвитку таких якісних та кількісних властивостей продукту, які є важливими для покупця [4]. Формування конкурентної переваги є важливим завданням кожного підприємства, оскільки це приводить до зростання числа покупців та доходів підприємства. Конкурентні переваги поділяють внутрішні та зовнішні.

Внутрішні конкурентні переваги характеризують такі внутрішні показники діяльності підприємства, які мають перевагу над аналогічними показниками конкурента [9]. Вони включають: виробничі (продуктивність праці, економія витрат, забезпеченість матеріально-технічними ресурсами); технологічні (використання досягнень науково-технічного прогресу); кваліфікаційні (кваліфікація, компетенція персоналу); управлінські (використання ефективних управлінських методів); економічні (ефективність використання фінансових ресурсів, наявність джерел фінансування, прибутковість, рентабельність); географічні (вигідне географічне розміщення, близькість до джерел матеріальних і людських ресурсів, ринків збуту, транспортних шляхів).

Зовнішні конкурентні переваги охоплюють ті показники, які характеризують ринкову перевагу підприємства у задоволенні тих чи інших потреб споживача [9]. Вони відображають цінність послуги для споживача. До зовнішніх конкурентних переваг туристичного підприємства можна віднести наступні: 1) інформаційні (діючі на підприємстві системи збору та обробки даних, ступінь поінформованості підприємства про стан розвитку туристичного ринку, поведінку споживачів, конкурентів та інших господарюючих суб'єктів); 2) конструктивні (технічні характеристики продукції, її дизайн, упаковка); 3) якісні (рівень якості продукції чи послуг за оцінками споживачів); 4) кон'юнктурні (ринкові умови діяльності туристичного підприємства, конкурентна боротьба на ринку); 5) іміджеві; 6) цінові; 7) збутові (методи розподілу та збуту туристичних послуг); 8) комунікаційні (способи розповсюдження інформації про туристичне підприємство).

Фактори покращення конкурентних переваг туристичного підприємства можна поділити також на зовнішні і внутрішні. В свою чергу, зовнішні фактори включають сприятливу політичну обстановку, економічні умови господарювання, природно-географічні умови, контрагенти (наявність вигідних партнерів). Важливим фактором у покращенні конкурентних переваг є кооперація, тобто співпраця з конкурентами, постачальниками послуг, що дає змогу вийти на нові ринки збуту, збільшити обсяги продажів.

Внутрішні фактори включають весь потенціал підприємства, який може ефективно використовуватися і покращувати конкурентоспроможність підприємства. Вони включають: людські ресурси (компетенція персоналу, уміння і бажання якісно працювати), технології (наявність передових технологій), матеріально-технічна база (якісний стан і ефективне використання основних і оборотних засобів підприємства), маркетинг (ефективні канали збуту, реклама, ціноутворення), фінансова діяльність (ефективність управління фінансовими ресурсами), система виробництва і надання послуг (процес обслуговування), система управління (організаційна структура управління, її ефективність).

Кожне підприємство, яке бажає успішно працювати, повинне задовольняти потреби споживачів, шукати і розвивати свої конкурентні переваги. Інструментами покращення конкурентних переваг туристичного підприємства є:

1) маркетингові: удосконалення збутової, цінової політики, якості послуг, удосконалення комунікаційної політики;

2) матеріально-технічні: удосконалення технічного стану основних засобів, впровадження сучасних технологічних засобів обслуговування клієнтів, економія матеріальних витрат, розширення асортименту продукції та послуг;

3) фінансові: ефективне використання фінансових ресурсів та витрат, робота на умовах франчайзингу, залучення кредитів, лізинг;

4) соціально-психологічні: мотивація персоналу за якісну роботу, підвищення кваліфікації персоналу;

5) організаційні: впровадження ефективних методів управління, організація ефективного взаємозв'язку з клієнтами, постачальниками послуг та іншими контрагентами.

Висновки. Конкурентоспроможність туристичного підприємства – це здатність отримувати переваги над конкурентами завдяки більш раціональному використанню свого фінансового, виробничого, кадрового, маркетингового та інших потенціалів. Для покращення конкурентних переваг туристичне підприємство повинне використовувати наступні інструменти: маркетингові, матеріально-технічні, фінансові, соціально-психологічні, організаційні.

Література

1. Туристичні потоки / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Балабанова Л.В. Стратегічне маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств : навч. посіб. / Л.В. Балабанова, В.В. Холод. – К. : ВД “Професіонал”, 2006. – 448 с.
3. Портер М. Конкуренція / М. Портер. – М. : Вільямс, 2002. – 495 с.
4. Лупак Р. Л. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посіб. / Р.Л. Лупак, Т.Г. Васильців. – Львів : Видавництво ЛКА, 2016. – 484 с.
5. Оцінка та напрямки удосконалення конкурентоспроможності туристичних підприємств / Т.Ю. Луганська, С.А. Костенко, Е.Б. Катц, Г.Б. Будкевич // Економічний форум. – 2015. – № 4. – С. 258–267.
6. Сидоренко І.О. Конкурентоспроможність туристичних підприємств в Україні / І.О. Сидоренко // Економіка. Управління. Інновації. – 2012. – № 1 (7).
7. Савіцька О.П. Теоретико-методичні аспекти оцінки конкурентоспроможності суб'єктів туристичної індустрії / О. П. Савіцька, Н. В. Савіцька // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2013. – № 776. – С. 154–163.
8. Гаврилюк С.П. Конкурентоспроможність підприємств на ринку туристичних послуг : автореф. дис. на здобуття наук, ступеня канд. екон. наук : спец 08.06.02 «Підприємництво, менеджмент та маркетинг» / С.П. Гаврилюк. – Київ, 2001. – 20 с.
9. Чорненька Н. В. Організація туристичної індустрії : навчальний посібник / Н. В. Чорненька. – К. : Атіка, 2006. – 264 с.

References

1. Turystychni potoky / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. - Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Balabanova L.V. Stratehichne marketynhove upravlinnia konkurentospromozhnistiu pidprijemstv: navch. posib. / L.V. Balabanova, V.V. Kholod. – K.: VD “Profesional”, 2006. – 448 s.
3. Porter M. Konkurentsya / M. Porter. – M.: Vyliams, 2002. – 495 s.
4. Lupak R. L. Konkurentospromozhnist pidprijemstva: navch. posib. / R.L. Lupak, T.H. Vasylytsiv. – Lviv: Vydavnytstvo LKA, 2016. – 484 s.
5. Otsinka ta napriamky udoskonalennia konkurentospromozhnosti turystychnykh pidprijemstv / Luzhanska T.Iu., Kostenko S.A., Katts E.B., Budkevych H.B. // Ekonomichnyi forum. - 2015. - №4. - S. 258-267.
6. Sydorenko I.O. Konkurentospromozhnist turystychnykh pidprijemstv v Ukraini / I.O. Sydorenko // Ekonomika. Upravlinnia. Innovatsii. - 2012. - № 1 (7).
7. Savitska O.P. Teoretyko-metodychni aspekty otsinky konkurentospromozhnosti sub'iektiv turystychnoi industrii / Savitska O. P., Savitska N. V. // Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politehnika». – 2013. - № 776. – S. 154 – 163.
8. Havryliuk S.P. Konkurentospromozhnist pidprijemstv na rynku turystychnykh posluh : avtoref. dys. na zdobuttia nauk, stupenia kand. ek. nauk : spets 08.06.02 «Pidprijemnytstvo, menedzhment ta marketynh» / S.P. Havryliuk. – Kyiv, 2001. – 20 s.
9. Chornenka N. V. Orhanizatsiia turystychnoi industrii: Navchalnyi posibnyk / N. V. Chornenka - K.: Atika, 2006. 264 s.

Рецензія/Peer review : 13.02.2018
Надрукована/Printed : 11.04.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Теребух А. А.

СОЦІАЛЬНА СТРАТЕГІЯ ТА ЇЇ МІСЦЕ В ЗАГАЛЬНІЙ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

В статті охарактеризовано поняття загальної стратегії підприємства та її структури. Проаналізовано склад функціональних стратегій та визначені недоліки цього складу. Визначено поняття соціальної стратегії підприємства та її місце в наборі функціональних стратегій підприємства. Запропоновано типи соціальних стратегій підприємства та надана їх характеристика.

Ключові слова: загальна стратегія підприємства, функціональні стратегії, соціальна стратегія підприємства, тип соціальної стратегії, ринкова стратегія, мінімалістична стратегія.

KOVAL O.
East European University

SOCIAL STRATEGY AND ITS PLACE IN THE GENERAL STRATEGY OF THE ENTERPRISE

The article describes the concept of the general strategy of the enterprise and its structure. Analyzed theoretical views, both on the strategy of the enterprise in general, and on its structure. The composition of the functional strategies and the deficiencies of this composition are analyzed. The concept of social strategy of the enterprise and its place in the set of functional strategies of the enterprise are defined. In a transition to a socially oriented economy, the importance of planning a social strategy is extremely important. The division of the social strategy into components, such as: purpose, directions, functions and mechanism, is implemented. On the basis of the goal realization, different mechanisms have implemented the analysis of social strategy. The importance of social strategy in the activity of the enterprise and in the economy of the country in general is substantiated. Insufficient coverage of this problem in the educational literature is determined. The types of social strategies of the enterprise are offered and their characteristics are offered. These types of strategies are represented by a certain degree from the most socially attractive strategy to the very minimalist expression. The application of these strategies in the practical activity of the enterprise is described. The article describes the type of social strategy, describes the principles of planning the cost of social needs for each type. The least attractive type of strategy is defined - minimalist and its characteristic is given. For this type, managers keep costs for social needs at a minimum level. The generalization of characteristics of these types of social strategy in a certain classification is carried out.

Keywords: general strategy of the enterprise, functional strategies, social strategy of the enterprise, type of social strategy, market strategy, minimalist strategy.

Постановка проблеми. Зростаюче значення соціальної сфери підприємства в умовах сучасних економічних перетворень в Україні підкреслює важливість досліджень даної сфери підприємства. Не зовсім дослідженою ця сфера є на стратегічному та тактичному рівнях підприємства. Характеристика соціальної стратегії та її місце в структурі загальної стратегії підприємства не є визначеним.

В сучасних умовах підприємства існують в умовах формування соціально орієнтованої ринкової економіки. Тому заходи спрямовані на формування та збереження сталого колективу підприємства, забезпечення його соціальних потреб стають першочерговими для підприємства.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженню проблематики функціонування соціальної сфери у діяльності підприємства присвячено праці Р. Акоффа, І. Ансоффа, М. Армстронга, Б. Карлоффа, Р. Марра, А. Дж. Стрикленда, А. Томпсона, О. Сороки, О. Затеїщикова, Л. Юзика та ін. Реалізація стратегії соціального розвитку та управління персоналом в цьому контексті розглянуті в працях зарубіжних вчених А. Кібанова, Р. Блейка та вітчизняних: О. Крушельницької та Н. Ситника.

Мета статті: визначення видів соціальної стратегії в наборі функціональних стратегій підприємства та їх характеристика.

Виклад основного матеріалу. Поняття «Стратегія» опрацьовано в працях багатьох вчених, наприклад Г. Мінцберга і М. Портера. Так за визначенням Г. Мінцберга «Стратегія – це принцип поведінки або дотримання певної моделі поведінки» [6, с.36]. М. Портер зазначав, що «стратегія являє собою створення – завдяки різноманітності дій – унікальної і цінної позиції» [7, с.45]. На думку І. Ансоффа: «стратегія – це набір правил для прийняття рішень, якими підприємство керується в своїй діяльності». І.П. Булеєв визначає стратегію як комплекс системних заходів, направлених на підвищення ефективності функціонування підприємств.

Загальну систему стратегій підприємства можна представити у вигляді набору взаємозалежних стратегій різного рівня. На одному з цих рівнів знаходяться забезпечувальні-функціональні стратегії підприємства. Система функціональних стратегій є традиційною для навчальних посібників для підготовки економічних спеціалістів в Україні. Так, в посібнику «Стратегія підприємства» [5, с.95] зазначено: «Функціональні стратегії – це забезпечувальні стратегії, що визначають стратегічну орієнтацію певної функціональної підсистеми управління підприємством. Вони забезпечують досягнення цілей цих підсистем,

а також виконання загальних стратегій та місії підприємства». На цій структурі в інших джерелах звичайно виділяють такі стратегії як: маркетингову, виробництва, НДДКР, фінансів, інвестиційну, кадрову. Так, в [5, с.95], крім цього в переліку додано стратегію кадрів, соціальних та екологічних аспектів.

Можна побачити, що соціальна стратегія не виділена навіть в окремий розділ. Це характеризує те, що незважаючи на проголошений курс на побудову соціально-орієнтованої економіки використання соціальної стратегії на стратегічному рівні є лиш епізодичним явищем. Обґрунтування ролі соціальної стратегії та розміщення її в наборі функціональних стратегій наведено лише в праці Бортнік С.М. [2]. В ній розглядається стратегія соціального розвитку, описані етапи її розробки та принципи. За поглядом Бортнік С.М.: Стратегія соціального розвитку може розглядатися як загальний напрям дій щодо розвитку компетенцій, лояльності й ефективності роботи персоналу, необхідного підприємству для досягнення стратегічних цілей діяльності у поєднанні із задоволенням потреб і очікувань інших, зацікавлених у діяльності підприємства груп: власників, споживачів, бізнес-партнерів, громадськості.

Тільки в праці Бортнік С.М. визначено місце соціальної стратегії в наборі функціональних стратегій підприємства (зобр. на рис. 1)



Рис. 1. Місце соціальної стратегії розвитку в загальній ієрархії стратегій підприємства

Можна запропонувати більш коротке визначення, таке як: «соціальна стратегія – це засіб реалізації соціальних цілей підприємства». Можна запропонувати декомпозицію соціальної стратегії на такі складові як: «Мета», «Напрям», «Функції» та «Механізм», що зображено на рис 1. З рис. 1 можна зробити висновок, що мета може реалізовуватися різними варіантами механізму соціальної стратегії. Тому це буде використано для її подальшої деталізації та характеристики. Відповідно за принципом реалізації мети різними механізмами можна виділити різні типи соціальної стратегії підприємства.



Рис. 2. Елементи соціальної стратегії підприємства (розробка автора)

Включення соціальної стратегії в набір функціональної стратегій підприємства має велике методичне значення та дає суттєві переваги підприємству, а саме:

- формує лояльність працівників до підприємства;
- сприяє встановленню дружніх стосунків у колективі;
- забезпечує зв'язок між працівниками різних рівнів.

Але для ефективного планування соціальної стратегії потрібно виділити різні її види та визначити їх характеристику. Дана проблема не є розв'язаною на методичному рівні. Тип соціальної стратегії можна деталізувати за ознакою планування витрати коштів підприємства на цілі соціальної стратегії. За думкою автора, можна виділити наступні типи соціальної стратегії, з такими назвами:

- традиційно-патерналістська;
- розрахунково-аналітична;
- ринкова;
- мінімалістична.

За традиційно-патерналістською стратегією, керівники не просто підтримували традиції підприємства, що залишилися з радянських часів, але продовжували нести на собі вантаж соціальних програм у повному обсязі, включаючи витрати на зміст соціальної інфраструктури. Цієї стратегії дотримували не тільки ті з керівників, що мали для цього достатній обсяг засобів, але навіть ті, хто не міг гарантувати стабільного положення справ на підприємстві, а економічний стан його, по різних причинах, залишав бажати кращого.

Керівники реалізують широке коло соціальних програм на підприємстві, але їх відрізняє прагнення не просто дотримуватися традицій, а бажання реалізувати саме ті програми, що дають найбільший довгостроковий ефект.

Дана група директорів переконана, що соціальну інфраструктуру можна перетворити в товар без втрати для свого іміджу і без руйнування встановлених звичок. Такі директори з меншою охотою витратять гроші на підвищення заробітної плати, але можуть з більшою готовністю вкласти їх в інфраструктуру, в освітні проекти як у стратегічний ресурс розвитку свого підприємства.

Цієї стратегії звичайно дотримуються підприємства з великим «радянським минулим» і можна виділити наступні її ознаки, як розвинута соціальна інфраструктура та витрати на неї. Поряд з цим, сучасних засобів мотивації керівники, що дотримуються такої стратегії звичайно не використовують.

За розрахунково - аналітичною стратегією керівники підтримують соціальну інфраструктуру на меншому рівні ніж у попередньому виді, але на відміну від цього використовують широкий спектр сучасних засобів мотивації працівника (такі як медичне страхування та інше). Таким чином менший рівень соціальної інфраструктури компенсується засобами мотивації працівника.

За ринковою стратегією, керівники переконані в тому, що та соціальна стратегія, що проводилася в радянський час, пішла разом з цим часом, а капіталізм вимагає більш раціональних стратегій, при якому працівнику дається право самому вирішувати, як і на які мети він буде витрачати свої зароблені гроші.

Тому соціальна інфраструктура утримується на мінімальному рівні, але підтримується високий рівень заробітної плати та інших виплат.

За мінімалістичною стратегією керівники не ведуть ніякої соціальної стратегії на підприємстві взагалі та не утримають соціальної інфраструктури. Для зменшення витрат рівень заробітної плати тримають на максимально можливому мінімальному рівні. Для дотримання цієї стратегії добирається відповідний контингент персоналу на підприємстві, користуючись загальним кризовим станом економіки області. Коли соціальна напруга досягає критичного рівня, персонал періодично оновлюється.

Узагальнено характеристики цих видів стратегій можна зобразити на рис. 3.

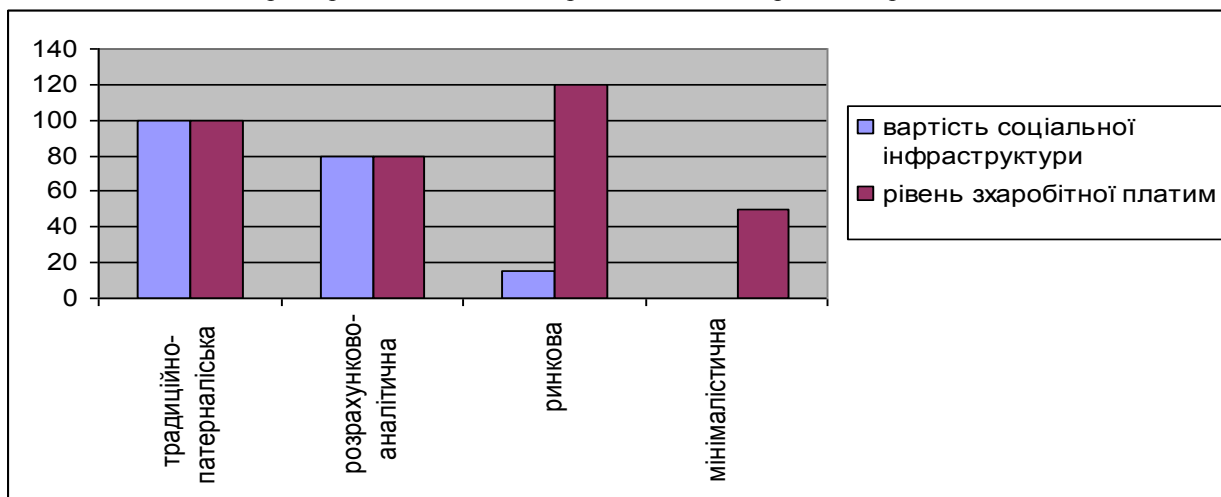


Рис. 3. Умовна характеристика видів соціальної стратегії на підприємстві

Дана класифікація відображає певний рух від найбільш соціально привабливої стратегії (традиційно-патерналіська) з найбільшими витратами до найменш привабливої (мінімалістична).

Практика показує, що застосування мінімалістичної стратегії можливе лише обмежений час на підприємствах низького технологічного рівня. Але навіть на них застосування цієї стратегії призведе до поступового банкрутства підприємства.

Тому запропоновані види стратегії можуть застосовуватися в розробці загальної стратегії українських підприємств та в викладанні економічних дисциплін.

Висновки. В статті охарактеризованій теоретичний розвиток поглядів на поняття стратегії підприємства. Визначено структуру загальної стратегії підприємства, а саме набір функціональних стратегій підприємства. Визначено, що в склад функціональних стратегій підприємства соціальна стратегія в основному не включається. Тому надана повна структура функціональних стратегій підприємства.

Наведено визначення соціальної стратегії та її місце в наборі функціональних стратегій підприємства. Надалі наведені елементи соціальної стратегії та склад цих елементів. Пропонується за ознакою планування витрати коштів підприємства на цілі соціальної стратегії виділення різних типів цієї стратегії.

Запропоновано типи соціальної стратегії, визначені їх характеристика та значення для підприємства. Визначені типи соціальної стратегії удосконалюють планування діяльності підприємства на оперативному та стратегічному рівні та підвищують шанси підприємства в соціально напруженому конкурентному середовищі. Ці типи представлені певною градацією від найбільш соціально привабливої стратегії (традиційно-патерналіська) з найбільшими витратами до найменш привабливої (мінімалістична).

Література

1. Ансофф І. Стратегічне управління / І. Ансофф ; пер. з англ. ; за ред. Л. І. Євченко. – М. : Економіка, 2001.
2. Бортнік С.М. Місце соціальної стратегії розвитку в стратегічному наборі вітчизняного підприємства / С.М. Бортнік, А.О. Левчук // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – № 9. – С. 249–254.
3. Сорока О.В. Соціальна стратегія у системі управління вітчизняних підприємств [Електронний ресурс] / О.В. Сорока, М.С. Кривцова // Соціально-трудові відносини: теорія та практика. – 2014. – № 1. – С. 315–319. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/stvtp_2014_1_52.pdf
4. Куденко Н. В. Маркетингові стратегії фірми : монографія / Н. В. Куденко. – К. : КНЕУ, 2005. – 245 с.
5. Ковтун О. І. Стратегія підприємства : навч посібник / Ковтун О. І. – Львів : «Новий світ-2000», 2005. – 388 с.
6. Минцберг Г. Школи стратегий, стратегическое сафари / Г. Минцберг, Б. Альстренд, Дж. Лэмпел. – СПб : Питер, 2000. – 366 с. – (Серия «Теория и практика менеджмента»).
7. Портер М. Конкуренция / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Издат. «Вильямс», 2001. – 495 с.
8. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : підручник / Шершньова З. Є. – 2-е вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.

References

1. Assoff I. Strategic management: per. from english / I. Ansoff; for ed. L. I. Ivenko. - M.: Economics, 2001.
2. Bortnik S.M. Place of social strategy of development in the strategic set of domestic enterprises / Bortnik S.M., Levchuk A.O. - Global and national problems of the economy. 2016. № 9. C. 249-254.
3. Soroka O.V. Social Strategy in the Management System of Domestic Enterprises / O.V. Soroka, MS Krivtsova // Social-Labor Relations: Theory and Practice. - 2014. - No. 1. - S. 315-319. URL: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/stvtp_2014_1_52.pdf
4. Kudenko N.V. Marketing strategies of the company: monograph / N.V. Kudenko. - K.: KNEU, 2005. - 245 p.
5. Kovtun O.I. Strategy of the enterprise: manual. Lviv: "New World-2000", 2005. 388 p.
6. Mintzberg G. School Strategies, Strategic Safari / G. Minzberg, B. Alstrand, J. Lampel - Spb.: Peter, 2000. - 366 p. - (Series "Theory and practice of management").
7. Porter M. Competition / M. Porther: Per. with Eng. - Moscow: Published. Williams, 2001. – 495 s.
8. Shershnyia Z.E. Strategic Management: Textbook. - 2nd form., Processing. and add - K.: KNEU, 2004. - 699 p.

Рецензія/Peer review : 19.02.2018
Надрукована/Printed : 12.04.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Шпильова В. О.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

В статті розглянуто теоретичні основи стратегічного управління економічною безпекою та визначено необхідність управління розвитком економічної безпеки. Обґрунтовано, що на сьогоднішній день значення стратегічного управління за умови розвитку економічної безпеки є досить вагомим та не достатньо проаналізовані особливості даного процесу на підприємствах машинобудування. Удосконалено методичний підхід до забезпечення стратегічного управління розвитком економічної безпеки підприємств машинобудування, який дозволяє оцінити вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища і спрямований на покращення рівня економічної безпеки шляхом розробки методів захисту від існуючих загроз.

В процесі використання удосконаленого методичного підходу, визначено його переваги і недоліки та проаналізовано етапи розробки стратегічного управління економічною безпекою на підприємствах машинобудування.

Ключові слова: підприємства машинобудування, стратегічне управління, економічна безпека, стратегічне управління розвитком економічної безпеки, загрози оточуючого середовища.

LIASKOVETS O.
Zaporizhzhia National University

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL FRAMEWORK TO ENSURE THE STRATEGIC MANAGEMENT OF THE DEVELOPMENT OF ECONOMIC SAFETY OF THE ENTERPRISES OF MECHANICAL ENGINEERING

The article considers the theoretical foundations of strategic management of economic security and the necessity of management of development of economic security. It is proved that today the importance of strategic management in the development of the economic security is quite significant and not sufficiently analyzed the features of the process at machine-building enterprises. Methodical approach to ensure strategic management of the development of economic safety of the enterprises of mechanical engineering, which allows to estimate the influence of factors external and internal environment and aims to improve economic security by developing methods of protection from existing threats. In the process of using an improved methodological approach, its advantages and disadvantages and analyzes the stages of development of strategic management of economic security at machine-building enterprises.

Keywords: enterprise engineering, strategic management, economic security, strategic management of development of economic security, threats to the environment.

Постановка проблеми. Фактори зовнішнього та внутрішнього середовища погіршують не лише показники діяльності та знижують можливості успішного розвитку, але й зумовлюють низький рівень розвитку економічної безпеки або взагалі відсутність безпечності розвитку. Розвиток економічної безпеки є досить складним процесом, який забезпечує захист від дії чинників ринкового середовища, сприяє розробці заходів та способів протидії, уникнення ризиків зовнішніх та внутрішніх факторів. Проте розвиток економічної безпеки залежить від раціональності показників та стабільності кожної сфери діяльності підприємства і тому необхідно ефективно управляти даним процесом. Тому виникає потреба у впровадженні стратегічного управління розвитком економічної безпеки, що дасть змогу поліпшити діяльність за умов впливу загроз оточуючого середовища та свідчить про актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку економічної безпеки, призначення, переваги та недоліки, а також особливості стратегічного управління економічною безпекою було розглянуто в працях таких вчених: Мельник О.Ю., Торкатюк В.І., Курілко Л.В. [5], Сак Т.В. [2], Васильців Т.Г. [1, с. 216–224, с. 234–235], Сак Т.В., Оліфірович Н.П. [3], Судакова О.І., Попова В.В., Орлова М.К. [6, с. 242–244], Судакова О.І., Медведовська Т.П., Демонова Д.О. [7, с. 240–241], Хаванова М.С. [9, с. 483], Солонка О.О. [4, с. 109–111], Черняк Г.М. [10, с. 20–21], Фальченко О.О., Глушач Ю.С. [8, с. 158–159]. Відповідно, досліджень та розробок щодо методичних основ стратегічного управління розвитком економічної безпеки досить мало та вони не в повній мірі розкривають дане питання. Тому, на нашу думку, розкриття значення та ролі стратегічного управління розвитком економічної безпеки є досить вагомим, оскільки не достатньо проаналізовані особливості даного процесу, його складові на підприємствах машинобудування.

Метою статті є визначення необхідності управління розвитком економічної безпеки, удосконалення методичного підходу щодо забезпечення стратегічного управління розвитком економічної безпеки підприємств машинобудування, виокремлення переваг, недоліків та особливостей використання стратегічного управління економічною безпекою на підприємствах машинобудування.

Виклад основного матеріалу. Складність економічної та політично обстановки, відсутність сприятливих умов розвитку, зростання числа негативних факторів зовнішнього середовища та їхнього

впливу на діяльність підприємств, відсутність підтримки з боку державного апарату, складність системи оподаткування вкрай негативно впливають на розвиток та функціонування саме підприємств машинобудівної галузі. Окрім зовнішніх чинників, для діяльності підприємств, зростає число внутрішніх загроз, які погіршують фінансові результати діяльності. Вище наведені чинники негативно впливають на розвиток економічної безпеки підприємств машинобудування, що обумовлює необхідність управління та коригування даних чинників.

Відповідно, було удосконалено методичний підхід щодо забезпечення стратегічного управління розвитком економічної безпеки підприємств машинобудування, який враховує наявні загрози ринкового середовища, складові економічної безпеки, дозволяє покращити рівень економічної безпеки шляхом розробки методів захисту від існуючих загроз та системи стратегічного управління.

Даний методичний підхід враховує вплив внутрішніх та зовнішніх факторів, фінансові результати діяльності, що створює можливості для ґрунтовного аналізу та виявлення причин низького рівня економічної безпеки на підприємстві. Використання методичного підходу сприяє налагодженню не лише економічної безпеки та розвитку в цілому, але й підвищенню рівня фінансової стійкості, іміджу підприємства.

Стратегічне управління розвитком економічної безпеки дає змогу:

- 1) оцінити вплив чинників ринкового середовища;
- 2) розробити способи уникнення існуючих загроз;
- 3) зменшити вплив факторів оточуючого середовища на діяльність підприємств;
- 4) захистити фінансову діяльність від ризиків в майбутньому та підвищити ступінь економічної безпеки;
- 5) розробити стратегію РЕБП та налагодити взаємодію із суб'єктами зовнішнього середовища;
- 6) визначити існуючі загрози та можливості розвитку підприємств;
- 7) порівнювати досягнуті результати з результатами діяльності в попередніх періодах, фінансовими результатами конкурентів та вносити відповідні корективи;
- 8) поліпшити діяльність працівників кожного підрозділу шляхом розподілу обов'язків, покращення мотивації та об'єднання зусиль;
- 9) налагодити контроль за рівнем розвитку та всіма сферами діяльності.

Стратегічне управління розвитком економічної безпеки складається з послідових етапів, як зображені на рис. 1. Кожен з наведених етапів відіграє вагомий роль у процесі стратегічного управління та є важливим елементом для оцінки економічної безпеки на підприємствах машинобудування відповідно до встановленої послідовності.

Для здійснення стратегічного управління розвитком економічної безпеки необхідний підрозділ висококваліфікованих фахівців – комітет зі стратегічного управління економічною безпекою. Даний комітет зобов'язаний збирати інформацію щодо діяльності підприємства, аналізувати існуючі загрози, розробляти рекомендації щодо способів покращення рівня розвитку, заходи захисту від ризиків ринкового середовища, приймати управлінські рішення, впроваджувати запропоновані рекомендації та нести відповідальність, звітувати за результати проведеної роботи. Даний комітет підпорядковується директору зі стратегічного управління та включає високопрофесійних спеціалістів (аналітик, технолог, фінансист, програміст, контролюючий орган).

Розглянемо більш детально кожен етап методичного підходу.

1. На першому етапі відбувається збір інформації щодо фінансової, виробничої, інноваційної, тобто всіх сфер діяльності з метою комплексного аналізу результатів функціонування підприємства. Зібрана інформація аналізується, перевіряється та проводиться оцінка рівня фінансової стійкості, платоспроможності, ділової активності, конкурентоспроможності. Основними джерелами інформації є фінансова звітність, статистичні дані, договори, контракти, тобто вся документація яка містить інформацію щодо діяльності підприємства. Даний етап відіграє вагомий роль, адже від достовірності зібраної інформації залежить ефективність реалізації наступних етапів стратегічного управління розвитком економічної безпеки. На нашу думку, отримана інформація, яка підлягає подальшій обробці та аналізу повинна бути:

- корисною, практичною, змістовною;
- достовірною, правдивою;
- своєчасною.

2. На даному етапі відбувається визначення об'єкта та суб'єкта управління. Зокрема об'єктом стратегічного управління РЕБ є підприємство, його підрозділи, сфери діяльності, а також ресурси. Одночасно суб'єктами стратегічного управління РЕБ є вище керівництво кожної складової розвитку економічної безпеки, комітет зі стратегічного управління РЕБ, залучені зі сторони кваліфіковані фахівці. Основним завданням суб'єкта стратегічного управління РЕБ є контроль за рівнем розвитку економічної безпеки основних сфер діяльності, розробка засобів захисту та методів протидії загрозам ринкового середовища, налагодження високого рівня РЕБ.

3. Підбір та формування служби стратегічного управління РЕБ відбувається на третьому етапі. Даний етап досить вагомий, оскільки відбувається відбір висококваліфікованих працівників, службовців з метою створення комітету зі стратегічного управління РЕБП.

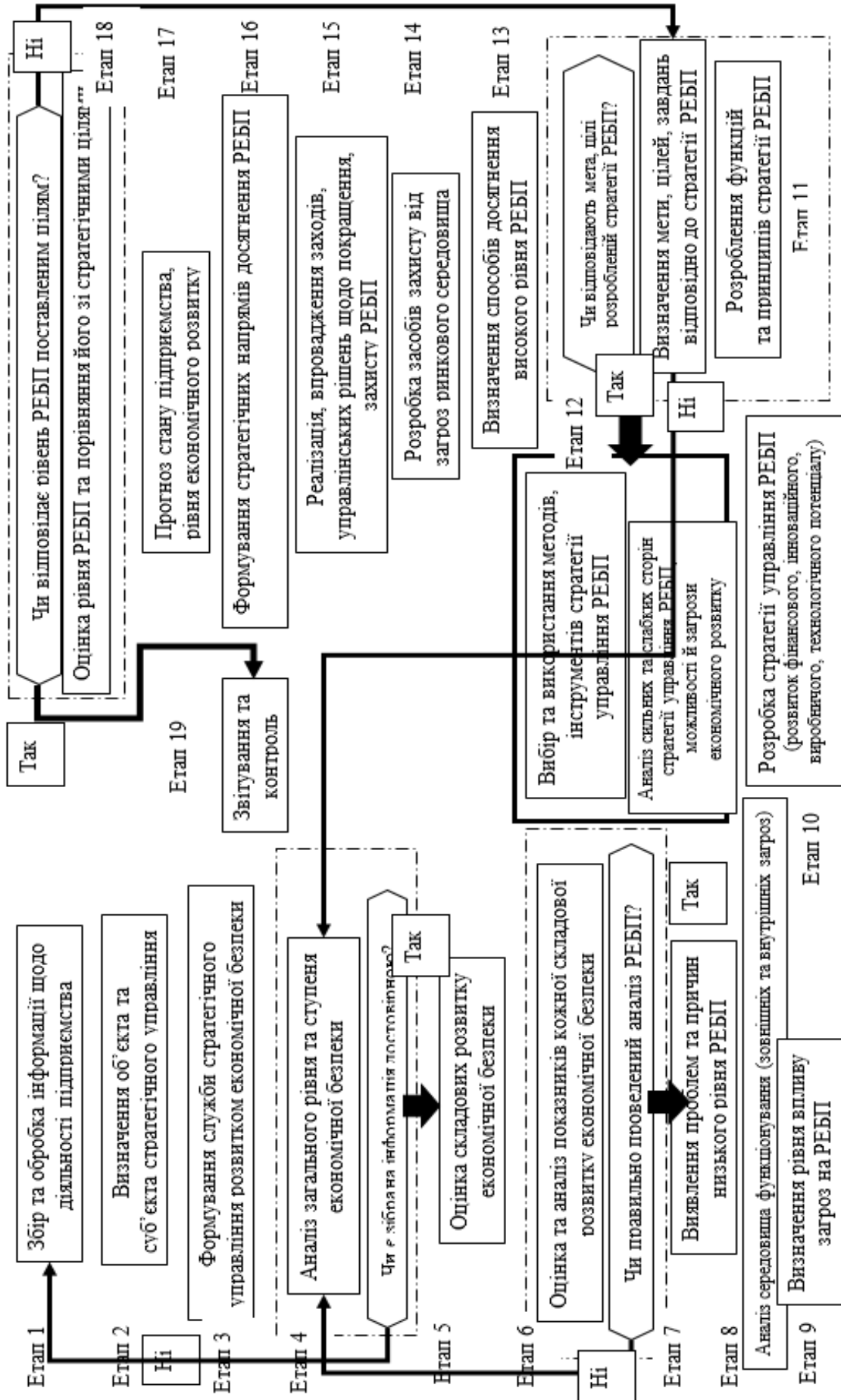


Рис. 1 Послідовність стратегічного управління розвитком економічної безпеки [розроблено автором]

4. На четвертому етапі службою стратегічного управління здійснюється аналіз загального рівня та ступеня розвитку економічної безпеки. Тобто проводиться оцінка та визначення на якому рівні розвитку знаходиться підприємство та якого ступеня економічної безпеки було досягнуто ним на момент проведення аналізу. Даний етап проводиться з метою аналізу та оформлення в документальному вигляді звіту щодо необхідності чи відсутності потреби покращити рівень розвитку економічної безпеки.

5. Відбувається аналіз та оцінка кожної складової розвитку економічної безпеки підприємства машинобудування. Комітет зі стратегічного управління РЕБП визначає які складові були віднесені до загального рівня економічної безпеки, які фактори зовнішнього та внутрішнього середовища впливають на визначені складові. Відповідно до зібраних даних проводить оцінку рівня розвитку економічної безпеки кожної складової з метою визначення слабких, сильних сторін та з'ясування тієї складової, яка не відповідає нормативному значенню.

6. За умови виявлення погіршення окремих складових розвитку економічної безпеки комітетом стратегічного управління РЕБП проводиться аналіз та оцінка показників кожної складової економічної безпеки.

На даному етапі визначаються, аналізуються, перевіряються показники кожної складової економічної безпеки та з'ясовується, що стало причиною погіршення результатів діяльності підприємства.

7. Виявлення проблем та причин низького рівня РЕБП здійснюється на сьомому етапі. На підставі отриманих даних щодо дослідження показників, складових РЕБП, загального рівня економічної безпеки та ступеня РЕБ визначається ефективність діяльності підприємства, рівень його процвітання, відсутність чи наявність слабких сторін. Необхідність визначення наявних проблем, факторів що їх зумовлюють виникає за умов погіршення рівня РЕБП.

8. Наявність проблем в діяльності підприємства є підставою для ґрунтовного аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища, а також ризиків і загроз в процесі функціонування. На даному етапі аналізуються партнерські відносини, попит серед споживачів на продукцію, вплив економічної, політичної, соціальної складових на діяльність підприємства. Далі оцінюється вплив загроз ринкового середовища на діяльність підприємства та виявляються негативні сторони такого впливу.

9. Обґрунтувавши вплив факторів на діяльність підприємства виникає потреба у визначенні рівня впливу кожного фактору на загальний рівень розвитку економічної безпеки. Дев'ятий етап здійснюється у такій послідовності: аналізуються наслідки дії негативних факторів на економічний розвиток; відбувається оцінка того, яким чином зазначені загрози внутрішнього та зовнішнього середовища впливають на кожну складову розвитку економічної безпеки; здійснюється оцінка впливу факторів оточуючого середовища на показники зазначених складових; виявлені загрози групуються та подаються у звіті із зазначенням рівня впливу кожної загрози.

10. На підставі даних проведеного аналізу попередніх етапів здійснюється розробка стратегії управління РЕБП. Служба стратегічного управління РЕБП здійснює розробку, оцінку стратегії управління РЕБП та приймається рішення щодо її використання.

11. На даному етапі відбувається визначення основної мети, цілей, завдань, принципів та функцій стратегії управління РЕБП. Стратегія управління РЕБП буде ефективною лише за умови чітко сформованих цілей, завдань та обґрунтованості мети діяльності. Визначені завдання та цілі повинні бути структурованими, логічними, сприяти покращенню економічної безпеки.

У процесі аналізу з'ясовують відповідність визначених завдань, цілей, мети розробленої стратегії управління РЕБП та приймають рішення щодо: якщо цілі, завдання, мета відповідають обраній стратегії, то приймається рішення щодо переходу на наступний етап; якщо не відповідають, то відбувається повернення до четвертого етапу аналізу загального рівня та ступеня розвитку економічної безпеки, що свідчить про недостовірність визначеного рівня РЕБП, основних складових, показників, допущені помилки.

12. Для досягнення ефективності обраної стратегії управління РЕБП здійснюється вибір та використання методів, інструментів. Методи стратегічного управління РЕБП використовуються з метою підвищення рівня економічної безпеки, покращення діяльності підприємства та, зокрема, застосовують соціально-психологічні, економічні, адміністративні методи. Ми вважаємо за необхідність на даному етапі проаналізувати переваги та недоліки запропонованої стратегії управління РЕБП та оцінити можливості й загрози економічного розвитку.

13. Визначення способів досягнення високого рівня РЕБ відбувається на тринадцятому етапі. На даному етапі на підставі даних щодо загроз ринкового середовища, слабких сторін та загроз успішного розвитку проводиться оцінка шляхів покращення не лише розвитку економічної безпеки, але й фінансового стану підприємства, основних показників діяльності.

14. Вагоме значення відіграє етап розробки засобів захисту від загроз ринкового середовища. Дані заходи використовуються для запобігання, уникнення існуючих загроз чи протидії негативному впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища. Саме завдяки ефективним методам та заходам у підприємства існуватиме можливість покращити результати своєї діяльності в майбутньому.

15. На даному етапі здійснюється реалізація та впровадження заходів захисту РЕБП. За умови якщо запропоновані заходи захисту є ефективними, раціональними, перевіреними, то відбувається їх застосування. Одночасно керівництво приймає управлінське рішення з метою захисту від загроз ринкового середовища та покращення результатів діяльності.

16. Формування стратегічних напрямів досягнення РЕБП. На даному етапі враховуються рівень ефективності діяльності підприємства, забезпеченості власними фінансовими ресурсами, можливості та перспективи розвитку з метою формування стратегічних напрямів покращення економічної безпеки, застосування конкурентної стратегії діяльності. Використання стратегічних напрямів створить можливості для поліпшення економічного розвитку.

17. Прогноз стану підприємства, рівня розвитку економічної безпеки. За умов використання обраної стратегії управління РЕБП, способів, методів покращення економічної безпеки виникає потреба у прогнозі очікуваного рівня РЕБ та загального стану підприємства. Даний прогноз здійснюється на підставі статистичних, математичних методів, моделей з метою оцінки дієвості обраної стратегії управління РЕБ та ефективності послідовності стратегічного управління економічною безпекою.

18. Оцінка рівня РЕБП та порівняння його зі стратегічними цілями. На даному етапі відбувається оцінка досягнутого загального рівня розвитку економічної безпеки, рівня інтегральної оцінки кожної складової РЕБ, аналіз фінансових результатів діяльності. Отримані результати проведеного аналізу порівнюються з поставленими цілями, завданнями та метою стратегічного управління РЕБ та приймається наступне рішення: якщо рівень РЕБП не відповідає зазначеним цілям, повертаються до одинадцятого етапу; якщо рівень РЕБП відповідає сформованим цілям, переходять до наступного етапу.

19. Останнім етапом є звітування та контроль. На даному етапі комітет зі стратегічного управління РЕБ здійснює контроль, перевірку кожного етапу діяльності, складає звіт про результати здійсненої діяльності. У звіті відзначається ефективність послідовності стратегічного управління РЕБП, досягнутий рівень економічної безпеки, ефективність стратегії управління, запропоновані способи і заходи захисту від впливу факторів.

Висновки. Запропонований методичний підхід до забезпечення стратегічного управління РЕБП спрямований на поліпшення процесу розробки стратегії управління РЕБ, покращення способів та методів захисту від існуючих загроз, швидкості та достовірності визначення наявних проблем. Зазначений методичний підхід є достовірним, точним, дає змогу прогнозувати рівень РЕБП, визначити загрози, можливість подальшої діяльності та здійснюється протягом тривалого періоду. Впровадження зазначеного методичного підходу позитивно позначиться на діяльності підприємства, оскільки покращиться фінансова стабільність, показники фінансової діяльності, рівень економічного розвитку, конкурентні позиції, зменшиться число загроз.

Література

1. Васильців Т. Г. Фінансово-економічна безпека підприємств України: стратегія та механізми забезпечення : [монографія] / Васильців Т. Г., Волошин В. І., Бойкевич О. Р., Каркавчук В. В. ; [за ред. Т. Г. Васильціва]. – Львів : Ліга-Прес, 2012. – 386 с.
2. Сак Т. В. Стратегічні підходи в управлінні економічною безпекою підприємства [Електронний ресурс] / Т. В. Сак // Збірник наукових праць Хмельницького кооперативного торговельно-економічного інституту. Серія: Економічні науки. – 2013. – № 5. – Режим доступу : <http://esnuir.eunu.edu.ua/handle/>.
3. Сак Т. В. Теоретико-методичні основи стратегічного аналізу економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс] / Т. В. Сак, Н. П. Оліфірович // Ефективна економіка. – 2013. – № 10. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/>.
4. Солонка О. О. Фінансова безпека підприємства: економічний зміст та механізм забезпечення [Електронний ресурс] / О. О. Солонка // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2015. – Вип. 11. – Ч. 5. – С. 108–111. – Режим доступу : <http://www.ej.kherson.ua/index.php/arkhiv-vidannya/2014?id=37>.
5. Стратегічне управління фінансово-економічною безпекою підприємства [Електронний ресурс] / О. Ю. Мельник, В. І. Торкатюк, Л. В. Курілко, В. В. Сосонна, Н. Г. Русланова // Управління фінансово-економічною безпекою: інформаційно-аналітичне забезпечення та конкурентна розвідка : конф. – 2013. – Режим доступу : <http://eprints.kname.edu.ua/38630/>.
6. Судакова О. І. Удосконалення стратегічного управління економічною безпекою підприємства [Електронний ресурс] / О. І. Судакова, В. В. Попова, М. К. Орлова // Економічний простір. – 2014. – № 88. – С. 239–246. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecpros_2014_88_24.pdf.
7. Судакова О. І. Удосконалення управління економічною безпекою підприємства [Електронний ресурс] / О. І. Судакова, Т. П. Медведовська, Д. О. Демоннова // Наука й економіка. – 2013. – № 4(32). – Т. 2. – С. 238–242. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nie_2013_2_4_39.pdf.
8. Фальченко О. О. Стратегія забезпечення економічної безпеки підприємств [Електронний ресурс] / О. О. Фальченко, Ю. С. Глушач // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – 2013. – № 66 (1039). – С. 157–160. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vcpitp_2013_66_26.pdf.
9. Хаванова М. С. Фінансова стратегія та управління економічною безпекою автомобілебудівних корпорацій [Електронний ресурс] / М. С. Хаванова // Економічний нобелівський вісник. – 2014. – № 1 (7). – С. 479–484. – Режим доступу : <http://econforum.nobel-univer.edu.ua/index.php/uk/2012-12-06-09-42-57/61-2014>.

10. Черняк Г. М. Формування механізму забезпечення економічної безпеки сучасних підприємств в контексті євроінтеграції [Електронний ресурс] / Г. М. Черняк // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва. – 2015. – № 1(1). – С. 18–22. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/pirpr_2015_1\(1\)_5.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/pirpr_2015_1(1)_5.pdf).

References

1. Vasylytsiv T. H. Finansovo-ekonomichna bezpeka pidpriemstv Ukrainy: stratehiia ta mekhanizmy zabezpechennia : [monohrafiia] / Vasylytsiv T. H., Voloshyn V. I., Boikevych O. R., Karkavchuk V. V. ; [za red. T. H. Vasylytsiva]. – Lviv : Liha-Pres, 2012. – 386 s.
2. Sak T. V. Stratehichni pidkhydy v upravlinni ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemstva [Elektronnyi resurs] / T. V. Sak // Zbirnyk naukovykh prats Khmelnytskoho kooperatyvnoho torhovelno-ekonomichnoho instytutu. Serii: Ekonomichni nauky. – 2013. – № 5. – Rezhym dostupu : <http://esnuir.eeu.edu.ua/handle/>.
3. Sak T. V. Teoretyko-metodychni osnovy stratehichnoho analizu ekonomichnoiu bezpeky pidpriemstva [Elektronnyi resurs] / T. V. Sak, N. P. Olifirovych // Efektyvna ekonomika. – 2013. – № 10. – Rezhym dostupu : <http://www.economy.nayka.com.ua/>.
4. Solonka O. O. Finansova bezpeka pidpriemstva: ekonomichniy zmist ta mekhanizm zabezpechennia [Elektronnyi resurs] / O. O. Solonka // Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Serii: Ekonomichni nauky. – 2015. – Vyp. 11. – Ch. 5. – S. 108–111. – Rezhym dostupu : <http://www.ej.kherson.ua/index.php/arkhiv-vidannya/2014?id=37>.
5. Stratehichne upravlinnia finansovo-ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemstva [Elektronnyi resurs] / O. Yu. Melnyk, V. I. Torkatiuk, L. V. Kurilko, V. V. Sosonna, N. H. Ruslanova // Upravlinnia finansovo-ekonomichnoiu bezpekoiu: informatsiino-analitychne zabezpechennia ta konkurentna rozvidka : konf. – 2013. – Rezhym dostupu : <http://eprints.kname.edu.ua/38630/>.
6. Sudakova O. I. Udoshkonalennia stratehichnoho upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemstva [Elektronnyi resurs] / O. I. Sudakova, V. V. Popova, M. K. Orlova // Ekonomichniy prostir. – 2014. – № 88. – S. 239–246. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecpros_2014_88_24.pdf.
7. Sudakova O. I. Udoshkonalennia upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemstva [Elektronnyi resurs] / O. I. Sudakova, T. P. Medvedovska, D. O. Demonova // Nauka y ekonomika. – 2013. – № 4(32). – T. 2. – S. 238–242. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nie_2013_2_4_39.pdf.
8. Falchenko O. O. Stratehiia zabezpechennia ekonomichnoiu bezpeky pidpriemstv [Elektronnyi resurs] / O. O. Falchenko, Yu. S. Hlushach // Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu «KhPI». Serii: Tekhnichniy prohres ta efektyvnist vyrobnytstva. – 2013. – № 66 (1039). – S. 157–160. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vcpitp_2013_66_26.pdf.
9. Khavanova M. S. Finansova stratehiia ta upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu avtomobilebudivnykh korporatsii [Elektronnyi resurs] / M. S. Khavanova // Ekonomichniy nobelivskiy visnyk. – 2014. – № 1 (7). – S. 479–484. – Rezhym dostupu : <http://econforum.nobel-univer.edu.ua/index.php/uk/2012-12-06-09-42-57/61-2014>.
10. Cherniak H. M. Formuvannia mekhanizmu zabezpechennia ekonomichnoiu bezpeky suchasnykh pidpriemstv v konteksti yevrointehratsii [Elektronnyi resurs] / H. M. Cherniak // Problemy i perspektivy rozvytku pidpriemnytstva. – 2015. – № 1(1). – S. 18–22. – Rezhym dostupu : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/pirpr_2015_1\(1\)_5.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/pirpr_2015_1(1)_5.pdf).

Рецензія/Peer review : 19.02.2018

Надрукована/Printed : 11.04.2018

Прорецензовано редакційною колегією

ОСОБЛИВОСТІ ІНТЕГРАЦІЇ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СИСТЕМУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Досліджено наукові й практичні проблеми розвитку та реалізації концепції бюджетування соціальної відповідальності. Доведено, що розробляючи стратегію господарської діяльності на всіх напрямках необхідно діагностувати можливість залучення принципів соціально відповідальної діяльності. Визначено послідовність та характеристику формування бюджету соціально відповідальної діяльності промислових підприємств. В результаті дослідження обрано напрями аналізу та оцінки системи управління соціально відповідальною діяльністю та оцінки рівня соціального інвестування.

Ключові слова: соціально відповідальна діяльність, бюджет, планування, витрати.

PAVLYKIVSKA O.

Ternopil National Technical University named after I. Puliuy

FEATURES OF INTEGRATION OF SOCIAL RESPONSIBILITY IN THE SYSTEM OF THE ENTERPRISE STRATEGIC MANAGEMENT

It has been investigated scientific and practical problems of development and realization of the of the social responsibility budgeting concept. It has been proves that when develops a business activity strategy it is necessary to detect the possibility of involving the socially responsible activity principles in every direction. It has been determined consistency and characteristics of the socially responsible activity budget formation on industrial enterprises. It has been performed the analysis of the scientific schools approaches to determining the essence of budgeting, as a result of which budgeting at the enterprise is determined as the process similar to the budget process at the state level and performs on the principles of sequence of assembly, approval, implementation and control monitor the performance of the full range of the enterprise budgets. It is revealed the essence of the intra-firm budgeting as the main element of the strategic management by the enterprises financial resources, moreover development strategy of its financial and economic activity is inseparable with the methodology and tools of internal budgeting. It is chosen in the result of the research directions of analysis and evaluation of the socially responsible activity management systems and evaluation of the social investment level. These methods would all contribute to the demonstrating and evaluating of the scale and degree of the complexity of the policy which is performed by the enterprise on social responsibility.

Key words: socially responsible activities, budget, planning, expenses.

Постановка задачі. Тенденції економічного розвитку підприємства можна охарактеризувати соціальним спрямуванням. Це пов'язано із тим, що результат економічної діяльності суб'єкта господарювання полягає не лише в отриманні максимального прибутку, а й у ефективності заходів, спрямованих на довготривале існування та сталий розвиток. Необхідною умовою отримання зазначеного результату є взаємодія трьох складових: бізнесу, держави та суспільства, що неможливо без функціонування інституту соціальної відповідальності.

Аналіз досліджень та публікацій. У вітчизняній науці дані питання досліджені в працях О.М. Головінов, Р.А. Грішнова, А.М. Колот, В.І. Куценко, Г.Ю. Міщук, О.О. Олійник. Крім того, значний внесок у розвиток питань соціальної відповідальності здійснили й зарубіжні вчені-економісти: Г. Боуен, К. Девіс, П. Друкер, А. Керрол, М. Портер, М. Фрідман.

Виділення невирішених частин. Актуальність дослідження полягає у недостатньому вирішенні як наукових, так й практичних проблем розвитку та реалізації концепції бюджетування соціальної відповідальності. В процесі розвитку концепції соціальної відповідальності з'являлись суперечливі моменти: знаходились як прихильники, так і її противники.

Формулювання цілей. Для всестороннього уявлення про теоретичні аспекти концепції розглянемо її генезис. Базовою роботою з проблем соціальної відповідальності є праця Г. Боуена «Соціальна відповідальність бізнесмена» [1]. Розглядом аналогічних теорій характеризуються праці А. Керрола. Так, на думку автора, зародження сучасного етапу розвитку соціальної відповідальності припадає на 50-і роки минулого століття, 60-ті роки характеризуються поглибленням змістовної складової поняття, в 70-і роки відбувається поява різних напрямів та форм реалізації даної концепції, 80-і – накопичення знань про соціальну відповідальність та формування її концепції [2, с. 268–295].

«Підприємства мають бути мотивовані ринковими інструментами та прозорими в своїй діяльності перед суспільством; детальний розрахунок та списання частини вартості готової продукції чи послуг на соціальні затрати» – основна суть концепції, запропонованої К. Девісом. На переконання вченого саме держава має створювати умови й бути прикладом соціальної відповідальності. Більше того, компаніям вигідно бути соціально відповідальними, оскільки це сприяє збільшенню їх ринкової вартості [3, с. 174–175].

На противагу вище значеним твердженням можна навести думку М. Фрідмана, який зазначив, що соціальна відповідальність бізнесу полягає лише в ефективному використанні ресурсів з метою збільшення

прибутку та дотриманні «правил гри». Тобто, якщо підприємство не ухилиється від оподаткування, виконує всі задекларовані умови праці (встановлений рівень оплати праці, умови безпеки праці та екології), то його можна вважати соціально відповідальним [4, с. 173–178].

Заслужують на увагу досліджені питання інтеграції соціальної відповідальності бізнесу в стратегічне управління в роботах П. Друкера і М. Портера. Зокрема, П. Друкер акцентує увагу на тому, що соціальна відповідальність дозволяє досягати більших можливостей, і відкрито висуває ідею про компіляцію відповідальності й фінансових результатів підприємства [5]. М. Портер зазначив: «Підприємства повинні інвестувати в соціальну відповідальність, яку слід розглядати як частину їх бізнес-стратегії, спрямованої на зміцнення конкурентних позицій» [6].

Аргументованою є точка зору, Н. Теленкової, керівника комітету з питань КСВ компанії ЕУ в Україні, яка зазначає: «Надзвичайно важливо те, що в час кризи, непевності та навіть розчарування голос бізнесу в царині сталого розвитку звучить все гучніше, все більш професійно. Цілі КСВ осмислюються та опрацьовуються українським бізнесом. Це вкотре доводить, що шлях сталого розвитку є неминучим для України» [7].

Разом з тим, ефективним механізмом удосконалення процесу управління соціальної відповідальності є бюджетування. Ми поділяємо думку вище зазначених вчених та вважаємо, що концепція соціальної відповідальності має відображати раціональність у, як правило, суперечливих очікуваннях всієї множини зацікавлених сторін, базуватись на принципах сталого розвитку суб'єктів господарювання, з метою отримання ними довгострокових конкурентних переваг.

Здійснені дослідження в даному напрямку, дозволяють стверджувати, що найбільший ефект від соціально відповідальної діяльності проявляється за умови її узгодження з основною місією підприємства. За цих умов, розробляючи стратегію господарської діяльності, на всіх напрямках необхідно діагностувати можливість залучення принципів соціально відповідальної діяльності.

Незаперечним є той факт, що соціальна відповідальність підприємства є невід'ємною складовою взаємовідносин працівника й працедавця, а також стейкхолдерів. Численна інформація щодо даної проблеми лише підтверджує думку про кардинальну зміну світогляду власників та керівників підприємства відносно мети своєї діяльності в розрізі інтересів всіх учасників даного процесу. Навіть враховуючи думки невеликої групи скептиків стосовно щирості намірів світових та національних лідерів СВД, забезпечити своїх працівників не тільки нормативно задекларованими мінімальними соціальними гарантіями, впроваджувати екологічно чисті методи виробництва, приділяти увагу середовищу на територіях розміщення підприємства і т.д., руйнується враховуючи лише той факт, що соціальна відповідальність існує, працює та дає результат.

Витрати на СВД є витратною частиною бюджету підприємства, які закладаються в процесі бюджетування і можуть коригуватися в процесі виконання бюджету. Враховуючи те, що соціальна відповідальність підприємства охоплює цілий спектр питань, таких як інвестиції в забезпечення екологічності виробничого процесу, підтримання соціальної інфраструктури як самого підприємства, так і територіальної громади на території присутності, роботу з персоналом та іншими стейкхолдерами, немає можливості відразу скласти бюджет СВД. Зведений бюджет соціальної відповідальності формується тільки після узгодження статей витрат з інвестиційним бюджетом, виробничим бюджетом та похідними від них, і тільки після цього шляхом перенесення статей витрат з вище вказаних планів створюється бюджет СВД.

Слід зазначити, що грошові потоки, пов'язані із соціальною відповідальністю, підлягають такому ж управлінню, як і всі інші. І в даному питанні інструментарій системи бюджетування цілком підходить для цих цілей. Хоча використання системи бюджетування не може в цих умовах бути ізольованим. Адже навіть, якщо на підприємстві існує окремий підрозділ, що відповідає за соціальну відповідальність, всі спроби надати СВД-менеджерам активну роль в плануванні соціально-орієнтованих витрат, зазнають невдачі. Проте, це не заважає керівництву підприємства вимагати від КСВ-підрозділів періодичний план заходів з приблизною їх кількісною оцінкою, які практично завжди дублюють бюджетні статті інших підрозділів підприємства. Причиною такого явища є те, що бюджети соціальної відповідальності – це завжди статті витрат, вже враховані іншими відділами підприємства, зокрема: різні витрати на персонал, враховані бюджетом PR-департаментів; витрати на нові системи виробництва і управління враховані департаментами розвитку або інвестиційними департаментами; інші заходи, традиційно асоціюються з соціальною відповідальністю (постачальники-покупці), враховані департаментами реалізації та логістики. Стосовно статей витрат на благодійність і утримання соціальної інфраструктури, то вони включаються до зведеного бюджету фінансовим департаментом або іншими департаментами. Це означає, що витрати на СВД по суті мають природу витрат, рідко піддаються фінансовому плануванню.

Разом з тим, основне завдання СВД-менеджменту – формування політики підприємства, спрямованої на постійне нарощування витрат на соціально відповідальне ведення діяльності. Саме в цьому їх основна роль – безперервно націлювати управління всіх рівнів на сталий розвиток. Лише у такий спосіб менеджер з СВД (за потреби підрозділ СВД) матиме можливість впливати на формування загального бюджету підприємства. Оскільки кожен керівник окремого департаменту лобіює інтереси свого підрозділу, або ж плановані витрати навмисно завищуються з метою отримати фінансування в необхідному обсязі, враховуючи, що спочатку закладені витрати будуть все одно зменшені в процесі узгодження.

Значна кількість як теоретиків, так й практиків розглядають бюджет як «фінансовий план дій», відзначають відповідність терміна «бюджет» терміну «кошторис», підкреслюючи тим самим зв'язок процесу оперативного планування як однієї з функцій управління з управлінським обліком.

Формування бюджету соціально відповідальної діяльності промислових підприємств має базуватись на загальних принципах бюджетування, послідовність та характеристика яких наведена в таблиці 1.

Таблиця 1

Послідовність та характерні ознаки етапів бюджетування

№	Особливості реалізації етапу	Характерна ознака етапу
1.	Узгодження цілей. Вимагає, щоб процес бюджетування починався «знизу вгору», оскільки керівники нижчих ланок краще володіють ситуацією на ринку, можуть більшою мірою забезпечити досягнення бюджетних показників	після узгодження бюджетних планів, з вище стоячими керівниками, що забезпечують відповідність пропонованого бюджету цілям підприємства; процес планування змінює напрямок і реалізується за схемою «зверху вниз»
2.	Встановлення пріоритету по відношенню до завдання координації етапів бюджетування	забезпечує використання дефіцитних ресурсів для найбільш ефективних програм
3.	Підпорядкованість	кожен підрозділ підприємства планує і відповідає тільки за ті економічні показники, на які воно впливає
4.	Відповідальність	передбачає передачу кожному підрозділу функції контролю за виконанням своєї частини бюджету разом з повноваженнями здійснювати за необхідності координуючі заходи
5.	Сталість цілей	передбачає, що встановлені базові величини принципово не змінюються протягом планованого періоду
6.	Послідовність	передбачає, що бюджет формується відповідно до облікової політики підприємства, яка застосовується послідовно від одного звітного періоду до іншого
7.	Відповідність фінансовому обліку	передбачає формування бюджетних таблиць таким чином, щоб прогнозні дані були ідентичні даними, які знаходять відображення в бухгалтерських проводках, що дозволить не тільки значно полегшити процес складання бюджету, а й досить оперативно здійснювати аналіз його виконання, не створюючи при цьому додаткових інформаційних потоків
8.	Взаємозв'язок техніко-економічних показників	мають місце в бюджетах різних рівнів, що забезпечує узгодженість і наступність вхідних і вихідних параметрів діяльності підприємства

Таким чином, сучасна система внутрішньфірмового планування і управління повинна сприяти комплексному управлінню соціально відповідальною діяльністю. Для цього в межах основних бюджетів доцільно використання кодів, що характеризують соціально відповідальну діяльність всіх підрозділів економічного суб'єкта, щоб можна було отримати загальний індекс «соціальної відповідальності» по підприємству в цілому. А поширення таких принципів бюджетного планування як директивність, регулярність, безперервність, а також формалізація діяльності господарюючого суб'єкта, що охоплює всі сегменти бізнесу, дозволить забезпечити в процесі бюджетування не тільки інтереси власників підприємства, а й інших соціальних партнерів, зацікавлених в довгостроковому співробітництві з підприємством (наприклад, персонал, держава, оточуюче середовище).

Отже, аналіз підходів різних наукових шкіл до визначення сутності бюджетування дозволив зробити висновок, що бюджетування на підприємстві – це не лише система й технологія, а й процес, який схожий до бюджетного процесу на рівні держави та здійснюється на принципах послідовності складання, затвердження, виконання та контролю за виконанням всієї сукупності бюджетів підприємства. Разом з тим бюджетування є одним із найбільш ефективних інструментів управління фінансами. Внутрішньфірмове бюджетування слід розглядати як ключовий елемент стратегічного управління фінансовими ресурсами підприємства, при цьому стратегія розвитку його фінансово-економічної діяльності нерозривна з методологією та інструментарієм внутрішньфірмового бюджетування.

Сучасне підприємство функціонує під впливом зовнішніх факторів, через це мусять ставати інформаційно прозорими та соціально відповідальними. В свою чергу, ця обставина надає підприємству й значні переваги перед конкурентами, а саме покращення фінансових показників, чого так вимагають власники. Конкретними економічними вигодами тут можуть бути від зростання обсягів реалізації продукції та збільшення продуктивності праці до покращення позиції на ринку, зростання вартості підприємства за рахунок підвищення оцінки її репутації, полегшення доступу до інвестицій та послаблення контролю з боку державних органів.

Розглядаючи господарюючий суб'єкт як соціально-економічну систему, пов'язану із зовнішнім середовищем та зацікавленими в ній групами людей, слід зазначити, що при виборі механізму управління підприємством, перш за все, необхідно позиціонувати місце його витрат в багатовимірній системі координат, яка враховує економічну, екологічну та соціальну результативність. Практичний досвід підтверджує, що найбільш ефективне управління соціально відповідальними витратами відбувається на стадії планування, коли оптимізацією бізнес-процесів можна досягти максимально можливої ефективності господарювання.

Планування соціально відповідальної діяльності включає такі основні етапи:

1. Вибір показників оцінки СВД, враховуючи інтереси основних зацікавлених сторін.
2. Розрахунок рівня СВД на основі вибраних показників.
3. Факторний аналіз зміни рівня СВД.
4. Вибір соціальних програм і соціальних інвестицій.

Основними принципами відбору таких показників оцінки СВД, враховуючи інтереси основних зацікавлених сторін, є наступні: очікування партнерів; залежність показників один від одного, що необхідно для коректного факторного аналізу, доступність інформації зі статистичних та галузевих джерел; стійкість обраних показників щодо параметрів часу, можливість застосовувати дані показники для прийняття управлінських рішень з регулювання відносин з соціальними партнерами.

Аналіз діяльності органів управління СВД передбачає оцінку рівня його нормативного забезпечення, структури управління, наявності та оцінка навчальних програм, кількість і типи реалізованих соціальних програм, а також механізми інформування стейкхолдерів про результати реалізації соціальних програм. Стосовно даного напрямку виділяються види оцінки, наведені у таблиці 2.

Таблиця 2

Напрямки аналізу та оцінки системи управління соціально відповідальною діяльністю

Параметри оцінки	Напрями аналізу
Нормативне забезпечення процесу управління СВД	пріоритети соціальної політики підприємства, кодекс поведінки (кодекс етики)
Структура управління СВД підприємства	відділ з питань СВД при раді директорів, група СВД, СВД-менеджер
Програми навчання щодо СВД	наявність навчальних та ознайомчих програм стосовно СВД; процес і методи навчання
Реалізовані соціальні програми	типи реалізованих соціальних програм, їх інструменти, цикл управління соціальними програмами, організація управління соціальними програмами, застосування механізмів зовнішнього адміністрування соціальних програм
Механізми інформування стейкхолдерів про результати реалізації соціальних програм	оцінка ефективності соціальних програм, оцінка рівня ознайомлення із соціальними програмами

Для оцінки здійснюваних підприємством соціальних інвестицій, необхідно використовувати кількісні та якісні індекси соціальних інвестицій. Дані заходи сприятимуть відображенню та оцінці масштабу та ступеню комплексності реалізованої підприємством політики стосовно соціальної відповідальності (табл. 3).

Таблиця 3

Напрямки аналізу і оцінки рівня соціального інвестування

Параметри оцінки	Напрями аналізу
Кількісні індекси	Величина соціальних інвестицій на одного працівника, частка соціальних інвестицій в загальному обсязі реалізованої продукції, частка соціальних інвестицій в структурі балансового прибутку
Якісні індекси	Інституційне забезпечення соціальної політики; система обліку соціальних заходів; комплексність здійснюваних соціальних інвестицій

Як відомо, вибираючи для реалізації ту чи іншу соціальну програму та соціальні інвестиції, обмежувальним фактором виступає обсяг фінансових коштів, необхідних на їх реалізацію.

Алгоритм планування СВД формується за допомогою використання базових соціальних нормативів. Вхідною інформацією системи планування є показники основної діяльності в натуральному та вартісному вираженні (наприклад, відношення фонду оплати праці до обсягу реалізації продукції). Потім визначається розмір соціального бюджету як консолідованого соціального пакету працівників підприємства. Співвідношення останнього з ФОП – один із найважливіших соціальних нормативів. Принципи розподілу соціального бюджету залежать від соціальної політики підприємства, його пріоритетів в даній сфері. Не менш важливим нормативом є також розподіл витрат на внутрішню та зовнішню соціальну політику. В процесі дослідження цієї проблеми, ми дійшли висновку, що оптимальне співвідношення може складати 85% на 15%. Враховуючи вище зазначене, представимо алгоритм соціального планування (рис. 1).

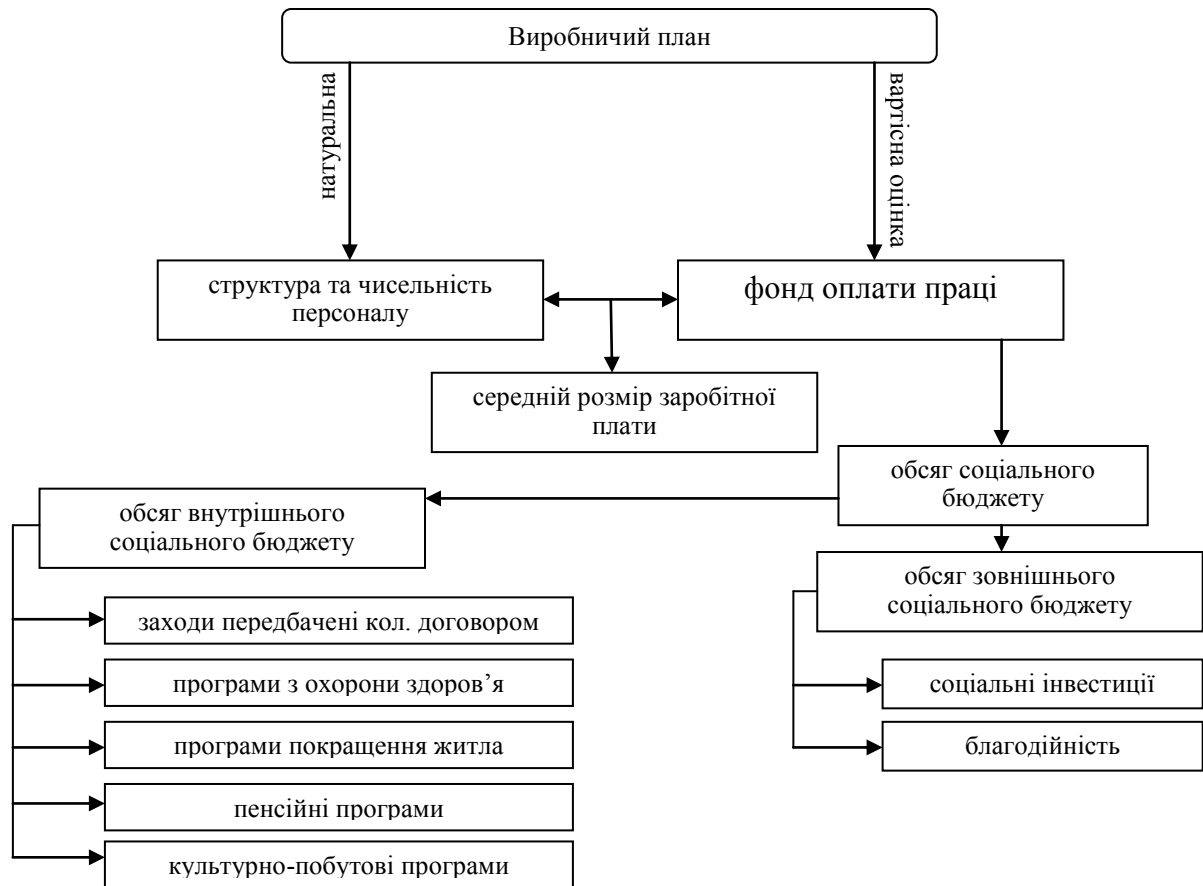


Рис. 1. Схема соціального планування на підприємстві

Окрім цього, найбільший інформаційний масив при плануванні соціального бюджету складає колективний договір. Витрати, необхідні для здійснення основних етапів СВД наведені в табл. 4.

Таблиця 4

Формування витрат на впровадження основних етапів СВД

Складові СВД	Необхідні витрати	Характеристика та обсяг витрат
Формування документальної бази, її розповсюдження та зберігання стосовно політики СВД	Час співробітників на підготовку документації, оплата консультантів, витрати на публікацію матеріалів	Витрати невеликі. Можливість включення витрат в маркетинговий бюджет
Інформування та навчання персоналу	Час співробітників (інформування насамперед вищої і середньої ланок менеджменту)	Витрати невеликі. Зниження витрат через навчання через внутрішні програми, для невеликих підприємств – участь в семінарах (тренінгах)
Зміна процесів та процедур господарської діяльності з метою відповідності екологічним стандартам	Витрати, пов'язані з технологічною модернізацією	Найбільші витрати, пов'язані з технологічною модернізацією, несуть великі добувні та промислові підприємства. Підприємства, що надають послуги, можуть здійснювати політику чистоти робочого місця, роздільної утилізації сміття і т.п., що не вимагає великих витрат
Забезпечення соціального захисту працівників	Витрати на збереження високої соціальної захищеності працівників	Як правило, ця стаття витрат є найбільшою.
Соціальні програми для території присутності або благодійні програми	Витрати на окремі соціальні програми	Зниження витрат на соціальні програми – цілісна стратегія підтримки, а не відповідь на випадкові звернення. Іншими ефективними способом зниження витрат – конкурсний механізм виділення коштів, а також залучення співробітників і клієнтів для надання допомоги місцевій громаді

З метою забезпечення інформативності процесів планування, обліку та аналізу формування бюджету соціально відповідальної діяльності підприємства (в тому числі і за структурними підрозділами) доцільно здійснювати в такій послідовності:

- оцінка фактичного стану зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства, розвитку його соціальних ресурсів;
- систематизація доходів і витрат на соціально відповідальну діяльність;
- прогноз основних економічних показників (обсяг виробництва і реалізації продукції в натуральному і, вартісному вираженні, потреба в найважливіших видах ресурсів і їх вартість, показники ефективності діяльності і т.д.) і розрахунок щодо них екологічних і соціальних показників діяльності;
- формування кошторисів витрат окремих ресурсів, (матеріальних, трудових, грошових);
- визначення витрат «окремих підрозділів підприємства (основні та допоміжні цехи, об'єкти соціальної сфери);
- виявлення фінансового результату і визначення лімітів фінансування соціально відповідальної діяльності промислового підприємства за рахунок різних джерел;
- оптимізація програми екологічного та соціального розвитку підприємства відповідно до концепції «обмеженості ресурсів» та очікувань зацікавлених сторін.

Повнота реалізації програм СВД залежить від того, як вони сприймаються керівництвом підприємства та як пропагуються її співробітниками. Тому для реалізації успішної політики СВД важливий не тільки обсяг коштів, який витрачається на соціальні програми. Важливо, як підприємство їх витрачає, який отримує результат на одну вкладену гривню.

Висновки. На нашу думку, методика бюджетування соціально відповідальної діяльності промислового підприємства повинна бути єдиною незалежно від періоду планування для того, щоб була можливість співставлення запланованих і фактичних даних, а також з найменшими затратами праці переводити довгострокові бюджети в середньо і короткострокові. Різниця методичних прийомів, використовуваних видів розробки довгострокових і короткострокових прогнозів, може полягати в застосованій базі даних, а також ступені її деталізації.

Література

1. Bowen Howard R. Social Responsibilities of the Businessman / H.R. Bowen. — N.Y.: Harper & Row, 1953. — 298 p.
2. Carroll, A.B. Corporate social responsibility: Evolution of definitional construct / A.B. Carroll // Business and Society. — 1999. — N 38 (3). — P. 268–295.
3. Davis, K. Business and Society: Environment and Responsibility / K. Davis, R. Blomstrom. — N.Y.: McGrawHill, 1975. — P. 174–175.
4. Friedman M. The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits / M Friedman/ The New York Times Magazine, September 13, 1970. -P. 173-178.
5. Друкер П.Ф. Практика менеджмента / П.Ф. Друкер. — М.: Издательский дом Вильямс, 2000. — 398 с.
7. Портер М. Э. Конкуренция / М. Э. Портер. — М.: Издательский дом Вильямс, 2000. — 495 с.
8. Соціально відповідальний бізнес. — офіційний сайт [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://svb.ua/about/history>

References

1. Bowen Howard R. Social Responsibilities of the Businessman / H.R. Bowen. — N.Y.: Harper & Row, 1953. — 298 p.
2. Carroll, A.B. Corporate social responsibility: Evolution of definitional construct / A.B. Carroll // Business and Society. — 1999. — N 38 (3). — P. 268–295.
3. Davis, K. Business and Society: Environment and Responsibility / K. Davis, R. Blomstrom. — N.Y.: McGrawHill, 1975. — P. 174–175.
4. Friedman M. The Social Responsibility of Business Is to Increase Its Profits / M Friedman/ The New York Times Magazine, September 13, 1970. -P. 173-178.
5. Druker P.F. Praktyka menedzhmenta / P.F. Druker. — M.: Yzdatelsky dom Vyliams, 2000. — 398 s.
7. Porter M. Э. Konkurentsya / M. Э. Porter. — M.: Yzdatelsky dom Vyliams, 2000. — 495 s.
8. Sotsialno vidpovidalnyy biznes. — ofitsiyniy sait [Elektronnyi resurs] — Rezhym dostupu: <http://svb.ua/about/history>

Рецензія/Peer review : 16.03.2018
Надрукована/Printed : 12.04.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Хомин П. Я.

**ЗАГРОЗИ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА ТА АНАЛІТИЧНІ
НАПРЯМИ ЇХ ПРОЯВУ НА РІВНІ ПІДПРИЄМСТВА**

В статті розглянуто сутність загроз економічній безпеці підприємства. Доведено аналогію понять «загроза» та «небезпека». Досліджено сутність загроз та окреслено їх характеристики. Розглянуто сутність небезпек та окреслено їх основні ознаки. Визначено основні зовнішні та внутрішні загрози економічній безпеці підприємства. Окреслено напрями виникнення загроз за окремими елементами фінансової звітності. Доведено доцільність мінімізації рівня загроз ресурсної безпеки за показниками фінансової звітності підприємства.

Ключові слова: небезпека, загроза, економічна безпека, негативна динаміка, негативні наслідки, мінімізація загроз, стійкий розвиток.

RZAEV G.
BALABANYUK D.
Khmelnitsky National University**ECONOMIC SECURITY THREATS OF THE ENTERPRISE AND ANALYTICAL
DIRECTIONS OF THEIR ASPECTS AT THE ENTERPRISE LEVEL**

The article presents the essence of threats to the enterprise economic security. An analogy of the concepts of "threat" and "danger" is proved. The essence of threats is studied and their characteristics are outlined. The threat is presented as a negative change in the internal and external environment. The threat is regarded as an event, action, process or phenomenon that is capable of disturbing stability, enterprise development and operation. The threat is offered to be studied as a set of negative factors or conditions that may lead to negative consequences for the enterprise. The threat is studied as an act (inaction), which may result in any kind of damage. The relevance of studying threats as a complex of conditions and factors, creating danger to interests of the state, society, enterprises is emphasized. The essence of dangers is analyzed and their main features are outlined. The danger is regarded as a possibility of negative influence. The danger is revealed as the probability of causing damage, undesirable development dynamics, damage, crisis status. The main external and internal threats to the economic security of the enterprise are specified. To external threats it is relevant to refer an enhancement of competition, an increase in inflation rate, a change in the exchange rate, instability of tax legislation, military actions, decrease in purchasing ability of the population, etc. At the level of the business entity, it is relevant to refer the following internal threats: the uncertainty of the enterprise strategy, the low level of workers and managerial staff skills, the use of outdated equipment, the inadequate level of provision and use of stocks, etc.

The directions of threats emergence according to separate elements of financial reporting are outlined. The threat is presented as a negative dynamics of the company assets in terms of its individual elements, the deterioration of their structure and efficiency of use. The danger to the economic security as a negative dynamics of own and borrowed capital in terms of their components and efficiency of its use in accordance with the types of the enterprise activity is emphasized. It is suggested to study the negative dynamics of the costs indicators, income and financial results of the enterprise and the deterioration of their structure. The relevance of minimizing the threats of resource security level by the indicators of financial reporting of the enterprise is proved.

Key words: danger, threat, economic security, negative dynamics, negative consequences, minimization of threats, sustainable development.

Постановка проблеми. За умов невизначеності, підвищеного ризику та високого рівня недобросовісної конкуренції на ринку, перед господарюючими суб'єктами гостро стоїть проблема пошуку ефективної системи управління, що має бути в кінцевому рахунку, бути налаштована на забезпечення максимального результату при мінімальному рівні загроз, через реалізацію комплексу внутрішніх заходів. Є актуальним своєчасне та оперативне виявлення загроз діяльності підприємства та мінімізація їх негативного впливу. Потреба є у виявленні загроз, для уникнення ймовірних втрат, які можуть бути оцінені у грошовій формі і виникати внаслідок не ефективного управління підприємством.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема безпечного функціонування підприємства досліджувалася такими зарубіжними та вітчизняними економістами, як: Р. Качалов, Г. Клейнер, А. Одінцов, В. Сенчагов, В. Тамбовцев, В. Шликов, В. Ярочкін, О. Ареф'єва, А. Кірієнко, Д. Ковальов, С. Покропивний, Н. Реверчук [1, с. 18]. Важливо наголосити що проблеми дослідження загроз економічній безпеці досліджували В. Амітан Ф. Акулініна, В. Гапоненко Л. Гончаренко М. Єрмошенко, З. Живко, В. Ортинський, І. Керницький, Й. Петрович, В. Севка та ін. Економічну безпеку під кутом оцінки небезпек вивчали В. Амітан Ф. Акулініна, А. Беспалько, А. Власков, В. Гапоненко, Н. Голуб, М. Єрмошенко, З. Живко, В. Нижник, В. Ортинський, І. Керницький, І. Мойсеєнко, О. Марченко Й. Петрович та ін. Важливо наголосити, що окремі науковці вивчають загрози та небезпеки як окремі категорії, інші вважають їх поняттями-синонімами, що породжує деякі дискусійні питання і відповідно потребує подальших досліджень економічної безпеки підприємства.

Метою статті є дослідження розуміння поняття загроз та небезпек економічній безпеці підприємства та обґрунтування їх характеристик й ознак відповідно до аналітичних потреб.

Виклад основного матеріалу. В сучасних умовах розвитку підприємств України актуальним є питання організації процесу управління підприємством щодо мінімізації рівня загроз, підвищення ефективності його функціонування, а також формування потенційних можливостей підприємства щодо забезпечення економічної безпеки.

Безпека у перекладі з грецької означає «володіти ситуацією». Поняття «безпека» почало використовуватись з 1190 р. Безпека – відсутність небезпеки; збереженість; надійність. Забезпечувати (убезпечувати) (кого, що) – означає уберігати, забезпечувати відсутність небезпеки [1, с. 14].

Економічна безпека – це стан оптимального для підприємства рівня використання його економічного потенціалу, за його існуючі або можливі збитки виявляються нижчими за встановлені підприємством межі.

В сучасних умовах полікритеріальність оцінки економічного розвитку обумовлює і множинність форм існування, коли кризи, загрози, катастрофи стають нормою суспільно-економічного розвитку. В такій ситуації актуальним стає завдання передбачення цих неминучих негативів розвитку та розробки заходів їхнього пом'якшення [2, с. 12].

Таблиця 1

Наукові підходи до розуміння поняття «загроза»

№	Автор	Визначення	Ознаки (характеристики)
1	М. Єрмошенко [1, с. 31].	конкретна і безпосередня форма небезпеки чи сукупність негативних чинників чи умов; це подія з негативними для підприємства наслідками	сукупність негативних чинників чи умов; негативні наслідки для підприємства
2	Акулінина Ф. В. [8 с.10]	це негативна зміна у зовнішній політичній, економічній чи природному середовищі, які завдають відчутних реальних або потенційних збитків державі в цілому, його структурних елементів і безпосередньо життєвим, політичним, економічним інтересам громадян	негативна зміна у внутрішньому та зовнішньому середовищі
3	Гапоненко В.Ф. [9 с.10]	під загрозою розуміють потенційно можливі або реальні події, процеси, обставини або дії зловмисників, які можуть завдати моральний, фізичний чи матеріальний збиток	потенційно можливі або реальні події, процеси які можуть завдати моральний, фізичний чи матеріальний збиток
4	Гапоненко В.Ф. [9 с.10]	це такий розвиток подій, дія (бездіяльність), в результаті яких з'являється можливість або підвищується ймовірність порушення нормального функціонування підприємства і недосягненням ним своїх цілей, зокрема нанесення підприємству будь якого виду шкоди	дія (бездіяльність), в результаті яких може виникнути будь який вид шкоди
5	В. Н. Амітан [10]	це потенційно чи реально можлива подія, дія, процес чи явище, що здатне порушити стійкість і розвиток підприємства чи призвести до зупинки його діяльності	подія, дія, процес чи явище, що здатне порушити стійкість, розвиток підприємства та функціонування
6	Гончаренко Л. П. [8 с.10]	найбільш конкретна і безпосередня форма небезпеки або сукупність умов та факторів, що створюють небезпеку для інтересів держави, суспільства, підприємств, особистості, а також національних цінностей і національного способу життя.	сукупність умов та факторів, що створюють небезпеку для інтересів, держави суспільства, підприємств

Опрацювання та узагальнення теоретичних підходів до розуміння поняття «загроза», дало нам змогу, виділити такі наступні його ознаки та характеристики:

- негативна зміна у внутрішньому та зовнішньому середовищі;
- подія, дія, процес чи явище, що здатне порушити стійкість, розвиток підприємства та функціонування;
- сукупність негативних чинників чи умов, що можуть призвести до негативних наслідків для підприємства;

- дія (бездіяльність), в результаті яких може виникнути будь який вид шкоди;
 - сукупність умов та факторів, що створюють небезпеку для інтересів, держави суспільства, підприємств.

В цілому, на нашу думку, загроза, на рівні господарюючого суб'єкта, представляє собою дію або бездіяльність, у вигляді негативних наслідків, що можуть завдати шкоди для функціонування підприємства, що буде виражено у негативній динаміці показників доходів, витрат, фінансових результатів, що будуть мати відповідно негативні наслідки характеристик фінансового стану підприємства та його подальший розвиток.

Є важливим, дослідити розуміння поняття «небезпека», як можливість негативного впливу та небажану динаміку розвитку (див. табл.2).

Таблиця 2

Наукові підходи до розуміння поняття «небезпека»

№	Автор	Визначення	Ознаки (характеристики)
1	Гончаренко Л. П. [8 с.10]	об'єктивно існуюча можливість негативного впливу на суспільство, особистість, держава, природне середовище, підприємство, в результаті якого їм може бути заподіяна будь-які збитки, шкоду, що погіршує їх стан, що надає їх розвитку небажані динаміку або параметри	можливість негативного впливу; зростання збитків; небажана динаміка розвитку
2	Акулінина Ф. В. [8 с.10]	цілком усвідомлювана, не фатальна ймовірність нанесення шкоди комусь, чого-небудь, обумовлена наявністю об'єктивних і суб'єктивних факторів, що володіють вражаючими властивостями	ймовірність нанесення шкоди
3	М. Єрмошенко [1, с. 31].	об'єктивно існуюча можливість негативного впливу на якість явище, систему, механізм, соціальний організм, внаслідок чого йому може бути заподіяна шкода, що призведе до занепаду, кризового стану	можливість негативного впливу; занепад, шкода, кризовий стан

Опрацювання та узагальнення теоретичних підходів до розуміння поняття «загроза» дали змогу виділити такі наступні його ознаки та характеристики: можливість негативного впливу; зростання збитків; ймовірність нанесення шкоди небажана динаміка розвитку занепад, шкода, кризовий стан. Отже, небезпека є можливість виникнення певних обставин, за яких може бути заподіяна шкоди для підприємства, через небажану динаміку розвитку, його негативний вплив, що може призвести до занепаду, шкоди, кризового стану.

Процес виявлення загроз, а також управління ризиками визначаються залежно від сфери діяльності фірми. Для підприємства найважливішим являється захищеність його діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також здатність швидко усунути різного роду загрози або пристосуватися до існуючих умов, що не позначаються негативно на його діяльності. Суб'єкт господарювання, при виявленні загроз, повинен здійснити оцінку ймовірності загроз, та діагностувати перспективи їх негативного впливу на діяльність та результати господарюючого суб'єкта.

Найбільш поширена в науці класифікація небезпек за сферою їх виникнення. За цією ознакою розрізняють внутрішні і зовнішні небезпеки. Зовнішні небезпеки і загрози виникають за межами підприємства, не пов'язані з його виробничою діяльністю. Як правило, це така зміна навколишнього середовища, яка може завдати підприємству збитків. Внутрішні чинники пов'язані з господарською діяльністю підприємства, його персоналу [3].

Загрози для діяльності підприємства умовно можемо поділити на зовнішні та внутрішні. До зовнішніх загроз доцільно віднести посилення конкуренції, підвищення рівня інфляції, зміна валютного курсу, нестабільність податкового законодавства, військові дії, зменшення купівельного спроможності населення та ін. На рівні господарюючого суб'єкта, до внутрішніх загроз доцільно віднести такі: невизначеність стратегії підприємства, низький рівень кваліфікації робітників та управлінського персоналу, використання застарілої техніки, невідповідний рівень забезпечення та використання запасів та ін.

Важливо підкреслити, оскільки загрози (небезпеки) на рівні господарюючого суб'єкта є негативні наслідки, тенденції, то є доцільним наголосити на можливих загрозах, що можуть бути відображені за основними елементами, окремими показниками фінансової звітності. Так основними ознаками загроз щодо

активів підприємства можуть бути такі негативні динаміки їх складових елементів, а саме: погіршення структури активів підприємства, зменшення частки активів, що швидко реалізуються, уповільнення їх оборотності, погіршення ефективності їх використання; збільшення частки необоротних активів, що не відповідають виробничій програмі, утруднює їх керуваність та поглиблює невідповідність видам діяльності; порушення співвідношення певних груп оборотних активів з погляду їх ліквідності, що призведе до часткової або повної втрати окремих складових активів; невідповідність складу і структури оборотних активів обсягам випущеної продукції, що призведе до понаднормових залишків запасів підприємства та зменшення рівня його ділової активності.

Негативна динаміка щодо загроз власного капіталу може бути представлена у такому розрізі: погіршення структури джерел формування активів та зменшення частки власного капіталу; погіршення структури власного капіталу та обмеження щодо диверсифікації видів діяльності підприємства; зменшення обсягу власного капіталу і скорочення можливостей діяльності підприємства; негативна динаміка обсягу власного капіталу призводить до погіршення фінансової стійкості та платоспроможності.

Так основними ознаками загроз щодо активів підприємства можуть бути такі негативні динаміки їх складових елементів, а саме: погіршення структури джерел формування активів підприємства, що викликає певні проблеми і складнощі щодо залучення запозиченого капіталу; невиконання підприємством своїх зобов'язань і недотримання співвідношення дебіторської та кредиторської дисципліни; недотримання розрахунково-платіжної дисципліни, псування іміджу підприємства що призводить до обмеження обсягів залучення капіталу та ін.

Важливим напрямом виникнення загроз діяльності підприємства є загрози стосовно негативної динаміки показників доходів, витрат, фінансових результатів, що представлено у такому розрізі: погіршення ефективності використання ресурсів підприємства; нестійка динаміка показників витрат, доходів і фінансових результатів, посилення негативних змін; недотримання взаємозв'язку і взаємозалежності темпів зростання показників витрат, доходів та фінансових результатів та ін.

Висновки. Важливо наголосити, що вище перелічені загрози економічної безпеки, що відображені окремими елементами фінансової звітності мають негативний вплив на рівень економічної безпеки і відповідно негативні наслідки на стан розвитку і функціонування підприємства, порушують економічну безпеку підприємства та негативно впливають на його функціонування.

За умов нестабільності є доцільним розглядати загрози економічній безпеці як дію або бездіяльність, що може бути представлено у негативних наслідках, які в свою чергу, будуть відображені у показниках фінансової і статистичної звітності. В свою чергу негативні наслідки загроз будуть представлені у динаміці показників, які будуть мати незадовільну інтенсивність динаміки у такому розрізі:

- негативна динаміка активів підприємства у розрізі його окремих елементів, погіршення їх структури та ефективності використання;
- негативна динаміка власного та запозиченого капіталу у розрізі їх складових та ефективності його використання у відповідності до видів діяльності підприємства;
- негативна динаміка показників витрат, доходів та фінансових результатів діяльності підприємства та погіршення їх структури.

Отже, доцільно наголосити, що дослідження можливих загроз економічній безпеці підприємства за вказаними напрямками дасть змогу можуть мінімізувати рівень загроз та їх негативних наслідків, що в свою чергу забезпечить оперативність аналітичних досліджень та результативність управлінських рішень, що будуть мати позитивний наслідок на результати діяльності підприємства. Виявлення внутрішніх та зовнішніх загроз та пошук шляхів їх мінімізації дасть змогу запобігти втратам потенціалу підприємства та підняти рівень його економічної безпеки за умов нестабільної економіки.

Література

1. Мойсеєнко І. П., Марченко О.М. Управління фінансово-економічною безпекою підприємства / І. П. Мойсеєнко, О. М. Марченко // навч. посібник. – Львів, 2011. – 380 с.
2. Власюк О. С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О.С.Власюк; Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України. – К., 2008. – 48с. – Бібліогр.: с.43-46.
3. Ортинський В.Л. Економічна безпека підприємств, організацій установ / В. Л. Ортинський, І. С. Керницький, З.Б. Живко [та ін]. – К.: Правова єдність, 2013.– С. 544
4. Вахлакова В. В. Формування забезпечення економічної безпеки підприємства / В. В. Вахлакова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2016. – №3, Т.1. – С. 11-17.
5. Чорна А. М. Структура ресурсного забезпечення економічної безпеки підприємства / А. М. Чорна // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. -2009. - №4, Т.1. – С.92-95.
6. Нижник В. М. Економічна дипломатія та економічна безпека України / В. М. Нижник // Хмельницький національний ун-т. - Хмельницький : ХНУ, 2007. - С. 287-294.
7. Петрович Й. М. Економіка і фінанси підприємства: підручник / Петрович Й. М., Л. М. Прокопшин-Рашкевич. – Львів : Магнолія 2006, 2014. – 406 с.

8. Гончаренко Л.П. Экономическая и национальная безопасность / Л.П. Гончаренко. – М. : Экономика, 2007. – 543 с.

9. Беспалько А.Л., Власков А.С. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы. - М.: Издательство «Ось-89», 2007. - 208 с.

10. Економіка і організація об'єднань підприємств: Навчальний посібник / Амітан В.Н., Сєвка В.Г., Мельникова М.В., Голуб Н.Ю. – Макіївка, ДонДАБА – 2004.-137 с.

References

1. Moiseienko I. P., Marchenko O.M. Entity financial and economic security management / I. P., Moiseienko, O. M. Marchenko // work-book. – Lviv city, 2011.- 380 p.

2. Vlasiuk O. S. Theory and practice of economic security in the system of economic science / O. S. Vlasiuk; National Institute of International Security Issues of National Security and Defense Council of Ukraine. - K., 2008. – 48 p. - Bibliography.: p. 43-46.

3. Ortynskiy V.L. Economic security of entities, organizations, institutions / V. L. Ortynskiy, I. S. Kemytskyi, Z.B. Zhyvko [etc.]. - K. : Legal unity, 2013,- p. 544

4. Vakhlakova V. V. Formation of providing of economic safety of the entity / V. V. Vakhlakova // Khmelnytsky National University Newsletter. - 2016. –No 3, V.1. -P. 11-17.

5. Chorna A. M. Structure of resource provision of the enterprise economic security / A. M. Chorna // Khmelnytsky National University Newsletter. Economic sciences -2009. – No 4, V.1. - P.92-95.

6. Nyzhnyk V. M. Economic diplomacy and economic security of Ukraine / V. M. Nyzhnyk // Khmelnytsky National University. – Khmelnytsky city: KhNU, 2007. - P. 287-294.

7. Petrovych Y.M. Economics and finances of the enterprise: textbook / Petrovych Y.M., L. M. Prokopyshyn-Rashkevych. – Lviv city: Magnolia 2006, 2014. - 406 p.

8. Goncharenko L. P. Economic and national security / L. P. Goncharenko. - M. : Economics, 2007. - 543 p.

9. Bespalko A. L., Vlaskov A.S. Economic security of enterprises. Approaches and principles. - M.: Publishing house «Os-89», 2007. - 208 p.

10. Economics and organization of business associations: Workbook / Amitan V.N., Sievka V.G., Melnykova M.V., Golub N.Y. - Makiivka, DonDABA - 2004.-137 p.

Рецензія/Peer review : 12.02.2018

Надрукована/Printed : 04.04.2018

Рецензент: д. е. н., проф. Лук'янова В. В.

СТРУКТУРИЗАЦІЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ «ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА» ТА СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПІДХОДІВ ДО ЇЇ ВИЗНАЧЕННЯ

Розглянуто еволюцію підходів до трактування сутності поняття економічної безпеки підприємства. Проведено структуризацію його сутнісного наповнення та узагальнено основні підходи до визначення сутності економічної безпеки підприємства з метою більш повного уявлення його внутрішньої будови.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, еволюції поняття, підходи до визначення економічної безпеки підприємства.

ТКАЧУК Н.

Zhytomyr State Technological University

STRUCTURING OF THE ESSENCE OF THE CONCEPT OF ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY AND SYSTEMIZATION OF APPROACHES TO ITS DETERMINATION

Crisis commonly found in the present stage of development of the country economy requires immediate activating all possible mechanisms of its overcoming with the goal of providing strategic development entities. A harmonious blend of financial, material, human, informational, technological, environmental and other resources will provide economic security of an enterprise due to stable functioning and dynamic development. The aim of the study is to establish the stages of the evolution of the concept of economic security of an enterprise, determine its essential content and conduct systematization of approaches to definition with the generalization and allocation of characteristics of each. Examining the concept of economic security of an enterprise it can be noted that it is still in a state of evolution, so to delineate the boundaries of this concept is quite difficult. However, we emphasize that economic security reflect a continuous process whereby the company obtains a certain level of economic security, or on the contrary, will find itself in distress. The end result entirely depends on the ability to withstand threats and to coordinate the interests of the enterprise with other entities and resources of a business entity in hand. The author identifies fifteen approaches to definition of essence of concept of economic safety of enterprise by outstanding scientists of our time, among them approaches focused on the protection of the interests of the company; the state of development of the economic system and the state that determines the extent of undesirable changes (limits of adaptability) are selected by the author for the first time. Further studies through the given lens we consider the allocation of impact factors, tools of economic safety maintenance of the enterprise.

Key words: economic security, evolution of the concept of economic security of the enterprise, approaches to determining the economic security of the enterprise.

Постановка проблеми. Сучасний стан економіки України характеризується фінансовою та політичною кризами, економічним занепадом та глибоким спадом виробництва. Сукупність цих факторів призвела до ситуації, за якої більшість вітчизняних підприємств знаходяться в критичному стані або на межі банкрутства. Вихід їх із кризового стану передбачає, у першу чергу, розробку дієвого економічного механізму ефективного використання фінансових, матеріальних, трудових, інформаційних, техніко-технологічних, екологічних та інших ресурсів. З точки зору стратегічного розвитку саме гармонійне поєднання таких ресурсів дасть можливість забезпечити стабільне функціонування та динамічний розвиток підприємства. Сукупність вище перелічених ресурсів у оптимальному їх поєднанні представляють собою економічну безпеку підприємства. Саме тому, розуміння внутрішньої будови та систематизація підходів до визначення економічної безпеки підприємств є надзвичайно актуальними за умов сьогодення, адже краще розуміння сутності даного поняття допоможе розробити дієвий механізм її забезпечення.

Метою дослідження є встановлення етапів еволюції поняття економічна безпека підприємства, визначення його сутнісного наповнення та проведення систематизації підходів до визначення, з їх узагальненням та виділенням характерних рис кожного.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням теоретичних та практичних засад забезпечення економічної безпеки підприємства займається ряд вчених-економістів таких, як Козаченко Г.В., Кузенко Т.Б., Ляшенко О.М., Мороз О.В., Ортинський В.Л., Пономарьов В.П., Шликов В., Ярочкін В. та ін. Проте на сьогодні відсутній єдиний погляд до визначення поняття економічної безпеки суб'єктів господарювання та сутнісного його наповнення, що й підтверджує актуальність теми дослідження.

Викладення основного матеріалу дослідження. Формування підходів до розуміння економічної безпеки підприємств, обумовлені рядом історичних передумов, а саме: розвитком ринкової економіки та набуттям Україною незалежності. Перше визначення сутності поняття економічної безпеки підприємства, що сформувалося на терені вітчизняної науки у 90-і рр. ХХ ст. стосувалося лише забезпечення його комерційної гасмниці [1; 4; 7; 8; 13; 22]. Даний підхід з'явився на терені економічних перетворень та зламів епох. У 90-х рр. відбулася зміна державного устрою, розвиток форм власності та видів підприємницької діяльності, вихід підприємств на відкритий ринок, розвиток конкуренції тощо. На підприємствах гостро

постало питання захисту від конкурентів внутрішньої інформації, яка стосувалася впровадження нових технологій, зниження витрат, виробництва конкурентоспроможної продукції та інших методів забезпечення інших конкурентних переваг, які в кінцевому підсумку призведуть до збільшення прибутку і вважаються його інтелектуальною власністю. Таким чином, економічна безпека на початковій стадії розвитку даного поняття ототожнювалася з інформаційною безпекою [2; 3; 5; 6].

Так як економічна безпека прирівнювалася до захисту інформації, то її забезпечення визначалося рівнем безпеки «самої слабкої ланки» – персоналу підприємства. В той час превалювала дворівнева система захисту інформації. Збереження комерційної таємниці службою безпеки підприємства відносилось до першого рівня її захисту. До другого – створення колективних настанов за допомогою засобів організаційної культури щодо формування атмосфери «пильності та відповідальності». Кураторами створення та підтримки відповідного психологічного клімату назначалися лідери середньої ланки, які мали авторитет у підлеглих у взаємодії із неформальними лідерами трудового колективу. Ставлення до захисту економічної безпеки підприємства як до збереження його інформації та комерційної таємниці є досить вузьким та однобоким, адже існує ще низка внутрішніх та зовнішніх факторів, задіяних у її забезпеченні.

Перехід до ринкових умов господарювання наприкінці ХХ ст. призвів до втрати державою інвестиційної функції, згідно з якою вона виступала головним замовником і споживачем продукції народногосподарства. Така ситуація змусила господарюючих суб'єктів під іншим кутом розглядати питання економічної безпеки. Таким чином, на зміну першому підходу прийшов наступний, який передбачав те, що економічна безпека підприємства знаходиться під безперервним впливом зовнішнього середовища, яке за умов ринкової економіки є досить мінливим, динамічним та невизначеним. Економічну безпеку почали розглядати як стан, що обумовлений впливом зовнішнього середовища підприємства.

За такого підходу під сутністю «економічної безпеки» розуміли такий стан суб'єкта господарювання, який забезпечує йому здатність протистояти несприятливим зовнішнім впливам. Таким чином, економічною безпекою вважали спроможність господарюючого суб'єкта забезпечити стабільність свого існування та розвиток за різних, навіть несприятливих, умов зовнішнього середовища, незалежно від характеру впливу даного середовища на діяльність підприємства, а також масштабу і характеру внутрішніх змін [10, с. 35; 26, с. 33].

В рамках впливу на діяльність суб'єкта господарювання зовнішніх факторів розглядає економічну безпеку В. Тамбовцев [24], характеризує її певним набором внутрішніх параметрів життєздатності підприємства. Зміна комбінації даних параметрів визначає ступінь «небажаності змін» зовнішнього середовища. Проте, у процесі господарювання майже неможливо спрогнозувати ймовірність настання небажаних змін, які крім того потрібно ретельно дослідити та чітко окреслити.

В межах вище зазначеного підходу окремо виділяють ресурсно-функціональний, сутність якого полягає в тому, що економічна безпека розглядається як стан найефективнішого використання ресурсів, внутрішнього потенціалу суб'єкта господарювання, який дає можливість протистояти зовнішньому впливу на підприємство, забезпечуючи при цьому стабільне господарювання та розвиток. Згідно з даним підходом виділяють сім функціональних складових забезпечення економічної безпеки: інтелектуально-кадрову, фінансову, техніко-технологічну, політико-правову, екологічну, інформаційну і силову [10, с. 38-39].

До основних переваг ресурсно-функціонального підходу можна віднести його комплексність, яка передбачає дослідження факторів впливу та процесів її досягнення, встановлення індикаторів рівня забезпечення функціональної складової економічної безпеки тощо. Поряд із тим, дана перевага може розглядатися і як основний недолік цього підходу через широту охоплення основних складових його визначення. Адже, економічна безпека підприємства визначається і з точки зору пристосування до мінливих умов зовнішнього середовища, і в якості забезпеченості ресурсами та управління ними. При такому багатогранному визначенні втрачається сенс самої безпеки, і, вона набуває рис ефективності діяльності підприємства.

Виділяють також вузькофункціональні підходи, які розглядають окремі аспекти економічної безпеки. Економічну безпеку підприємства з точки зору фінансової безпеки розглядають І.А. Бланк, Р.С. Папехін, Ю.Г. Кім, Т.Б. Кузенко, В.В. Прохорова, Н.В. Сабліна, К.С. Горячева та ін.

На сьогоднішній день широкого розвитку набули підходи до визначення сутності економічної безпеки підприємств залежно від сфери діяльності (кредитно-фінансових установ, страхових компаній, підприємств АПК та переробної сфери тощо), форм власності та розмірів (акціонерних товариств, підприємства малого, середнього та великого бізнесу тощо).

Безперечно виділення вузько функціональних напрямків є необхідним, адже вони дають змогу більш детально зрозуміти сутність економічної безпеки певного виду діяльності та чітко окреслити механізм її забезпечення. Єдиним недоліком таких напрямків є неузгодженість авторів щодо визначення сутності економічної безпеки, тому виникає велика розбіжність між засобами її забезпечення для різних видів діяльності.

На основі дослідження сучасних підходів до поняття «економічна безпека підприємства» автором запропоновано поглибити отримані дані та провести критичний аналіз даного поняття шляхом розкладу його на складові компоненти (частини), табл. 1.

Порівняння визначень економічна безпека підприємства сучасними вченими економістами

	Сутність поняття безпека					Об'єкт впливу		Отримана властивість	Кінцева мета (результат)			
	Властивість підприємства	Нааявність конкурентних переваг	Ефективного використання ресурсів	Стан			Внутрішні та зовнішні загрози		Інтереси інших суб'єктів господарювання	Здатність усувати загрози	Вживання або пристосування	Стабільне функціонування
				Захищеності (гармонізації)								
				Діяльності підприємства	Потенціалу підприємства	Інтересів підприємства						
Козаченко Г.В., Пономарьов В.П. [16, с. 126]						+	+					
Оргинський В.Л. [16, с. 126]							+					+
Олейников Є. [21, с. 138]			+				+				+	
Забродський В. [10, с. 35]	+						+			+		+
Шликов В. [26, с. 33]							+					
Мінаєв Г. [19, с. 359]							+					
Соколенко Т. [23]					+							
Кузенко Т.Б. [15, с. 12]			+				+			+		+
Варналій З.С. [16, с. 126; 127]			+				+				+	
Ковальов Д., Сухорукова Т. [12, с. 48]				+			+		+			
Кракос Ю.Б., Серик Н.І. [14, с. 7]				+			+					
Шкарлет С.М. [25, с. 42]			+				+					+
Капустін Н.Н. [11, с. 46]	+						+			+		+
Ляшенко О.М. [17, с. 98]			+				+			+		+
Дикань В.Л. [9, с. 72]			+	+			+				+	+
Ярочкін В. [27, с. 6]							+					
Ярочкін В. [28, с. 154]							+					

Провівши ґрунтовний аналіз визначень, представлених у табл. 1. ми дійшли висновків, що позиції науковців щодо трактування поняття «економічна безпека підприємства» відрізняються змістовністю та широтою наповнення. Деякі визначення надмірно перевантажені інформацією, інші – навпаки, відзначаються її неповнотою. Проте, у визначенні кожного автора можна побачити та умовно виділити наступну структуру: спочатку з'ясовується сутність поняття економічна безпека підприємства, потім визначаються об'єкти впливу, далі описується якість яку набуває підприємство в процесі боротьби із об'єктами впливу, і, в кінці визначається мета або результат, який отримує суб'єкт господарювання.

Дослідивши сукупність поглядів на сутність економічної безпеки підприємства автором здійснено виділення та узагальнення сучасних підходів до визначення даного поняття.

Спочатку розглянемо існуючі наразі підходи до визначення економічної безпеки підприємств вчених-економістів сучасності. Так, Мороз О.В. виділяє наступні: орієнтований на захист інформації; конкурентний, ресурсно-функціональний, орієнтований на захист від загроз, орієнтований на відповідну сукупність умов та чинників, орієнтований на виробничо-економічну систему, орієнтований на розкриття властивостей підприємства як системи, організаційний, діагностичний та комплексний [20, с. 21-24].

Ляшенко О.М. більш укрупнено відноситься к підходам до визначення поняття економічна безпека підприємства, виділяючи такі: захисний, ресурсно-функціональний, стійкісний, гармонізаційний

[18, с. 65-66]. Групування підходів Ляшенко О.М. проводить з урахуванням «...постулатів теорії розвитку, у рамках якої безпека розглядається з двох позицій – як форма розвитку суб'єкта та як форма пристосування суб'єкта загрозам». До концепції розвитку автор відносить ресурсно-функціональний гармонізаційний та конкурентний підходи. Захисна концепція поєднує захисний та стійкісний підходи. В цілому, ми погоджуємося із поглядом Ляшенко О.М., адже підприємство – це відкрита система, яка може перебувати на різних етапах життєвого циклу та йому притаманний певний тип економічного розвитку проте, вважаємо доцільним розширити межі підходів до визначення поняття «економічна безпека підприємства», з огляду на велику кількість дефініцій.

З огляду на власні дослідження у даній площині проведемо узагальнення виділених концепцій та підходів до тлумачення даного поняття. Представимо підходи та їх змістовне наповнення.

1. Орієнтований на захищеність діяльності підприємства від загроз та негативних впливів також характеризує здатність підприємства до швидкого усунення загроз, тобто можливість адаптуватися до нових умов.

2. Орієнтований на захищеність науково-технічного, виробничого, фінансово-економічного та кадрового потенціалу від негативної дії зовнішніх факторів, відмічає здатність підприємства до відтворення.

3. Орієнтований на захищеність життєво важливих інтересів підприємства від внутрішніх та зовнішніх загроз.

4. Орієнтований на захист інформації, тобто забезпечення умов (органів, засобів, методів) для зберігання та захисту комерційної та інших таємниць.

5. Ситуаційний, тобто орієнтований на сукупність умов і чинників (факторів), які забезпечують незалежність підприємства, його стабільність та стійкість, та визначає здатність до постійного оновлення і самовдосконалення.

6. Виробничо-економічний, акцентує увагу на стан виробничої системи, при якому функціонують механізми запобігання або зменшення впливу загроз стабільності функціонуванню та розвитку підприємства.

7. Стійкісний, характеризує підприємство як систему, яка самоорганізується й саморозвивається, та визначає стан, при якому економічні параметри дозволяють зберегти головні її властивості: рівновагу і стійкість при мінімізації загроз.

8. Стан розвитку системи, який забезпечує розвиток системи і ефективне використання шансів та усунення зовнішніх загроз.

9. Конкурентний, передбачає наявність у підприємства конкурентних переваг або систему мір що забезпечує конкурентну стійкість та економічну стабільність підприємства.

10. Ресурсно-функціональний, визначає стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів для усунення загроз та забезпечення стабільного функціонування підприємства.

11. Гармонізаційний, характеризує міру гармонізації в часі і просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних з ним суб'єктів навколишнього середовища, що діють поза межами підприємства.

12. Комплексний підхід розглядає економічну безпеку підприємства як системний стан, заходи для підтримки якого сприяють підвищенню захищеності діяльності підприємства від негативного впливу зовнішнього оточення, а також здатність своєчасно усунути різноманітні загрози або пристосуватися до існуючих умов, які не відбиваються негативно на його діяльності; та наявність конкурентних переваг, обумовлених відповідністю матеріальних, фінансового, кадрового, техніко-технологічного потенціалів і організаційної структури підприємства його стратегічним цілям і завданням.

13. Організаційний підхід, характеризує такий стан справ на підприємстві, що визначається керівництвом і власниками як задовільний (прийнятний, бажаний, цільовий) і може підтримуватися протягом визначеного часу.

14. Міра економічної свободи підприємства, під якою розуміють бажаний стан, що досягається в результаті здійснення керованого процесу її забезпечення, перебіг котрого передбачає протистояння загрозам шляхом взаємоузгодження інтересів, носіями яких є представники як зовнішнього, так і внутрішнього середовища підприємства, та використання необхідних для цього ресурсів.

15. Стан, що визначає межі небажаних змін (межі адаптивності), тобто це такий стан підприємства, при якому ймовірність небажаної зміни якихось якостей, параметрів належного йому майна і впливу на нього зовнішнього середовища невелика (менше певної межі)

Таким чином, автором виділено п'ятнадцять підходів до визначення поняття «економічна безпека підприємства», з яких такі підходи, як орієнтовані на захищеність інтересів підприємства; стан розвитку економічної системи та стан, що визначає межі небажаних змін (межі адаптованості), виокремлені автором особисто.

Автор цілком погоджується із думкою Ляшенко О.М., який апофеозом розвитку вчень у площині економічної безпеки підприємства вбачають її як «...міру економічної свободи», а стрижнем такого розуміння є «...взаємоузгодження інтересів, носіями яких є представники як зовнішнього, так і внутрішнього середовища підприємства. Зважаючи на те, що кількість інтересів, які мають підлягати

узгодженню, є достатньо великою, а власне, узгодження – не одномоментним актом, а, як правило, складною і тривалою подією, все це робить економічну безпеку достатньо складним поняттям, яке характеризує певний процес, результативність здійснення якого може бути охарактеризована повною або неповною мірою». З огляду на точку зору Ляшенко О.М. та власні дослідження у даній площині, проведемо узагальнення виділених концепцій та підходів до тлумачення поняття «економічна безпека підприємства» у табл. 2.

Таблиця 2

Узагальнення концепцій та підходів до визначення поняття «економічна безпека підприємства»

ЗАХИСНА КОНЦЕПЦІЯ							КОНЦЕПЦІЯ РОЗВИТКУ						
Захищеність діяльності від загроз	Захищеність потенціалу	Захищеність інтересів	Захищеність інформації	Виробничо-економічний	Стій кісний	Організаційний	Визначає межі небажаних змін	Конкурентний	Міра економічної свободи	Гармонізаційний	Ситуаційний	Ресурсно-функціональний	Розвиток економічної системи
ПІДХІД, ЩО ПОЄДНУЄ ВЛАСТИВОСТІ ДВОХ КОНЦЕПЦІЙ													
Комплексний													
Суть даного підходу													
Захисна концепція: розгляд з позиції складових потенціалу: фінансового, матеріального, кадрового, інвестиційного тощо.													
Концепція розвитку: разом із захистом від загроз розглядається ряд аспектів з їх запобігання													

Поділяючи точку зору Ляшенко О.М., який приділяє окрему увагу наявності взаємозв'язку та взаємозалежності між розвитком підприємства та його економічною безпекою зауважимо, що розвиток та економічна безпека дійсно є важливими характеристиками підприємства як відкритої системи. Проте, в той же час відмітимо, економічна безпека за своєю природою, відіграючи захисну (охоронну функцію), може негативним чином впливати на розвиток підприємства, істотно гальмуючи його темпи. «... така неоднозначність посилюється під час вивчення особливостей поведінки підприємств, що працюють на різних конкурентних та галузевих ринках».

Висновки. Підсумовуючи вище викладене зауважимо, що поняття економічна безпека підприємства знаходиться ще й досі у стані еволюції, тому окреслити межі даного поняття досить складно. Проте підкреслимо, що економічна безпека характеризує безперервний процес, в результаті якого підприємство отримує певний рівень економічної безпеки, або ж навпаки, буде знаходитися у стані небезпеки. Кінцевий результат цілком залежить від можливостей протистояти загрозам та узгоджувати інтереси підприємства з іншими суб'єктами господарювання, а також від наявних ресурсів суб'єкта господарювання.

В процесі дослідження підходів до визначення поняття «економічна безпека підприємства» автором виділено п'ятнадцять підходів, з яких підходи, орієнтовані на захищеність інтересів підприємства, стан розвитку економічної системи та стан, що визначає межі небажаних змін (межі адаптованості), – виділено автором вперше. Подальшими дослідженнями у даній площині вважаємо виділення факторів впливу, інструментів забезпечення економічної безпеки підприємства.

Література

1. Азов Г.Л. Конкуренция: анализ, стратегия, практика / Г.Л. Азов. – М., 1996. – 208 с.
2. Барсуков В.С. Обеспечение информационной безопасности / Барсуков В.С. – М., 1996. – 271 с.
3. Батурич Ю.М. Компьютерная преступность и компьютерная безопасность / Ю.М. Батурич, А.М. Жоздишевский. – М., 1991. – 297 с.
4. Белов В. Правовая охрана конфиденциальной коммерческой тайны / В. Белов, А. Полянский // Право и экономика. – 1993. – № 13-14. – С. 12-21.
5. Василевский И.В. Найти и обезвредить. Техника защиты информации / И.В. Василевский // Система безопасности. – 1995. – № 6. – С. 11–15.
6. Василец В.И. Методические основы обеспечения конфиденциальности производственной и коммерческой деятельности акционерного общества / В.И. Василец, В.Н. Голованов // Вопросы защиты информации. – 1994. – № 1. – С. 5–11.

7. Гавриш В.А. Практическое пособие по защите коммерческой тайны / В.А. Гавриш. – Симферополь, 1994. – 153 с.
8. Деружинский В.А. Основы коммерческой тайны: Практическое пособие для предпринимателя / В.А. Деружинский, В.В. Деружинский. – Минск, 1994. – 214 с.
9. Дикань В.Л. Комплексна методика визначення рівня економічної безпеки, оцінки ризиків та ймовірності банкрутства підприємства / В.Л. Дикань, І.Л. Назаренко. – Харків : УкрДАЗТ, 2010. – 142 с.
10. Забродский В. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы / В. Забродский, Н. Капустин // Бизнес-информ. – 1999. – № 15–16. – С. 35–37.
11. Капустин Н. Экономическая безопасность отрасли и фирмы / Н. Капустин // Бизнес-Информ. – 1999. – № 11–12. – С. 45–47.
12. Ковалев Д. Экономическая безопасность / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // Экономика Украины. – 1998. – № 10. – С. 48–51.
13. Козаченко Г.В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : монографія./ Г.В. Козаченко, В.П. Пономарьов, О.М. Ляшенко. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.
14. Кракос Ю.Б. Подход к оценке уровня финансовой составляющей экономической безопасности предприятия / Ю. Б. Кракос, Н. И. Серик // Економіка. Фінанси. Право. – 2006. – № 12. – С. 7.
15. Кузенко Т.Б. Планування економічної безпеки підприємства в умовах ринкової економіки : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.06.01 / Т.Б. Кузенко ; Європейський ун-т фінансів, інформаційних систем, менеджменту і бізнесу. – К., 2004. – 18 с.
16. Кузенкова Ю.О. Поняття економічної безпеки підприємства та актуальність її забезпечення в енергетиці / Ю.О. Кузенкова, Т.Б. Надтока // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції "Економіка і маркетинг в умовах всесвітньої інтеграції: проблеми, досвід, передова думка". – Донецьк : ДРУК – ІНФО, 2011. – С. 125–128.
17. Ляшенко О.М. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : монографія / Л.О. Ляшенко. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.
18. Ляшенко О.М. Концептуалізація управління економічною безпекою підприємства : монографія / О.М. Ляшенко. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2011. – 400 с.
19. Минаев Г.А. Безопасность организации : учеб. пособие / Г.А. Минаев. – М. : Логос, 2008. – 368 с.
20. Мороз О.В. Концепція економічної безпеки сучасного підприємства : монографія / О.В. Мороз, Н.П. Карачина, А.А. Шиян. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 241 с.
21. Основы экономической безопасности. (Государство, регион, предприятие, личность) / под ред. Е.А. Олейникова. – М. : ЗАО «Бизнес-школа «ИнтелСинтез», 1997. – 288 с.
22. Ракитянский Н. Защита коммерческой тайны / Н. Ракитянский // Журнал для акционеров. – 1992. – № 3. – С. 37–39.
23. Соколенко Т.М. Економічна безпека підприємництва в умовах транзитивної економіки [Електронний ресурс] / Т.М. Соколенко // П'ята Всеукраїнська науково-практична інтернет-конференція «Науковий потенціал України 2009». – Режим доступу : <http://intkonf.org/kand-ped-n-sokolentkomekonomichna-bezpeka-pidpriemstva-vumovah-tranzitivnoyi-ekonomiki>
24. Тамбовцев В.Л. Объекты безопасности России / В.Л. Тамбовцев // Вопросы экономики. – 1994. – № 12. – С.45–54.
25. Шкарлет С.М. Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект : монографія / Шкарлет С.М. – К. : Книжкове вид-во НАУ, 2007. – 436 с.
26. Шлыков В.В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия / В.В. Шлыков. – СПб, 1999. – 138 с.
27. Ярочкин В.И. Информационная безопасность / В.И. Ярочкин. – М. : Академический проект, 2003. – 640 с.
28. Ярочкин В. Система безопасности фирмы / В. Ярочкин. – М. : Ось-89, 2003. – 352 с.

References

1. Azoyev, G.L. (1996), Konkurentsia: analiz. strategiya. praktika, M., 208 p.
2. Barsukov, V.S. (1996), Obespecheniye informatsionnoy bezopasnosti, M., 271 p.
3. Baturin, Yu.M., Zhodzishvskiy, A.M. (1991), Kompyuternaya prestupnost i kompyuternaya bezopasnost, M., 297 p.
4. Belov, V., Polyanskiy, A. (1993), «Pravovaya okhrana konfidentsialnoy kommercheskoy tayny», Pravo i ekonomika, Vol. 13-14, pp. 12-21, Vol. 15-16, pp. 8-27.
5. Vasilevskiy, I.V. (1995), «Nayti i obezredit. Tekhnika zashchity informatsii», Sistema bezopasnosti, Vol. 6, pp. 11-15.
6. Vasilets, V.I., Golovanov, V.N. (1994), «Metodicheskiye osnovy obespecheniya konfidentsialnosti proizvodstvennoy i kommercheskoy deyatel'nosti aktsionernogo obshchestva», Voprosy zashchity informatsii, Vol. 1. – pp. 5-11.
7. Gavrish, V.A. (1994), Prakticheskoye posobiye po zashchite kommercheskoy tayny, Simferopol, 153 p.
8. Deruzhinskiy, V.A., Deruzhinskiy, V.V. (1994), Osnovy kommercheskoy tayny: Prakticheskoye posobiye dlya predprinimatel'ya, Minsk, 214 p.
9. Dykan', V.L., Nazarenko, I.L. (2010), Kompleksna metodyka vyznachennya rivnya ekonomichnoyi bezpeky, otsinky ryzykiv ta ymovirnosti bankrutstva pidpriyemstva, UkrDAZT, Kharkiv, 142 p.
10. Zabrodskiy, V., Kapustin, N. (1999), «Teoreticheskiye osnovy otsenki ekonomicheskoy bezopasnosti otrasli i firmy», Biznes-inform, Vol. 15–16., pp. 35–37.

11. Kapustin, N. (1999), «*Ekonomicheskaya bezopasnost otrasli i firmy*», *Biznes-Inform*, Vol. 11-12, pp.45-47.
12. Kovalev, D., Sukhorukova, T. (1998), «*Ekonomicheskaya bezopasnost*», *Ekonomika Ukrainy*, Vol. 10, pp. 48-51.
13. Kozachenko, H.V., Ponomar'ov, V.P., Lyashenko, O.M. (2003), *Ekonomichna bezpeka pidpryyemstva: sutnist' ta mekhanizm zabezpechennya*, Monohrafiya, Libra, K., 280 p.
14. Krakos, Yu.B., Serik, N.I. (2006), «*Podkhod k otsenke urovnya finansovoy sostavlyayushchey ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya*», *Ekonomika. Finansi. Pravo*, Vol. 12, p. 7.
15. Kuzenko, T.B. (2004), *Planuvannya ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva v umovakh rynkovoy ekonomiky*, Avtoref. dys. kand. ekon. nauk: 08.06.01, Yevropeys'kyy un-t finansiv, informatsiynykh system, menedzhmentu i biznesu, K., 18 p.
16. Kuzenkova, Yu.O., Nadtoka, T.B. (2011), «*Ponyattya ekonomichnoyi bezpeky pidpryyemstva ta aktual'nist' yiyi zabezpechennya v enerhetytsi*», *Materialy Vseukrayins'koyi naukovo-praktychnoyi konferentsiyi «Ekonomika i marketynh v umovakh vsesvitn'oyi intehtratsiyi: problemy, dosvid, peredova dumka*», DRUK – INFO, Donetsk, pp. 125-128.
17. Lyashenko, O.M. (2003), *Ekonomichna bezpeka pidpryyemstva: sutnist' ta mekhanizm zabezpechennya: Monohrafiya*, Libra, K., 280 p.
18. Lyashenko, O.M. (2011), *Kontseptualizatsiya upravlinnya ekonomichnoyu bezpekoyu pidpryyemstva, monohrafiya, vyd-vo SNU im. V. Dalya, Luhans'k*, 400 p.
19. Minayev, G.A. (2008), *Bezopasnost organizatsii: ucheb. posobiye*, Logos, M., 368 p.
20. Moroz, O.V., Karachyna, A.A. (2011), *Kontseptsiya ekonomichnoyi bezpeky suchasnoho pidpryyemstva, monohrafiya*, VNTU, Vinnytsya, 241 p.
21. Oleynikova, E.A. (1997), *Osnovy ekonomicheskoy bezopasnosti. (Gosudarstvo. region. predpriyatiye. lichnost)*, ZAO «*Biznes-shkola «IntelSintez»*», M., 288 p.
22. Rakityanskiy, N. (1992), «*Zashchita kommercheskoy tayny*», *Zhurnal dlya aktsionerov*, Vol. 3, pp. 37-39.
23. Sokolenko, T.M. (2009), «*Ekonomichna bezpeka pidpryyemnystva v umovakh tranzytyvnoyi ekonomiky*», P'yata Vseukrayins'ka naukovo-praktychna internet-konferentsiya «*Naukovyy potentsial Ukrainy 2009*», URL: <http://intkonf.org/kand-ped-n-sokolenko-tmekonomichna-bezpeka-pidpriemstva-vumovah-tranzitivnoyi-ekonomiki>
24. Tambovtsev, V.L. (1994), «*Obyekty bezopasnosti Rossii*», *Voprosy ekonomiki*, Vol. 12, pp. 45-54.
25. Shkarlet, S.M. (2007), *Ekonomichna bezpeka pidpryyemstva: innovatsiynny aspekt: monohrafiya*, Knyzhkove vyd-vo NAU, K., 436 p.
26. Shlykov, V.V. (1999), *Kompleksnoye obespecheniye ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya*, SPB, 138 p.
27. Yarochkin, V.I. (2003), *Informatsionnaya bezopasnost*, Akademicheskyy proyekt, M., 640 p.
28. Yarochkin, V. (2003), *Sistema bezopasnosti firmy*, Os-89, M., 352 p.

Рецензія/Peer review : 07.03.2018

Надрукована/Printed : 06.04.2018

Рецензент: д. е. н., доц. Валінкевич Н. В.

**ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ,
РОЗВИТОК ТРУДОВИХ ВІДНОСИН**

UDC 005.95: 331.1

OLIINYK O.
SHISHKINA O.

The National University of Water and Environmental Engineering

**MODELLING OF COMPLEX ESTIMATION OF EFFICIENCY
OF PERSONNEL MANAGEMENT**

The article analyses existing approaches of evaluating the efficiency of personnel management at the enterprise. It is summarized indicators of assessment of efficiency of personnel management with the distribution into economic, social, and organizational efficiency. We have performed simulation of a complex estimation of efficiency of personnel management based on taxonomic indicator.

Keywords: personnel management; efficiency; assessment of efficiency of personnel management; modelling; taxonomic index.

ОЛІЙНИК О.О.
ШИШКІНА О.О.

Національний університет водного господарства та природокористування

**МОДЕЛЮВАННЯ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ
УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ**

У статті проаналізовано існуючі підходи до оцінки ефективності управління персоналом підприємства. Узагальнено показники оцінки ефективності управління персоналом із розподілом на економічну, соціальну та організаційну ефективність. Здійснено моделювання комплексної оцінки ефективності управління персоналом на основі таксономічного показника.

Ключові слова: управління персоналом; ефективність; оцінка ефективності управління персоналом; моделювання; таксономічний показник.

Introduction. The efficiency of personnel management is determined by two main factors: the ability of the enterprise to clearly define what behaviour of employees is needed to achieve its strategy, and the ability to apply effective managerial levers for accomplishing desired behaviour by employees. Both tasks are equally important and difficult, especially in the conditions of market transformation of the economy. The performance of the enterprise is due not primarily to material or financial resources, but the formation of the correct staff motivation, which helps to achieve the overall goal.

In this regard, the first task is to conduct a comprehensive evaluation of the efficiency of personnel management, which is a critical aspect towards achieving the strategic goals of the company.

Analysis of recent publications. The problem of evaluating the efficiency of personnel management is reflected in the works of many native and foreign scientists, In particular V. Vertel' [1], V. Danyuk [2], A. Zham [3], A. Kavcic [4], T. Kaynova [5], A. Kramarenko [6], O. Lukjanine [7], L. Lutay [8], A. Radique [9], A. Savchenko [10], V. Smachilo [11], D. Ulrich [12] and etc. Current approaches of evaluating the efficiency of HR management are quite diverse and often relate to the assessment of certain aspects of the staff management, for example, evaluation of staff performance, evaluation units of the office staff, evaluation of staff development. Therefore they require further development and improvement of methods of integrated assessment that will be based on quantitative and qualitative indicators of the efficiency of personnel management. **The aim of the study** is the theoretical analysis of existing and modelling of complex estimation of efficiency of personnel management taking into account economic, social, and organizational effectiveness of the particular department.

The main results of the study. The issues of assessing the efficiency of personnel management are quite complicated. This is due to the multidimensional nature of the process control, nonlinearity and dynamism of such resources as personnel, organizational, socio-economic and legal conditions in which management decisions are made.

The analysis of scientific sources showed different approaches to the interpretation of the effectiveness of management and allows to conclude that the management efficiency is a complex and multifaceted category that reflects the characteristic features of the economic, social, technological, psychological and other phenomena. In quantitative terms, the management efficiency is defined as the ratio of the useful result (effect) to the cost of management; the qualitative component of this comprehensive definition appears in the ratio of the result (effect) to their targets, as a control, aimed at better performance of the organization's activities, implementing its goals and

strategies to achieve certain results [2].

It is worth noting that today the methods of assessment of the personnel management system are worked enough and well-known, and among them there are those that are offered to evaluate the effectiveness of personnel management. In particular, Lutay A. and Shandruk V. [8] offer to carry out external, internal and overall evaluation of the effectiveness of the system of personnel management with the use of expert estimation.

The most widely approach, illuminated in scientific works [1; 4; 11], on the basis of which the evaluation of the effectiveness of the personnel management system is carried out with the use of indicators grouped in separate functions (subsystems) of personnel management: selection and adaptation of personnel, work organization, motivation and remuneration, assessment and staff development, personnel and promotion, retention of staff, corporate culture etc.

However, some scholars identify the efficiency rating of personnel management efficiency with evaluation of activities of subdivisions of personnel management [7; 9]. Obviously, this approach is not quite correct, since the evaluation of effective Manager (Manager) takes into account first of all his ability to encourage (motivate) employees to work more productively.

Authors A. Radique and O. Galuschak [9] justify the need of calculation of economic efficiency of the unit of personnel management. However, the practical use of the proposed indicator is very problematic, because of the difficulty of allocating the amount of the enterprise profit in terms of value received as a result of the improvement of the personnel management system.

Among the foreign scientific achievements in the field of assessment of efficiency of personnel management, D. Ulrich's [12] technique should be noted. It involves the evaluation of the effectiveness of personnel management in five ways: productivity per unit of raw materials per employee or unit of wages; the rate of speed of business processes; the costs and other results in the execution of special programs and initiatives; indicators of employees' skills, loyalty, moral climate in a team; organizational capabilities. However, the accuracy of this approach is quite controversial, because it is difficult to determine the impact on the change of the proposed indicators, the factors, which are determined by the management staff.

O. Zham [3] proposes to use indirect assessment in the process of evaluating the effectiveness of personnel management, including the determination of the specific contribution of the employee in the outcome indicators of the management apparatus implemented in the final results of the control object. One of the indirect methods is a scoring method is proposed based on the analysis of Felix – Riggs. The considered approach allows to aggregate the overall index by weighting the individual indicators with the help of expert assessments. The composition of these indicators is also determined by the expert based on the individual conditions of particular company, which significantly complicates its practical application.

In the literature there are different approaches of differentiation and evaluation of effectiveness of personnel management. In this work [10] there is the discussion of the integrated assessment of economic and social efficiency programs improvement of the system and processes of personnel management. Thus, the following approaches are available:

- economic efficiency is considered as the main indicator, and social efficiency – as a constraint, i.e., they accept only those projects, which include activities of social nature;
- calculates an integrated summary measure of economic and social efficiency, but often due to the quality of non-comparability purposes, this calculation is conditional;
- first solutions are developed and considered from the standpoint of social objectives regardless of the economic, and then the cost-effective variant is determined among the selected socio-effective options.

In the connection to intensive development of the economy that requires the creation of socially-oriented management, T. Kaynova [5] considers it is not sufficient to restrict the consideration of economic and social efficiency as different aspects of one category. Also relevant is the definition of the synthesized content of the category «socio-economic efficiency». The author proposes the following vision in this category: socio-economic efficiency of personnel management – is a component of overall efficiency, which characterizes the effect from the production activity, obtained with minimum costs and satisfaction of employees, which lead to obtaining this effect. At the same time, socio-economic efficiency includes the following items: personnel policy, intellectual capital, social capital.

However, the complexity and diversity of the object and objectives of the evaluation of the effectiveness of the company's personnel management requires consideration of a triad of components:

- economic efficiency (that characterizes the achievement of the goals of the enterprise through better use of labour potential). Criteria for evaluating the economic efficiency of personnel management should reflect the results of the work of employees;
- social efficiency (which expresses satisfaction of expectations, needs and interests of employees). The social efficiency of the enterprise's personnel management is largely determined by the organization and motivation of labour, condition of the socio-psychological climate among the staff, that is it is more dependent on the forms and methods of work with each employee;
- organizational efficiency (it assesses the integrity and the organizational design of the enterprise, as well as the effectiveness of the organizational structure of enterprise management) [6].

The study of the theoretical foundations of personnel management, in particular different techniques for the

evaluation of its effectiveness, gives grounds to draw a conclusion about the absence of a single comprehensive approach. This is obviously connected to the specific activities of each individual entity, as well as the objectives of the study, the aims and objectives of personnel management.

However, the most reasonable is the assessment methodology, combining criteria of economic, social, and organizational effectiveness relating to personnel management and it is aimed to achieve the strategic objectives of the enterprise.

For a comprehensive evaluation of the effectiveness of personnel management in the enterprise the authors propose the following groups of indicators in specific areas (table 1).

Table 1

Indicators of integrated assessment of efficiency of personnel management, author's

Character identification	Indicator	Units	The direction of influence
<i>Economic efficiency</i>			
X ₁₁	The productivity of workers	UAH/person	Stimulator
X ₁₂	The provision of the labour	UAH/person	Stimulator
X ₁₃	The profitability of remuneration	UAH/person	Stimulator
X ₁₄	The share of the entrepreneur in the production cost	Coefficient	Stimulator
X ₁₅	Advancing coefficient	Coefficient	Stimulator
<i>Social efficiency</i>			
X ₂₁	The ratio of average employee wages to the subsistence level	Coefficient	Stimulator
X ₂₂	The cost of HR per 1 employee	UAH/person	Stimulator
X ₂₃	Share motivational part of the payroll in total payroll	Coefficient	Stimulator
X ₂₄	The level of satisfaction of employees with their work	%	Stimulator
X ₂₅	The ratio of the amount of arrears of wages to the payroll	Coefficient	Destimulated
X ₂₆	The proportion of workers, wages which accrued within the statutory limits minimum	Coefficient	Destimulated
X ₂₇	The coverage of the collective agreement	Coefficient	Stimulator
<i>Organizational efficiency</i>			
X ₃₁	The level of perfection of organizational structure of the personnel management system	%	Stimulator
X ₃₂	The share of administrative staff	Coefficient	Stimulator
X ₃₃	Quantitative level of staff	Coefficient	Stimulator
X ₃₄	Quality of personnel staff	Coefficient	Stimulator
X ₃₅	The ratio of staff change	Coefficient	Destimulated
X ₃₆	The average number of labour discipline violations per 1 employee	Cases/person	Destimulated
X ₃₇	The proportion of employees who improved their qualifications	Coefficient	Stimulator
X ₃₈	Coefficient of effective use of working time	Coefficient	Stimulator
X ₃₉	The share of unearned work time due to temporary disability	Coefficient	Destimulated
X ₃₁₀	The level of industrial injuries	Coefficient	Destimulated
X ₃₁₁	The level of involuntary part-time employment	Coefficient	Destimulated
X ₃₁₂	The proportion of employees who work in conditions that do not meet sanitary-hygienic norms	Coefficient	Destimulated
X ₃₁₃	The share of workers participating in strikes	Coefficient	Destimulated

Quantitative indicators for the complex evaluation of the efficiency of personnel management can be obtained from the enterprise's reporting (financial, statistical, accounting, tax) and data management and accounting personnel. However, complex assessment solely on the quantitative parameters do not always adequately reflect the characteristics of various aspects of the implementation of the personnel policy. In this regard, in the process of integral assessment of efficiency of personnel management considered to be important quality indicators such as the level of satisfaction of employees with their work and level of perfection of organizational structure of the management system. In their calculation, you should use such research methods as questionnaires, survey, interviews etc.

The main problem in the modelling of integrated indicators for assessing the efficiency of personnel management is in different units of measurement typed criteria economic, social, and organizational effectiveness and the problem of their reduction to a single quantitative assessment, which often does not allow to draw valid conclusions about effective or ineffective personnel management.

In connection with the foregoing, the authors suggest in the modelling of complex estimation of efficiency

of personnel management to base on taxonomia the indicator of the level of development of the system, the nature of which is set out in the work of the Polish scientist W. Pluta [13].

Based on the initial criteria of economic, social and organizational effectiveness (table. 1) simulation of a complex estimation of efficiency of personnel management based on taxonomic indicator will consist of five stages.

The first stage is the standardization of the original data, the purpose of which is the reduction of all the original indicators into a single scale of measurement according to the equation:

$$Z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_{ij}}{\sigma_i} \quad (1)$$

where Z_{ij} – standardized value of i -th indicator in j -th period ($i=1, n; j=1, m$); \bar{x}_{ij} – arithmetical mean value of the i -th indicator for the j -th period; σ_i – the standard deviation of the i -th indicator.

In the second stage is the formation reference point Z_{0i} ($z_{01}, z_{02}, z_{03}, \dots, z_{0m}$) based on the definition of indicators of stimulants and destimulative that positively or negatively affect the evaluation of the effectiveness of personnel management. For indicators-stimulants are selected the maximum values of the index of level of efficiency of personnel management, and for performance-destimulative – minimum:

$$\begin{aligned} Z_{0i} &= \max z'_{ij}, i \in I, \\ Z_{0i} &= \min z'_{ij}, i \in I, \end{aligned} \quad (2)$$

where I – a lot of stimulants and stimulants.

In the third step, we estimate the Euclidean distance characterizing the distance values of each indicator to the point of the benchmark:

$$d_{oi} = \sqrt{\sum_{j=1}^{n,m} (Z_{ij} - Z_{0i})^2} \quad (3)$$

where d_{oi} – is the Euclidean distance values to the point-model.

The fourth step is the calculation of the three taxonomic indicators reflecting the assessment of the economic, social, and organizational efficiency of personnel management (K_i), correspondently:

$$K_i = 1 - \frac{d_{o1}}{d_o} \quad (4)$$

$$d_o = \bar{d}_o + 2 \times \sigma_o; \quad \sigma_o = \sqrt{\frac{\sum (d_{oi} - \bar{d}_o)^2}{n}} \quad (5)$$

where K_i – effectiveness evaluation according to economic (K_{ec}), social (K_{soc}) and organizational (K_{org}); \bar{d}_o – the arithmetic average of the corresponding Euclidean distances; σ_o – the standard deviation of the corresponding Euclidean distances.

The closer the value of K_i approaches to 1, the higher the respective rating of the effectiveness of personnel management.

At the fifth stage the integral indicator of the effectiveness of personnel management is determined as the arithmetic mean of the assessments of the economic, social and organizational efficiencies:

$$HR = \frac{K_{ec} + K_{soc} + K_{org}}{3} \quad (6)$$

where K_{ec} , K_{soc} , K_{org} – are the assessment of economic, social and organizational efficiency of personnel management.

Obtained according to this method, the integral indicator is the normalized value and ranges from 0 to 1, the closer the resulting value is to one, the higher the evaluation of the effectiveness of personnel management.

Testing of a complex estimation of personnel efficiency management carried out by the authors on the example of the personnel management system of LLC «Podilskyi gospodar» in dynamics for 2014–2016. The average number of employees is 580 persons, the main object of activity is the breeding of cattle, growing grain and technical crops, the provision of services in plant growing, landscaping, manufacturing of meat products and so on.

Most of the indicators for the complex evaluation of the personnel efficiency management are used or calculated from the data of financial and statistical statements, as well as information for internal management and personnel records. An assessment of the satisfaction level with the work carried out with the application of sociological research methods, particularly the survey of employees of LLC «Podilskyi gospodar» on the subject of satisfaction of organizational, economic and social aspects of work. The level of perfection of organizational

structure of the personnel management system is evaluated by an expert method on the basis of the analysis of this organizational structure from the position of unit availability providing functions of personnel management.

The standardized values of the original data x_{ij} are given in table. 2 (to avoid errors in the calculation of the integral index of efficiency of personnel management from the table were excluded indicators, numeric values which were 0 or 1).

Table 2

The standardized values of the original indicators for the implementation of modelling taxonomic indicator of the effectiveness of management personnel of LLC «Podilskyi gospodar», author's

Indicators	Years			Point a reference to calculate the Euclidean distances
	2014	2015	2016	
Economic efficiency				
x_{11}	-0,40200	-0,73644	1,13844	1,13844
x_{12}	1,14173	-0,42141	-0,72032	1,14173
x_{13}	1,05053	-0,11020	-0,94034	1,05053
x_{14}	-0,57735	1,15470	-0,57735	1,15470
x_{15}	-0,53122	-0,62228	1,15350	1,15350
Social efficiency				
x_{21}	-0,218218	-0,872872	1,091089	1,091089
x_{22}	excluded in order to avoid math errors			
x_{23}	-0,218218	1,091089	-0,872872	1,091089
x_{24}	-1,121243	0,321643	0,799600	0,799600
x_{25}	excluded in order to avoid math errors			
x_{26}	0,999119	0,001759	-1,000878	-1,000878
x_{27}	excluded in order to avoid math errors			
Organizational efficiency				
x_{31}	-0,577350	-0,577350	1,154701	1,154701
x_{32}	1,154701	-0,577350	-0,577350	1,154701
x_{33}	-1,142638	0,427154	0,715484	0,715484
x_{34}	excluded in order to avoid math errors			
x_{35}	0,973399	0,051232	-1,024631	-1,024631
x_{36}	excluded in order to avoid math errors			
x_{37}	excluded in order to avoid math errors			
x_{38}	1,154701	-0,577350	-0,577350	1,154701
x_{39}	1,151440	-0,500626	-0,650814	-0,650814
x_{310}	excluded in order to avoid math errors			
x_{311}	0,800641	0,320256	-1,120897	-1,120897
x_{312}	0,927173	0,132453	-1,059626	-1,059626
x_{313}	excluded in order to avoid math errors			

For the indicators, which are stimulants the benchmark selected maximum value, respectively, for performance-destimulative point a reference to calculate the Euclidean distances taken as the minimum value during the study period.

Exception of indicators provides some measure of uncertainty in the final numerical values of the evaluation of the effectiveness of the staff, but generally does not significantly affect the receipt of the management insights and solutions. Indeed, indicators-stimulants numeric values 0 (x_{22} , x_{37}) adversely affect the rating of the effectiveness of personnel management, because of the lack of relevant activities in the enterprise. Indicators-stimulators with a value of 1 (x_{27} , x_{34}) and indicators-dissimulators' with a value of 0 (x_{25} , x_{36} , x_{310}) on the contrary positively characterizing the efficiency of personnel management, due to 100% coverage of workers by collective contract and quality compliance of staff to posts, and the lack of arrears of wages in the enterprise, violations of labour discipline and industrial injuries. Therefore, during the formation of final conclusions based on the numerical values of a complex estimation of efficiency of personnel management, the values of the indicators that were excluded from mathematical considerations should also be taken into account.

Based on the data of the partial indicators of economic, social, and organizational effectiveness the authors conducted a simulation of taxonomic indicator of the effectiveness of management personnel of LLC «Podilskyi gospodar». The simulation results of the integral indicator of assessment of efficiency of personnel management are presented in table 3.

Table 3

The integral indicator the efficiency of personnel management of LLC «Podilskyi gospodar», author's

Evaluation	Years		
	2014	2015	2016
Economic efficiency	0,189	0,085	0,086
Social efficiency	0,158	0,430	0,504
Organizational efficiency	0,165	0,247	0,442
<i>The integral indicator the efficiency of personnel management</i>	0,171	0,254	0,344

Although the increase of the personnel management efficiency to 0,344 is observed in the dynamics, but there are still significant reserves to improve the effectiveness as they do not reach the reference value 1. The average value of the integral indicator of the effectiveness of the personnel management system for 2014–2016 is amounted to 0,26, which is quite low for performance evaluation. It is connected with such problems of activity of the enterprise in the direction of the office of staff as inadequate programs funding, HR management, lack of strategic planning in the field of personnel management, personnel research system and a weak institutional culture.

Theoretically, when determining the integrated indicator it is taken into account the equivalent impact of economic, social and organizational effectiveness. But when you evaluate the efficiency of personnel management in each case there is a need to provide greater weight to one of the areas, for example economic (for example, in the case of reducing the profitability of the enterprises or the reduction of productivity and the like) or social (if there is a high staff turnover, dissatisfaction of employees due to low motivation, etc.), or organizational (if there is a significant loss of working time mismatch of working conditions, etc.). Inequality of trends and indicators, as well as their influence on the integral indicator, can be smoothed by the introduction of special significance coefficients (weight coefficients) in the formula for calculating the relevant indicator, can be identified by experts.

Conclusions. Thus, the use of simulation methods allows comprehensively assessing and quantitatively measuring the effectiveness of personnel management at any enterprise. And practical use of relevant results based on the partial and integral indicators gives grounds to determine bottlenecks in the field of personnel management and social policies of a business entity and, as a consequence, directly determines priority areas of funding of human resources programs. In addition, the calculation of the integral index allows to investigate the level of efficiency of personnel management in dynamics and also to compare (rank) of the company on this basis.

References

- Vertel', V.V. (2014) Otsinka efektyvnosti systemy upravlinnya personalom [Evaluating the effectiveness of personnel management system]. *Oblik. Ekonomika. Menedzhment. Mizhnarodnyy zbirnyk naukovykh prats'*, no. 1, pp. 135-143 [in Ukrainian].
- Danyuk, V.M., Kolot, A.M., Sukov, H.S. ta in. (2013) *Upravlinnya personalom: pidruchnyk* [Personnel Management: textbook]. KNEU, Kramators'k: NKMZ, 666 p. [in Ukrainian].
- Zham, O.Yu. (2012) Otsinka efektyvnosti upravlinnya personalom aviakompaniy [Evaluating the effectiveness of HR airlines]. *Problemy pidvyshchennya efektyvnosti infrastruktury*, no. 35. Retrieved from : <http://jml.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/view/3077> [in Ukrainian].
- Kavtysh, O.P., Maksymishyna, O.V. (2015) Otsinka efektyvnosti mekhanizmu upravlinnya kadrovoyu politykoyu pidpnyemstv mashynobuduvannya [Evaluation of the effectiveness of the management staff policy engineering enterprises]. *Hlobal'ni ta natsional'ni problemy ekonomiky*, no. 7, pp. 405-409 [in Ukrainian].
- Kaynova, T.V. (2008) Skladovi sotsial'no-ekonomichnoyi efektyvnosti upravlinnya personalom [Components of socio-economic efficiency of HR]. *Kommunal'noe khozyaystvo horodov*, no. 80, pp. 269-272 [in Ukrainian].
- Kramarenko, A.V. (2014) Suchasni pidkhody do otsynuyannya efektyvnosti upravlinnya personalom [Current approaches to evaluating the effectiveness of HR]. *Naukovyy visnyk Kherson's'koho derzhavnoho universytetu. Seriya Ekonomichni nauky*, no. 8, pp. 95-98 [in Ukrainian].
- Luk'yanykhina, O.A. (2008) Metody otsynuyannya efektyvnosti systemy upravlinnya personalom orhanizatsiyi [Methods for evaluating the effectiveness of the HR organization]. *Visnyk Sums'koho derzhavnoho universytetu. Seriya Ekonomika*, no. 1, pp. 26-33 [in Ukrainian].
- Lutay, L.A., Shpandaruk, V.O. (2013) Doslidzhennya efektyvnosti systemy upravlinnya personalom na pidpnyemstvakh [Investigation of the efficiency of personnel management in enterprises]. *Ekonomika rozvytku*, no. 3, pp. 82-85 [in Ukrainian].
- Red'kva, O.Z. (2012) Kompleks pokaznykiv otsynuyannya efektyvnosti systemy upravlinnya personalom mashynobudivnykh pidpnyemstv [Complex performance evaluation of the effectiveness of the HR engineering companies]. *Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu*, no. 3 (T.1), pp. 73-80 [in Ukrainian].
- Savchenko, A.F., Paleeva, L.M. (2012) Otsenka efektyvnosti systemy upravleniya personalom [Comments of the effectiveness of personnel management systems]. *Visnyk Pryazovs'koho derzhavnoho tekhnichnoho universytetu. Seriya: Ekonomichni nauky*, no. 1 (23), pp. 21-31 [in Ukrainian].
- Smachylo, V.V., Hubina, S.V. (2011) Otsinka efektyvnosti upravlinnya personalom [Evaluating the effectiveness of HR]. *Aktual'ni problemy ekonomichnoho i sotsial'noho rozvytku rehionu*, pp. 139–143 [in Ukrainian].
- Ul'rykh, D. (2007) *Effektyvnoe upravlenye personalom: novaya rol' HR-menedzhera v orhanyzatsyy* [Effective Personnel Management: The new role of HR-manager in the organization]. 304 p. [in Russian].
- Pluta, W. (1977) *Wielowymiarowa analiza porównawcza w badaniach ekonomicznych: metody taksonomiczne i analizy czynnikowej* [Multidimensional comparative analysis in economic research: taxonomic methods and factor analysis]. Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, 150 p. [in Polish].

Peer review : 10.02.2018

Printed : 04.04.2018

Reviewer: Doctor of Economics, Professor Mishchuk G.Yu.

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ МЕТОДІВ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В статті запропоновано застосування методів мотивації на сучасних українських підприємствах. Виділено методи мотивації та їхні переваги та недоліки у застосуванні їх на практиці. Виявлено вплив мотивації на діяльність підприємства.

Ключові слова: мотивація, персонал, матеріальна мотивація, нематеріальна мотивація.

VEDERNIKOV M.
MODINA D.
TOLSTYUK M.

Khmelnitsky National University

BENEFITS AND LACK OF METHODS OF ENTERPRISE MOTIVATION METHODS

The article suggests application of methods of motivation on modern Ukrainian realities at enterprises. The methods of motivation and their advantages and disadvantages in their application in practice are highlighted. The influence of motivation on the activity of the enterprise was revealed. For effective management of motivation it is necessary to use different groups of methods in the management of the enterprise. The use of exclusively material motivations does not allow to mobilize the creative activity of the personnel to achieve the goals of the organization. To achieve maximum efficiency, it is necessary to use both non-material motivation and material motivation, because only in combination it will bring its results. When drawing up a program of motivation of employees, it is necessary to take into account all the peculiarities of the team and the enterprise as a whole, from time to time to review the internal policy of the company, listening to the opinion of the subordinates. The system of personnel motivation should be developed only at the enterprise level, but also from the state and at the regional level. Methods of material motivation are very effective in our country, because for most workers the work is a source of income and a way of ensuring the family. Therefore, when applying such methods, employees will try to do everything to efficiently perform work and receive additional money and bonuses.

Key words: motivation, personnel, material motivation, non-material motivation.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Забезпечення високих темпів розвитку та конкурентоспроможності підприємства залежить основним чином від ефективної мотивації персоналу на підприємстві. Персонал є найбільш складним та специфічним видом ресурсів, що використовує підприємство у своїй діяльності. Ефективність діяльності підприємства у великій мірі залежить від ефективності праці персоналу, а отже від її мотивації. Саме через зацікавленість працівника у результатах його роботи при створенні належних умов праці можна домогтися підвищення продуктивності праці на підприємстві. Недостатня мотивація в сучасних умовах часто стає обмежувальним фактором, що не дає змоги підприємствам реалізувати свої потенційні можливості.

Саме тому однією із головних функцій управління на підприємстві є мотивація. За умов ефективної політики мотивації на підприємстві реалізується увесь потенціал до економічного зростання будь-якого підприємства.

Формулювання цілей статті. Метою статті є оцінка недоліків та переваг мотивації персоналу на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. У розвиток теорії і практики мотивації значний внесок зробили як іноземні науковці (Ф. Тейлор, Ф. Гілбрет, Л. Гілбрет, Г. Емерсон, М. Фоллет, О. Шелдон, А. Файоль, Е. Мейо, А. Маслоу, Ф. Герцберг, Л. Портер, Е. Лоулер, Д. Мак-Грегор, Д. Мак-Клелланд, В. Врум, К. Альдерфер та ін.), так і українські вчені (М. Вольський, Г. Цехановський, М. Туган-Барановський, І. Вернадський) [1, с.8].

Суттєвий внесок у створення та розвиток теорій мотивації зробили українські вчені. Так, М. Вольський (1834–1876) вважав за необхідне поліпшувати фізичні, моральні та інтелектуальні умови існування людини. Г. Цехановецький (1833–1889) не поділяв оптимістичної думки Адама Сміта, що людина як «економічна особа» завжди намагається поліпшити свій добробут власними силами. На його думку, багато хто прагне це зробити передусім за рахунок інших. М. Туган-Барановський (1865–1919) одним з перших у світі розробив чітку класифікацію потреб, виділивши п'ять їхніх груп:

- 1) фізіологічні;
- 2) статеві;
- 3) симптоматичні інстинкти та потреби;

- 4) альтруїстичні;
- 5) потреби практичного характеру.

Туган-Барановський особливого значення надавав психологічним почуттям, трудовим традиціям, моральним і релігійним поглядам. Він одним з перших наголошував на значущості духовності в розвитку економіки. Ретроспективний аналіз формування наукових поглядів на мотивацію показує, що їхня еволюція відбувалася в тісному діалектичному взаємозв'язку з розвитком суспільного виробництва, підвищенням якості робочої сили, поліпшенням добробуту людей. Той чи інший напрямок, глибина дослідження проблем мотивації об'єктивно зумовлювалися визріванням відповідних матеріальних передумов у суспільстві [2, с.29].

Економічна література багата на визначення мотивації, які розкривають її сутність із різних сторін. Вперше ж термін “мотивація” запровадив у науковий обіг А. Шопенгауер у статті “Чотири принципи достатньої причини” в 1900–1910 рр. Поняття “мотивація” в своїй еволюції пройшло певні історичні етапи – від політики “батога і пряника” (покарання і винагороди) до “концепції людських ресурсів” (сприйняття працівника як ключової фігури на виробництві, від якої залежать кінцеві результати виробничої діяльності) [3].

Неоднозначність поглядів до мотивації підтверджує, що це складний процес, ефективність якого оцінюється за результатами діяльності підприємства. Для успішного керування поведінкою людей у процесі їх трудової діяльності дуже важливо мотивувати працівників до праці. Мотивування — це вид управлінської діяльності, який забезпечує процес спонукання себе та інших працівників до діяльності, що спрямована на досягнення особистих цілей або цілей організації [4].

У сучасному світі існує дуже багато способів впливу на мотивацію конкретної людини, кількість яких лише поповнюється. Важливим є те, що способи забезпечення ефективного впливу на мотивацію трудової діяльності людини не є сталими. До того ж один і той самий чинник, що на сьогодні мотивує конкретну людину до ефективного виконання своїх обов'язків та продуктивної діяльності, вже завтра може сприяти зниженню цих мотиваційних настанов. Тому це лише підтверджує необхідність та важливість вивчення потреб конкретної людини, її настанов, бажань, пріоритетів для розроблення дієвих заходів впливу на поведінку кожного працівника.

Мотивування працівників не є дієвим без застосування сучасних форм і методів матеріального стимулювання працюючих. Підвищення значення трудових та статусних мотивів, що спостерігається нині, не означає абсолютного зниження ролі матеріальних стимулів, які впродовж тривалого часу були головними. Вони, як і раніше, залишаються важливим способом впливу на працівників, що здатні значно підвищити їх трудову активність та сприяють досягненню високих результатів діяльності як окремої особи, так і колективу в цілому [5].

Методи матеріальної мотивації є дуже дієвими в нашій країні, оскільки для більшості працівників робота – це джерело доходу та спосіб забезпечення сім'ї. Тому при застосуванні таких методів працівники будуть намагатися робити все, аби ефективно виконати роботу та отримати додаткові гроші та премії [5].

Метод примусової мотивації також використовується в нашій країні, але є не таким дієвим, як попередній. Хоча колектив і впливає на кожного окремого свого члена, проте в даному випадку він не достатньо дієвий, оскільки члени колективу не завжди мають спільні інтереси та добре взаємодіють між собою. Тому якщо мотивація одного з них не дієва, то страждає увесь колектив, який хоч і намагається впливати на цю особу, проте це не завжди виходить [6].

У різних країнах мотивування працівників має свої особливості залежно від їх культур, поглядів, віросповідань, ідей тощо. Так і для кожного окремого працівника потрібно підбирати і застосовувати конкретний метод чи інструмент мотивування, виходячи з особливостей його характеру, умов життя, соціального статусу, цінності роботи та кар'єри тощо. Основні методи мотивації:

- мотивація через організацію робіт;
- матеріальне стимулювання;
- моральне стимулювання;
- індивідуальний підхід до працівника;
- мотивування через постановку завдань;
- вплив через інформування працівників;
- вплив через корпоративну культуру;
- мотивування через практику управління;
- використання заходів дисциплінарного впливу;
- звернення до найважливіших для працівника цінностей;
- мотивування через переконання.

Розглянемо більш детально у таблиці 1 переваги та недоліки методів мотивації.

Матеріальні блага як у грошовій, так і в натуральній формі завжди є активним стимулом діяльності працівників. Інтерес до них у працівників визначається вже тим, що за рахунок цих благ переважно задовольняються не тільки матеріальні, але і культурні, духовні потреби працівників і членів їхніх родин.

Системи матеріального стимулювання повинні бути прості й зрозумілі кожному працівнику, бути гнучкими, давати можливість відразу ж захочувати кожен позитивний результат роботи.

Переваги та недоліки методів мотивації [5; 6]

Назва методу	Переваги	Недоліки
Мотивація через організацію робіт	Створення атмосфери довіри до працівника та підтримка самостійності в роботі. Збільшення спілкування з працівником, що знижує певні посадові бар'єри	Залежність від ставлення працівника до роботи, його навичок та рівня самостійності
Індивідуальний підхід до працівника	Індивідуальний підхід до кожного конкретного працівника, що створює для нього уявлення значущості та необхідності компанії	Об'ємність оцінки, трудомісткість при виборі індивідуальних стимулів, необхідність психологічних знань та вмій для керівництва
Мотивування через постановку завдань	Конкретність завдання, спрямування працівників на конкретну мету, що скорочує виконання другорядних завдань	Ризик невідповідності завдань особливостям чи вмінням конкретного працівника
Мотивування через практику управління	Правильні та чіткі якості та стиль управління в компанії впливають на зацікавленість працюю	Можливість вибору неправильної стратегії управління та її невідповідність характеристикам персоналу
Звернення до найважливіших для працівника цілей	Ефективний метод, оскільки через нього пізнається працівник і використовуються саме ті його цінності, заради яких він працює	Можливе неправильне тлумачення головних цінностей працівника, що призведе до відсутності мотивування праці
Мотивування через переконання	Зміна поглядів працівника в необхідному напрямі, збільшення спілкування з керівництвом	Можливий надмірний вплив, неприйняття працівником переконання

Нематеріальні блага узагальнено можна охарактеризувати як поліпшення умов роботи на підприємстві, що створює в працівника мотивацію до певних позитивних дій, певну позитивну поведінку, але, природно, лише у випадках, якщо поліпшення роботи у свідомості працівників відповідає їх уявленням про те, якими мають бути робочі місця, режими праці і відпочинку, участь працівників в управлінні виробництвом, відносини між працівниками в колективі і багато чого іншого, що приносить працівнику блага в нематеріальній формі.

На жаль, у нашому сьогоденні існує велика кількість недоліків мотивації працівника на підприємстві як матеріальної так і нематеріальної.

Спільним недоліком нематеріальної та матеріальної мотивації є індивідуальна чутливість працівника до цих методів мотивації. Перевагу матеріальної мотивації на сучасному економічному ринку віддають більшість працюючих, адже в непростій ситуації в країні (а саме значному ростові цін), визначеності політики країни, - більшість прагнуть отримувати матеріальну мотивацію. Незважаючи навіть на економічні негаразди в державі залишаються люди для яких нематеріальна мотивація важливіша за матеріальну.

Висновки. Таким чином, головним завданням керівництва будь-якого підприємства повинно стати створення на ньому ефективного мотиваційного середовища. Цього можна досягти насамперед через забезпечення залежності винагороди працівника від досягнутих ним результатів і кваліфікації, тим самим зацікавити людей у реалізації свого потенціалу.

Рівень мотивації на українських підприємствах низький. Керівництво підприємств нехтують як матеріальною так і нематеріальною мотивацією. Більшість з них вважають це не потрібним, або просто не знають як грамотно використовувати мотивацію на підприємстві для його економічного зростання.

Для ефективного управління мотивацією необхідно використовувати в управлінні підприємством різні групи методів. Використання винятково матеріальних мотивацій не дозволяє мобілізувати творчу активність персоналу на досягнення цілей організації. Для досягнення максимальної ефективності необхідне застосування як нематеріальної мотивації так і матеріальної мотивації, адже тільки у поєднанні вона принесе свої результати. Складаючи програму мотивації співробітників, необхідно приймати до уваги усі особливості колективу та підприємства в цілому, час від часу переглядати внутрішню політику компанії, прислухаючись до думки підлеглих. Система мотивації персоналу повинна розвиватись не тільки на рівні підприємства, але й з боку держави та на регіональному рівні.

Література

1. Мотивування персоналу : навч. посіб. / Ведерніков М. Д., Гарват О. А., Чернушкіна О. О., Кравець І. М., Баксалова О. М., Атаманюк Е. А., Атаманюк Р. Ф., Хитра О. В. – Хмельницький : Видавець ФОП Цюпак А. А., 2014. – 254 с.
2. Колот А. М. Мотивація персоналу : підруч. для студ. ВНЗ / А. М. Колот. – К. : КНЕУ, 2002. – 337 с.

3. Бондар В. Д. Теоретичні засади мотивації в контексті підвищення ефективності державного управління / В. Д. Бондар // Ефективність державного управління: збірник наукових праць Львівського регіонального інституту державного управління Національної академії державного управління при Президентові України / за заг. ред. І. Р. Залуцького. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2006. – № 11. – С. 11–17.

4. Кузьмін О.С. Менеджмент : навч. посіб. / О.С. Кузьмін, Л.С. Ноджак, О.Г. Мельник. – Л. : Видавництво Національного університету “Львівська політехніка”, 2009. – 152 с.

5. Струсевич О. С. Стимулювання трудової діяльності персоналу підприємства [Електронний ресурс] / О. С. Струсевич. – Режим доступу : <http://masters.donntu.edu.ua/2010/iem/strusevich/diss/indexu.htm>

6. Кучер Л. Р. Розроблення системи мотивування працівників комерційних підприємств / Л. Р. Кучер // Науковий вісник. – 2005. – Вип. 15.2. – С. 256–261.

References

1. Motivated staff: teach. manual / Vedernikov MD, Garvat O. A., Chernushkina O. O., Kravets I. M., Baksalova O. M., Atamanyuk E. A., Atamanyuk R. F., Khitra O. V. - Khmelnytsky : Publisher FOP Суупак АА, 2014 - 254 pp.

2. Kolot AM. Motivation of the personnel: under the arm. for studio High School / A.M. Kolot. - K. : KNEU, 2002. - 337 pp.

3. Bondar V.D. Theoretical Principles of Motivation in the Context of Increasing the Efficiency of Public Administration/ V. D. Bondar // Efficiency of Public Administration: Collection of Scientific Papers of the Lviv Regional Institute of Public Administration of the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine / For the comp. Ed. I. R. Zalutsky. - Lviv: LRIT NAPA, 2006. - No. 11. - 388 p. - P. 11-17.

4. Kuzmin O.E. Management: tutor. manual / O.E. Kuzmin, L.S. Nozhak, O.G. Miller. - L.: Publishing house of the National University "Lviv Polytechnic", 2009 - 152 pp.

5. Strusevich O. S. Stimulation of labor activity of the personnel of the enterprise [Electronic resource]: author's abstract. qualification work of masters: special "Human Resources Management and Labor Economics" / O. S. Strusevich. URL: <http://masters.donntu.edu.ua/2010/iem/strusevich/diss/indexu.htm>

6. Kucher L.R. Development of a system of motivation of employees of commercial enterprises / L. R. Kucher // Scientific herald. - 2005. 15.2 - P. 256-261.

Рецензія/Peer review : 05.03.2018

Надрукована/Printed : 10.04.2018

Прорецензовано редакційною колегією

РОЛЬ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ У МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

Досліджено роль корпоративної культури у мотивації персоналу. Розглянуто вплив психологічних аспектів мотивації на ефективність мотиваційних механізмів у сучасному підприємстві. Значну увагу зосереджено на необхідності врахування психологічних аспектів під час наймання, розвитку та для інших важливих напрямків управління персоналом.

Ключові слова: мотивація, культура, корпоративна культура.

VEDERNIKOV M.
TOLSTYUK M.
MODINA D.

Khmelnitsky National University

THE ROLE OF CORPORATE CULTURE IN MOTIVATION OF PERSONNEL

In the article the role of corporate culture is explored in motivation of personnel. Influence of psychological aspects of motivation is considered on efficiency of motivation mechanism in the modern enterprise. Considerable attention is concentrated on the substantiation of necessity of consideration of psychological aspects at employment, development and other important directions of personnel management. Corporate culture, being an integral attribute of a modern enterprise, embodies, on the one hand, a system of personnel motivation (at least some of its elements forming the basis of this system), and on the other hand it corresponds to the strategic settings of the organization. In other words, corporate culture is a link that combines staff motivation and enterprise strategy. The need for studying corporate culture is explained by the situation in modern enterprises, many of which, having achieved economic stability, require strengthening and motivation of the collective, the presence of additional (except material) methods of motivation of workers, in creating a favourable social and psychological climate. Different manifestations of culture in the organization have a motivational influence, inducing employees to work actively. Consequently, when creating a system of personnel motivation, it is necessary to take into account the existing corporate culture, its influence on the labour conduct of employees. The introduction of corporate culture should be based on executive discipline, interest in the work, creativity, innovation, creativity, and active work in the team, so it is important that the senior management has no reliable information about what status it is and what microclimate in the team. All these criteria affect the efficiency of work.

Key words: motivation, culture, corporate culture.

Актуальність даного дослідження обумовлюється тим, що значимість корпоративної культури сучасної організації дозволяє побудувати роботу організації та її ланок у єдиному напрямі, досягаючи кінцевої стратегічної мети підприємства, і навіть значно підвищити конкурентоспроможність організації.

Потреба в вивченні корпоративної культури пояснюється ситуацією на сучасних підприємствах, чимало з яких, досягнувши економічної стабільності, потребують зміцнення і мотивації колективу, перебування додаткових (крім матеріальних) способів мотивації працівників, у створенні сприятливого соціально-психологічного клімату.

Проблематика корпоративної культури перспективна, так як вона здатна внести позитивний внесок у досягнення економічної та соціальної ефективності підприємств.

Метою статті є визначення ролі корпоративної культури у мотивації персоналу.

Виклад основного матеріалу. Основи дослідження корпоративної культури закладено відомими вченими, серед яких А. Сміт, Ф. Тейлором, Е. Мейо, Д. Мак Грегор, У. Оучі, К. Альдерфер, Ф. Герцберг, Д. Мак Келланд, С. Адамс, В. Врум, М. Кемпелл, Л. Портер, Е. Лоулер, М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури, Р. Блейк, С. Дж. Сайлас, А. Бхайд, Р. Перо, Н. Тічі, В. Леонард, Т. Госс, Р. Паскаль, А. Томпсон, Я. Джонс, Д. Оліан, С. Рінз, М. Полліт, А. Стрікленд та ін. [1].

Мотивація є однією з функцій менеджменту. У загальному вигляді можна сказати, що мотивація – це сукупність рушійних сил, що спонукають людину до дії. Ці сили у кожній людині індивідуальні, знаходяться «всередині» неї або впливають ззовні, змушуючи робити ті або інші вчинки свідомо чи несвідомо [2, с.99].

Мотивація являє собою процес спонукання певних дій особи до певної поведінки. Потреби переходять в актуальний стан за допомогою певних прагнень та бажань особистості. Отриманий активний стан людини допомагає «зрушити з місця» і шукати можливості задоволення потреб.

Високий рівень мотивації співробітників дозволяє полегшити, спростити процес управління і швидше досягти організаційних цілей шляхом зниження рівня контролю за діяльністю суб'єктів управління, оптимізації їх роботи самими співробітниками, мінімізації часу і витрат на переконання працівників у необхідності змін і на їх впровадження [3].

Побудова системи мотивації персоналу в організації – складний процес, який, незважаючи на

унікальність кожної організації, підкоряється деяким загальним правилам. Так, Н.В. Яковенко виділяв наступні принципи побудови системи мотивування:

- відповідність корпоративній культурі;
- реалістичність (можливості реалізації системи в умовах конкретної компанії);
- прозорість (зрозумілість і справедливість);
- логічність і збалансованість;
- динамічність і гнучкість;
- системність побудови;
- відповідність очікуванням співробітників;
- націленість на певний результат [4, с.31].

Важливу роль у побудові ефективної системи мотивації персоналу грає корпоративна культура.

Корпоративна культура як основа формування мотивації персоналу на підприємстві сприяє розвитку у працівника самовіддачі. І якщо працівники самі ставлять перед собою цілі та роблять все можливе для їх реалізації, вони будуть працювати більш плідно та енергійно. Якщо ж керівник приділяє цьому увагу та формулює зі співробітниками цілі, досягнення яких піддається виміру за рівнем і термінами виконання, це значно збільшує продуктивність праці відділу або підприємства в цілому. Як наслідок відбувається підвищення ефективності управління підприємства [5].

У таблиці 1, наведено окремі складові корпоративної культури такі як, місія організації, корпоративні стандарти, традиції організації, фірмовий стиль.

Таблиця 1

Опис складових корпоративної культури, їх ролі в організації та мотивації персоналу

Складові корпоративної культури	Опис
1	2
Місія організації	Місія – це призначення організації. Під час її опису намагаються окреслити нішу організації на ринку. Місію можна розглядати як напрямок роботи всіх працівників організації. Формулювання місії у вигляді гасла називають слоганом. Місія як мотиваційний фактор відіграє роль стратегічної цілі, про яку знає кожен працівник і досягнення якої є сенсом роботи всіх людей на фірмі.
Корпоративні стандарти	Корпоративні стандарти – це сукупність корпоративних правил, які прийнято виконувати. До них належать: <ul style="list-style-type: none"> • відносини з колегами (відносини керівників і підлеглих, поведінка в конфліктних ситуаціях, правила взаємозамінності, спілкування при замовнику, порядок підвищення кваліфікації й навчання нового співробітника); • відносини із клієнтами (вітання, ведення переговорів, розмови по телефону, розрахунки, поведінка в конфліктній ситуації, прощання); • робоче місце (оформлення, підтримка порядку, поведінка на робочому місці, передавання його іншому виконавцеві); • відносини із зовнішнім середовищем (захист інтересів компанії, збереження комерційної таємниці, способи формування іміджу компанії). Корпоративні стандарти формують стиль поведінки працівників всередині та за межами організації.
Традиції організації	Ритуали і свята становлять суттєву частину корпоративної культури. Якщо корпоративні свята є добре організованими, то вони допомагають зближенню працівників фірми, особливо якщо останні беруть участь в організації корпоративних неформальних зустрічей. Застілля теж відіграє вагомий роль, тут знаходять задоволення такі потреби, як потреба у схваленні результатів праці, прагнення до спілкування, необхідність періодичного перебування в атмосфері свята. Відношення до історії організації теж є вагомим: повага до своїх коренів, вивчення історії виникнення та розвитку організації, пам'ять про людей, які починали справу, є ознакою високої культури. Вивчення історії організації важливе також для усвідомлення її корпоративної культури, мотивації діяльності. Якщо в організації відбулась зміна хоча б одного покоління працівників, то тоді її історія обростає легендами, міфами. Вони виникають внаслідок багаторазового переказу історій між працівниками і покликані в образній формі відобразити цінності організації. Герої і міфи – важливий елемент корпоративної культури, оскільки вони здійснюють сильний емоційний вплив на працівників і є етичними орієнтирами.

1	2
Фірмовий стиль	<p>Фірмовий стиль – це система проектування зовнішнього образу підприємства. Його основними елементами є: товарний знак, прапор, фірмові кольори, комплект шрифтів, особливості дизайну виробленої продукції, документи і посвідчення, бланки, зовнішнє оформлення будівель, інтер'єри, фірмовий одяг або його елементи. Фірмовий стиль дає наступні переваги:</p> <ul style="list-style-type: none"> • сприяє підвищенню корпоративного духу, єдності співробітників, виробляє почуття причетності до спільної справи, „виховує фірмовий патріотизм”; • позитивно впливає на естетичний рівень, зовнішній вигляд товарів і приміщень фірми; • допомагає споживачу орієнтуватись в потоці інформації, одразу впізнавати потрібну фірму, підвищує ефективність реклами; • вказує споживачу, що фірма бере на себе відповідальність за вироблений товар або послугу, гарантує його якість.

За своїм змістом корпоративна культура є системою цінностей, правил та норм поведінки в конкретній організації, це система взаємин і спілкування людей, що в ній працюють. Це складне явище, яке включає в себе матеріальне і духовне, діяльність, поведінку працівників, а також ставлення самої організації до зовнішнього середовища та до своїх працівників [6]. Деякі вчені розглядають корпоративну культуру як спосіб управління. Вони зазначають, що в умовах високої корпоративної культури окремі люди і команди самі контролюють себе, що сприяє більш чіткому функціонуванню організації [7, с.17–19].

Мотиваційне значення корпоративної культури компанії важко переоцінити: норми компаній сприймаються працівниками як специфічні символи, мотивуючі до активної діяльності. Вони впливають на такі елементи, як потреби, інтереси та цінності працівника. При грамотному підході культура може стати потужним мотиватором та інструментом досягнення цілей організації.

Корпоративна система мотивації являє собою сукупність взаємопов'язаних методів мотивації персоналу, створення якої відбувається у відповідності з умовами зовнішнього і внутрішнього середовища і має своєю метою досягнення стратегічних цілей організації.

Головна мета корпоративної культури як основи формування мотиваційного механізму – це забезпечення прибутковості підприємства методом оптимізації управління персоналом, забезпечення лояльності та толерантності працівників, виховання сприйняття підприємства як власного дому, вирішення питань без конфліктів тощо. Тому важливо, щоб усі зміни, які відбуваються на підприємстві та стосуються безпосередньо співробітників, відбувалися за їх безпосередньої участі.

Виходячи з викладеного можна сказати, що корпоративна культура – це система матеріальних і духовних цінностей, які взаємодіють між собою і відбивають індивідуальність організації, виявляються у поведінці, взаємодії і спілкуванні працівників між собою та із зовнішнім середовищем. У психології корпоративна культура розглядається як система базових передбачень, цінностей і норм організації, що визначає правила поведінки її персоналу, діловий стиль, ритуали, символи і міфи. Саме ці складові корпоративної культури мобілізують внутрішні ресурси, еднають і мотивують персонал, надають змісту його праці і надихають на максимальну самовіддачу, створюють можливість вирішувати складні завдання з випуску якісного продукту і завоювання ринку.

У зв'язку з цим розробка корпоративної системи мотивації повинна включати в себе наступні етапи:

1. Визначення стратегії розвитку організації, у тому числі формулювання стратегічного і тактичного плану мотивації персоналу у відповідності зі стратегією фірми.
2. Формування кадрової стратегії організації, яка включає також мотиваційний менеджмент.
3. Створення корпоративної культури.
4. Побудова корпоративної системи мотивації персоналу на основі основних елементів корпоративної культури.

Впровадження корпоративної культури має ґрунтуватись на виконавчій дисципліні, зацікавленості в роботі, творчості, інноваційності, креативності, активній роботі в команді, тому важливо, щоб вище керівництво мало достовірну інформацію щодо того, у якому стані воно перебуває і який мікроклімат у колективі. Всі ці критерії впливають на ефективність праці [8].

Підвищення ролі корпоративної культури в ефективному управлінні людським капіталом буде сприяти використанню таких інструментів корпоративної культури, як розвиток застосовуваних способів навчання персоналу та підвищення його кваліфікації для подальшого кар'єрного зростання; використання нематеріальних форм мотивації працівників до праці; здійснення об'єктивної оцінки досягнень кожного працівника в результаті діяльності підприємства, що виражається у гідній оплаті його праці; поліпшення інформованості працівників про результати діяльності підприємства з використанням мережі інтернет; проведення корпоративів, спрямованих на усунення корпоративних конфліктів і зближення членів трудового колективу.

Не менш важливим напрямком формування мотиваційного механізму підприємства є створення і підтримання такої корпоративної культури підприємства, яка стимулює розвиток і самореалізацію кожного з її працівників.

Це пов'язано з тим, що керівники і підлегли утворюють соціальне середовище, а в результаті їх взаємодії цілеспрямовано чи несвідомо формується певна етика поведінки, своя система цінностей. З поведінки людей складається корпоративна культура бізнес-компанії, яка багато в чому визначає кінцеві результати її діяльності. Поведінка членів колективу визначається їх інтересами, які можуть збігатися з цілями бізнес компанії, а можуть не співпадати, що є визначальною ознакою низької корпоративної структури [9, с.22–25].

Отже, корпоративна культура, будучи невід'ємним атрибутом сучасного підприємства, з однієї сторони втілює в собі систему мотивації персоналу (принаймні, окремі її елементи, що складають основу цієї системи), а з іншої сторони вона відповідає стратегічним установкам організації. Інакше кажучи, корпоративна культура є ланкою, яка поєднує мотивацію персоналу і стратегію підприємства.

Висновки. Таким чином, корпоративна культура – один з найважливіших факторів мотивації працівників до ефективної трудової діяльності. Вона дозволяє збалансувати інтереси персоналу і компанії і виробити норми, гласні та негласні правила поведінки, що забезпечують ефективну організацію праці в організації.

Різні прояви культури в організації володіють мотиваційним впливом, спонукаючи працівників до активної роботи. Отже, при створенні системи мотивації персоналу необхідно враховувати існуючу корпоративну культуру, її вплив на трудову поведінку працівників.

Література

1. Томпсон-мл А. А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / Томпсон-мл А. А., Стрикленд III А.Дж. – М. : ИД «Вильямс», 2005. – 928 с.
2. Ильченко С. В. Мотивационный механизм в управлении поведением персонала / С. В. Ивченко // Вестник экспериментального образования : научно-методический электронный журнал. – 2015. – № 57. – С. 99–102.
3. Управління персоналом: корпоративна культура і управління [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rusnauka.com/CCN/Economics/10/>
4. Яковенко Н. В. Роль корпоративной культуры в управлении персоналом в образовании / Н.В. Яковенко // Российское предпринимательство. – 2017. – № 3(87). – С. 31–32.
5. Волянська-Савчук Л. В. Корпоративна культура як основа формування мотивації персоналу на підприємстві / Л. В. Волянська-Савчук // Economy. Zarzdzanie. Wspczesne tendencje w nauce i edukacji 30.10.2016–31.10.2016. – Warszawa : Wydawnca: Sp. z o.o. «Diamond trading tour», 2016. – С. 45–47.
6. Воронкова А. Е. Корпорации: управление та культура : [монографія] / А. Е. Воронкова, М. М. Баб'як, Е. Н. Коренев, І. В. Мажура ; за заг. ред. Воронкової А. Е. – Дрогобич : Вимір, 2006. – 376 с.
7. Козлов В.О. Формирование и изменение корпоративной культуры в процессе управления компанией в период кризиса / В.О. Козлов // Управление корпоративной культурой. – 2014. – № 6. – С.17–19.
8. Харчишина О. В. Мотивация персонала на основе теории организационной культуры [Електронний ресурс] / О. В. Харчишина // Економіка. Управління. Інновації. – 2016. – Випуск № 1 (11). – Режим доступу : <http://www.irbis-nbuv.gov.ua/>
9. Харский К. М. Корпоративная культура культовой компании / К. М. Харский // Управление корпоративной культурой. – 2011. – № 4. – С. 22–25.

References

1. Thompson-ml A. A., Strikland III A.J. Strategic management: concepts and situations for analysis. - Moscow: Publishing house "Williams", 2005. - 928 p.
2. Ilchenko S.V. Motivational mechanism in the management of personnel behavior / S.V. Ivchenko // Bulletin of experimental education: a scientific and methodical electronic journal. - 2015. - №57. - pp. 99-102.
3. Management of personnel: corporate culture and management. [Electronic resource]. - Mode of access: <http://www.rusnauka.com/CCN/Economics/10/> - Last access: 02-09-2008. - Title from the screen.
4. Yakovenko N.V. The role of corporate culture in personnel management in education / N.V. Yakovenko // Russian Entrepreneurship. - 2017. - No. 3 (87). - P.31-32.
5. Volyanska-Savchuk L. V. Corporate culture yak basis of the formulation of motivational staff on the property / L.V. Volyansk-Savchuk // Economy. Zarzdzanie. Wspczesne tendencje w nauce i edukacji 30.10.2016-31.10.2016. - Warszawa: Wydawnca: Sp. z o.o. "Diamond trading tour", 2016. - P. 45-47
6. Voronkova A. Ye. Corporations: management of the culture: [Monographs] / A.E. Voronkova, M.M. Bab'yak, E.N. Korenev, I. V. Mazhura; For zag. Ed. doc. econ. Sciences, prof. Voronkova A.E. - Drogobich: Wimir, 2006. - 376 p.
7. Kozlov V.O. Formation and change of corporate culture in the process of company management during the crisis / V.O. Kozlov // Management of corporate culture. - 2014. - №6. - P.17-19
8. Kharchishina O.V. Motivation for staff on the fundamentals of organizational and organizational culture / O.V. Harchishina // Econom. Management. Інновації. - 2016. - Issue No. 1 (11) / [Electronic resource]. - Available from: <http://www.irbis-nbuv.gov.ua/>
9. Kharsky K.M. Corporate culture of the cult company / K.M. Kharsky // Management of corporate culture. - 2011. - No. 4. - P.22-25

Рецензія/Peer review : 05.03.2018
Надрукована/Printed : 13.04.2018
Прорецензовано редакційною колегією

ФУНКЦІОНАЛЬНІ ОБОВ'ЯЗКИ КАДРОВОЇ СЛУЖБИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті розглянуто функціональні обов'язки кадрової служби на підприємстві. Виділено найбільш прийнятну структуру кадрової служби на підприємстві для продуктивного розвитку. Виявлено та розглянуто функції кадрових служб на підприємствах.

Ключові слова: кадрова служба, обов'язки, організаційні форми.

VOLYANSKAYA- SAVCHUK L.
MODINA D.
TOLSTYUK M.
Khmelnysky National University

FUNCTIONAL OBLIGATIONS RESPONSIBILITIES OF PERSONNEL IN ENTERPRISES

The article deals with the functional duties of the personnel service at the enterprise. The most accepted structure of the personnel service at the enterprise is allocated for productive development. The functions of personnel services at enterprises are revealed and considered. The staffing of any enterprise is its mirror, the so-called business card. From the way in which the personnel department organized work with employees, documentation, the ability to ensure the correct management of the personnel of the company, there is an impression on the company and its manager, and its owner. Therefore, it is necessary to say that the personnel service and its due performance of functional responsibilities are the largest contribution of management to the further development of their enterprise. In today's market conditions, there is a possibility of gradual transformation of personnel services of enterprises into the centers of personnel management, which will enable to expand the scope of their activities. The growth of the role of personnel services and their radical restructuring of their activities are caused by radical changes in the economic and social conditions in which trade enterprises currently operate. Personnel management service is equally responsible for other tasks of the enterprise to achieve the economic and social goals of the trading company and its employees.

Key words: personnel service, duties, organizational forms.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Забезпечення високих темпів розвитку та конкурентоспроможності підприємства значною мірою залежить від ефективного функціонування та виконання обов'язків кадровими службами на підприємствах. Кадрова служба є складним та специфічним видом ресурсів, що використовує підприємство у своїй діяльності. Ефективність діяльності підприємства у великій мірі залежить від ефективності праці персоналу, а отже від роботи працівників у кадровій службі. Саме через належне виконання функціональних обов'язків кадровими службами можна домогтися підвищення продуктивності праці на підприємстві та збільшення його ефективності та прибутковості. Неправильно сформована або повна відсутність кадрової служби на підприємстві в сучасних умовах часто стає обмежувальним чинником, що не дає змоги підприємствам реалізувати свої потенційні можливості. Тому на сьогоднішній день однією із головних функцій вираженого (правильного) управління на підприємстві є створення та нормальне функціонування кадрової служби. За умов ефективної політики підприємства на ньому реалізується увесь потенціал до економічного зростання.

Формулювання цілей статті. Метою статті є висвітлення деяких особливостей кадрової служби на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Питання кадрового забезпечення органів виконавчої влади в Україні є об'єктом постійної уваги вітчизняних управлінців і науковців. Необхідність формування системної кадрової політики, суттєвих змін у доборі та розстановці кадрів аналізується в роботах відомих українських вчених: В. Авер'янова, О. Воронька, С. Дубенко, В. Князева, Г. Лелікова, В. Лугового, В. Малиновського, Н. Нижник, В. Олуйка, П. Павленчика, С. Серьогіна та ін.

В умовах сучасної економіки необхідно прораховувати всі кроки для досягнення успіху організацій, і першим і найважливішим кроком є організація роботи кадрової служби. Роль кадрової служби в апараті управління підприємством невпинно зростає: постійно виникає необхідність в обґрунтованому підборі, організації навчання, підвищенні кваліфікації, правильній оцінці і вихованні кадрів підприємства.

Кадрова служба підприємства – це сукупність спеціалізованих структурних підрозділів у сфері управління підприємством разом із зайнятими у яких посадовими особами (керівники, фахівці, виконавці), покликаними управляти персоналом у межах обраної кадрової політики. Головне призначення кадрової

служби у тому, щоб керуватися у виконанні кадрової політики не тільки інтересами підприємства, а й діяти з урахуванням трудового законодавства, реалізації соціальних програм. Можна виділити три основні організаційні форми здійснення кадрової роботи на будь-якому підприємстві (рис. 1):

- самостійний структурний підрозділ з безпосереднім підпорядкуванням керівнику підприємства або його заступнику;
- виконання функцій кадрової служби окремим співробітником підприємства;
- виконання функцій кадрової служби співробітником, основні обов'язки якого не збігаються з покладеними завданнями з кадрової роботи [1].

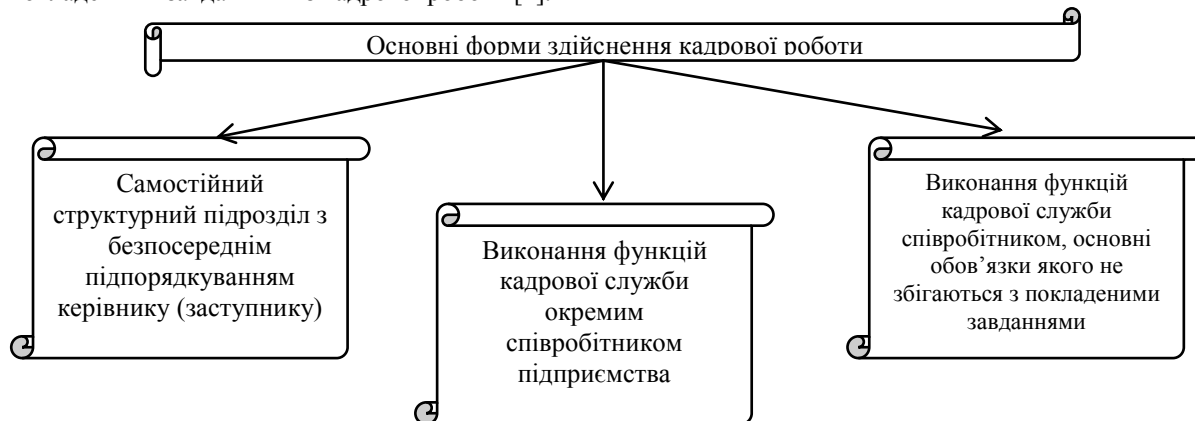


Рис. 1. Основні форми здійснення кадрової роботи

Організаційна структура та чисельність персоналу кадрової служби залежить від специфіки та масштабів діяльності організації і визначається переліком наданих функціональних обов'язків. Великі організації створюють, як правило, потужні підрозділи, що займаються досить широким спектром кадрових питань. До служби персоналу великого підприємства можуть належати відділи, групи, сектори, окремі працівники, підібрані за функціональним принципом (відділ кадрів, відділ стимулювання та оплати праці, сектор навчання та розвитку персоналу, інженер з техніки безпеки, психолог). В організаціях з невеликим трудовим колективом підрозділ з управління персоналом може взагалі не створюватись, а питаннями роботи з кадрами опікується або перший керівник, або уповноважена ним особа. В сучасних реаліях керівники не приділяють належної уваги проблемам формування персоналу, відмовляються від створення служб персоналу, намагаючись зменшити свої витрати.

На малих і середніх підприємствах (організаціях) функції кадрових служб виконують переважно лінійні керівники, а у великих – формуються самостійні структурні підрозділи з реалізації функцій управління персоналом.

Структура кадрової служби та функції її підрозділів представлено в табл. 1 [2].

Таблиця 1

Найбільш прийнятна структура кадрової служби

Підрозділи	Функції підрозділів
Стратегічного управління кадровим потенціалом:	розробка стратегії управління кадровим потенціалом організації; планування розвитку персоналу організації; планування потреб в персоналі; забезпечення керівництва кадровою інформацією.
Найму персоналу:	поточне планування потреби в персоналі; набір персоналу (зовнішній і внутрішній); відбір і тестування персоналу.
Професійної орієнтації та адаптації:	професійна орієнтація персоналу організації; адаптація персоналу; планування збереження кадрового потенціалу організації.
Стимулювання та оплати праці:	аналіз трудових процесів в організації; планування витрат на персонал; вивчення процесу мотивації праці; розробка і встановлення системи стимулювання та компенсації.
Оцінки діяльності персоналу:	аналіз якості трудового процесу та рівня задоволеності потреб персоналу; організація оцінки діяльності персоналу; оцінка змісту трудових процесів.
Підготовки та просування персоналу:	розробка навчальних програм; організація професійного навчання; розробка і корекція кар'єрних планів.
Трудових відносин:	укладання колективних договорів; вивчення морально-психологічного клімату в колективах; розвиток відносин керівництва з органами робочого самоврядування.
Охорони праці та техніки безпеки:	організація курсів з охорони праці; вивчення умов праці та їх корекція; організація медичного обслуговування персоналу.

Головним структурним підрозділом, що розглядає (займається) питаннями управління персоналом на підприємствах, є служба управління персоналом або як її по-іншому називають – кадрова служба, на яку покладаються функції (рис. 2):

- планування потреби в персоналі;
- прийом та звільнення працівників підприємства;
- ведення кадрового діловодства;
- організація навчання, підготовки і перепідготовки працівників;
- управління діловою кар'єрою.

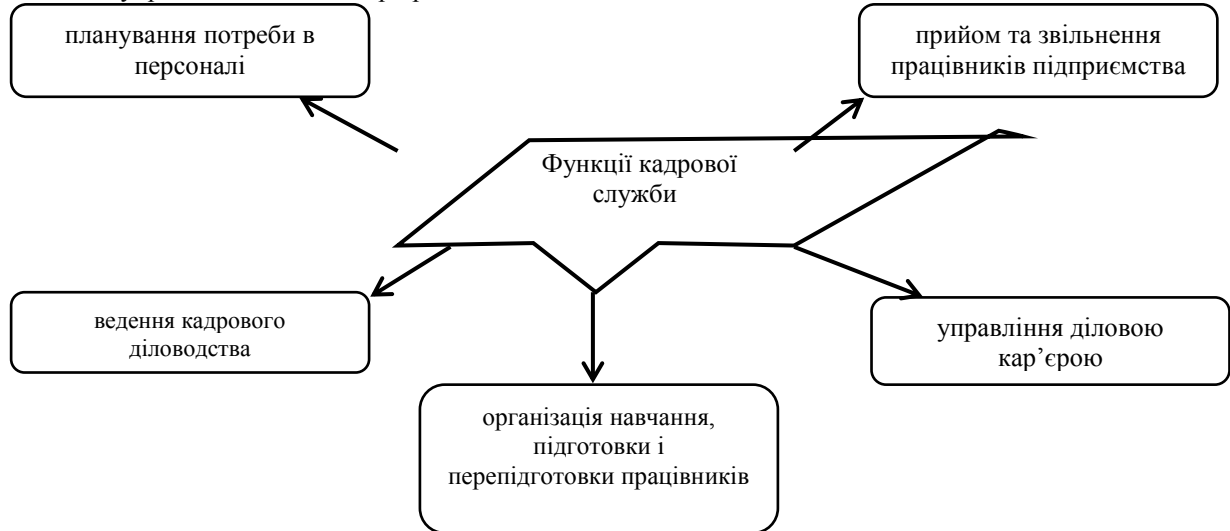


Рис. 2. Функції кадрової служби

Об'єктом кадрової служби на підприємстві є персонал. Суб'єктом кадрової служби є працівники, посадові особи й організаційні структури, які відповідають за роботу з кадрами і повинні забезпечити:

- максимальне використання потенціалу досвідчених (професійних) спеціалістів, навчання і висунення для їх заміни тільки тих молодих працівників, які уже здатні високопрофесійно надавати свої послуги на ринку;

- виявлення тих, які гальмують розвиток підприємства;
- пропонування на керівні посади власних працівників підприємства, а не зі сторони;
- сприяння розвитку здібностей працівників;
- задоволення потреб колективу та піклування про своїх працівників на підприємстві.

В сучасному світі існує цілий ряд проблем в діючих службах персоналу. Часто ці кадрові служби не відповідають новим вимогам та потребам сучасного виробництва, обмежуючи власну діяльність вирішенням питань найму та звільнення працівників, оформленням кадрової документації. На багатьох підприємствах України сьогодні не проводиться системна робота з персоналом, яка передбачала б науково обгрунтоване вивчення професійних здібностей працівників, планування їх кар'єрного просування, розробку перспективних програм соціально-економічного розвитку трудового колективу.

Аналізуючи усе вище сказане, можна дійти висновку, що на кадрові служби підприємства найчастіше покладають такі функціональні обов'язки:

- ведення обліку особового складу підприємства, заповнення та збереження відповідно до вимог чинного законодавства трудової книжки працівників;
- забезпечення підготовки документів для призначення пенсій і соціальних виплат працівникам та їхнім сім'ям, своєчасне надання їх в органи соціального забезпечення;
- розроблення та реалізація заходів, спрямованих на удосконалення управління персоналом на основі широкої автоматизації та механізації діяльності кадрової служби;
- контроль діяльності інспекторів з кадрів, керівників підрозділів щодо своєчасного і правильного виконання наказів, розпоряджень, постанов адміністрацій у сфері кадрової політики;
- організування заходів щодо удосконалення форм і методів роботи з кадрами;
- аналіз причин плинності кадрів, надання керівництву пропозиції щодо усунення виявлених недоліків та забезпечення стабільності колективу;
- організація табельного обліку працівників, розроблення графіку відпусток та контроль його дотримання, аналіз стану трудової дисципліни та виконання правил внутрішнього трудового розпорядку в підрозділах підприємства;
- забезпечення підготовки необхідної звітності з персоналу та кадрової роботи і контроль своєчасності надання цих документів до відповідних міністерств, відомств, комітетів [3].

В сучасних ринкових умовах є можливість поступового перетворення кадрових служб підприємств у центри управління персоналом, що дасть можливість розширити сферу їх діяльності. Зростання ролі кадрових служб і кардинальна перебудова їхньої діяльності викликані корінними змінами економічних і соціальних умов, у яких нині діють торгові підприємства. Служба управління персоналом в однаковій мірі з іншими службами підприємства несе відповідальність за вирішення завдань з досягнення економічних і соціальних цілей торгового підприємства і його працівників.

Висновки. Отже, кадрові служби (служби управління персоналом) мають бути укомплектовані високопрофесійними спеціалістами, які здатні успішно вирішувати широкий спектр питань діяльності підприємства і разом з іншими службами підприємства активно впливати на ефективність роботи власно підприємства.

Варто також зазначити, що кадрова служба будь-якого підприємства є її дзеркалом, так званою візитною карткою. Від того, як у кадровій службі організовані робота з працівниками, документацією, вмінням забезпечити правильне управління кадрами підприємства, складається враження безпосередньо і про підприємство, і про його керівника, і про його власника.

Тому потрібно говорити, що кадрова служба та її належне виконання функціональних обов'язків є найбільшим вкладом керівництва у подальший розвиток свого підприємства.

Література

1. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / М. Армстронг ; пер. с англ. С. К. Мордовина. – 8-е изд. – Санкт-Петербург : Питер, 2008. – 832 с.
2. Волянська-Савчук Л. В. Кадрова політика як елемент ефективного управління персоналом / Л. В. Волянська-Савчук, О. В. Печенюк // Національні особливості та світові тенденції соціально-економічного розвитку країни : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (м. Дніпро, 18–19 листопада 2016 р.) : у 2 ч. – Дніпро : НО «Перспектива», 2016. – Ч. 1. – С. 157–160.
3. Коргова М. А. История менеджмента : учеб. пособ. для студентов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации» / М. А. Коргова. – 2-е изд., перераб. и доп. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2010. – 236 с.
4. Волянська-Савчук Л. В. Сучасне поняття системи управління персоналом / Л. В. Волянська-Савчук // Науковий вісник Херсонського державного університету. Економічні науки. – 2014. – Вип. 7. – Ч. 2. – С. 149–153.

References

1. Armstrong M. The practice of human resource management / M. Armstrong; trans. with English. S. K. Mordovina. - 8th ed. - St. Petersburg: Peter, 2008. - 832 p.
2. Volyanska-Savchuk L. V. Kadrova Politya yak Element of Effective Personnel Management / L. V. Volyanska-Savchuk, O. V. Pechenyuk // National peculiarities of the social and economic development of the territory: the material of the Mizhnar. Sciences-practical. Conf. (m. Dnipro, 18-19 leaves of the fall of 2016). In 2 hours - Dnipro: NO "Perspective", 2016. - Part 1. - P. 157-160.
3. Korgova MA History of Management: Textbook. Help. for students studying in the specialty "Management of organization" / MA Korgova. - 2 nd ed., Pererab. and additional. - Rostov-on-Don: Phoenix, 2010. - 236 with.
4. Volyanska-Savchuk, L.V. Usually comprehend the management systems of personnel / L. V. Volyansk-Savchuk // Naukovy visnik Khersonskogo state university. Economical sciences. - 2014. - Vip. 7. - Part 2. - P. 149-153.

Рецензія/Peer review : 05.03.2018
Надрукована/Printed : 11.04.2018
Прорецензовано редакційною колегією

СУЧАСНІ ПЕРСОНАЛ-ТЕХНОЛОГІЇ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті досліджено проблематику у сфері управління персоналом в аспекті розкриття цінності персоналу як унікального ресурсу підприємства. Обґрунтовано доцільність застосування сучасних персонал-технологій в економічну діяльність вітчизняних підприємств з метою подолання відриву між теорією та практикою управління персоналом.

Ключові слова: персонал, управління, технологія, персонал-технологія.

HARVAT O.

BETS Y.

Khmelnitskyi National University

MODERN STAFF-TECHNOLOGIES IN THE ENTERPRISE MANAGEMENT SYSTEM

The basis of the concept of personnel management today is the growing role of the personality of the employee, his professional and business qualities, knowledge of his motivational settings, the ability to form and direct them in accordance with the tasks facing the enterprise. The staff is the most complex object of management, since people are endowed with intelligence. They constantly develop relationships, based on their long-term functioning in the field of labour activity. The formation of the technology of personnel management can systematically activate all the controls that are aimed at solving existing problems with personnel in the management of each individual enterprise. Therefore, the purpose of the research is to study modern technologies of personnel management and to substantiate the feasibility of their introduction into the economic practice of domestic enterprises. In particular, it was found under that under the technology of personnel management there is understood a set of techniques, methods, forms and methods of influencing personnel in the process of its hiring, use, development and dismissal in order to obtain the best results of labour activity. Technology of personnel management is an important element of the management system of an industrial enterprise. The most significant components of HR technology are: technology of marketing and personnel planning, recruitment and accounting of personnel, training of personnel, personnel assessment. The main task of introducing the newest technologies in personnel management of a modern enterprise is to create conditions for the implementation by of each employee of their potential opportunities, the desire to perform their tasks in the best way. The introduction and development of new areas for personnel recruitment, such as personnel outsourcing and leasing, enables the company's management to focus on its core business.

Keywords: personnel, management, technology, personnel-technology.

Постановка задачі. На сучасному етапі розвитку продуктивних сил й суспільства відбуваються глибинні соціальні зміни, які впливають на всі економічні процеси та явища, і систему управління персоналом зокрема. Основу концепції управління персоналом сьогодні становить зростаюча роль особистості працівника, його професійні та ділові якості, знання його мотиваційних установок, вміння їх формувати і направляти у відповідності із завданнями, що стоять перед підприємством.

Персонал є найбільш складним об'єктом управління, оскільки люди наділені інтелектом. Вони постійно розвивають взаємовідносини, засновані на довготривалій основі їх функціонування у сфері трудової діяльності.

У сучасних умовах цінність людських ресурсів постійно зростає, що обумовлює необхідність формування ефективної системи управління персоналом підприємств. Адже в управлінні підприємством далеко не останнє місце посідають людський фактор, психологічні особливості колективу, особисті потреби та інтереси його членів. Мистецтво керівництва й полягає в тому, щоб знайти саме такі підходи і методи, які забезпечили б бажаний перебіг подій на підприємстві й спонукали його працівників до продуктивної праці.

У таких умовах управління трудовим потенціалом є важливою складовою менеджменту, що сприяє підвищенню ефективності діяльності суб'єкта господарювання. Рівень опанування управлінських технологій забезпечує поступове виконання управлінських операцій та процедур формування, розвитку і становлення управлінських команд, що є запорукою стратегічного успіху технологій управління персоналом підприємств. Технологія управління персоналом передбачає організацію всіх етапів кадрової роботи, а саме: наймання, відбору, прийому персоналу та його ділову оцінку; профорієнтацію і адаптацію персоналу; навчання персоналу, управління його діловою кар'єрою і службово-фаховим просуванням; мотивацію та організацію праці персоналу; управління конфліктами і стресами, забезпечення соціального розвитку організації, звільнення персоналу та ін. Технологія управління персоналом підприємства оптимізує процес управління завдяки раціональним методам, операціям та процедурам прийняття управлінських рішень з метою більш ефективного впливу на кадрову складову підприємства. Таким чином, технології управління персоналом підприємств дозволяють регулювати і впливати на виробничі, організаційні відносини та відносини між іншими підсистемами управління

підприємства, і разом з тим, персонал залишається головним елементом системи управління перед яким періодично постає безліч складних завдань, що потребують вирішення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню теоретичних, практичних і методичних питань вибору, використанню і впровадженню технологій управління персоналом присвячені наукові праці провідних вчених, таких як О. Васильєвої, Н. Гавкалової, П. Журавльова, Й. Завадського, С. Каргашова, Н. Маусова, М. Маркова, Б. Мізюка, М. Здравомислова, В. Подмаркова, Б. Генкіна, Ф. Герцберга, Л. Дейвіса, Г. Десслера, П. Друкера, О. Єгоршина, А. Кібанова, Е. Маслова, С. Шекшні, О. Яхонтової та інших. Разом з тим, у даних працях залишається не сформульованою теоретична база розвитку управлінських технологій у стратегічному аспекті, тому на цей час обрана тема статті набуває все більшої актуальності та потребує подальшого теоретичного обґрунтування.

Метою дослідження є вивчення сучасних технологій управління персоналом та обґрунтування доцільності їх запровадження в економічну практику вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Управління персоналом – це сукупність впливів на організаційну поведінку людей, спрямованих на активізацію ще невикористаних професійних і духовних можливостей для розв'язання поставлених завдань [1, с. 9].

У найширшому сенсі управління – цілеспрямована дія на певний об'єкт з метою стабілізації або зміни його стану так, щоб досягти поставленої мети. Необхідність в управлінні виникла з розвитком спеціалізації виробництва, збільшення його масштабів. Воно дозволяє упорядкувати і погоджувати діяльність великої чисельності людей, зайнятих у виробництві.

Управління персоналом передбачає реалізацію керівних рішень, що приймаються в межах кадрової політики. У цих рішеннях проявляються принципи кадрової політики щодо взаємодії між керівником і підлеглим, мотивації, повноважень, дисциплінарної влади. На практиці неможливо розмежувати кадрову політику і управління персоналом. Крім того, кадрова політика є складовою системи управління персоналом.

Процес управління має бути цілеспрямованим, тобто завжди здійснюватися «не просто так», а бути орієнтованим на розв'язання проблем, що постали в даний момент перед підприємством.

Важливим принципом управлінської діяльності є функціональна спеціалізація у поєднанні з універсальністю. Тобто до кожного об'єкту управління має бути індивідуальний підхід, що відповідає спрямованості і особливостям його функціонування [2, с. 105-107].

Будь-який управлінський процес повинен ґрунтуватися на принципі послідовності. Це означає, що дії, з яких він складається, розташовуються в строго визначеному порядку, як у просторі, так і у часі. Не можна, наприклад, спочатку приймати рішення, а вже потім осмислювати ситуацію. У ряді випадків послідовність управлінських дій може мати циклічний характер, що припускає їх повторення в тому ж виді через певні проміжки часу.

Управління має бути безперервним. Це дозволяє своєчасно виявляти і вирішувати проблеми, що постають, а отже, забезпечувати стабільний розвиток і функціонування організації. Усе це вимагає оптимального поєднання централізованого регулювання і самоврядування окремих елементів організації. Оскільки самоврядування здійснюється людьми, його реалізація неможлива без урахування індивідуальних особливостей і психології поведінки працівників, закономірностей міжособистісних стосунків і групової поведінки. Це забезпечує нормальний морально-психологічний клімат в організації і ухвалення зважених рішень, які належним чином виконуватимуться.

Концепція управління персоналом підприємства – це система теоретико-методологічних поглядів на розуміння і визначення сутності, змісту, цілей, завдань, критеріїв, принципів і методів управління персоналом, а також організаційно-практичних підходів до формування механізму її реалізації в конкретних умовах функціонування підприємств [3, с. 51].

Система управління персоналом підприємства базується на трьох основних положеннях: професіоналізм управлінців та працівників, мотивація (стимулювання) персоналу підприємства, відданість працівників підприємству.

У науковій літературі виділяють також основні дві групи системи управління персоналом підприємства: гнучка система, що надає простір особистій ініціативі, та жорстка організація системи, яка забезпечується шляхом тісної регламентації діяльності співробітників без урахування їх індивідуальності й здібностей до самореалізації та творчості. Керівництво підприємства в явному або опосередкованому вигляді намагається урахувати вплив усіх основних компонентів управлінської діяльності, а також факторів і критеріїв їх оцінки, що впливають на діяльність персоналу. Проте без наявності певної системи управління персоналом здійснити це доволі складно. Отже, питання стосовно системи управління персоналом підприємства є актуальним, проте існує вагома перешкода, оскільки за своєю поведінкою об'єкт управління є непередбачуваний, а також велика вірогідність створення системи заради системи.

Проблемою системи управління персоналом вітчизняних підприємств залишається невисокий статус кадрової служби, а також достатньо низька якість підготовки фахівців цієї сфери [5, с. 9].

У практичному плані можна виділити такі основні функції управління персоналом:

- прогнозування ситуації на ринку праці і у власному колективі для вжиття попереджувальних заходів;
- аналіз наявного кадрового потенціалу і планування його розвитку з урахуванням перспективи;
- мотивація персоналу, оцінка і навчання кадрів, сприяння адаптації працівників до нововведень,

створення соціально комфортних умов в колективі, вирішення приватних питань психологічної сумісності співробітників тощо.

Функції управління персоналом дуже тісно пов'язані між собою і утворюють в сукупності певну систему роботи з персоналом, де зміни, що відбуваються у складі кожної з функцій, зумовлюють необхідність корегування всіх інших пов'язаних функціональних завдань і обов'язків. Так, наприклад, широке розповсюдження в світовій практиці контрактної форми найму персоналу призвело до помітної зміни функціональних обов'язків працівників.

За таких умов найму, звичайно, підвищується значення функціональних обов'язків та розширюється коло обов'язків у межах функцій найму, працевлаштування, матеріальної винагороди.

У теорії управління персоналом виділяють вісім основних функцій: планування потреб, відбір і найм, розвиток і орієнтація, просування по службі, оцінка і винагорода [4, с. 145].

Дані технології значною мірою орієнтовані на управління поведінкою людей в ході трудової діяльності і базуються на використанні методів мотивації праці, соціальної психології і, перш за все, методів регулювання міжособистісних відносин тощо.

В управлінні персоналом необхідно знати, які цілі можуть бути досягнуті за допомогою тих або інших засобів впливу, як і за допомогою чого цей вплив здійснюється.

Не можна не погодитись із думкою Гавкалової Н.Л. про те, що розвиток економічної науки потребує постійного удосконалення теоретично-методичного базису управління персоналом, оскільки аналіз системи управління персоналом і виявлення тенденцій її розвитку створює надійну основу для розробки заходів щодо удосконалення технологій управління персоналом підприємств [5].

В інформаційному суспільстві та в умовах розвитку економіки знань зростає роль людини у системі виробництва, тому персонал став не тільки стратегічним ресурсом, а й чинником формування конкурентних переваг підприємства, тому є одним з об'єктів управління. Сутність управління персоналом полягає у процесі впливу на працівників шляхом застосування кадрових технологій із метою реалізації цілей організації [6].

За результатами наукового дослідження з'ясовано, що під технологією управління персоналом розуміють сукупність прийомів, способів, форм і методів впливу на персонал у процесі його наймання, використання, розвитку та звільнення з метою отримання найкращих результатів трудової діяльності. До сучасних технологій управління персоналом відносять такі персонал-технології, як лізинг персоналу; аутсорсинг; аутстафінг; дауншифтинг; коучинг; хедхантинг рекрутинг; скринінг; прямий пошук; реінженіринг; внутрішній маркетинг; таємний покупець; автоматизована інформаційна система управління персоналом; автоматизоване робоче місце працівника; кадровий консалтинг, аудит персоналу.

Формування технології управління персоналом підприємства здатне системно активізувати всі елементи управління, які націлені на вирішення існуючих проблем з персоналом в управлінні кожного окремого підприємства. Технологія управління персоналом передбачає організацію всіх етапів роботи, а саме:

- наймання, відбору, прийому персоналу та його ділову оцінку;
- профорієнтацію і адаптацію персоналу;
- навчання персоналу, управління його діловою кар'єрою і службово-фаховим просуванням;
- мотивацію та організацію праці персоналу;
- управління конфліктами і стресами, забезпечення соціального розвитку організації, звільнення персоналу та ін.

персоналу та ін.

Тому, усі технології управління персоналом можна розділити на кілька класів на підставі певних ознак (рис. 1).

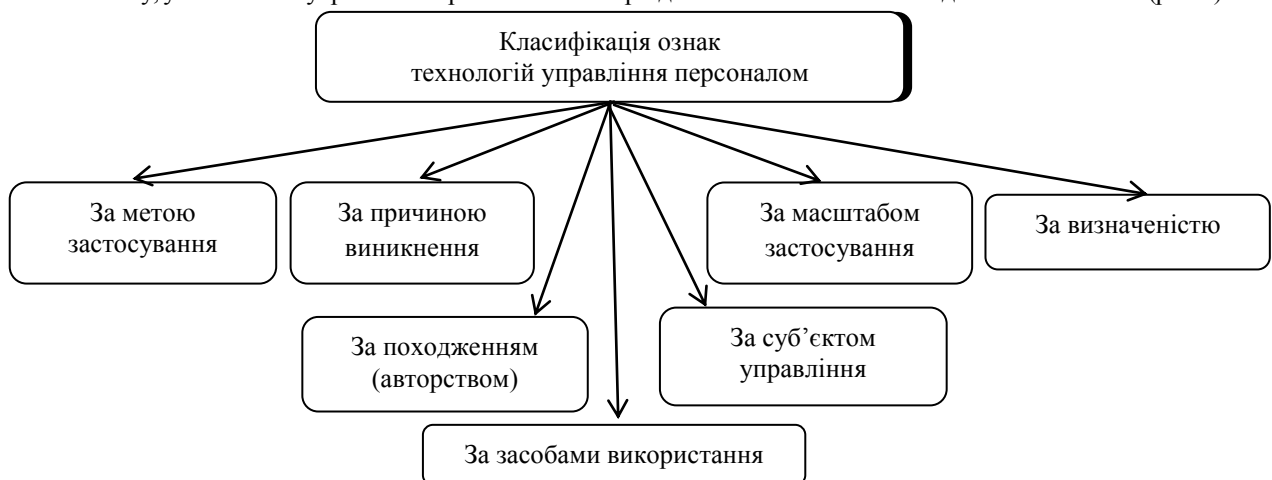


Рис. 1. Класифікація ознак класів технологій управління персоналом

На основі наведених вище ознак класів технологій управління персоналом підприємств можна розробити їх класифікацію (рис. 2).

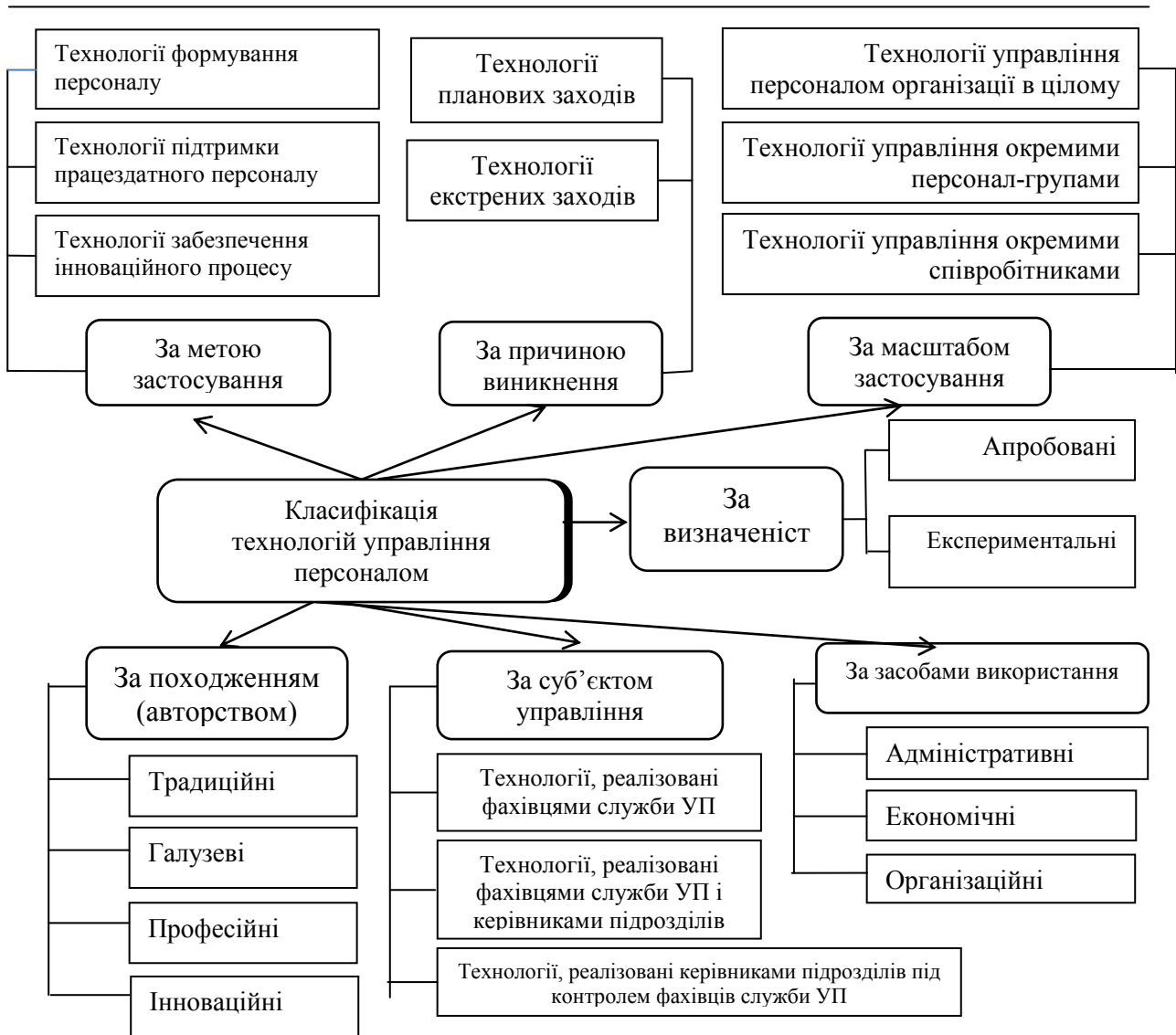


Рис. 2. Класифікація технологій управління персоналом

У ході дослідження було встановлено, що необхідно відрізнити поняття «кадрові технології» та «персонал-технології», їх сутність та відмінність наведено на рис. 3.



Рис. 3. Види технологій управління персоналом

Висновки. Отже, технологія управління персоналом є важливим елементом системи управління підприємством. Вона є головним інструментальним засобом управлінців, оскільки кожна управлінська технологія, яка застосовується в управлінській системі, допомагає управлінському персоналу ефективно діяти та швидко реагувати на динамічні зміни сучасних умов функціонування підприємства. Найбільш значущими складовими технології управління персоналом є такі: технологія маркетингу і планування персоналу, наймання і облік персоналу, навчання персоналу, оцінки персоналу. Динамізм і складність аналізу процесів управління, що спостерігаються на вітчизняних підприємствах, потребує розробки нових підходів до вирішення проблеми вдосконалення технологій управління персоналом підприємств, перш за все, шляхом групування підприємств за характеристиками персоналу та результативними показниками діяльності, що буде розглянуто у подальших наукових дослідженнях.

Так, застосування технології проведення аналізу та опису роботи (посади) дозволить здійснити: підготовку опису роботи (короткий виклад змісту робочого процесу, ступінь його відповідальності, умови роботи та ін.); складання особистісної специфікації із зазначенням особистісних якостей працівника; підбір співробітників і прийняття їх на роботу; оцінку результативності праці працівників; підготовку кадрів та підвищення кваліфікації шляхом розробки та впровадження програм підготовки кадрів; планування кар'єри та службового просування, з урахуванням досягнення працівником високих результатів; ефективну систему оплати праці, адже вона повинна безпосередньо пов'язуватися з навичками, вміннями, умовами роботи, ризиком для здоров'я; забезпечення безпеки праці. Застосування психологічних та нетрадиційних методів оцінювання кандидатів на вакантні посади дозволить із мінімальними витратами часу та інших ресурсів підібрати найбільш продуктивного працівника. Адже, від умінь керівника сформулювати кадровий ресурс залежить подальший розвиток та конкурентоспроможність підприємства.

Головна задача впровадження новітніх технологій в управлінні персоналом сучасного підприємства є створення умов для реалізації кожним працівником своїх потенційних можливостей, прагнення виконувати поставлені перед ними задачі кращим чином. Впровадження та розвиток нових напрямків по комплектуванню персоналу, таких як кадровий аутстафінг та лізинг, дає можливість керівництву підприємства зосередитись на основній його діяльності.

Література

1. Александрова Т. Г. Управление персоналом: Методические указания к практическим занятиям / Т. Г. Александрова. – Оренбург : ГОУ ОГУ, 2005. – 63 с.
2. Балабанов Л. В. Организация праці менеджера : навч. посібник / Л. В. Балабанов, О. В. Сардак. – К. : ВД «Професіонал», 2005. – 304 с.
3. Беликова В. А. Управление персоналом: практикум / В. А. Беликова. – Оренбург : ОГИМ, 2011. – 106 с.
4. Яхонтова Е. С. Эффективные технологии управления персоналом / Е. С. Яхонтова. – СПб : Питер, 2003. – 272 с.
5. Гавкалова Н. Л. Соціально-економічний механізм ефективності менеджменту персоналу: методологія та концепція формування : наук. видання / Н. Л. Гавкалова. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2007. – 400 с.
6. Таньков К. М. Персонал-технології як ключовий елемент системи менеджменту туристичної організації / К. М. Таньков, Г. М. Чепурда // Бізнес-інформ. – 2012. – № 12. – С. 145–147.

References

1. Aleksandrova T. H. Upravlenye personalom: Metodicheskiye ukazaniya k prakticheskim zaniatyam / T. H. Aleksandrova. – Orenburh : HOU OHU, 2005. – 63 s.
2. Balabanov L. V. Orhanizatsiia pratsi menedzhera : navch. posibnyk / L. V. Balabanov, O. V. Sardak. – K. : VD «Profesional», 2005. – 304 s.
3. Belykova V. A. Upravlenye personalom: praktikum / V. A. Belykova. – Orenburh : OHYM, 2011. – 106 s.
4. Iakhontova E. S. Effektivnye tekhnolohyy upravleniya personalom / E. S. Yakhontova. – SPb : Pyter, 2003. – 272 s.
5. Havkalova N. L. Sotsialno-ekonomichniy mekhanizm efektyvnosti menedzhmentu personalu: metodolohiia ta kontseptsiiia formuvannia : nauk. vydannia / N. L. Havkalova. – Kh. : Vyd. KhNEU, 2007. – 400 s.
6. Tankov K. M. Personal-tekhnohii yak kluchovyi element systemy menedzhmentu turystychnoi orhanizatsii / K. M. Tankov, H. M. Chepurda // Biznes-inform. – 2012. – № 12. – S. 145–147.

Рецензія/Peer review : 07.03.2018

Надрукована/Printed : 11.04.2018

Рецензент: д. е. н., проф. Ведерников М.Д.

ДАВИДОВА І. О.

Національний аерокосмічний університет ім. М.С. Жуковського,
«Харківський авіаційний університет»

ВЕЛИЧКО К. Ю.

Харківський державний університет харчування та торгівлі

МОТИВАЦІЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ СКЛАДОВОЇ ЗАЙНЯТОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Обґрунтовані теоретичні підходи до визначення природи мотивації інтелектуальної праці в системі соціально-економічних відносин та її взаємозв'язків з процесами, що формують постіндустріальну економіку розкриті проблеми розвитку вітчизняних підприємств, які впливають на розвиток мотиваційно-трудої сфери. Визначено особливості мотивації інтелектуального працівника як єдності мотивації праці, мотивації зайнятості, мотивації власника інтелекту, мотивації до розвитку персональної конкурентоспроможності працівника. Результати дослідження полягають у розробці науково-теоретичного забезпечення аналізу розвитку системи мотивації із включенням персоналізованого інтелектуального капіталу, встановлення величини винагороди залежно від міри досягнення бажаних значень критеріальних показників.

Ключові слова: мотивація, інтелектуальна праця, зайнятість, інтелектуальна рента, кваліфікація.

DAVIDOVA I.

National Aerospace University named after M.E. Zhukovsky,
Kharkiv Aviation University

VELYCHKO K.

Kharkiv State University of Food Technology and Trade

MOTIVATION OF INTELLECTUAL ELEMENT OF EMPLOYMENT AT THE ENTERPRISE

The theoretical approaches to the definition of the nature of the intellectual work motivation in the system of socio-economic relations and its interconnections with the processes forming the post-industrial economy are revealed. The problems of the development of domestic enterprises that influence the development of the motivational labor sphere are disclosed. The peculiarity of the intellectual worker's motivation as a unity of motivation of labor, employment motivation, motivation of the owner of intellect, motivation to develop the personal competitiveness of the employee is determined. Changing approaches to motivating employment at the enterprise level, taking into account the expansion of the field of intellectual work, is due to the fact that the worker of creative intellectual work in the process of work does not just create an intellectual product, but simultaneously increases his own personalized intellectual capital. The pleasure from work as an activity grows. The material element of motivation for such workers should be flexible, clearly differentiated and fair, reflect the end result and be clear to the employees, should include different types of premiums. Understanding the effectiveness of intellectual work, moves accents from the level of skills of workers to the performance, supplementing the indicators of labor productivity with the criteria of personal effectiveness. The proposed theoretical and methodological approaches allow to choose the system of employment motivation depending on the level of use of intellectual work at the enterprise level. The results of the study consist in the development of scientific and theoretical support for the analysis of the development of the system of motivation with the inclusion of personalized intellectual capital, intellectual rent, setting the value of remuneration of this capital, depending on the degree of achievement of the desired values and criterion indicators.

Key words: motivation, intellectual work, employment, intellectual rent, qualification.

Постановка задачі. Вивчення процесу мотивації ведеться з метою отримання максимальної віддачі від наявних трудових ресурсів, що надає можливість підвищити загальну ефективність і прибутковість підприємства. Сьогодні для більшості підприємств і організацій величезну роль відіграє збереження параметрів виробничих процесів у турбулентних умовах зовнішнього і внутрішнього середовищ. Пошук підходів до формування ефективних методів мотивації зайнятості персоналу, аналіз їх особливостей для мотивації інтелектуальної праці визначає актуальність обраної теми та мету даної статті.

Аналіз досліджень і публікацій. Аналіз наукових джерел з проблем мотивації свідчить про незаперечну залежність ефективності трудової діяльності від мотивації. Проте ця залежність досить складна і неоднозначна, оскільки на результати праці впливає безліч інших чинників, як, наприклад, кваліфікація працівника, його професійні здібності та навички, правильне розуміння поставлених завдань, зовнішнє середовище тощо. За даними західних дослідників Р. Інглхарта, У. Мітчела, Д. Янкелович, К.Х. Такеучі, Р. Флоріди всезростаюча частка робочої сили розвинених країн характеризується значною соціальною мобільністю, не обмежена виконанням одного виду діяльності, визначає принципові інтереси не в термінах максимізації особистого багатства, а в категоріях інтелектуального розвитку. Разом з тим, зміна підходів до мотивації зайнятості на рівні підприємства з врахуванням поширення сфери інтелектуальної праці потребує подальшого дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Частка робочого часу працівників різних професій, безпосередньо пов'язаного з інтелектуальною діяльністю по вирішенню проблем розвитку, вдосконалення виробництва зросла в світі до

70–80 % (в індустріальну епоху – 30–50 %) сукупного робочого часу. Відбуваються зміни характеру і змісту праці, пов'язані з інформаційними та комунікаційними технологіями: інформація – вирішальний засіб і предмет праці; праця «невідчутна» (маніпуляції з образами на комп'ютерних екранах); дистанційні взаємодії, творчий компонент (постійні зміни, а не рутини); персоніфіковане спілкування людей незалежно від відстаней. Праця взагалі за своїм змістом передбачає протилежні види діяльності: процес виснаження сил людини та діяльність, що приносить задоволення. Для працівників інтелектуальної праці властиві інші ціннісні орієнтації спонукальних мотивів до зайнятості. Модифікація людської діяльності в процесі інтелектуалізації економіки приводить до зростання складової задоволення від праці як діяльності [2, с.84]. Тому про ступінь інтелектуалізації зайнятості можна судити ще за одним критерієм розвитку інтелектуальних та духовних можливостей працівника – часткою зайнятих, що мають нематеріальну мотивацію.

В умовах інтелектуалізації праці більш доступними стають засоби виробництва (інтелект, засоби зв'язку), що приводить до зміни критеріїв ідентифікації зайнятості. Об'єкт мотивації – буття трудового ресурсу, інтелект якого невіддільний від свого носія індивіда й інтегрований в систему унікальних характеристик останнього. Це зумовлює специфічність самих відносин, робить інтелектуальну діяльність більш варіативною. Уміщений в індивіді трудовий ресурс залежить від якостей носія і може набувати нові властивості за його ініціативою. Технологічні зміни, нові форми організації праці вимагають від працівників особливих якостей, що не зводяться до фізіологічних і розумових здібностей і до вироблених на їх основі рутинних навичок.

Трудова діяльність здійснюється в умовах суспільного поділу праці під впливом освіти, кваліфікації, стажу роботи, трудової активності, ціннісних орієнтацій і пріоритетів індивіда, ситуації на ринку праці та ін. Таким чином, мотивація трудової діяльності включає цілу низку мотиваційних складових. Якщо мотивація праці є тільки спонуканням працівника до ефективної праці, то мотивація трудової діяльності у цілому включає мотивацію праці – спонукальну активність особистості, її ставлення до трудової діяльності, мотивацію зайнятості (залучення працівників до певних сфер діяльності з участі в суспільному виробництві), мотивацію до володіння засобами виробництва – працівник творчої інтелектуальної праці у процесі роботи не просто створює інтелектуальний продукт, а одночасно збільшує свій власний персоніфікований інтелектуальний капітал, який від нього не відчужується; мотивацію підготовки до трудового процесу, мотивацію до розвитку конкурентоздатності працівника (спонукання до підвищення кваліфікації та функціональної гнучкості працівника) [4, с.317]. Розкриття мотивів зайнятості дає можливість зрозуміти, чому, через які причини той чи інший працівник, працює (не працює), підвищує кваліфікацію, посадовий статус тощо, тобто „пересувається” у трудовій сфері по горизонталі чи вертикалі.

На сьогоднішній день, як основний критерій розвитку здібностей людини до праці як у західній, так і у вітчизняній економічній літературі використовується рівень професійної кваліфікації. Виходячи з цього, традиційний погляд на неоднорідність людських трудових ресурсів розкриває її причини у відмінностях природних здібностей людей, рівня освіти, кваліфікації, накопиченого зі стажем роботи досвідом. В останній час особливої значущості набувають характеристики, що визначають використання знань, комунікативні, соціальні якості особистості.

З позицій аналізу інтелектуальної діяльності, більш продуктивним видається підхід, який відповідає завданням реалізації інтелектуального капіталу. Враховуючи вищевказані особливості інтелектуальної праці, на інноваційному підприємстві принципові зміни відбуваються у кваліфікаційній структурі персоналу відповідно якісним змінам змістовної компоненти праці, домінуючою стає висококваліфікована, аналітична, новаторська, творча праця.

Визначити ступінь інтелектуалізації праці та зайнятості можливо за критерієм професійно-кваліфікаційної структури персоналу. Таку структуру можна класифікувати так:

- працівники переважно фізичної праці (до даної групи відносяться кваліфіковані, напівкваліфіковані, некваліфіковані працівники);
- працівники переважно нефізичної праці (інтелектуальна складова праці переважає над фізичною, але носить рутинний характер); ця категорія включає спеціалістів, управлінців, адміністраторів;
- працівники творчої праці (knowledge workers) – інтелектуальна складова праці переважає над фізичною, носить творчий характер – співробітники, знання та навички яких виступають як основний «інструмент» їх діяльності. Розуміння ефективності інтелектуальної праці, переміщує акценти з рівня кваліфікації працівників на результативність, все більше пов'язану з творчістю. Виробнича віддача працівника, що відрізняється високим рівнем освіти і відповідальності, цінностями творчості і саморозвитку у праці, носить інтелектуальний і психологічний характер, пов'язана з особистістю працівника.

Це призводить до необхідності доповнення показників продуктивності праці критеріями персональної ефективності, які більш повно відображають творчий характер праці та її результати, інтегруючи досвід, знання та особистісні якості

На рівні підприємств усвідомлення цієї вимоги знайшло втілення в концепції розвитку людських ресурсів з комплексною оцінкою працівника, вплинуло на формування умов зайнятості співробітників інтелектуальної праці (табл. 1).

Фактори, які стримують розширене відтворення інтелектуальної складової зайнятості: відсутність цивілізованого ринку інтелектуальних продуктів і недостатній розвиток науково-інноваційної інфраструктури, відсутність сучасних організаційних, політичних, економічних моделей формування інтелектуальної складової зайнятості як основного ресурсу розвитку економіки знань; ставлення роботодавців до людини як до об'єкта невиправданих витрат, а не як до об'єкта, інвестування в який представляє собою внесок в майбутнє. Вже на стадії укладання трудових угод роботодавцю передусім важливо виявити специфічні характеристики працівника, що належать до кваліфікації або творчих здібностей кандидата.» [1, с.4].

Існуюча система мотивації на підприємствах в теперішній час не забезпечує стимулів підвищення ефективності праці, методи мотивації є застарілими, хибною є думка, що сам факт наявності роботи у людини є мотивацією, і не приділяє необхідної уваги цій проблемі. Не сприяють підвищенню мотивації й такі негативні фактори, як відтік кваліфікованих працівників, в основному формальне проведення атестації персоналу, низький рівень корпоративної культури, атмосфера далека від творчої, нерівномірне навантаження працівників, в основному перевантаження поточними завданнями тих, хто міг би при наявності часу виконувати творчі, стратегічні завдання.

Таблиця 1

Категорії працівників та умови формування зайнятості

Категорія працівників	Умови зайнятості
Високодипломовані професіонали, управлінці, адміністратори	Службові відносини, можливість впливати на умови праці, трудові відносини, перспективи зростання, свобода трудової діяльності, баланс роботи та особистого життя
Наукові працівники, викладачі	Трудовий контракт, офіційна оплата праці, кар'єрне зростання, відповідність сфери діяльності бажанням, нахилам, інтересам, здібностям
Дипломовані професіонали, менеджери в середніх або малих компаніях, промислових підприємствах, висококваліфіковані технічні співробітники	Трудовий контракт, офіційна оплата праці, можливість впливу на умови праці, трудові відносини
Високоосвічені працівники рутинної нефізичної праці	Трудовий контракт, соціальний пакет, дотримання трудового законодавства, стабільність зайнятості
Малоосвічені працівники рутинної нефізичної праці	Трудовий контракт (модифікований), соціальний пакет
Кваліфіковані працівники фізичної праці	Змішані трудові відносини, соцпакет, дотримання трудового законодавства, стабільність зайнятості
Некваліфіковані працівники фізичної праці	Змішані трудові відносини, часто неоформлені

Матеріальна винагорода – це досить тонка система стимулювання і для того, щоб вона виконувала свою мотивуючу функцію, вона має бути гнучкою, чітко диференційованою і справедливою, відображати в собі кінцевий результат і бути зрозумілою співробітникам.

Виходячи з відомих трактувань мотивації та особливостей інтелектуальної праці, можна дійти висновку, що мотивація зайнятості на підприємстві має передбачати: – по-перше, створення умов, що регулюють трудові відносини, в межах яких у працівника з'являється потреба сумлінно працювати; – по-друге, сприяння створенню робочих місць, привабливих для працівників інтелектуальної праці для забезпечення їх ефективної трудової діяльності, зростання продуктивності праці; – по-третє, забезпечувати наближення цілей роботодавців та найманих працівників підприємства для забезпечення успішності підприємства та його інноваційного розвитку.

З урахуванням умов інтелектуальної праці мотивація праці на рівні підприємства досягає мети, якщо: результати праці працівника відповідають вимогам роботодавця, стосовно даного робочого місця; – зростає сукупний та в розрахунку на одного працівника коефіцієнт корисного використання календарного фонду робочого часу; відсутнє непродуктивне використання робочого часу (частка втраченого робочого часу до загального фонду робочого часу), з причин, залежних від працівника; мають тенденцію до зменшення втрати робочого часу; інтенсивність плинності кадрів зменшується; зростає ступінь залучення працівників інтелектуальної праці до управління своєю діяльністю, середня заробітна плати на підприємстві має позитивну сталу динаміку; можливість трудових конфліктів на підприємстві мінімізована.

В останні роки зростає вплив інших факторів на робочу силу, зокрема формування нових принципів соціального інвестування, спрямованих на підвищення ефективності роботи і соціальної відповідальності за рахунок посилення значення корпоративної культури та етики; забезпечення

відповідності заробітної плати кваліфікації працівників, їх внеску в підвищення прибутковості підприємства; удосконалення системи підвищення кваліфікації кадрів, розробка і реалізація програми, спрямованої на профорієнтацію, підготовку і залучення до підприємств молодих фахівців, підвищення якості підготовки фахівців галузі, посилення мотивації праці персоналу в підвищенні ефективності виробництва за рахунок збільшення долі заощаджених ресурсів, що залишаються у розпорядженні керівників виробництв; уточнення показників оцінки діяльності галузевих робочих місць, підрозділів і підприємств для повнішого відображення завдань, що стоять перед ними, і функцій, що реалізуються.

Преміальні фонди за умов забезпечення інноваційного розвитку підприємства мають переорієнтуватись на показники створення, освоєння і випуск нової продукції, а їх розмір визначатись в залежності від приросту обсягу продажу нової продукції в загальному обсязі виробництва. Наприклад, у німецькій фірмі „Сіменс” діє норматив, згідно з яким 25% обсягу продажу має припадати на нову продукцію. Його дотримання та фактичне підвищення частки нової продукції в загальних обсягах продаж є підставою для створення фонду стимулювання нововведень та збільшення його абсолютних розмірів.

Для формування системи стимулювання творчої праці ми пропонуємо використовувати критерії оцінки персоніфікованого інтелектуального капіталу, встановивши величину винагороди залежно від міри досягнення бажаних значень критеріальних показників. Крім того, щоб підвищити творчу активність персоналу, необхідно створити механізм стягнення інтелектуальної ренти з виробленої знанням вартості на користь носія інтелекту як ресурсу підприємства. Такий дохід щонайменше може визначається як дохід зверх мінімального рівня, який необхідний для утримання інтелектуального капіталу в конкретній сфері діяльності. Більш конкретно це може виражатися в тому, що інтелектуальна рента повинна стати джерелом покриття витрат, і в той же час джерелом розвитку всієї інноваційної сфери.

Висновки. Запропоновані теоретико-методичні підходи дозволяють обрати на рівні підприємства систему мотивації зайнятості залежно від рівня використання інтелектуальної праці. Загальним результатом досліджень і наведених розробок є рекомендації щодо розвитку систем мотивації на основі врахування результатів інтелектуальної діяльності через соціальне інвестування, преміальні фонди за інноваційну продукцію, створення умов праці та робочих місць, привабливих для працівників, зайнятих інтелектуальною працею.

Література

1. Давидова І.О. Теоретичний аналіз кваліфікованої праці в системі зайнятості України [Електронний ресурс] / І.О. Давидова // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 5. – Режим доступу : global-national.in.ua.
2. Колот А.М. Мотивація персоналу : підручник / Колот А.М. – К. : КНЕУ, 2002. – 337 с.
3. Савченко В.А. Управління розвитком персоналу / В.А. Савченко. – К. : КНЕУ, 2002. – 352 с.
4. Семикіна М.В. Мотивація конкурентоспроможної праці: теорія і практика регулювання : монографія / Семикіна М.В. – Кіровоград : ПіК, 2003. – 426 с.
5. Хандій О.О. Управління персоналом підприємства: концептуальні визначення та механізм розвитку : монографія / Хандій О.О. – Луганськ : Видавництво СНУ ім. В.Даля, 2010. – 240 с.

References

1. Davydova I.O. Teoretichnyy analiz kvalifikovoy praci v sistemy zaynatosti Ukrainy // Globalny na natsionalnyi problemy ekonomiky. - 2015. - № 5. URL: global-national.in.ua.
2. Kolot A.M. Motivatsiya personalu: textbook. - K.: KNEU, 2002 - 337 p.
3. Savchenko V.A. Upravlinnya rozvytkom personalu / V.A. Savchenko - K.: KNEU, 2002. - 352 p.
4. Semikina M.V. Motivatsiya konkurentospromozhnoyi praci: teoriya i practyca regulyvannya : Monograph. - Kirovograd: PIK, 2003. - 426 p.
5. Khandy O.O. Upravlinnya personalom: conceptualni vyznachennya i mechanism rozvytku: monograph. - Lugansk: SNU im. V. Dalya, 2010. - 240 p.

Рецензія/Peer review : 06.03.2018
Надрукована/Printed : 06.04.2018
Прорецензовано редакційною колегією

СУЧАСНІ ПІДХОДИ МОТИВАЦІЇ ТА СТИМУЛЮВАННЯ ПЕРСОНАЛУ В ЕФЕКТИВНОМУ УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті розглянуто сучасні підходи мотивації та стимулювання персоналу в ефективному управлінні промисловим підприємством. Досліджено особливості механізмів стимулювання та підвищення вмотивованості персоналу промислових підприємств, що включає вивчення особливостей, сучасних методів та систем мотивації та стимулювання українських та зарубіжних підприємств, виявлення їх спільних та відмінних рис, проведення порівняльного аналізу механізмів мотивації та стимулювання персоналу українських підприємств та підприємств розвинених країн світу.

Ключові слова: мотивація, стимулювання, персонал, трудова діяльність, підприємство.

KLYMCHUK A.
Vinnytsia National Agrarian University

MODERN APPROACHES OF PERSONNEL MOTIVATION AND STIMULATION IN EFFECTIVE ENTERPRISE MANAGEMENT

The article deals with the theoretical principles of motivation and stimulation of personnel in the effective management of an industrial enterprise. The peculiarities of mechanisms of stimulation and motivation increase of personnel at the industrial enterprises are investigated, including the study of the features, modern methods and systems of motivation and stimulation of personnel of Ukrainian and foreign enterprises, the identification of their common and distinctive features, the elaboration of the levelling mechanisms of motivation and stimulation of Ukrainian enterprises and developed enterprises of the world. The comparative analysis of the results shows that Ukrainian enterprises, while choosing the methods of motivation and stimulation, are more or less oriented towards the results of the work, while the quality of the work, the qualification and the professional mastery of the practitioner are emphasized.

Keywords: motivation, stimulation, personnel, labour activity, enterprise.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку вітчизняної економіки мотивація та стимулювання персоналу належать до проблем, вирішення яких потребує значної уваги. Незважаючи на те, що більшість вітчизняних підприємств все ж продовжують віддавати перевагу матеріальним методам мотивації та стимулювання працівників, країни із розвинутою ринковою економікою все більше приділяють увагу застосуванню сучасних нематеріальних методів мотивації та стимулювання з метою досягнення поставлених цілей підприємством в умовах динамічних змін зовнішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам, пов'язаним із дослідженням існуючих та пошуком новітніх підходів щодо мотивації та стимулювання персоналу, було приділено багато уваги такими вченими, як В.А. Дятлов, В.В. Травін, Л.П. Червінська, Д.П. Богиня, М.В. Семикіна, В.Я. Пихтін, Д.Є. Козенков, К.М. Солошенко, О.П. Якубова та іншими.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Незважаючи на вагомий доробок вчених у вирішенні низки питань теоретичного та прикладного характеру щодо пошуку ефективних шляхів управління персоналом, все ж гострота і актуальність проблеми мотивації та стимулювання персоналу на вітчизняних підприємствах вимагають більш поглибленого дослідження теоретичних аспектів щодо дослідження їх формування та підвищення на сучасних підприємствах.

Формування цілей статті. Метою статті є дослідження сучасних підходів мотивації та стимулювання персоналу в ефективному управлінні підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Нині ефективність управління промисловими підприємствами є неможливою без кваліфікованих, вмотивованих та активних працівників, унікальність, компетентність, професійність та особистісний потенціал котрих є визначальним чинником досягнення поставлених цілей підприємством в умовах динамічних та різносторонніх змін зовнішнього середовища. Не дивним є те, що за останні 10–15 років питання удосконалення систем мотивації та стимулювання працівників до трудової діяльності є невід'ємною складовою системи управління промисловим підприємством.

На думку керівників успішних організацій та компаній, персонал має володіти, перш за все, компетентністю, тобто знаннями, навичками та моделями поведінки, що є необхідними для ефективного виконання роботи на цих підприємствах.

Сучасні прагнення багатьох підприємств сформувати дієву систему управління персоналом створюють необхідність до вивчення різних теорій, підходів та висновків, які досліджувалися та пропонувалися науковцями та практиками-управлінцями, а також вибору найбільш прийнятних у відповідності до визначеного соціально-економічного становища, адаптованості до впливу зовнішніх та внутрішніх факторів на підприємстві. Формування сучасних управлінських підходів до ефективного управління персоналом передбачає застосування знань, умінь, що пропонує наука управління персоналом,

та які на практиці довели свою ефективність та здатність забезпечувати підприємствам конкурентоспроможність та стійке положення на ринку.

Досить часто для керівників вітчизняних підприємств підґрунтям формування ефективних систем мотивації та стимулювання працівників до праці є вже існуючі системи, які за свій тривалий період функціонування показали свою дієвість та ефективність. Думки вчених щодо класифікації систем мотивації та стимулювання працівників різняться. Так, зокрема, В.А. Дятлов, В.В. Травін [1] та Л.П. Червінська виділяють наступні системи стимулювання та мотивації працівників: японська, американська, німецька. За переконаннями Д.П. Богині, М.В. Семикіної, В.Я. Пихтіна існують такі системи стимулювання та мотивації персоналу: західноєвропейська, японська, американська. В свою чергу, Д.С. Козенков, К.М. Солошенко, О.П. Якубова визначають японську, євроамериканську та китайську системи.

Практика розвитку процесів мотивації та стимулювання персоналу у європейських організаціях бере початок із закріплення працівників за фірмами, що полягає у створенні широкого спектра моральних стимулів, додаткових виплат та пільг, виробленні філософії фірми (тенденції, ритуали, направлені на виховання гордості за фірму); пільговому продажу акцій; участі у прибутках і в управлінні; врахуванні стажу роботи. Водночас практика управління персоналом країн ЄС відзначається системністю використання цих факторів.

Відносно Німеччини слід зазначити, що на деяких підприємствах укладаються договори, в результаті яких працівник зобов'язаний з максимальною віддачею використовувати свій потенціал, зазначаючи відповідний показник результативності, при цьому він має право розпоряджатися своїм робочим часом на власний розсуд. У результаті цього підвищується трудова мотивація, тобто людина не тільки виконує поставлені перед нею завдання, але й залучається до участі в управлінні своєю діяльністю.

У свою чергу, характер мотивації визначається соціокультурним середовищем та потребує різних стимулюючих інструментів. Фактор страху мотивує працівника до трудової діяльності лише у короткостроковій перспективі, адже підлеглий до цього досить швидко звикає, тобто якщо працедавець прагне забезпечити дисципліну праці на підприємстві, йому достатньо погрожувати працівникам звільненням, зниженням заробітної плати, позбавленням премій тощо, що дасть позитивний результат.

Не дивлячись на це, у Швеції даний фактор показав свою недієвість у застосуванні, оскільки, якщо шведа налякати санкціями, він не буде працювати. В свою чергу, для європейців та американців можливою є мотивація завдяки «раціональному стимулу», який містить чітко сформовану мету та обґрунтування шляхів її досягнення. У Швеції зазначену систему мотивації та стимулювання використовують у вигляді персональних угод. Відповідно до цього підходу працівник надає своєму підприємству позику, а із закінченням раніше встановленого терміну натомість отримує акції на пільгових засадах. Також для шведської системи мотивації та стимулювання персоналу характерними є сильна соціальна політика, що спрямована на скорочення майнової нерівності шляхом перерозподілу національного доходу на користь найменше забезпечених верств населення. Для Швеції характерною є політика так званої солідарної заробітної плати, основою якої є наступні принципи: рівна оплата за рівну працю, скорочення розриву між розмірами мінімальної та максимальної заробітної плати. При цьому дієвим є принцип рівної оплати за рівну працю, який в шведській інтерпретації означає, що працівники різних підприємств, котрі мають однакову кваліфікацію та виконують аналогічну роботу отримують однакову заробітну плату незалежно від результатів господарської діяльності підприємства. Таким чином, відповідно до політики солідарної заробітної плати відбувається зростання рентабельності підприємств.

Для японських фірм характерною є орієнтованість на «виращування» власного людського ресурсу та опіку за його розвитком. Для американського підходу ефективного управління персоналом працівник є звичайною цеглиною, що символізує його відповідну категорію та кваліфікацію.

Таким чином, довгострокові програми мотивації та стимулювання персоналу набувають пріоритетного значення. Водночас за переконаннями фахівців з управління людськими ресурсами (HR) наявні системи управління талантами на підприємстві вимагають значного удосконалення. Сьогодні розвиток кар'єри не відбувається у відповідності до висхідної траєкторії, оскільки все більшого розвитку набувають горизонтальні і вертикальні зрушення, із періодично запланованими спадами та переміщеннями в інші функції – така нова модель розвитку кар'єри часто називається «корпоративною сіткою» замість «корпоративних сходів». Тому з метою стимулювання та мотивації працівників більшої гнучкості потребують як роботодавці, так і персонал.

На сьогодні, незважаючи на досить непросту ситуацію в економіці, війна за таланти не припинилася. Оpubліковані дослідження Chartered Institute of Personnel Development (Великобританія) показують, що майже п'ята частина організацій докладає максимум зусиль з метою пошуку, розвитку та утримання талантів.

Керівник управління освіти та професійного розвитку Од-Леонетті у своєму звіті серії Insights зауважив, що за сучасних економічних умов для підприємства є можливості, які надаються лише один раз – вони зможуть привити своїм працівникам відданість завдяки цільовим програмам залучення персоналу ти привабливим пропозиціям. В цьому і є ключовий фактор утримання талановитих працівників як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі.

Як відомо, одним із пріоритетних та водночас найбільш дискусійних напрямів у методиці розвитку систем стимулювання персоналу підприємства є обґрунтоване на науковому рівні формування відповідних показників, котрі відображають не лише характер виробництва, але й визначають напрями його розвитку. Правильне оцінювання діяльності працівників є важливим елементом системи управління виробництвом, основою забезпечення відповідальності персоналу за результати їх діяльності, матеріальної зацікавленості в їх зростанні та підвищенні ефективності праці [2, с. 23].

За сучасних умов перед підприємствами різних галузей економіки України стоїть завдання пошуку шляхів та ефективних рішень з приводу дієвого управління підприємствами за рахунок підвищення мотивації персоналу до трудової активності та створення адекватної системи стимулювання персоналу, здатної впливати на поведінку працівників, спрямовуючи їх зусилля на більш продуктивну діяльність, досягнення високих результатів праці та цілей підприємства під впливом динамічних змін зовнішнього середовища.

З метою виявлення спільних та відмінних рис у мотивації та стимулюванні персоналу проаналізовано механізми стимулювання та підвищення вмотивованості персоналу вітчизняних підприємств різних галузей: промислових, металургійних, машинобудівних та вугледобувних (табл. 1). Механізм мотивації та стимулювання працівників промислових підприємств повинен відповідати встановленим цілям підприємства за рахунок взаємодії керівників вищого рівня на підприємстві на якість реалізації працівниками поставлених перед ними професійних обов'язків за рахунок використання цільових угод із встановленням цілей підприємства, визначенням структурного підрозділу та окремого працівника, відповідальних за виконання доручених завдань та реалізацію визначених цілей із гарантуванням винагороди [3].

Таблиця 1

Особливості механізмів стимулювання та підвищення вмотивованості персоналу українських підприємств

Автор	Галузь	Особливості механізмів стимулювання та мотивування персоналу
Г. Кіндерманн [3]	Промислові підприємства	Використання на підприємстві системи цільових угод із визначенням мети підприємства, підрозділу для працівника. Методи стимулювання (моральні та матеріальні) обираються після відповідності поставленої мети підприємства та підрозділу. За реалізацію поставленої мети підприємства працівник отримує винагороду.
І.О. Шукін, Т.С. Морщенок [5]	Металургійні підприємства	Вивчення та моніторинг потреб, інтересів та мотивів працівників підприємства. Наявність винагород, прямопропорційних затратам та результатам праці працівників підприємства. Комплексне застосування економічних та неекономічних засобів стимулювання працівників підприємства.
З.Б. Живко [6]	Вугледобувні підприємства	Механізм стимулювання та підвищення мотивації працівників реалізується за рахунок потреб та використання комплексного підходу до встановлення причинно-наслідкових зв'язків. Взаємозв'язок встановленої мети підприємства з інтересами працівників. Використання матеріальних та нематеріальних методів стимулювання.
О.А. Харун [4]	Машинобудівні підприємства	Механізм стимулювання ґрунтується на принципах еволюційного розвитку, що визначається загальними законами поведінки людини, законами інерційності людських систем, законами зв'язку із зовнішнім середовищем, орієнтацією на заробітну плату та систему управління продуктивністю, що є основними системоутворюючими елементами. Заробітна плата визначається результатами діяльності підприємства. Головними важелями механізму мотивації працівників є наступні: мотиви та стимули: економічні, соціальні, матеріальні, трудові, психологічні потреби, а також системи оцінки та моніторингу. Врахування потреб персоналу та інтересів підприємства.
Н.Ф. Алексєєва, І.С. Приходько [7]	Машинобудівні підприємства	Механізм стимулювання працівників до підвищення ефективності їх діяльності формується за напрямками: розвитку соціально-психологічних процесів, котрі відображають систему мотиваційних особливостей поведінки індивіда, групи, колективу у поєднанні із соціально-економічними процесами, котрі взаємодіють із системою багатовекторної оцінки властивостей та результатів діяльності працівників.

Механізм мотивації та стимулювання працівників машинобудівного підприємства спрямований на врахування потреб персоналу та інтересів підприємства на основі застосування системоутворюючих елементів, серед яких основними є заробітна плата, що складається із 3 частин: мінімальної стабільної частини, преміальної, що залежить від результатів діяльності та додаткової (доплати, надбавки), що відображає кваліфікацію, досвід, стаж і особистісні якості працівника, а також система управління продуктивністю праці персоналу (дає змогу отримати заробітну плату в розмірі, що відповідає результатам діяльності працівників) [4].

Механізм мотивації та стимулювання персоналу машинобудівних підприємств направлений на результативність діяльності працівників за двома напрямками: розвитку соціально-психологічних процесів, які визначають систему мотиваційних та стимулюючих характеристик поведінки індивідуума, груп, колективу та розвитку соціально-економічних процесів, які формують таку систему.

Таким чином, механізми мотивації та стимулювання працівників металургійних, машинобудівних, вугледобувних та інших промислових підприємств передбачають застосування на рівні окремої галузі комплексних методів стимулювання та мотивування працівників: матеріального, морального та соціального спрямування.

На рівні окремого підприємства в якості основного механізму мотивації та стимулювання персоналу передбачається встановлення взаємозв'язку між цілями підприємства, цілями його структурних підрозділів і цілями окремих працівників підприємства та тісної взаємозалежності розміру винагороди персоналу підприємства від результативності та продуктивності їх праці.

Порівняльний аналіз показав, що українські підприємства при виборі методів мотивації та стимулювання орієнтуються в більшій мірі на результативність праці, при цьому ігнорують якість роботи, кваліфікацію та професійну майстерність працівника. Таким чином, незважаючи на ряд переваг, які може отримати підприємство від запровадження ефективних процесів мотивації та стимулювання працівників до виконання своїх обов'язків, сучасні механізми, методи, моделі та системи мотивації та стимулювання персоналу на українських підприємствах залишаються застарілими і неефективними, оскільки не відповідають потребам сьогодення, завданням соціально-економічного розвитку країни.

Більшість науковців переконують, що сучасні підходи до мотивації та стимулювання працівників є складними системами впливу керівництва підприємства на персонал, що безпосередньо передбачають взаємодію інтересів як керівника, так і працівника. Аналіз особливостей мотивації та стимулювання персоналу українських підприємств виявив, що на вітчизняних підприємствах механізм мотивації та стимулювання, по суті, обмежується економічним впливом на суб'єкти господарювання і учасників трудового процесу, а методи нематеріального стимулювання персоналу є лише додатковими інструментами. Також недостатньо задіяні в системі мотивування та стимулювання персоналу українських підприємств методи участі у прибутках, опціони на купівлю акцій, винагороди за ефективну діяльність, індивідуальні заохочення тощо, які широко розповсюджені у розвинутих країнах світу.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, для здійснення ефективного управління підприємством в умовах динамічних змін зовнішнього середовища необхідна побудова та застосування дієвого механізму матеріального і нематеріального стимулювання персоналу підприємства із використанням накопиченого світовою практикою досвіду. Основою для цього є необхідність відмови системи управління підприємством від жорсткої ієрархії та обрання напрямку, спрямованого на збільшення мотивації кожного працівника, що сприятиме підвищенню трудової активності персоналу і зацікавленості в професійному зростанні, розвитку ініціативності в роботі на основі творчого підходу, що покращує кінцеві результати роботи підприємства та дозволяє зміцнити його позиції у конкурентній боротьбі.

Література

1. Травин В. В. Основы кадрового менеджмента : учебник. – 2-е изд. / В. В. Травин, В. А. Дятлов. – Москва : Дело, 1997. – 332 с.
2. Концептуальні засади менеджменту в інформаційній економіці : монографія / Т. І. Лепейко, О. І. Пушкар, О. М. Миронова та ін. ; за заг. ред. докт. екон. наук, професора Т. І. Лепейко. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2010. – 252 с.
3. Кіндерманн Г. Формування механізму мотивації працівників апарату управління підприємства / Г. Кіндерманн // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку: Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2002. – Вип. 457. – С. 122–128.
4. Харун О.А. Побудова структури мотиваційного механізму управління персоналом / О. А. Харун // Економічні науки. Серія: Облік і фінанси. – Луцьк, 2011. – Вип. 8 (29), Ч. 4. – С. 366–371.
5. Щукін І. О. Формування системи управління персоналом на підприємстві / І. О. Щукін, Т. С. Морщенок // Економічний вісник Донбасу. – 2005. – № 1. – С. 116–120.
6. Живко З. Б. Механізм мотивування та моделі мотивації персоналу на вугледобувних підприємствах / З. Б. Живко // Менеджмент і маркетинг. Наука й економіка. – 2010. – № 1. – С. 86–91.
7. Алексеева Н.Ф. Удосконалення мотивації трудової діяльності працівників машинобудівних підприємств / Н. Ф. Алексеева, І. С. Приходько // Менеджмент, маркетинг та управління персоналом: Вісник КРНУ імені Михайла Остроградського. – 2012. – Вип. 3. – С. 174–178.

References

1. Travin V. V. Osnovy kadrovogo menedzhmenta : uchebnik. – 2-e izd. / V. V. Travin, V. A. Dyatlov. – Moskva : Delo, 1997. – 332 s.
2. Kontseptualni zasady menedzhmentu v informatsiini ekonomitsi : monohrafiia / T. I. Lepeiko, O. I. Pushkar, O. M. Myronova ta in. ; za zah. red. dokt. ekon. nauk, profesora T. I. Lepeiko. – Kharkiv : Vyd. KhNEU, 2010. – 252 s.
3. Kindermann H. Formuvannia mekhanizmu motyvatsii pratsivnykiv aparatu upravlinnia pidpriemstva / H. Kindermann // Menedzhment ta pidpriemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennia i problemy rozvytku: Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika». – 2002. – Vyp. 457. – S. 122–128.
4. Kharun O.A. Pobudova struktury motyvatsiinoho mekhanizmu upravlinnia personalom / O. A. Kharun // Ekonomichni nauky.– Serii: Oblik i finansy.– Vyp. 8 (29), Ch. 4. – Lutsk, 2011. – S. 366–371.
5. Shchukin I. O. Formuvannia systemy upravlinnia personalom na pidpriemstvi / I. O. Shchukin, T. S. Morshchenok // Ekonomichni visnyk Donbasu.– 2005.– № 1. – S. 116–120.
6. Zhyvko Z. B. Mekhanizm motyvuvannia ta modeli motyvatsii personalu na vuhledobuvnykh pidpriemstvakh / Z. B. Zhyvko // Menedzhment i marketynh. Nauka y ekonomika.– 2010.– № 1. – С. 86–91.
7. Aleksieieva N.F. Udoshkonalennia motyvatsii trudovoi diialnosti pratsivnykiv mashynobudivnykh pidpriemstv / N. F. Aleksieieva, I. S. Prykhodko // Menedzhment, marketynh ta upravlinnia personalom: Visnyk KRNU imeni Mykhaila Ostrohradskoho.– 2012.– Vyp. 3. – S. 174–178.

Рецензія/Peer review : 15.03.2018
Надрукована/Printed : 11.04.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Нижник В. М.

АНАЛІЗ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ В ОРГАНІЗАЦІЇ ТА НОРМУВАННІ ПРАЦІ

Стаття присвячена теоретичним підходам в організації та нормуванні праці, починаючи від їх зародження в дослідженнях Ф. Тейлора та його послідовників і закінчуючи розглядом сучасних ситуативних та екологічних напрямів.

Ключові слова: наукове управління, наукова організація праці, принципи управління, нормування праці.

ROMANETS T.V.

Branch "Starokostiantynivsky factory of reinforced concrete sleepers" JSC "Ukrzaliznytsia"

**ANALYSIS OF THEORETICAL APPROACHES
OF ORGANIZATION AND LABOUR RATIONING**

The purpose of the paper is to identify and analyze various theoretical approaches to the organization and labour rationing. In today's economic conditions, there is a significant need to improve the organization of work. That is why we need to get acquainted with the various theories and schools of labour organization, which proved to be effective. The founder of the research was Frederick Taylor with his experiments and principles of organization of work. His theory has received many followers, including Gilberts and Ford. Further development of this problem has been found in the studies of Henri Fayol and Max Weber with the definition of hierarchical structures of the organization. With the popularization of psychology and sociology, an important contribution was made by Elton Mayo, who argued that the collective's influence on the productivity of the individual worker was significantly higher than the change in the working conditions or orders of the leader. Douglas Mc Gregor with the X-Y theory was the continuation of the last direction. From the beginning of the 60s of the last century to the present day, theories of open and closed systems, as well as the theory of a situational approach to the organization of work, are the most prominent. In modern conditions there is a problem of lack of attention to the organization and standardization of labour.

Keywords: scientific management, scientific organization of labour, principles of management, standardization of labour.

Постановка проблеми. В сучасних економічних умовах існує суттєва потреба в поліпшенні організації праці. Це забезпечить стабільне підвищення продуктивності праці, і, як наслідок, насичення ринку якісними товарами власного виробництва. Безперечно, зростання пропозиції призведе до зниження ціни, що зробить продукцію більш конкурентоздатною та доступною широкому колу споживачів. Тобто науковий підхід до організації та нормування праці на підприємствах може сприяти поліпшенню економічної ситуації в усій країні.

З іншого боку, запровадження новітніх методів організації та нормування праці в трудових колективах стане фундаментом до покращення умов праці, зменшення навантаження, появи більш кваліфікованих кадрів, підвищення рівня оплати праці та загального зростання рівня життя кожного індивіда.

Однак, перед прийняттям практичних рішень, варто ознайомитись з різноманітними теоріями та школами організації праці, які показали себе як результативні.

Аналіз останніх публікацій. За останні роки знову зріс інтерес до наукової організації праці, проте її практичне втілення постійно наштовхується на різноманітні перешкоди. Теоретичними аспектами цього питання займалися такі вчені, як Воронкова В.Г., Беліченко А.Г., Попов О.М., Резанова Н.О., Монастирський Г.Л., Хомяков В.І, Кузьмін О.Є., Осовська Г.В.

Мета статті полягає у визначенні та аналізі різноманітних теоретичних підходів до організації та нормування праці.

Виклад основного матеріалу. Під час організації та нормування праці на сучасних підприємствах дуже важливо підійти до цього питання з наукової точки зору. Перш за все, необхідно ознайомитися з думками класиків менеджменту та обрати найбільш прийнятний теоретичний напрямок. Хто ж були ці видатні науковці, та які теорії вони пропонували? Чи актуальні вони і сьогодні? Перш за все, слід згадати школу наукового управління (1885–1920) [1, с.22] та її творця – Фредеріка Тейлора – американського інженера, якого вважають «батьком наукового менеджменту». Завдяки його практичному досвіду роботи у металургійній компанії «Мідвейл стил компанії» та Вифліємській сталевій компанії [2] світ отримав кілька фундаментальних праць, які лягли в основу революційного на той час вчення про наукову організацію праці. Найвідомішою з них є книга «Принципи наукового менеджменту», видана у 1911 році.

Тейлор був практиком, і свою теорію він побудував, спостерігаючи за роботою підлеглих та досліджуючи мотиви їх поведінки під час виконання певних завдань. Інженер зумів досконало вивчити рухи робітників та прибрати зайві, що не стосувалися безпосередніх функцій виконавців роботи.

Маючи за підґрунтя експериментальні дослідження, що дозволили збільшити продуктивність праці у 4 рази при збільшенні заробітної плати в 1,6 разу, Ф. Тейлор сформулював чотири основні принципи організації праці [2]:

- до обов'язків адміністрації входить розробка наукового підґрунтя, здатного замінити старі традиційні і грубо практичні методи, для кожної окремої дії в усіх різновидах праці, що використовуються на підприємстві;

- адміністрація, керуючись встановленими науковими критеріями, проводить ретельний відбір робітників, а потім тренує, навчає та розвиває кожного окремого робітника, в той час, як в минулому робітник сам обирав собі професію і сам тренувався в ній, як умів;

- адміністрація якісно співпрацює з робітниками для досягнення відповідності всіх окремих ланок виробництва науковим принципам, що були нею розроблені раніше;

- встановлюється майже рівномірний розподіл праці та відповідальності між адміністрацією підприємства та робітниками. Адміністрація працює над усіма ланками, для яких вона є більш пристосованою, ніж робітники, в той час як в минулому майже вся праця і відповідальність покладалися на робітників.

Саме ці твердження школи наукового управління, які сьогодні здаються очевидними, дали поштовх послідовникам Тейлора до подальших досліджень.

Так, Ліліан і Френк Гілберти, вдосконалили процес організації праці у будівельній компанії, скориставшись методами мікрохронометражу та хронометражу. Френком Гілбертом були описані 17 найпростіших рухів, які виконуються робітником. Система цих рухів у певній послідовності отримала назву трібліги (анаграма прізвища вченого) [3]. Окрім того, такий метод дослідження дозволив Гілбертам спроектувати зручні робочі місця для робітників. Саме це запобігало здійсненню робітником непродуктивних рухів та сприяло зменшенню його втомлюваності.

Ще одним послідовником тейлоризму був геній автомобілебудування – Генрі Форд. Щоправда, його науковий підхід до організації праці полягав у заміні ручної праці машинною. Це давало змогу значно скоротити час на виготовлення продукції. Деякі дослідники виділяють досягнення Форда в окрему школу – «школу фордизму» [1, с.23]. Також, Г.Форд наполягав на чіткому розподілі праці. І ще одним досягненням промислового магната вважається підвищення темпу праці за рахунок розміщення обладнання в послідовності виробництва та регламентованого темпу праці. Фактично, Форд став автором автомобілебудівного конвеєра, забезпечивши цим доступність автомобілів для широкого кола споживачів через їх здешевлення. Загалом, система управління Форда отримала назву «терору машин».

З дослідженнями Тейлора у часовому проміжку співпали і дослідження французького інженера гірничої промисловості – Анрі Файоля. Проте його погляди щодо організації праці належать до класичної або адміністративної школи управління. Основна їх відмінність від вчення школи наукового управління полягає в головній ролі адміністративного персоналу. Файоль зумів виділити п'ять функцій менеджменту, які і сьогодні активно використовуються під час управління підприємствами: планування, організація, розпорядження, координація, контроль.

Файоль надавав великого значення організаційній структурі з чітким розподілом повноважень, підпорядкованості та системи передавання інформації [4]. На його думку, система відповідальності і керованості різних ланок має формуватись ієрархічно. Однак, слід уникати формалізму організаційної структури. Таке застереження Файоль проілюстрував за допомогою зображення рівнів ієрархії управління та взаємозв'язку між ними, яке зображено на рис. 1.

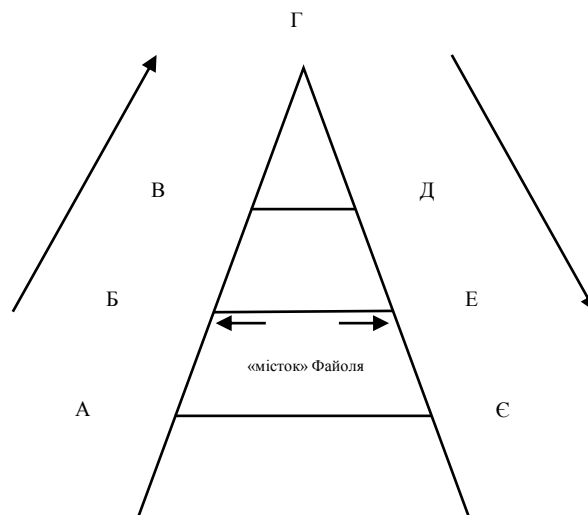


Рис. 1. Рівні ієрархії управління [4]

Згідно з цим рисунком, інформація від індивіда Б до індивіда Е, що знаходяться на одному ієрархічному рівні, але в різних підрозділах передається через ступені ієрархії, спочатку вгору, а потім вниз. Але повсякчас виникають ситуації, що потребують негайного вирішення питання. В цьому випадку доцільніше здійснити прямий двобічний контакт між індивідами Б та Е. Такий принцип комунікації отримав назву «місток Файоля» [4].

Файоль запропонував 14 принципів управління [5, с. 75-76]:

- Розподіл праці. Через скорочення цілей, яким приділяється увага, підвищується кількість і якість праці.

- Повноваження і відповідальність. Відповідальність є наслідком права давати накази.

- Дисципліна. Передбачає виконання домовленостей між працівником і роботодавцем та можливість застосування санкцій при їх недотриманні.

- Єдиновладдя. Накази робітникам віддає лише один безпосередній керівник.

- Єдність напрямку. Кожна група, що має спільну мету, має бути об'єднана одним планом та мати одного керівника.

- Підлеглість особистих інтересів загальним. Інтереси компанії вищі за інтереси одного працівника.

- Винагорода персоналу. Забезпечення вірності працівників здійснюється справедливою заробітною платою.

- Централізація. Потрібне раціональне співвідношення між централізацією й децентралізацією.

- Ланцюг командування.

- Порядок. Все має своє місце.

- Справедливість. Поєднання доброти і правосуддя.

- Стабільність робочого місця для персоналу. Прагнення до зниження плинності кадрів.

- Ініціатива. Розробка певного плану з його подальшим успішним втіленням.

- Корпоративний дух.

Подібних думок притримувався і автор бюрократичної моделі управління М. Вебер. Він теж вважав, що організація повинна мати чітку структуру та ієрархію. В даній моделі управління існували чіткі правила поведінки в будь-якій ситуації. На думку вченого, це повинно позбавити організацію впливу одного індивіда, оскільки поведінка будь-якої особи є непередбачувана і може призвести до негативних наслідків для всього підприємства [4].

З розвитком та популяризацією таких наук, як психологія та соціологія, більша увага стала приділятися індивідуальним особливостям поведінки кожного працівника. Це дало поштовх для створення нової школи організації праці – «Школи людських відносин». Її засновником став американський психолог та соціолог Елтон Мейо [3].

На початку своєї кар'єри Мейо був прихильником поглядів Тейлора та, навіть, намагався проводити власні експерименти щодо раціоналізації робочих рухів. Однак, працюючи у Хоторні в компанії «Western Elektrik» з групою піддослідних працівників, він дійшов висновку, що жодне покращення умов праці не може забезпечити стабільного приросту продуктивності праці [5, с. 77]. На таку думку Мейо наштовхнув той факт, що при поверненні до роботи у попередньому колективі, його піддослідні поверталися до попереднього рівня продуктивності. Отже, робітники краще працювали, коли відчували до себе підвищену увагу. Це дозволило досліднику стверджувати, що продуктивність праці залежить від соціальних і психологічних факторів. Тобто атмосфера трудового колективу займає чи не найвизначніше місце серед чинників впливу на швидкість та якість роботи.

Послідовниками "Школи людських відносин" можна вважати поведінкові науки. Тут значний внесок в розвиток теорії організації здійснили такі вчені, як Дуглас Мак-Грегор, Фредерік Герцберг, Крис Арджирис, Ренсі Лайкерг. Розвиток поведінкових наук припав на початок 50-х років ХХ століття [6, с. 46]. Найбільш відомою теорією школи є теорія Х - Y, висунута Дугласом Мак-Грегором. Сутність цього вчення у боротьбі переконань роботодавця та робітника:

- роботодавець вважає, що робітник від природи не має бажання працювати, а домогтися від нього гарної роботи можна тільки примусом;

- робітник за нормальних умов не прагне уникнути роботи та схильний думати, що його самоорганізація та винахідницькі здібності допоможуть досягти поставлених цілей.

При досягненні рівноваги між сторонами Х та Y, можна побудувати ідеальну організацію з найвищою продуктивністю праці.

Стрімкий розвиток ринкових відносин та диверсифікація виробництва вимагали зміненого підходу до організації. Цікавими розробками 60-х років минулого століття були дослідження Альфреда Чандлера, Дж. Томпсона, П. Лоренса та Дж. Лорша. Вони поділяли всі організації на відкриті та закриті системи [4]. На думку вказаних вчених, закриті організації при досягненні результату опираються на внутрішні чинники. В той же час, відкриті організації здатні змінювати свою структуру та стратегію, відчуваючи вплив зовнішнього середовища.

В сучасній теорії організації превалюють ситуативний та природний підходи [4]. Ситуативний підхід зазвичай використовується, коли компанія має постійно пристосовуватися до нових економічних умов і неможливо виробити єдиний шлях, що гарантовано призведе до успіху. Прихильники природного підходу вважають, що серед організацій діє природний відбір та виживуть найсильніші, які здатні швидко реагувати на зміни у зовнішньому середовищі.

Однак, в спробах пристосуватись до сучасних ринкових умов, більшість підприємств взагалі не приділяють уваги організації та нормуванню праці. Відділи, що займаються цими питаннями або відсутні, або в них працюють люди, які лише частково знайомі з проблемою.

Висновки. Теоретичні підходи до наукової організації праці почали розвиватися на початку ХХ століття. Основоположником досліджень вважають Фредеріка Тейлора з його експериментами і принципами організації праці. Його теорія отримала багато послідовників, включаючи Гілберта та Форда. Подальшого розвитку дана проблема набула в дослідженнях Анрі Файоля та Макса Вебера з визначенням ієрархічних структур організації. З популяризацією психології та соціології важливий внесок був здійснений Елтоном Мейо, котрий доводив, що вплив колективу на продуктивність праці окремого робітника значно вищий, ніж зміна умов праці чи накази керівника. Продовжувачем останнього напрямку став Дуглас Мак-Грегор із теорією Х - Y. Від початку 60-х років минулого століття і до нашого часу найвизначнішими є теорії відкритих і закритих систем, а також теорія ситуативного підходу до організації праці. В сучасних умовах є проблема відсутності уваги до організації та нормування праці на промислових підприємствах. Подальші дослідження слід зосередити на удосконаленні організації та нормуванні праці персоналу промислових підприємств, що дозволить виготовляти конкурентоздатну продукцію.

Література

1. Кузьмін О. Є. Основи менеджменту : підручник / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – К. : «Академвидав», 2003. – 416 с. – (Альма-матер).
2. Тейлор Ф. У. Принципы научного менеджмента / Ф. У. Тейлор ; [пер. с англ. А. И. Зак]. – М. : Контроллинг. – 1991. – Вып. 1. – 104 с.
3. Управління людськими ресурсами : філософські засади : навч. посібник для студ. вищих навч. закладів / [В. Г. Воронкова, А. Г. Беліченко, О. М. Попов, Н. О. Резанова та ін.] ; під ред. В. Г. Воронкової. – К. : Професіонал, 2006. – 576 с. : іл.
4. Монастирський Г. Л. Теорія організації : навч. посіб. / Г. Л. Монастирський. – К. : Знання, 2008. – 319 с.
5. Хомяков В. І. Менеджмент підприємства / В. І. Хомяков. – 2-е вид., перероб. і доп. – Київ : Кондор, 2009. – 434 с.
6. Осовська Г. В. Основи менеджменту : навч. посібник для студентів вищих навч. закладів / Г. В. Осовська. – К. : Кондор, 2003. – 556 с.

References

1. Kuzmin O. Ye. Osnovy menedzhmentu : pidruchnyk / O. Ye. Kuzmin, O. H. Melnyk. – K. : «Akademvydav», 2003. – 416 s. – (Alma-mater).
2. Teilor F. U. Pryntsypy nauchnoho menedzhmenta / F. U. Teilor ; [per. s anhl. A. Y. Zak]. – M. : Kontrolynh. – 1991. – Vyp. 1. – 104 s.
3. Upravlinnia liudskymy resursamy : filosofski zasady : navch. posibnyk dlia stud. vyshchykh navch. zakladiv / [V. H. Voronkova, A. H. Belichenko, O. M. Popov, N. O. Riezanova ta in.]; pid red. V. H. Voronkovoї. – K. : Profesional, 2006. – 576 s. : il.
4. Monastyrskiy H. L. Teoriia orhanizatsii : navch. posib. / H. L. Monastyrskiy. – K. : Znannia, 2008. – 319 s.
5. Khomiakov V. I. Menedzhment pidpriemstva / V. I. Khomiakov. – 2-e vyd., pererob. i dop. – Kyiv : Kondor, 2009. – 434 s.
6. Osovska H. V. Osnovy menedzhmentu : navch. posibnyk dlia studentiv vyshchykh navch. zakladiv / H. V. Osovska. – K. : Kondor, 2003. – 556 s.

Рецензія/Peer review : 15.03.2018
Надрукована/Printed : 11.04.2018
Прорецензовано редакційною колегією

**ПРОГНОЗУВАННЯ ВПЛИВУ СВІТОВОЇ КРИЗИ
НА РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ ТА НІМЕЧЧИНИ**

У статті проаналізовано фактори формування дефіциту та надлишку пропозиції на ринках праці України та Німеччини. Було досліджено вплив демографічних тенденцій на пропозицію на ринках праці України та Німеччини на 2017 рік та прогнозування – на 2030 рік, а також визначено частки працездатного (безпосередньо пропозиція) та непрацездатного населення на досліджувані роки. Представлено порівняльний прогноз за результатами досліджень, проведених компанією «The Boston Consulting Group» щодо постачання робочої сили в 15 країн, що забезпечують 70% світового ВВП на 2020 та 2030 років. Проаналізовані та доповнені можливі заходи для пом'якшення впливу світової кризи на ринку праці у найближчому майбутньому.

Ключові слова: світова криза на ринку праці 2030, дефіцит кадрів, надлишок кадрів, прогноз попиту та пропозиції, «The Boston Consulting Group», демографічна ситуація, працездатне та непрацездатне населення.

SAKUN L.
SOLODKOV D.

Kremenchug National University named after Mikhail Ostrogradsky

**FORECASTING THE IMPACT OF WORLD CRISIS
ON THE LABOUR MARKET IN UKRAINE AND GERMANY**

The aim of this article is a comparative analysis of workforce markets' conditions in Ukraine and in Germany. The analysis was made for the end of the 2017 and for the year 2030 as a forecast to determine the difference of the workforce supply in the two countries for now and in close future. The factors of appearing of deficiency and surplus of workforce were considered. The FRG was taken for comparison with Ukraine in relation to familiar demographic conditions that is considered to be one of the most important factors of forming of workforce. The comparative forecast made by The BCG company of workforce supply for 15 biggest economies for the years 2020 and 2030 is presented. The data of demographic conditions in this article was taken from the governmental web-sources of Germany and Ukraine. The share of able-bodied who are the potential workforce and disabled people (including pensioners and children under 15) in Germany and Ukraine for 2017 was determined. The forecast of the share of the two groups mentioned above was made for the year 2030 by the explorative methods of the BCG. Actions that possibly can reduce the impact of the expectable global workforce crisis in 2030 were analyzed. For instance, such as attracting of talents from millennium generation, women, and pensioners; plan for qualification improving for unemployed and for the three groups mentioned before; companies' and governmental help in realization of their talents. Mobility of workforce in range of countries according to the BCG explorations was considered.

Keywords: global workforce crisis 2030, workforce supply & deficiency, supply & demand forecast, The BCG, demographic conditions, able-bodied & disabled.

Постановка проблеми та її актуальність. Світова економічна криза призвела до загострення ситуації на ринку праці, основними проявами якого є дисбаланс між попитом та пропозицією робочої сили, скорочення обсягів зайнятості та зростання безробіття населення. На даний момент ряд країн вже зіткнулися з проблемою дефіциту або надлишку кадрів. Дефіцит трудових кадрів пов'язаний з такими факторами, як демографічна криза, швидко зростаюча економіка, нестача фахівців за окремими кваліфікаціями, а його вплив на економіку країни проявляється через інфляцію зарплат, зниження темпів зростання і конкурентоспроможності бізнесу. Основними факторами надлишку робочої сили на ринку праці є незначне економічне зростання та надлишок спеціалістів за окремими кваліфікаціями. Щодо впливу високого рівня безробіття на економіку, то це скорочення податкової бази, подорожчання соціального забезпечення, зростання ризиків соціальної нестабільності, зниження рівня кваліфікації і в результаті зменшення конкурентоспроможності економіки та її привабливості для інвесторів [1, 2].

Актуальність теми обумовлюється загальним надлишком та нестачею трудових кадрів за окремими спеціальностями в Україні на даний момент, а також за попереднім прогнозом більш гострою нестачею у майбутньому за період від 2017 до 2030 року.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичним аспектам ринку праці в Україні і за кордоном присвячені роботи таких науковців, як Д. Богиня, Е. Лібанова, О. Грішнова, О. Герасименко, В. Гриньова, А. Колот та ін.

Незважаючи на велику кількість наукових праць з окресленої тематики, недостатньо розкритими залишаються питання прогнозування впливу світової кризи робочої сили на економіку України та інших держав.

Основною метою статті є порівняльний аналіз очікуваного впливу світової кризи ринку праці на економіку України та Німеччини.

Виклад основного матеріалу дослідження. На даний момент на ринку праці України спостерігається певний надлишок робочої сили (станом на листопад 2017 року – на 1 вакансію 4

безробітних [5]) через ряд економічних проблем. Є тенденція до поступового зростання попиту на ринку праці, оскільки з 2016 року кількість вакансій поступово збільшується (у листопаді 2016 – 6 безробітних на одну вакансію [5]). Дефіцит кадрів в Україні, як і в ряді країн, де зараз спостерігається їх надлишок, почне проявлятися через п'ять-десять років, коли значна кількість спеціалістів вийде на пенсію. Якщо розраховувати на поступове зростання ВВП України і, відповідно, попиту на робочу силу, підприємства, за попереднім прогнозуванням, мають зіткнутися з дефіцитом спеціалістів через низьку народжуваність у 1999–2001 роках і значний відтік молоді на навчання та фахівців – на працю за кордон, більшість з яких залишається в нових країнах на постійне місце проживання. Таким чином, в найближчі роки попит буде поступово зростати, в той час, як пропозиція – поступово зменшуватиметься.

Очевидно, що цей дефіцит Україна, на відміну від розвинених західноєвропейських країн, не зможе покрити за рахунок залучення трудових іммігрантів, оскільки останні, в більшості є вихідцями з країн, де рівень доходів не нижче, ніж в Україні. Докази критичності даної проблеми приведені нижче у вигляді даних на графіках і діаграмах, а також проаналізовані під ними.

Здійснено порівняльний аналіз очікуваного впливу кризи робочої сили на ринку праці України та Німеччини, який використовує результати дослідження провідної міжнародної консалтингової компанії «Boston Consulting Group» [1]. Дана компанія вивчала проблеми на ринку праці в 2014 році в 25 країнах, а також зробила прогноз до 2030 року з питання кризи робочої сили для досліджуваних економік.

У статті приводиться аналогічний прогноз для України та Федеративної Республіки Німеччини.

Для порівняння демографічного стану серед працездатних вікових груп на 2017 та 2030 рр. наведені дані у рис. 1.

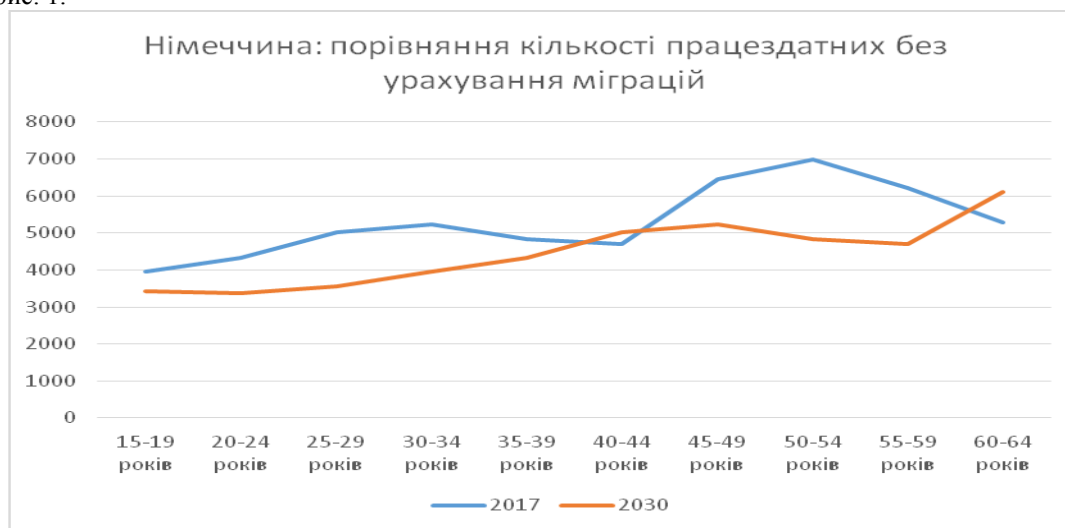


Рис. 1. Порівняльна динаміка кількості працездатних без урахування міграційних процесів у 2017 та 2030 рр.

На графіку (рис. 1) видно, що у 2030 році кількість працездатних осіб у Німеччині буде значно меншою у порівнянні з положенням у 2017 році [1, 6].

На рис. 2 наведено порівняльну динаміку зміни попиту і пропозиції робочої сили у ФРН за кожні п'ять років з 2015 по 2030 р.

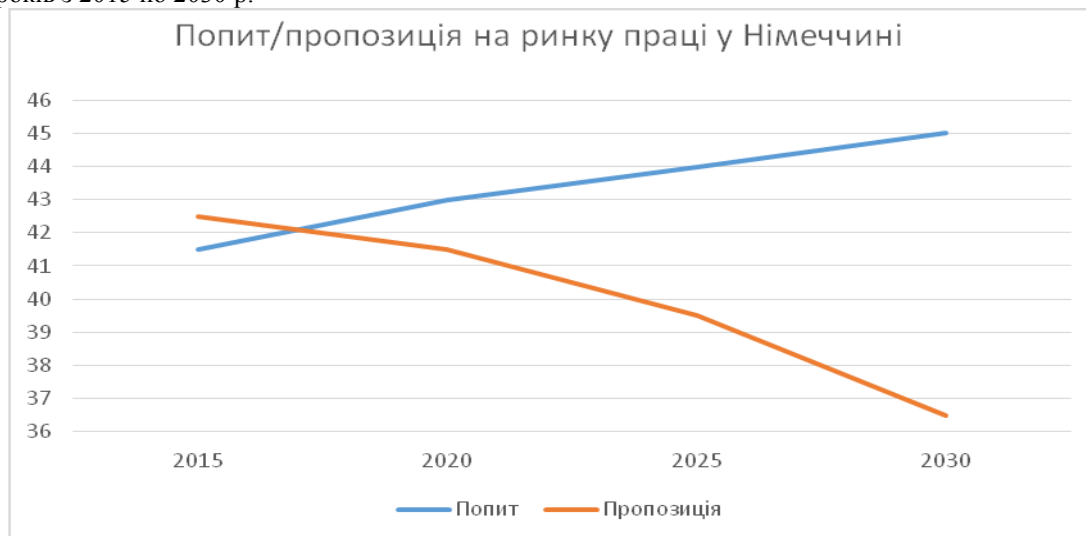


Рис. 2. Порівняльна динаміка зміни попиту і пропозиції за кожні п'ять років з 2015 по 2030 р.

Згідно з дослідженням, у 2030 році дефіцит на німецькому ринку праці складатиме 8 мільйонів працездатних осіб, що становитиме 20% від нинішньої кількості працездатних у Німеччині.

На думку дослідників BCG, щоб Німеччині покрити дефіцит на ринку праці у майбутньому, потрібно забезпечити більше можливостей для імміграції до країни трудовим мігрантам, надати більше робочих місць жінкам та підвищити пенсійний вік, хоча в Європі, навпаки, є тенденція до його зниження. Як констатують дослідники, всі ці заходи мають бути вжиті одночасно. Якщо ФРН не вдасться вирішити це питання, країна опиниться у стані стагнації.

Компанією була змодельована пропозиція на ринку праці для 15 економік, сумарне ВВП яких складає 70% світового (табл. 1).

Таблиця 1

Країна	Прогнозування на 2020 рік	Прогнозування на 2030 рік
Франція	6%	-1%
Німеччина	-4%	-23%
Італія	8%	-4%
Іспанія	17%	-3%
Велика Британія	6%	-1%
Росія	-5%	-24%
Бразилія	-7%	-33%
Канада	3%	-11%
Мексика	6%	-8%
США	10%	4%
КНР	7%	-3%
Індія	6%	1%
Індонезія	5%	0%
Японія	3%	-2%
Південна Корея	-6%	-26%

[Помаранчевим позначено дефіцит; синім – надлишок; сірим – межа між дефіцитом і надлишком].

В 2020 році ще можна спостерігати зростання робочої сили в деяких країнах, наприклад, в Італії, Франції, США, але ситуація змінюється до 2030 року.

BCG провели глобальне опитування серед 200,000 фахівців в 189 країнах. Більше 60% бажають працювати закордоном. Найменш мобільні працівники з таких країн, як Росія, Німеччина, США. Україна, за результатами, відноситься до категорії середньої мобільності. Більшість учасників опитування бажають переїхати до таких країн: Австралія (28%), Франція (29%), Швейцарія (29%), Німеччина (33%), Канада (35%), Велика Британія (37%), США (42%) [1].

На даний момент приблизна кількість працездатного населення України становить 23 млн осіб, з них, за офіційною статистикою, близько 5 мільйонів тих, хто виїхав за кордон на заробітки. Кількість непрацездатних оцінюється в 18,6 млн осіб, з яких 6,8 – діти до 15 р., 6,76 млн – пенсіонери старше 65 років. Загалом кількість пенсіонерів сягає більше 11,7 млн осіб в Україні, що вказує на велику кількість людей, які виходять на пенсію значно раніше через складні умови праці (наприклад, шахтарі), або вийшли на пенсію ще до підвищення пенсійного віку [4].

За оптимістичним прогнозом (рис. 3), на 2030 рік кількість працездатного за віком населення становитиме приблизно 22 млн осіб. Кількість осіб за 65 років – 3,6 млн осіб.



Рис. 3. Динаміка оптимістичного прогнозу на 2030 рік у порівнянні з 2017 роком щодо кількості працездатного населення в Україні

На графіку видно, що кількість працездатних осіб в Україні за усіма віковими групами у 2030 році значно менше через загальне зменшення чисельності населення. Механізм рахування населення у цій роботі здійснювався за порівнянням показників народжуваності, смертності та загальної чисельності населення за останні 70–90 рр. в Україні та Німеччині [1].

На думку спеціалістів «BCG» [1] для підтримки та розвитку економіки кожної країни та бізнесу необхідно забезпечувати ефективну кадрову політику. Вона повинна складатися з 4-х етапів:

- 1) складання плану, що прогнозуватиме попит і пропозицію на ринку праці,
- 2) розробка плану залучання талантів з покоління «міленіуму», жінок і пенсіонерів,
- 3) розробка плану щодо покращення кваліфікації вище перерахованих груп,
- 4) допомога компаній та держави фахівцям у реалізації їхніх талантів.

Серед пропозицій також були: змінити офіційний пенсійний вік, пом'якшити імміграційну політику, стимулювати економічну активність окремих сегментів населення [2].

Висновки. Швидкої зміни на ринку праці в найближчий час не відбудеться, а на даний момент актуальною є протилежна дефіциту проблема – надлишок кадрів та, як результат, їх відтік за кордон. Щоб призупинити втрату молоді та висококваліфікованих кадрів, держава, на думку авторів, повинна негайно пом'якшити умови ведення бізнесу; більш того, створити програму датування новостворених підприємств, особливо в напрямках ІТ, фінансового консалтингу та надання освітніх послуг, а також максимальне датування та всебічна допомога стартапам. Подібна практика введена у внутрішній політиці Республіки Польщі, Естонії та багатьох інших європейських країн. Як результат такої політики, виведення тіньового бізнесу, зменшення безробіття, скорочення відтоку фахівців та молоді, покращення рівня життя, зменшення фінансового навантаження по виплатах з безробіття на державу.

Наступні дослідження можуть розширити динаміку демографічних змін в Україні до певного періоду, оцінивши більш детально з математичної точки зору ступінь дефіциту кадрів і, таким чином, висвітлити більш точні варіанти поліпшення ситуації.

Таким чином, планування кадрової політики є необхідною умовою, щоб країна могла пом'якшити вплив світової кризи робочої сили. Для цього необхідне створення спеціальних умов з урахуванням специфіки ринку праці країни, а також, не менш важливо, специфіки її культури.

Література

1. Виступ представника «BCG» Рейнера Штрака [Електронний ресурс] / Офіційний веб-портал конференції TED. – Режим доступу : https://www.ted.com/talks/rainer_strack_the_surprising_workforce_crisis_of_2030_and_how_to_start_solving
2. Кризис трудовых ресурсов поставит под угрозу \$10 трлн [Електронний ресурс] / Офіційний веб-портал журналу «Forbes» версії для Казахстану – Режим доступу : https://forbes.kz/process/resources/krizis_trudovyih_resursov_postavit_pod_ugrozu_10_trln/
3. Офіційний веб-портал державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Офіційний веб-портал Державної служби зайнятості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dcz.gov.ua/>
5. Офіційний веб-портал Пенсійного фонду України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pfu.gov.ua/>
6. Офіційний веб-портал Державної статистики Німеччини [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.destatis.de/>

References

1. Ofitsiyni web-portal konferentsii TED / Vystup predstavnyka The BCG Reinera Shtraka. URL: https://www.ted.com/talks/rainer_strack_the_surprising_workforce_crisis_of_2030_and_how_to_start_solving_it_now/transcript
2. Ofitsiyni web-portal zhurnalu Forbes versii dlia Kazakhstanu / Kryzys trudovykh resursov postavyt pod uhrozu \$10 trln. URL: https://forbes.kz/process/resources/krizis_trudovyih_resursov_postavit_pod_ugrozu_10_trln/
3. Ofitsiyni web-portal derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Ofitsiyni web-portal Derzhavnoi sluzhby zaniatosti Ukrainy. URL: <http://www.dcz.gov.ua/>
5. Ofitsiyni web-portal Pensiinoho fondu Ukrainy. URL: <http://www.pfu.gov.ua/>
6. Ofitsiyni web-portal Derzhavnoi statystyky Nimechchyny. URL: <https://www.destatis.de/>

Рецензія/Peer review : 05.02.2018

Надрукована/Printed : 02.04.2018

Рецензент: д. е. н., проф. Хоменко М. М.

МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ВИПЛАТ ПРАЦІВНИКАМ ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ

В статті обґрунтовані місце і роль виплат працівникам в контексті соціальної відповідальності бізнесу, соціальних витрат, людського капіталу та кадрової безпеки підприємств. Проведено аналіз виплат працівникам державних підприємств з врахуванням джерел їх фінансування та визначено послідовність, яка включає оцінку складу, структури і динаміки виплат, факторний аналіз виплат, аналіз ефективності, аналіз конкурентоспроможності та визначення впливу виплат на вартість людського капіталу і рівень кадрової безпеки підприємства. Це дозволило сформулювати основні завдання та методику аналізу виплат працівникам, адаптовану до особливостей діяльності суб'єктів державного сектору як основи аналітичного забезпечення соціально-орієнтованого управління.

Ключові слова: виплати працівникам, соціальні витрати, людський капітал, кадрова безпека, методика аналізу, державні підприємства.

CHEBAN T.

The Kherson National Technical University

TECHNIQUE TO THE ANALYSIS OF PAYMENTS TO WORKERS STATE THE ENTERPRISES IN THE CONTEXT OF THE SOCIALLY-FOCUSED MANAGEMENT

The article substantiates the place and role of employee benefits in the context of corporate social responsibility, social costs, human capital and personnel security of enterprises. The analysis of payments to employees of state enterprises, taking into account the sources of their financing, has been determined, and a sequence has been analyzed, which includes assessment of composition, structure and dynamics of payments, factor analysis of payments, analysis of efficiency, analysis of competitiveness and determination of the impact of payments on the cost of human capital and the level of personnel security of the enterprise. We had an opportunity to formulate the main tasks and methods of analyzing employee benefits, adapted to the peculiarities of the activities of public sector entities as the basis for the analytical support of socially-oriented management.

Key words: employee benefits, social costs, human capital, personnel security, methodology of analysis, state enterprises.

Вступ. Виплати працівникам є вагомою і специфічною складовою витрат суб'єктів господарювання, що обумовлює значущість побудови досконалої методики їх аналізу для аналітичного забезпечення соціально-орієнтованого управління. Адже в сучасних умовах концепт соціальної відповідальності стає невід'ємною ознакою системи управління підприємницькою діяльністю у всіх сферах економічної діяльності [1, с.197], і в тому числі, в державному секторі економіки, складовою частиною якого є державні підприємства.

Питання аналізу виплат працівникам досліджувались у працях вітчизняних та зарубіжних науковців: Т.О. Акімочкіної, А.В. Калини, Є.В. Мниха, О.В. Олійник, Г.В. Савицької, О.В. Шоляк та ін. Не зменшуючи вагомості наукового доробку провідних вчених, зауважимо, що питання економічного аналізу виплат працівникам суб'єктів державного сектору в контексті реалізації концепції соціальної відповідальності не достатньо опрацьовані, що обумовлює необхідність подальшого їх вивчення.

Метою статті є розробка методики аналізу виплат працівникам, адаптованої до особливостей діяльності державних (комунальних) підприємств в умовах впровадження механізму соціальної відповідальності.

Експериментальна частина. «Щоб відповідати сучасним вимогам, методика економічного аналізу повинна бути наближеною до потреб підприємства, відповідати повсякденним запитам управління, бути надійним економічним інструментом управління підприємством» [2, с.140]. В повній мірі наведена теза відноситься до методики аналізу виплат працівникам, яка повинна базуватися на тлумаченні їх економічної сутності (для наукової обґрунтованості аналізу), відповідати сучасним інформаційним запитам зовнішніх і внутрішніх користувачів щодо оцінки соціальної відповідальності суб'єктів господарювання, конкурентоспроможності виплат працівникам (визначає мету і завдання аналізу) та враховувати аналітичні можливості і трансформації показників зовнішньої та внутрішньої фінансової і спеціальної соціальної звітності підприємств (зміст інформаційної бази визначає напрями, глибину аналітичного дослідження та коло пошуку можливих резервів).

Проведений бібліографічний аналіз навчальної і наукової літератури свідчить, що виплати працівникам не розглядаються вченими як самостійний об'єкт дослідження та ототожнюються із витратами на оплату праці, що в цілому відповідає їх економічній сутності. Виходячи із принципу комплексності аналіз витрат на оплату праці ідентифікується науковцями як один з напрямів аналізу праці та її використання і формує самостійний блок в загальній моделі цього аналітичного дослідження. «Проведення повноцінного економічного аналізу використання трудових ресурсів, зростання продуктивності праці є неможливим без адекватної оцінки витрат на оплату праці» [3, с.157].

Вважаємо, що визначення економічної сутності виплат працівникам слід розглядати в більш широкому контексті з урахуванням понятійного апарату соціально-трудова відносин, а саме категорій соціальних витрат та інвестицій в людський (інтелектуальний) капітал. Для доведення наведеної тези проведено порівняльний аналіз деталізованого складу соціальних витрат, встановленого міжнародними стандартами [4, с.185-186] і виплат працівникам згідно з вітчизняною нормативною базою. Це дозволило ідентифікувати виплати працівникам як елемент внутрішньо орієнтованих соціальних витрат, пов'язаних із соціально-трудова відносинами. В свою чергу, провідними вченими доведена наявність зв'язку соціальних витрат і людського (інтелектуального) капіталу підприємств [5; 6]. Розуміння відмінностей витрат і фінансових інвестицій та деталізація складових виплат дозволили зробити висновок, що стимулюючі виплати слід вважати інвестиціями в людський капітал, що генерують економічний ефект у виді доходу від використання професійних компетенцій та практичних навичок працівників. Наведені твердження дозволяють погодитися із пропозицією Шоляк О.Ю. щодо виділення в якості самостійного завдання аналізу виплат оцінку їх впливу на збільшення людського (інтелектуального) капіталу [3, с.158].

Сучасний погляд на сутність виплат працівникам доводить справедливості тези щодо беззаперечного їх впливу на кадрову безпеку підприємства. «...одним з найважливіших механізмів запобігання загрозам кадрової безпеки вважається ефективна система стимулювання і мотивування персоналу, яка реалізується через здійснення так званих соціальних витрат підприємства» [7, с.186], значну частину яких складають виплати працівникам. Наведене твердження обумовлює доцільність врахування цього аспекту при визначенні завдань аналітичного дослідження виплат.

Науковість економічного аналізу та його дієвість забезпечуються формуванням не тільки загальної, а й часткової методики, яка враховує галузеві особливості суб'єктів аналітичного дослідження. Тому вважаємо, що методика аналізу виплат працівникам державних підприємств повинна враховувати притаманні їм особливості фінансування та складу виплат, а саме: використання двох основних джерел фінансування виплат працівникам: фонду оплати праці та фонду споживання (матеріального заохочення), створеного за рахунок чистого прибутку підприємства; пріоритетність заробітної плати в складі виплат працівникам; обмеженість складу виплат у порівнянні із приватним сектором (в ньому відсутні виплати інструментами власного капіталу) та ін. Ці особливості обумовлені правовим статусом державного і комунального майна, законодавчим регулюванням діяльності суб'єктів державного сектору економіки, специфічним механізмом використання прибутку державних (комунальних) підприємств, встановленого ГКУ, із можливістю формування фонду розвитку підприємства, споживання та інших.

Підсумовуючи наведені твердження, пропонуємо проводити аналіз виплат працівникам державних підприємств з врахуванням джерел їх фінансування в наступній послідовності:

- оцінка складу, структури і динаміки виплат;
- факторний аналіз виплат працівникам;
- аналіз ефективності виплат працівникам;
- аналіз конкурентоспроможності виплат працівникам;
- визначення впливу виплат на вартість людського капіталу і рівень кадрової безпеки підприємства

(рис. 1).

Основним завдання аналізу виплат є визначення впливу основних факторів на зміну загальної суми виплат та їх рівня в розрахунку на одного працівника підприємства. Важливість цього завдання, яке вирішується в процесі факторного аналізу, обумовлене можливістю визначення шляхів оптимізації виплат з позицій керівництва і працівників. Факторний аналіз виплат проводиться у визначеній послідовності етапів: відбір факторів; їх класифікація та систематизація; моделювання взаємозв'язків між результативним і факторними показниками; розрахунок впливу факторів і оцінка ролі кожного з них у зміні величини результативного показника [8, с.104]. При побудові факторних моделей необхідно враховувати джерела виплат працівникам, що забезпечить їх реальність та дієвість аналізу.

Для аналізу виплат, які фінансуються із фонду оплати праці, можна використати традиційну модель розрахунку середньої заробітної плати:

$$V_c = \text{ФОП} / \text{ЧП}, \quad (1)$$

де V_c – середні виплати працівника із фонду оплати праці,

ФОП – фонд оплати праці підприємства,

ЧП – чисельність працівників підприємства.

Можливе застосування і більш деталізованих детермінованих моделей. Так, авторами [8] запропонована мультиплікативна модель, яка включає три основні фактори: середню кількість відпрацьованих днів, тривалість робочого дня та середньогодинний заробіток. Використання цієї моделі дозволяє оцінити вплив екстенсивних факторів використання робочого часу та вартості робочої сили на середній рівень виплат працівників. Традиційним в навчальній літературі є приклад використання методів часткової (дольової) участі або пропорційного ділення для визначення кількісного впливу окремих видів виплат із фонду оплати праці на формування їх середньої величини.

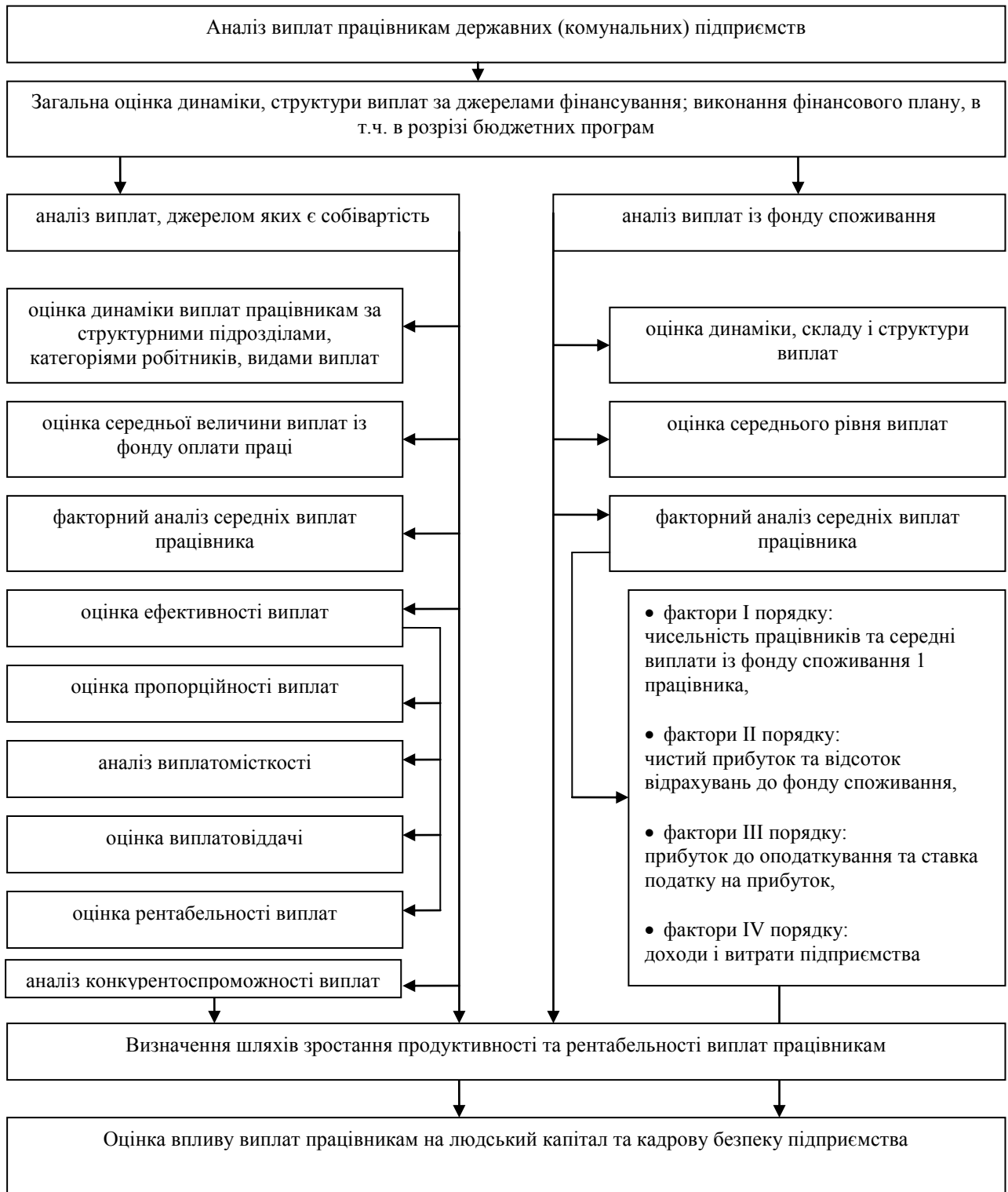


Рис. 1. Методика аналізу виплат працівникам державних (комунальних) підприємств за джерелами фінансування

За характером постійні та змінні виплати із фонду оплати праці спричиняють різний вплив на мотивацію працівників, спрямовують їх зусилля на вирішення найбільш актуальних завдань, що відповідають стратегії бізнесу. Прохоровою М.В., Кім В.В., Сукач О.О. доведена залежність співвідношення постійних і змінних виплат працівникам від етапу розвитку організації [9; 10]. На основі використання результатів власних досліджень і пропозицій науковців надані рекомендації щодо структури виплат із фонду оплати праці, які дозволять оцінити її доцільність та відповідність стадіям життєвого циклу підприємства (табл. 1).

Залежність структури виплат із фонду оплати праці від стадій життєвого циклу підприємства

Стадія життєвого циклу	Особливості мотивації персоналу як засіб реалізації стратегії бізнесу	Рекомендована структура виплат із фонду оплати праці, %	
		постійні виплати	змінні виплати
формування підприємства	обмеженість коштів для заохочення працівників обумовлює пріоритетність постійних виплат, які є еквівалентами кількості витраченої праці	66-84	16-34
інтенсивного зростання	стратегія лідерства потребує додаткового стимулювання працівників для здійснення прориву на ринку і спричиняє переважання змінних виплат, які мають стимулюючий характер	32-66	34-68
стабілізації	досягнення рівноваги та стабільності доходів підприємства обумовлюють перевищення постійної над змінною частиною виплат, рівень яких не бажано встановлювати менше 25%*	50-75	25-50
занепаду	в умовах занепаду та економічної кризи економія коштів на виплати працівникам досягається переважанням постійних виплат	50-66	34-50

* частка змінного заробітку менше 25% незначно впливає на заохочення працівників і в період значної інфляції зовсім втрачає своє стимулююче значення [11].

Для оцінки впливу факторів на зміну середніх виплат працівникам державних підприємств за рахунок фонду споживання (ФС) (який створюється на підприємстві за стабільним відсотком від чистого прибутку), пропонуємо використовувати наступну факторну модель, розроблену за методом подовження:

$$V_c = FC / ЧП; FC = Пч * Кв; Пч = (Д - В) * (1 - СП); V_c = [(Д - В) * (1 - СП) * Кв] / ЧП, \quad (2)$$

де Д – величина доходів підприємства за рік,

В – величина витрат підприємства за рік,

Пч – чистий прибуток підприємства,

СП – ставка податку на прибуток,

Кв – коефіцієнт відрахувань від чистого прибутку до фонду споживання.

Зважаючи на змішаний характер запропонованої багатофакторної моделі пропонуємо використати для її аналізу спосіб ланцюгових підстановок, універсальність якого дозволяє аналізувати детерміновані залежності між показниками будь-якого типу.

Важливим завданням аналізу виплат із фонду оплати праці є оцінка їх ефективності. Вивчення фахової літератури свідчить, що існуючі тлумачення дефініції «ефективність» в цілому та «ефективність виплат» зокрема не отримали однозначного схвалення науковою спільнотою. Не претендуючи на остаточне вирішення цього складного термінологічного питання, вважаємо необхідною його комплексну оцінку на основі системи показників. На нашу думку найбільш слушним є підхід, запропонований О.О. Сукач, який заснований на використанні чотирьох груп показників: пропорційності, зарплатомісткості, зарплатовіддачі та рентабельності, більшість з яких розраховується на основі різних складових та загальної величини фонду оплати праці [12, с.173-174].

В умовах підвищення конфліктності сфери соціально-трудова відносин важливим для зовнішніх і внутрішніх користувачів є оцінка соціальної відповідальності підприємства. Одним із засобів вирішення цього завдання є визначення рівня конкурентоспроможності виплат працівникам, який засвідчить реальність та адекватність оцінки вартості робочої сили на підприємстві. Вітчизняними вченими сформовано декілька підходів до розрахунку рівня конкурентоспроможності виплат. Так, С.І. Григашкіна пропонує визначати цей показник як відношення заробітної плати до мінімальної оплати праці та ідентифікує його як соціальний ефект [13]. На думку О.О. Сукач слід використовувати два показники для оцінки конкурентоспроможності виплат: співвідношення середньої заробітної плати по підприємству до середньої заробітної плати у відповідній галузі та співвідношення середньої заробітної плати із державними соціальними стандартами [12, с.175]. Цілком поділяємо слушну пропозицію науковця та рекомендацію К.В. Романчук і К.В. Шиманської щодо включення показника конкурентоспроможності виплат до складу зовнішнього фінансового звіту або пакету соціальної звітності підприємств [14, с.288].

І наостанок слід зупинитися на оцінці впливу виплат працівникам на кадрову безпеку та людський (інтелектуальний) капітал підприємства. Вивчення праць вітчизняних науковців свідчить про неоднозначність підходів щодо системи показників рівня кадрової безпеки [7; 15; 16]. «Безпосередній вибір індикаторів для моніторингу кадрової безпеки та обґрунтування їх оптимальної кількості потребують

спеціального дослідження» [15, с.267]. Заслугує на увагу система показників, запропонована Л.А. Жидецькою та Х.В. Швайкою, які дозволяють охарактеризувати стабільність і освітній рівень персоналу, стан трудової дисципліни, гармонійність виплат та преміювання працівників [16, с.98-100]. Не ставлячи за мету обґрунтування найбільш повного чи виключного переліку параметрів кадрової безпеки, вважаємо необхідним для оцінки зміни її рівня розраховувати загальний інтегральний показник. Це дозволить визначати зміну рівня кадрової безпеки як результат впливу виплат працівникам та реалізації механізму соціальної відповідальності на підприємстві.

За наведеною логічною послідовністю (рис. 1) виплати слід аналізувати як важливий чинник зміни людського (інтелектуального) капіталу підприємства в частині виплат, які мають інвестиційну складову, а саме спрямовані на підвищення вмотивованості працівників, підвищення їх кваліфікації, зростання продуктивності праці. Складність проблеми оцінки людського капіталу виокремлює її в самостійний напрямок дослідження, що не є метою даної статті. В межах нашого дослідження зазначимо, що найбільш переконливою видається точка зору В.Т. Тугускіної, яка пропонує вартість людського капіталу підприємства розраховувати як суму заробітної плати, скоректованої на гудвіл, та інвестицій в людський капітал за період роботи в організації [17]. Наведена методика оцінки вартості людського капіталу безпосередньо пов'язана з результатами праці, заснована на показниках фінансової та спеціальної звітності підприємства та легко піддається формалізації в процесі автоматизації розрахунків.

Висновки. Виплати працівникам, зважаючи на значущість для всіх учасників соціально-трудових відносин, постійно знаходяться в центрі уваги науковців. У відповідності з сучасними концепціями менеджменту місце і роль виплат працівникам розглядаються в контексті соціальної відповідальності бізнесу, соціальних витрат, людського капіталу та кадрової безпеки підприємств, що обумовлює необхідність осучаснення основних завдань та методики їх аналізу, в тому числі для державних підприємств. Запропонована методика аналізу адаптована до потреб соціально орієнтованого управління, враховує особливості фінансування виплат працівникам державних підприємств, реалізується в логічній послідовності етапів та містить релевантні підходи до факторного аналізу виплат в залежності від їх джерел. Її практичне використання сприятиме прийняттю виважених управлінських рішень щодо оптимізації виплат працівникам та оцінки соціальної відповідальності підприємства.

Література

1. Шегда М.В. Формування соціально відповідального маркетингу лакофарбових матеріалів на основі збалансованої системи показників / М.В.Шегда // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2016. – Вип. 2. – С. 197–205.
2. Заїка С.О. Становлення і перспективи розвитку економічного аналізу в Україні / С.О. Заїка, В.А. Грищенко // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства імені Петра Василенка. – 2016. – Вип. 174. – С. 136–144.
3. Шоляк О.Ю. Методика проведення економічного аналізу виплат працівникам / О.Ю. Шоляк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6. – Т. 2. – С. 157–164.
4. Петренко С.М. Формування об'єктів соціально орієнтованого обліку та розкриття інформації про них у фінансовій та соціальній звітності / С. М. Петренко, В. О. Бесарабов // Вісник Донецького нац. ун-ту економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. Сер.: Економічні науки. – 2013. – № 4. – С. 183–192.
5. Лиходєдова О.В. Витрати на персонал та їх оптимізація / О.В. Лиходєдова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Tiru/2010_30_1/Lihoded.pdf
6. Захарова О.В. Нормативні складові витрат на робочу силу та їх зв'язок з інвестиціями у розвиток персоналу / О.В. Захарова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://masters.donntu.edu.ua/2010/iem/kaloshina/library/article10.pdf>.
7. Пацула О.І. Аналіз соціальних витрат підприємства у системі забезпечення його кадрової безпеки / О.І. Пацула // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 722. – С. 186–190.
8. Носкова С. А. Факторний аналіз фонду оплати праці працівників виробничого підприємства / С.А. Носкова, О.М. Татарченко, Ю.А. Завойських // Вісник східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2015. – № 6 (223). – С. 103–109.
9. Прохорова М. В. Структура мотивації трудової діяльності на різних етапах організаційного розвитку / М.В. Прохорова, В.В. Ким // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. – 2012. – № 1(1). – С. 363–369.
10. Сукач О.О. Теоретичні аспекти класифікації витрат на оплату праці / О.О. Сукач // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – Випуск 4 (51). – С. 144–151.
11. Корнілова В.В. Співвідношення змінної та постійної частки заробітної плати / В.В. Корнілова // Торговля і ринок України : [зб. наук. праць]. – 2012. – Вип. 33. – С. 283–288.
12. Сукач О.О. Показники ефективності витрат на оплату праці / О. О. Сукач // Науковий вісник. – 2013. – № 3 (182). – С. 168–176.
13. Григашкіна С.І. Методика оцінки ефективності заробітної плати / С.І. Григашкіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sun.tsu.ru/mminfo/000063105/322/image/322-148.pdf>

14. Романчук К.В. Формування та розкриття інформації про виплати працівникам за МСФЗ та ПСБО // К. В. Романчук, К. В. Шиманська // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2015. – Вип. 3 (33). – С. 273–296.
15. Момот Т. В. Визначення індикаторів кадрової безпеки в складі фінансово-економічної безпеки / Т.В. Момот, Х.Ю. Чжан // Бізнес-інформ. – 2015. – № 8. – С. 266–271.
16. Жидецька Л. А. Кількісне оцінювання рівня кадрової безпеки для підприємств видавничо-поліграфічної галузі / Л.А. Жидецька, Х.В. Швайка // Наукові записки [Української академії друкарства]. – 2012. – № 3 (40). – С. 96–102.
17. Тугускіна В.Т. Визначення вартості людського капіталу підприємства / В.Т. Тугускіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ea.donntu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/1650>.

References

1. Shehda M.V. Formuvannya sotsialno vidpovidalnoho marketynhu lakofarbovykh materialiv na osnovi zbalansovanoi systemy pokaznykiv / M.V. Shehda // Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky. – 2016. – Vyp. 2. – S. 197–205.
2. Zaika S.O. Stanovlennia i perspektvy rozvytku ekonomichnoho analizu v Ukraini / S.O. Zaika, V.A. Hryshchenko // Visnyk Kharkivskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu silskoho hospodarstva imeni Petra Vasylenka. – 2016. – Vyp. 174. – S. 136–144.
3. Sholiak O.Iu. Metodyka provedennia ekonomichnoho analizu vyplat pratsivnykam / O.Iu. Sholiak // Herald of Khmelnytskyi National University. – 2009. – № 6. – T. 2. – S. 157–164.
4. Petrenko S.M. Formuvannya obektiv sotsialno oriietovanoho obliku ta rozkryttia informatsii pro nykh u finansovii ta sotsialnii zvitnosti / S. M. Petrenko, V. O. Besarabov // Visnyk Donetskoho nats. un-tu ekonomiky i torhivli im. Mykhaila Tuhan-Baranovskoho. Ser.: Ekonomichni nauky. – 2013. – № 4. – S. 183–192.
5. Lykhodiedova O.V. Vytraty na personal ta yikh optymizatsiia / O.V. Lykhodiedova [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Tiru/2010_30_1/Lihoded.pdf
6. Zakharova O.V. Normatyvni skladovi vytrat na robochu sylu ta yikh zviazok z investytsiiami u rozvytok personalu / O.V. Zakharova [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://masters.donntu.edu.ua/2010/iem/kaloshina/library/article10.pdf>.
7. Patsula O.I. Analiz sotsialnykh vytrat pidpriemstva u systemi zabezpechennia yoho kadrovoi bezpeky / O.I. Patsula // Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika». – 2012. – № 722. – S. 186–190.
8. Noskova S. A. Faktornyi analiz fondu oplaty pratsi pratsivnykiv vyrobnychoho pidpriemstva/ S.A. Noskova, O.M. Tatarchenko, Yu.A. Zavoiskykh // Visnyk skhidnoukrainskoho natsionalnoho universytetu imeni Volodymyra Dalia. – 2015. – № 6 (223). – S. 103–109.
9. Prokhorova M. V. Struktura motyvatsyy trudovoi deiatelnosti na raznykh etapakh orhanyzatsyonnoho razvytia / M.V. Prokhorova, V.V. Kym // Vestnyk Nyzhehorodskoho unyversyteta ym. N. Y. Lobachevskoho. – 2012. – № 1(1). – S. 363–369.
10. Sukach O.O. Teoretychni aspekty klasyfikatsii vytrat na oplatu pratsi / O.O. Sukach // Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen. – 2013. – Vypusk 4 (51). – S. 144–151.
11. Kornilova V.V. Spivvidnoshennia zminnoi ta postiinoi chastky zarobitnoi platy / V.V. Kornilova // Torhivlia i rynek Ukrainy : [zb. nauk. prats]. – 2012. – Vyp. 33. – S. 283–288.
12. Sukach O.O. Pokaznyky efektyvnosti vytrat na oplatu pratsi / O. O. Sukach // Naukovyi visnyk. – 2013. – № 3 (182). – S. 168–176.
13. Hryhashkina S.I. Metodyka otsinky efektyvnosti zarobitnoi platy / S.I. Hryhashkina [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://sun.tsu.ru/mminfo/000063105/322/image/322-148.pdf>
14. Romanchuk K.V. Formuvannya ta rozkryttia informatsii pro vyplaty pratsivnykam za MSFZ ta PSBO // K. V. Romanchuk, K. V. Shymanska // Problemy teorii ta metodolohii bukhhalterskoho obliku, kontroliu i analizu. – 2015. – Vyp. 3 (33). – S. 273–296.
15. Momot T. V. Vyznachennia indyikatoriv kadrovoi bezpeky v skladi finansovo-ekonomichnoi bezpeky / T.V. Momot, Kh.Iu. Chzhan // Biznes-inform. – 2015. – № 8. – S. 266–271.
16. Zhydetska L. A. Kil'kisne otsiniuvannia rivnia kadrovoi bezpeky dlia pidpriemstv vydavnycho-polihrafichnoi haluzi / L.A. Zhydetska, Kh.V. Shvaika // Naukovi zapysky [Ukrainskoi akademii drukarstva]. – 2012. – № 3 (40). – S. 96–102.
17. Tuhuskina V.T. Vyznachennia vartosti liudskoho kapitalu pidpriemstva / V.T. Tuhuskina [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://ea.donntu.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/1650>.

Рецензія/Peer review : 05.03.2018
Надрукована/Printed : 05.04.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Сарапіна О. А.

ОБЛІК ТА АУДИТ І ОПОДАТКУВАННЯ

УДК: 657:336

БУЛАТ Г. В.

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

ІНФОРМАЦІЙНА МОДЕЛЬ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ

У статті досліджено особливості організації та проведення внутрішнього аудиту оборотних активів за умови використання сучасних комп'ютерних програм та узагальнення його результатів.

Ключові слова: внутрішній аудит, оборотні активи, інформаційна модель, програма аудиту, протокол аудиту.

BULAT H.

Khmelnitsky Cooperative Trade and Economic Institute

INFORMATIONAL MODEL OF INTERNAL AUDIT OF CROSSING ASSETS

In a market economy, accounting is a particularly important function of efficient management of production and commercial structures, an instrument for controlling the rational and economic use of resources in order to achieve commercial success and fulfil financial obligations to the state. Modern transformations in the country place new demands on the quality of accounting information that is necessary for the management of the business entity to make sound management decisions, which determine the ability of the enterprise to "survive" in a harsh market environment. This necessitates the improvement of organizational and methodological provision of accounting and auditing of the business entity as a whole and in the context of individual objects, which also include current assets. Current assets are among the main economic resources of financial and economic activity. They are formed to provide continuous activity in accordance with the financial strategy of the entity's development. The effectiveness of the use of current assets affects the financial performance of the enterprise, which is associated with such an important objective characteristics, such as liquidity.

Key words: internal audit, current assets, information model, audit program, audit report.

Постановка проблеми. Сучасні перетворення в країні ставлять нові вимоги до якості облікової інформації, що необхідна керівництву господарюючого суб'єкта для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, від яких залежить здатність підприємства «вижити» в жорсткому ринковому середовищі. Цим зумовлена необхідність удосконалення організаційно-методичного забезпечення обліку й аудиту діяльності господарюючого суб'єкта в цілому та у розрізі окремих об'єктів, до яких належать також оборотні активи.

Аналіз основних досліджень. Вагомий внесок у розробку організаційних, теоретичних засад, методичного забезпечення обліку, аудиту, опису їх системних елементів, дослідження сутності оборотних активів зробили такі вчені, як І.А. Аврова, А.В. Базиліук, Ф.Ф. Бутинець, З.В. Гуцайлук, Р.Н. Ентоні, В.І. Єфіменко, Г.Г. Кірейцев, В.В. Ковальов, В.І. Коршунов, Ю.М. Кузнецова, Б.М. Литвин, В.Г. Лінник, В.Ф. Максимова, М.Р. Метьюс, А.П. Міхалкевич, С.В. Мних, С.О. Ніколаєва, В.Д. Новодворська, В.Ф. Палій, Д.О. Панков, О.М. Петрук, М.С. Пушкар, Я.В. Соколов, В.В. Сопко, С.А. Стуков, В.І. Ткач, Н.В. Чебанова та інші.

Незважаючи на вагомий науковий напрацювання, зміна умов господарювання підприємств в сучасних умовах породила нові проблеми як теоретичного, так і практичного характеру.

Постановка завдання. Метою даної статті є аналіз інформаційної моделі внутрішнього аудиту оборотних активів підприємства.

Вклад основного матеріалу. Метою внутрішнього аудиту оборотних активів є перевірка забезпечення підприємства власними оборотними коштами, дотримання правил і норм ведення їх обліку, документального оформлення руху оборотних активів, достовірність відображення інформації про оборотні активи у фінансовій звітності.

Послідовність аудиторської перевірки оборотних активів складається з цілого ряду дій:

- збір і аналіз інформації, необхідної для оцінки достовірності бухгалтерського фінансового обліку оборотних активів;
- перевірка відповідності даних бухгалтерського фінансового обліку і фінансової звітності вимогам чинного законодавства і нормам облікової політики;
- планування аудиту і наступний контроль аудиторської перевірки;
- перевірка формування первинних даних з обліку оборотних активів, їх повноти та своєчасності відображення в регістрах бухгалтерського обліку;
- аналіз показників балансу і даних інших форм фінансової звітності;
- контроль відповідності даних фінансової звітності записам в облікових регістрах щодо обліку оборотних активів;
- узагальнення виявлених під час перевірки результатів.

Організація та методика аудиту оборотних активів визначається, передусім, належним інформаційним забезпеченням.

Під інформаційним забезпеченням аудиту розуміють належно упорядковану сукупність інформації, що формується і використовується на різних стадіях процесу аудиту.

Основа інформаційного забезпечення становить бухгалтерська інформація.

Під час проведення аудиту оборотних активів використовують облікові джерела, що вказані у табл. 1.

Таблиця 1

Облікові джерела інформації аудиту оборотних та поточних активів при різних формах обліку

Номер та назва рахунка	Форми бухгалтерського обліку		
	Журнально-ордерна форма	Книжно-журнальна форма	Автоматизована форма
20 «Виробничі запаси»	Прибуткова і видаткова накладна, рахунок-фактура, журнал-ордер № 5, № 6, Головна книга, фінансова звітність (ф. № 1)	Прибуткова і видаткова накладна, рахунок-фактура, книга ф.К-27, ф.К-29, Головна книга, фінансова звітність (ф. № 1)	Прибуткова і видаткова накладна, рахунок-фактура, аналіз рахунка 20, картка рахунка 20, Головна книга, фінансова звітність (ф. № 1)
28 «Товари»	Прибуткова і видаткова накладна, рахунок-фактура, журнал ордер № 5, № 6, Головна книга, фінансова звітність (ф. № 1)	Прибуткова і видаткова накладна, рахунок-фактура, журнал ф.К-2, ф.К-3, ф.К-4, ф.К-39, Головна книга, фінансова звітність (ф. №1)	Прибуткова і видаткова накладна, рахунок-фактура, аналіз рахунка 28, картка рахунка 28, Головна книга, фінансова звітність (ф. №1)
30 «Готівка» 31 «Рахунки в банках»	Видаткові та прибуткові касові ордери, касова книга, платіжні доручення, виписка банку, журнал-ордер № 1, Головна книга, фінансова звітність (ф. № 1)	Видаткові та прибуткові касові ордери, касова книга, платіжні доручення, виписка банку, журнал ф.№1, Головна книга, фінансова звітність (ф. № 1)	Видаткові та прибуткові касові ордери, журнал, касова книга, платіжні доручення, виписка банку, аналіз рахунка 30,31 картка рахунка 30, 31 Головна книга, фінансова звітність (ф. № 1)
36 «Розрахунки з покупцями і замовниками»	Прибуткова і видаткова накладна, рахунок-фактура, платіжні доручення, чеки, акредитиви журнал-ордер № 1, 3, 6, відомість 3.1, Головна книга, фінансова звітність (ф. № 1)	Прибуткова і видаткова накладна, рахунок-фактура, платіжні доручення, чеки, акредитиви, книга ф.К-16, ф.К-17, Головна книга, фінансова звітність (ф. № 1)	Прибуткова і видаткова накладна, рахунок-фактура, платіжні доручення, чеки, акредитиви, аналіз рахунка 36, картка рахунка 36, Головна книга, фінансова звітність (ф. № 1)
37 «Розрахунки з різними дебіторами»	Прибуткова і видаткова накладна, платіжні доручення, чеки, журнал-ордер № 1, 3, 6, відомість 3.2, Головна книга, фінансова звітність (ф.№1)	Прибуткова і видаткова накладна, платіжні доручення, чеки, книга ф.К-19, ф.К-17, Головна книга, фінансова звітність (ф.№1)	Прибуткова і видаткова накладна, платіжні доручення, чеки, аналіз рахунка 37, картка рахунка 37, Головна книга, фінансова звітність (ф.№1)
39 «Витрати майбутніх періодів»	Платіжні доручення, чеки, журнал ордер № 1, 3, 6, Головна книга, фінансова звітність (ф.№1)	Платіжні доручення, чеки, книга ф.К-39, Головна книга, фінансова звітність (ф.№1)	Платіжні доручення, чеки, аналіз рахунка 39, картка рахунка 39, Головна книга, фінансова звітність (ф.№1)

Кожна аудиторська перевірка як у зовнішньому, так і внутрішньому аудиті ретельно планується. Планування перевірки необхідне для складання програми проведення аудиту, визначення процедур його проведення, обсягів аудиту, необхідних для виконання аудиту ресурсів, характеру та складності аудиторських завдань, терміну перевірки тощо.

Під час розробки програми враховують:

- 1) цілі аудиторської перевірки, строки її проведення;
- 2) період, який охоплено аудиторською перевіркою;
- 3) процедури, які використовуються внутрішніми аудиторами для збирання, аналізу та документування інформації під час аудиторської перевірки;

- 4) характер і масштаби тестування та перевірки, що необхідні для досягнення цілей аудиту;
- 5) конкретні ризики, процеси та угоди, що підлягають аудиту;
- 6) методи та прийоми аудиту.

Програма затверджується директором Департаменту внутрішнього аудиту (керівником підрозділу внутрішнього аудиту) і надається разом із повідомленням про проведення аудиту структурним підрозділам підприємства, в яких планується його проведення. Форма програми проведення внутрішнього аудиту продемонстрована на рис. 1.

Програма проведення аудиту

Напрямок аудиторської перевірки _____
 Аудитори _____
 Структурний підрозділ, в якому здійснюється аудит _____
 Дата початку та закінчення перевірки _____

Перелік аудиторських процедур	Термін виконання	Виконавець	Посилання на робочий документ

Аудитор _____ П.І.Б. _____
 Підпис

Рис. 1. Програма проведення аудиту

При плануванні аудиту оборотних активів за умови автоматизованої обробки даних формується перелік основних завдань, які необхідно вирішити в процесі проведення аудиту.

До таких завдань можна віднести:

- перевірку правильності застосування облікової номенклатури;
- перевірку правильності розрахунку облікових показників;
- перевірку повноти вхідної інформації;
- перевірку підсумкової вихідної інформації;
- перевірку відповідності документації законодавчим актам, порядку здійснення контролю за нею;
- перевірку порядку коректування нормативно-довідкової інформації та підсумкової вихідної інформації;
- перевірку порядку поточного зберігання інформації як на машинних, так і на паперових носіях.

Важливим моментом при проведенні аудиту є системна організація технологічного процесу обробки даних, виконання якого забезпечує керуюча програма.

Для успішної роботи керуюча програма повинна використовувати наступні дані:

- перелік усіх аудиторських задач;
- інформацію про взаємозалежність задач обліку, контролю та аудиту;
- сукупність факторів, які забезпечують можливість рішення кожної аудиторської задачі;
- інформацію про послідовність вирішення задач;
- повідомлення про завершення виконання кожної аудиторської задачі.

Керуюча програма дозволяє визначити послідовність аудиту, здійснення рішення певних задач, а у певному випадку необхідності їх зміни.

На основі переліку аудиторських задач формується інформаційна модель проведення аудиту за певними ділянками обліку. Відповідно до інформаційної моделі встановлюється послідовність розв'язання аудиторських задач та їх взаємозв'язок.

Модель проведення аудиту оборотних засобів за допомогою керуючої програми продемонстрована на рис. 2.

Аудит оборотних активів розпочинається з проведення інвентаризації та визначення її результатів. Під час перевірки результатів інвентаризації за допомогою комп'ютера метою аудиту є виявлення допущених помилок. Автоматично також перевіряють та порівнюють операції, проведені за результатами інвентаризації, з типовими операціями.

Повнота та правильність формування первинної інформації та своєчасність її відображення в облікових регістрах виконується в розрізі наступних етапів:

- перевірки наявності в первинних документах необхідної облікової інформації;
- перевірки повноти відображення первинних даних на рахунках бухгалтерського обліку;
- перевірки правильності відображення помилок, які допущені в первинних документах.

Одним із основних етапів проведення аудиту оборотних активів є аудит відповідності даних аналітичного і синтетичного обліку, аудит відповідності даних аналітичного і синтетичного обліку звітним даним.

Автоматизована перевірка правильності формування проведення здійснюється шляхом порівняння фактично здійснених проведення з типовими господарськими операціями Довідника типових господарських операцій.



Рис. 2. Інформаційна модель аудиту оборотних активів

Важливим моментом є перевірка правильності та повноти формування регістрів бухгалтерського обліку, при цьому автоматизовано порівнюють дані, відображені в регістрах з первинними даними.

На заключному етапі аудитор формує Протокол до аудиторського висновку та звіту. На основі Протоколу аудитор робить свої висновки, пропонує шляхи вирішення виявлених недоліків та порушень.

Висновок внутрішнього аудитора дещо за побудовою відрізняється від висновку незалежного аудиту. Відповідно до аудиторського висновку включають наступні розділи:

I. Загальна частина. В даному розділі аудитор зазначає тривалість перевірки, об'єкт аудиту, методи проведення аудиту, склад аудиторської групи.

II. Оцінка організації роботи структурного підрозділу, що веде бухгалтерський облік. В цьому розділі розкривається інформація про:

- організацію роботи структурного підрозділу, який забезпечує здійснення операцій за напрямком перевірки, його структуру;

- наявність посадових інструкцій працівників та їх відповідність функціям, покладеним на підрозділ;

- розподіл обов'язків між працівниками, навантаження на них, що забезпечить можливість аналізу причин виявлених недоліків;

- рівень кваліфікації працівників структурних підрозділів, що підлягають аудиту.

III. Висновок аудитора про бухгалтерський облік та перевірену фінансову звітність. Це основний розділ в аудиторському висновку, в якому аудитор відобразить результати:

- 1) аналізу проведення господарських операцій та їх відповідність вимогам чинного законодавства, нормативних документів, що регламентують порядок ведення бухгалтерського обліку;

- 2) аналізу звітності;

- 3) виявлення відмінностей/розбіжностей у роботі підприємства;

- 4) аналізу показників та результатів роботи об'єкту аудиту.

IV. Перевірка та оцінка систем внутрішнього контролю.

Цей розділ висвітлює результати аналізу відповідності проведення операцій вимогам систем внутрішнього контролю і включає вивчення:

- процесу прийняття рішень щодо здійснення операцій,
- спрямованості організації роботи на зменшення притаманних операціям ризиків,
- наявності моніторингу здійснення операцій;
- обмеження доступу до здійснення бухгалтерських записів;
- повноти та своєчасності створення відповідних резервів (залежно від специфіки операцій);
- висновок щодо розуміння керівництвом наявності ризиків за напрямками діяльності об'єкта аудиту, їх класифікації та визначення допустимого рівня.

V. Висновки та рекомендації.

Описавши всі недоліки, аудитор формулює висновки перевірки, які є оцінкою впливу виявлених фактів порушень на види діяльності, що перевірялись. Крім того, аудитор висловлює свою думку про функціонування системи внутрішнього контролю, адекватність та відповідність операцій, що перевірялись, чинному законодавству тощо. Після висновків обов'язково викладаються рекомендації, в яких аудитор пропонує шляхи вдосконалення діяльності підрозділу підприємства та виправлення виявлених недоліків.

Аудиторський висновок направляється Департаменту внутрішнього аудиту.

Звіт аудитора менший за обсягом та призначений для керівника підприємства. В ході формування аудиторського звіту доречно включити наступні розділи:

I. Мета перевірки та об'єкт аудиту, період, охоплений аудитом.

II. Масштаб та завдання аудиту.

III. Оцінка роботи того чи іншого структурного підрозділу, який здійснює операції, що перевірялись (з висвітленням як позитивних, так і негативних сторін) та визначений ступінь ризику, притаманний цим операціям.

IV. Висновки щодо наявності і ефективності систем внутрішнього контролю та впровадження заходів, необхідних для їх удосконалення та поліпшення (якщо це доречно).

V. Загальні рекомендації за результатами аудиту.

Висновки. В ході використання оборотних активів в підприємства виникають різного виду ризику. Для їх запобігання та формування стратегії розвитку на майбутнє необхідно розробити ефективну систему внутрішнього аудиту, яка б враховувала особливості діяльності суб'єктів господарювання різних галузей. Основні результати ефективної роботи служби внутрішнього аудиту будуть полягати у підтвердженні достовірності та повноти інформації щодо відображення оборотних активів при складанні річної звітності, попередження помилок у веденні бухгалтерському обліку даного об'єкта, раціональному використанні оборотних активів, покращенні фінансової дисципліни матеріально-відповідальних осіб, попередженні зловживань, покращенні фінансового стану підприємства в цілому, прогнозованості його діяльності та уникнення ризиків.

Рецензія/Peer review : 22.03.2018

Надрукована/Printed : 12.04.2018

Прорецензовано редакційною колегією

ПОДАТОК НА ПРИБУТОК: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД, КОНТРОЛЬ РОЗРАХУНКІВ ЗІ СПЛАТИ ПОДАТКУ

Податок на прибуток – прямий, загальнодержавний податок, частка якого залишається і в місцевих бюджетах з прогресивною ставкою податку. Він є основним бюджетоутворюючим податком в Україні. Проте кожного року країна недоотримує заплановані до сплати суми податку, що призводить до негативних соціально-економічних наслідків. Від обсягу та рівня сплати податку на прибуток залежить подальший розвиток не тільки великого, а й малого та середнього бізнесу в Україні. В статті досліджено сучасний стан щодо повноти та своєчасності сплати податку, історичний розвиток зміни ставки та бази обрахунку податку. Проаналізовано зарубіжний досвід щодо методики справляння даного прямого податку. Було розглянуто методику контролю зі сплати податку на прибуток. Визначено, що покращення сучасного фіскального стану податку та підвищення ефективності контролю за його сплатою знаходиться в числі найважливіших економічних проблем.

Ключові слова: податок на прибуток, загальнодержавний, прямий податок, прогресивна ставка, податковий контроль, ставка оподаткування.

DATSENKO G.

Vinnytsya Trade and Economic Institute of KNTEU

PROFIT TAXATION: FOREIGN EXPERIENCE, CHECKING OPERATION OF CALCULATION OF TAX PAYMENT

Profit taxation is a direct, countrywide tax, the part it remains in local budgets with the progressive rate of taxation. It is the main budget-making tax in Ukraine. However, every year Ukraine does not adhere to projected tax payments, and it leads to some negative social-economical fallouts. The further development of big, medium and small business depends on amount and level of profit tax payment. The article investigates the current state of completeness and timeliness of tax payment, historical development of the change of the rate and the basis of the tax calculation. The foreign experience is analyzed, with respect to the method of collecting this direct tax. The method of control over payment of income tax was considered. The aim of the article is to learn foreign experience of exaction of entrepreneur profit taxation and to examine its modern situation in Ukraine, namely to analyse some problems and to find the ways out. The target of the taxation reform of 2015 in Ukraine is to increase the role of a traditional accounting, as the object of taxation is defined by the correction of the difference of financial result of taxation (profit and sale), which is defined in the financial report due to ISFR. The mechanism of this taxation is realized through differentiation of taxation rates according to different business activities of taxpayers and preferential taxation of production of priority goods. One of the main questions of taxation control is the examination of the correctness of calculation and the completeness of profit taxation. The aim of control of profit payments is the establishment of conformity of the methods of its fine for deficit to current legislation. There are the following main stages of control of payments of profit taxation: check of the correctness of profit definition, check of the correctness of definition of gross income and expense, check of the correctness of rates, check of correctness of decrease of tax duties, check of completeness and the right time of profit taxation. The directions of the reform of profit taxation: to stabilize the taxation system; to increase the control of activities of profit taxation; to decrease the tax rate on condition of profit plowing-back; to launch an alternative minimal taxation by way of additional taxation on non-productive consumption; to make motivation for local authorities in interest of the development of small business on its territories. Thus, the increase of current fiscal condition of taxation and the development of efficiency of payment control are considered to be the most important economic problems.

Keywords: profit tax, countrywide, progressive rate, tax control, taxation rate.

Постановка проблеми. В сучасних умовах функціонування економічного середовища кожне підприємство прагне максимізувати свій прибуток. Саме для стимулювання підприємницької діяльності, забезпечення її зростаючого розвитку, необхідно створити оптимальну податкову систему, яка б забезпечувала стабільний дохід до державного бюджету одночасно не обтяжуючи підприємців. Тому важливим є дослідження особливостей оподаткування прибутку підприємств не лише як потужного фіскального інструменту, а й з точки зору його регулятивних функцій.

Податок на прибуток підприємств має широкі можливості для регулювання і стимулювання підприємницької діяльності. Цей вплив може здійснюватися як завдяки диференціації ставок оподаткування за різними видами діяльності, так і завдяки наданню пільг у виробництві пріоритетних товарів. Але в нашій країні можливості щодо використання податку на прибуток як регулюючого фактора дещо обмежені його великим бюджетним значенням.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням питання оподаткування прибутку підприємств та контролю за правильністю та своєчасністю його сплати займалися такі вчені: Л.В. Гуцаленко, В.А. Дерій, М.В. Лундін, Ф.Ф. Бутинець, М.Я. Дем'яненко, Л.М. Кіндрацька, М.М. Коцупатрій, В.Б. Моссаковський, П.Т. Саблук, П.Я. Хомин та інші.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте присвячувалось мало уваги саме дослідженню зарубіжного досвіду та дійсного сучасного стану щодо повноти та своєчасності сплати, а також контролю розрахунків зі сплати податку на прибуток.

Метою статті є вивчення зарубіжного досвіду щодо стягнення податку на прибуток підприємств та дослідження його сучасного стану в Україні, а саме: розгляд недоліків та пошук шляхів їх вирішення. Об'єктом дослідження виступає загальнодержавний прямий податок – податок на прибуток. Методика дослідження ґрунтується на загальнонаукових методах – аналіз, синтез, статистичний аналіз, узагальнення матеріалів.

Виклад основного матеріалу. Сучасний стан економіки нашої держави вимагає заострення уваги на проблемах оподаткування, в тому числі формування розумного підходу до вирішення проблем податкового навантаження на суб'єктів господарювання. Тому виникає необхідність виваженого підходу до визначення переваг та недоліків прибуткового оподаткування підприємств, що дасть широкі можливості для стимулювання і розвитку підприємництва.

Податок на прибуток – це прямий, загальнодержавний податок, який є основним бюджетоутворюючим податком [1, с. 34].

Платниками даного податку можуть бути як резиденти, так і нерезиденти.

Платниками податку (резидентами) є суб'єкти господарювання – юридичні особи, які провадять господарську діяльність як на території України, так і за її межами; Національний банк України, що здійснює розрахунки з Державним бюджетом України відповідно до Закону України «Про Національний банк України»; Управитель фонду операцій з нерухомістю, який здійснює діяльність відповідно до Закону України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» щодо операцій і результатів діяльності з довірчого управління, що здійснюється таким управителем через фонд.

Платниками податку (нерезидентами) є юридичні особи, які утворені в будь-якій організаційно-правовій формі та отримують доходи з джерелом походження з України, за винятком установ та організацій, що мають дипломатичні привілеї або імунітет згідно з міжнародними договорами України; постійні представництва нерезидентів, які отримують доходи з джерелом походження з України або виконують агентські (представницькі) та інші функції стосовно таких нерезидентів чи їх засновників.

Об'єктом оподаткування є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку).

Базою оподаткування є грошове вираження об'єкту оподаткування. Базова (основна) ставка податку становить 18 % [2].

Платник податку, у якого річний дохід (за вирахуванням непрямих податків), визначений за правилами бухгалтерського обліку за останній річний звітний (податковий) період не перевищує двадцяти мільйонів гривень, має право прийняти рішення про незастосування коригувань фінансового результату до оподаткування на усі різниці (крім від'ємного значення об'єкта оподаткування минулих податкових років), визначені відповідно до положень Податкового кодексу України, не більше одного разу протягом безперервної сукупності років, в кожному з яких виконується цей критерій щодо розміру доходу.

Розглянемо історичні етапи з оподаткування прибутку підприємств в Україні (табл. 1).

Як видно з табл. 1 ставка податку з кожним роком зменшується. Зокрема з 1991 р. до 2016 р. ставка зменшилась з 35 % до 18 %. Найвищою ставкою податку була у 1991 році – 35 %, найменшою – у 1992 р., 2014 р., 2015 р., 2016 р. – 18 %.

Саме прибутковий податок відіграє важливу роль у фінансовому регулюванні економіки. Регулюючий механізм цього податку реалізується через диференціацію ставок оподаткування за різними видами діяльності платників і пільгове оподаткування виробництва пріоритетних товарів, для тих напрямків формування і використання фондів, в яких зацікавлене суспільство. За допомогою податку на прибуток можна регулювати: вибір тієї або іншої правової форми організації бізнесу; напрямки розподілу прибутку (накопичення або споживання); розподіл трудових і матеріальних ресурсів між окремими сферами господарської діяльності; вибір методів фінансування інвестицій (самофінансування, залучені і позичкові засоби); розподіл і перерозподіл ВВП; темпи економічного зростання на макрорівні [3, с. 282].

В Україні малі та середні підприємства є передумовою сталого економічного зростання, створення нових робочих місць, зміцнення економіки регіонів. Більш за все їх пригнічує податковий тягар. Це призводить до таких негативних наслідків, як спад ділової активності суб'єктів господарювання, відтік національного капіталу за кордон, тінізація економіки.

За рівнем податку на прибуток Україна зараз стоїть нарівні з Білоруссю. Якщо вже Україна почала податкову реформу, то було б справедливо розібратися, наскільки ставка за податком на прибуток відрізняються від ставок інших країн. Найнижча ставка податку на прибуток в офшорних зонах. Наприклад, на острові Мен, Бермудських та Кайманових островах податок на прибуток 0%. Проте саме там проводяться найбільші махінації з грошовими коштами та матеріальними цінностями. Є країни, про які можна сказати, що вони напівофшори. Це Ліхтенштейн та Кіпр, де ставка податку на прибуток становить 12,5%. Такими низькими ставками ці країни залучають закордонні активи, через що вони стали осередком незаконного бізнесу.

Історичні етапи з оподаткування прибутку підприємств в Україні [1, с. 36]

Період (роки)	Нормативний документ	Об'єкт оподаткування	Ставка
1991	Закон УРСР «Про систему оподаткування» від 25.06.1991 р.	Прибуток	35 %
1992	Закон України (ЗУ) «Про оподаткування доходів підприємств та організацій» від 21.02.1992 р.	Валовий дохід	18 %
1993 (I квартал)	Декрет КМУ «Про податок на прибуток підприємств та організацій» від 26.06.1992 р.	Прибуток	30 %
1993 (II квартал) – 1994 р.	ЗУ «Про оподаткування доходів підприємств та організацій» від 21.02.1992 р.	Валовий дохід	30 %
1995–1996	ЗУ «Про оподаткування прибутку підприємств» від 28.12.1994 р. № 334/94-ВР	Прибуток = виручка від реалізації - собівартість	30 %
1997–2003	ЗУ «Про оподаткування прибутку підприємств» від 22.05.1997 р. № 283/97-ВР	Прибуток = валовий дохід - валові витрати - амортизація	30 %
2004–2010			25 %
01.04.2011 01.01.2012 01.01.2013 01.01.2014	Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI	Прибуток = доходи звітного періоду - собівартість – інші витрати звітного податкового періоду	23 %
			21 %
			19 %
			18 %
01.01.2015		Бухгалтерський фінансовий результат (за П(С)БО чи МСФЗ), відкоригований на різниці	18 %
01.01.2016			базова (основна)

Рівень податкового навантаження в Україні оцінюється по-різному. Майже всі експерти, які займаються оцінкою інвестиційного клімату, вважають, що він є несприятливим, оскільки оподаткування реального сектора економіки надто обтяжливе. Більшість підприємців також вважають, що сучасна економічна ситуація в нашій країні не сприяє розвитку підприємницької діяльності, що важкий тягар податків призводить до таких негативних наслідків, як зниження ділової активності суб'єктів підприємницької діяльності, «тонізація» економіки, відтік національних капіталів за кордон. Унаслідок цього знижуються надходження в бюджет, зростає соціальна напруженість у суспільстві [4].

Проблемою в Україні стало недосконале розширення податкових пільг ще у 2011 році, внаслідок чого додаються ще і зловживання з боку суб'єктів підприємницької діяльності. Тому, одним із головних завдань при застосуванні податкових пільг в українській практиці залишається здійснення контролю за їх цільовим вжитком і недопущенням використання їх у схемах мінімізації сплати податків суб'єктами підприємницької діяльності. У зв'язку з цим доцільним при розгляді даного питання є застосовувати принцип податкового стимулювання потенційно ефективних інвестиційних проектів, а не просто надання платниками податків права на користування податковими пільгами при здійсненні певних господарських операцій або діяльності у певних секторах національної економіки. Також варто і подумати про реальне впровадження інвестиційного податкового кредиту, тобто не арифметично збільшити величину прибутку підприємств, а стимулювати його до реінвестування в оновлення виробництва і запровадження нових технологій [5].

За новою моделлю оподаткування, яку планують ввести у 2017 році, планується ввести інвестиційний податковий кредит. Йдеться про можливість зменшення податкових зобов'язань для підприємств, які з 1 січня 2016 до 31 грудня будуть здійснювати капітальні інвестиції. Вимоги наступні: по-перше, це інвестиції у матеріальні активи; по-друге, мінімальний строк корисного використання таких активів не менше 4 років; по-третє, такі активи будуть введені в експлуатацію в період з 1 січня 2016 року до 31 грудня 2018 року.

Розмір інвестиційного податкового кредиту може становити 30% від балансової вартості окремого матеріального активу або їх сукупності, але не більше 50% від розміру податкових зобов'язань за окремий звітний період. Залишок невикористаного інвестиційного податкового кредиту може бути перенесений на наступний податковий період.

Одним з основних питань податкового контролю є перевірка правильності обчислення і повноти сплати податку на прибуток. Під час перевірки інспектор у першу чергу визначає, хто є платником податку на прибуток відповідно до законодавства України. Особлива увага приділяється резидентству платників, правильності їх реєстрації в податкових органах [6, с. 57].

Метою здійснення контролю розрахунку податку на прибуток є встановлення відповідності чинному законодавству методики його нарахування. Серед основних етапів контролю розрахунків виділяють наступні: перевірка правильності визначення прибутку, до якого застосовується податкова ставка; перевірка правильності визначення валових доходів та валових витрат; перевірка правильності застосування ставки до бази оподаткування; перевірка правильності зменшення податкових зобов'язань; перевірка правильності ведення обліку по розрахунках з бюджетом щодо податку на прибуток та відповідності даним розрахунків даним бухгалтерського обліку; перевірка повноти та своєчасності сплати податку на прибуток [7].

Щодо перевірки податкової звітності з податку на прибуток, то вона здійснюється у три етапи:

- підготовчий – аналіз та узагальнення інформації про платника податку з внутрішніх (установчі документи, декларації й результати документальних перевірок тощо) та зовнішніх джерел про можливі ризики мінімізації податкових зобов'язань або ухилення від оподаткування тощо;
- перевірочний – безпосереднє проведення камеральних або невізних документальних перевірок на підставі виявлених факторів ризику;
- підсумковий – оформлення результатів проведених перевірок і (або) формування обґрунтованих висновків, передача їх до підрозділів податкового контролю юридичних осіб та податкової міліції [8, с. 114].

Важливою також є перевірка правильності оформлення декларації про прибуток підприємства. При попередній перевірці декларації контролю підлягають: своєчасність подання податкових декларацій з податку на прибуток; дотримання вимог щодо порядку заповнення залежно від того, в якій формі подається декларація; наявність необхідних додатків і узгодженість звітних даних; правильність арифметичних підрахунків та визначення сум оподаткованого прибутку або збитку за звітний період.

При визначенні фінансових результатів від здійснення товарообмінних операцій, пов'язаних із зовнішньоекономічною діяльністю, посадовою особою податкової служби враховується позитивна чи негативна різниця результатів перерахування дебіторської і кредиторської заборгованості в іноземній валюті. Під час проведення перевірки виявляється правомірність відображення прибутку чи збитку від продажу цінних паперів. Інспектор перевіряє повноту відображення операцій у бухгалтерському обліку. Далі перевіряється правомірність і повнота перерахунку дебіторської заборгованості, причому контролюється перерахунок за кожною дебіторською заборгованістю, а також контролюється повнота і правильність відображення сум перерахунку на рахунках бухгалтерського обліку.

Перевіряючий аналізує пооб'єктне перевищення виторгу від продажу основних фондів, а також відображення цих сум в бухгалтерському обліку. У ході перевірки здійснюється контроль за правильністю проведення індексації (балансової вартості груп основних фондів і нематеріальних активів) і її відображення в бухгалтерському обліку. Далі увага звертається на кожен випадок безоплатного одержання товарів. При цьому важливо встановити причину передачі, а також повне і своєчасне відображення в обліку.

Під час перевірки встановлюється правильність оформлення вартості робіт і послуг, наданих без компенсації їхньої вартості. Перевіряється вартість матеріальних цінностей, переданих платником податку утримувачу відповідно до договорів зберігання і використаних ним у власному виробництві чи господарському обороті і виробництві. Крім цього, під час перевірки увага звертається на правильність формування бухгалтерських записів сум від перерахунку доходу з завершених довгострокових договорів у разі завищення суми податкових зобов'язань. Особливо перевіряється облік балансової вартості матеріалів, сировини.

Далі в ході перевірки аналізуються операції, з яких проведені суми отриманих штрафів і неустойок [6, с. 77].

Незважаючи на численні зміни, що спрямовані на вдосконалення податкової системи України, вона має ряд недоліків. Серед них відсутність економічно обґрунтованого балансу між фіскальною і регулюючою функціями податків, у тому числі податку на прибуток; недостатньо ефективна система державного податкового регулювання, його неузгодженість із завданнями економічної політики держави; наявність проблем у тривалості базових податкових періодів (шоквартальне декларування і сплата податку на прибуток, тоді як у європейських країнах – раз на рік), що погіршує позиції України в міжнародному рейтингу простоти ведення бізнесу за показником «кількість платежів на рік» та збільшує витрати суб'єктів підприємницької діяльності на сплату податків; нестабільність та неузгодженість податкового законодавства з нормами, які складають інші інститути фінансового законодавства або входять до інших галузей законодавства; порушення принципу справедливості в оподаткуванні, невиконання податковою системою функції перерозподілу доходів від багатих до бідних; недосконала система адміністрування податків і зборів, внаслідок якої виникають проблеми щодо контролю сплати податку на прибуток та неефективність контрольних дій; низький рівень податкової культури, широке розповсюдження схем мінімізації та ухилення від сплати податків, що призводить до зростання податкової заборгованості платників перед бюджетом; нераціональна система податкових пільг, що спричиняють порушення принципів справедливості в оподаткуванні та призводять до зниження фіскальної ефективності основних податків.

Обов'язково мають враховуватись сучасні реалії та вітчизняні традиції ведення бізнесу, особливості менталітету платників і на основі цього визначатись можливості розробки своєї конкурентної стратегії, у тому числі і у системі оподаткування. Проблема колізій у сфері оподаткування має вирішуватись не тільки шляхом приведення у відповідність законодавства із конституцією України та усунення існуючих

суперечностей між законами та підзаконними нормативно-правовими актами, а й застосування норм, що спрямовані на вирішення суперечностей у праві взагалі [9, с. 64].

У зв'язку з цим, можна виділити такі напрямки реформування податку на прибуток: стабілізувати податкову систему шляхом узгодження податкового законодавства з нормами бюджетного, цивільного, та господарського кодексів, тоді контрольні дії стануть ефективнішим; посилити контрольні заходи за сплатою податку на прибуток; знизити податкову ставку за умов реінвестування прибутку (що і планується зробити у 2017 році); запровадити альтернативне мінімальне оподаткування у вигляді додаткового податку на невиробниче споживання, пов'язане з утриманням апарату управління та іншими важко контрольованими загальногосподарськими витратами; створити стимули для місцевих органів влади в зацікавленості розвитку малого бізнесу на її територіях; для платників єдиного податку за використанням праці найманих працівників без належного оформлення трудових відносин посилити відповідальність.

Таким чином, податок на прибуток підприємств є одним з найбільш потужних джерел формування бюджетних ресурсів, який забезпечує державі можливість повноцінного фінансування її основних функцій.

Висновки. Зменшення податкового навантаження на декілька відсотків, якщо суттєво і не вплине на величину податкових зборів, проте безумовно дасть позитивний ефект для суб'єктів господарювання. Позитивний ефект полягатиме у вивільненні коштів на підприємстві та спрямуванні їх на інвестиції, інновації, поліпшення структури підприємства та матеріального забезпечення працівників. Тому реформування податкової системи в Україні потребує узгодженості, повинно забезпечувати прозорість та чітку регламентованість, що, в свою чергу, зумовить ефективні контрольні дії відповідних органів. Держава повинна виступати стимулятором для вітчизняних виробників. Подальші дослідження системи оподаткування в Україні, зокрема що стосується податку на прибуток, доцільно у двох векторах: оптимізації державних коштів в умовах кризи та нестабільності економіки та пошуку нових шляхів зменшення боргових навантажень на державний бюджет.

Література

1. Ковач С. Облік і звітність розрахунків за податком на прибуток підприємства в умовах законодавчих змін / С. Ковач, К. Безверхий // Бухгалтерський облік і аудит. – 2015. – № 4. – С. 34–43.
2. Податковий кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI : зі змінами та доповн. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page>.
3. Податкова система : навч. посібник / за заг. ред. П. В. Мельника, В.Л. Андрущенко ; [І. А. Прокопенко, Ю. В. Панура, О. С. Іванишина та ін.]. – К. : Кондор, 2014. – 698 с.
4. Якімова А. М. Вітчизняний та зарубіжний досвід справляння податок на прибуток підприємств / А. М. Якімова, О. В. Прищена // Економіка і регіон. – 2012. – № 3(34). – С. 211–215.
5. Ободзінська Ю. В. Проблеми функціонування механізму оподаткування прибутку підприємств в Україні / Ю. В. Ободзінська // Збірник студентських наукових праць. – 2013. – № 2. – С. 28–36.
6. Податковий менеджмент: конспект лекцій. У 2 ч. Частина 2 / О. В. Зайцев, О. В. Галахова. – Суми : Вид-во СумДУ, 2009. – 157 с.
7. Лукіна А. О. Особливості контролю розрахунків по податку на прибуток [Електронний ресурс] / А. О. Лукіна, І. В. Гріщенко. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=67892/>.
8. Найденко О. Є. Податковий контроль : навчальний посібник / О. Є. Найденко. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2012. – 224 с.
9. Патарідзе-Вишинська М. В. Концепція оподаткування прибутку в контексті податкової реформи: порівняльний аспект / М. В. Патарідзе-Вишинська // Вісник. Київський інститут бізнесу та технологій. – 2012. – № 2. – С. 62–65.

References

1. Kovach S. Oblik i zvitnist' rozrakhunkiv za podatkom na pry'butok pidpr'yemstva v umovax zakonodavch'y'x zmin / S. Kovach, K. Bezverxy'j // Buxgalters'ky'j oblik i audy't. – 2015. – 4. – S. 34 – 43.
2. Podatkovy'j kodeks vid 02.12.2010 № 2755-VI : zi zminamy' ta dopovn. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page>.
3. Mel'ny'k P. V. Podatkova sy'stema : navch. posibny'k / za zag. red. P. V. Mel'ny'ka, V.L. Andrushhenka ; [I. A. Prokopenko, Yu. V. Panura, O. S. Ivany'shy'na, T. V. Turchak, T. V. Smirnova, Yu. I. Turyans'ky'j ta in.]. – K. : Kondor, 2014. – 698 s.
4. Yaky'mova A. M. Vitchy'znyany'j ta zarubizhny'j dosvid spravlyannya podatok na pry'butok pidpr'yemstv / A. M. Yaky'mova, O. V. Pry'shhena // Ekonomika i region. – 2012. – 3(34). – S. 211 – 215.
5. Obodzins'ka Yu. V. Problemy' funkcionuvannya mexanizmu opodatkuvannya pry'butku pidpr'yemstv v Ukraini / Yu. V. Obodzins'ka // Zbirny'k students'ky'x naukovy'x prac'. – 2013. – 2. – S. 28 – 36.
6. Podatkovy'j menedzhment: Konspekt lekcij. U dvox chasty'nax / O. V. Zajcev, O. V. Galaxova. – Sumy': Vy'd-vo SumDU, 2009. Chasty'na 2. – 157 s.
7. Lukina A. O. Osobly'vosti kontrolyu rozrakhunkiv po podatku na pry'butok / A. O. Lukina, I. V. Grishhenko. URL : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=67892/>.
8. Najdenko O. Ye. Podatkovy'j kontrol' : navchal'ny'j posibny'k / O. Ye. Najdenko. – X. : Vy'd. XNEU, 2012. – 224 s.
9. Pataridze-Vy'shy'ns'ka M. V. Konceptiya opodatkuvannya pry'butku v konteksti podatkovoyi reformy': porivnyal'ny'j aspekt / M. V. Pataridze-Vy'shy'ns'ka // Visny'k. Ky'yivs'ky'j insty'tut biznesu ta texnologij. – 2012. – 2. – S. 62 – 65.

Рецензія/Peer review : 28.02.2018
Надрукована/Printed : 10.04.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Денисюк О. М.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Досліджено актуальні теоретичні та практичні аспекти обліку, сутності та визначення тенденцій його розвитку, узагальнення поглядів вітчизняних та зарубіжних вчених. Обґрунтовано систему бухгалтерського обліку як багатофункціональний комплекс, що визначається як сукупність відносин організації, форм і методів обліку та звітності. Визначено цілісність системи бухгалтерського обліку, в межах яких діють елементи методу бухгалтерського обліку. Для методики обліку доведено необхідність пріоритетності управлінського підходу, системності визначення та трактування ключових категорій і фінансових показників для сприяння розвитку на принципах системної цілісності. Виходячи з сутності бухгалтерського обліку уточнено, що принцип бухгалтерського обліку є фундаментальною основою організації, ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності.

Ключові слова: бухгалтерський облік, методика, система, управлінські рішення, господарські процеси, інформація, ресурси.

MARUSHCHAK L.

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

CONCEPTUAL BASIS FOR THE FORMATION OF THE ACCOUNTING SYSTEM

This article is about the investigation of the providing of managerial by the information which is the main method of modernization and improving of the economy. This necessary information is operated by the accounting as the main component of the great accounting system. Level of this level of provision is the engine of development of the enterprise economic activity and is certified by the regulatory and legal framework. The author has investigated relevant theoretical and practical aspects of accounting, essence and determining of its development trends, generalizations of the domestic and foreign scientists views. It is grounded the accounting system as a multifunctional complex which is defined as a set of organization, forms and the accounting and reporting methods relations. It is determined the accounting system integrity within which the elements of the accounting method are valid. It is proved for the accounting method the necessity of the managerial approach priority, systematic of definition and interpretation of key categories and financial indicators for promotion of development on the principles of system integrity. It is specified, on the basis of the accounting essence that the accounting principle is the fundamental basis of organization, accounting records maintenance and preparation of financial statements. Undertaken researches are the ground for the future economic interpretation of the methodology and accounting tools as a science. Providing the reliability of accounting data by means of scientific justification, using of its methods and methodological provisions will contribute to the formation of managerial decisions at different levels.

Key words: accounting, methods, system, management decisions, business processes, information, resources.

Постановка задачі. Покращення забезпечення управлінської ланки інформацією є основним методом модернізації та удосконалення економіки. Такою необхідною інформацією оперує бухгалтерський облік як основний компонент великої облікової системи. Рівень такого забезпечення є рушійною силою розвитку господарської діяльності підприємства та засвідчується нормативно-правовою базою.

Аналіз досліджень та публікацій. Методичний апарат характеристики облікової системи вивчали та досліджували такі вітчизняні науковці, як Ф.Ф. Бутинець, З.В. Гуцайлюк, Л.М. Кіндрацька, Я.Д. Крупка, Ю.А. Кузьмінський, Є.В. Мних, М.С. Пушкар, В.В. Сопко, М.Г. Чумаченко, В.О. Шевчук та ін. Серед зарубіжних вчених – Н.А. Бреславцева, Я.В. Соколов, Д.А. Панков, В.В. Ковальов, О.А. Миронова, С.А. Ніколаєва, В.Д. Новодворський, А.Н. Хорин, В.Ф. Палій, Велш Глен, А. Шорт, М.Р. Метьюс, Д. Міддлтон, Пол Міллер та інші.

Виділення невирішених частин. Однак, необхідно детальніше розкрити сучасні вимоги до облікової інформації, притаманної потребам управлінської діяльності. Тому для успішної діяльності необхідним є забезпечення методичними обліковими правилами галузевої специфіки окремих підприємств, при яких одночасно була б альтернатива вибору форм та способів облікових принципів й дотримання правил чинного законодавства. Метою дослідження є обґрунтування необхідності покращення галузевих ознак методики ведення обліку та визначення шляхів і способів формування його організаційно-методичних аспектів, спрямованих на підвищення ефективності управління фінансово-господарською діяльністю підприємства.

Важливе значення й актуальність дослідження перелічених проблем зумовили вибір теми дослідження, її мету і завдання.

Формулювання цілей. Однією із новітніх проблем методології бухгалтерського обліку є поділ бухгалтерського обліку на окремі види або системи. Наслідком існування різноманітних потреб користувачів облікової інформації є створення трьох різних підсистем обліку, які необхідні для оподаткування, управління, інвесторів, власників. Зумовленість поділу системи бухгалтерського обліку на підсистеми покликана необхідністю забезпечення інформаційних запитів різних користувачів. Зокрема,

зростаючий конфлікт фінансової зацікавленості керівників, менеджерів, найманих працівників, державних структур постійно сприяє підтриманню такого поділу єдиної системи обліку. Внаслідок чого бухгалтерський облік як єдина цілісна система, утворює підсистеми фінансового, управлінського та податкового обліку. Залежно від типу користувачів та їх інформаційних потреб про діяльність, дані на підприємстві, які створюються, виходячи із системи бухгалтерського обліку, формують відповідний статус та відрізняються за типом, змістом, формою і черговістю подання. Тобто здійснюється інтерпретація інформації в системі бухгалтерського обліку залежно від потреб користувачів.

Прикладом та доказом забезпечення відповідних інформаційних потреб є те, що через підсистему фінансового обліку відбувається надання інформації для зовнішніх користувачів, приватної інформації для внутрішніх користувачів – управлінського обліку, а взаємозв'язок із органами влади відбувається через призму податкового обліку [1, с. 11–14].

Дослідження вітчизняного досвіду організації та ведення фінансового обліку при складанні показників, які подаються для зацікавлених інвесторів показує, що це макроекономічні показники, а не ведення обліку фінансово-господарської діяльності окремого підприємства. Назва «фінансовий облік» походить від забезпечення зовнішніх та внутрішніх користувачів інформацією про фінансовий стан підприємства.

Під час формування управлінського обліку будуть влучними слова проф. Я.В. Соколова: «Будь-яке рішення приймається на основі інформації, яка складає плоть і кров управлінського обліку» [2, с. 12-13].

Разом з тим, необхідно звернутися до тих фундаментальних основ, без яких ведення податкового обліку є неможливим. Причиною його формування є наявність великої кількості податків та зборів, а також переобтяження розрахунків та облікової роботи. Поява багатьох видів податкових зобов'язань не трансформує зміст бухгалтерського обліку, так як саме тут формуються потоки облікової інформації про усі зобов'язання. На сьогодні найвимогливішим користувачем облікових даних є фіскальна служба. Тому й сформувався концепція незалежності податкового обліку як окремої підсистеми бухгалтерського обліку.

Тому необхідно якнайшвидше вирішувати питання трансформації видів обліку, оскільки в цілісній системі бухгалтерського обліку може утворюватись оперативний та стратегічний облік. Лише об'єднана система бухгалтерського обліку забезпечує довіру користувачів обліку до наданої їм інформації.

Вважається, що поділ бухгалтерського обліку на фінансовий, управлінський та податковий є відносним, так як він ведеться одними тими ж самими працівниками у бухгалтерії та при цьому використовуються спільні для всіх базові показники вхідної інформації. Тому, будучи у тісному взаємозв'язку, усі види обліку забезпечують керівництво необхідною інформацією для прийняття ефективних управлінських рішень.

Разом з тим, багаторічні дослідження з проблем переорієнтації бухгалтерського обліку на задоволення, насамперед інформаційних потреб користувачів пов'язані з розробкою концепції – системи поглядів на стратегію дій під час здійснення реформ, проектів, програм чи планів. На підставі досліджень Соколова Я.В. та Палія В.Ф. [3], можна зробити наступне узагальнення синергетичної концепції інформації в контексті системи бухгалтерського обліку (рис. 1).

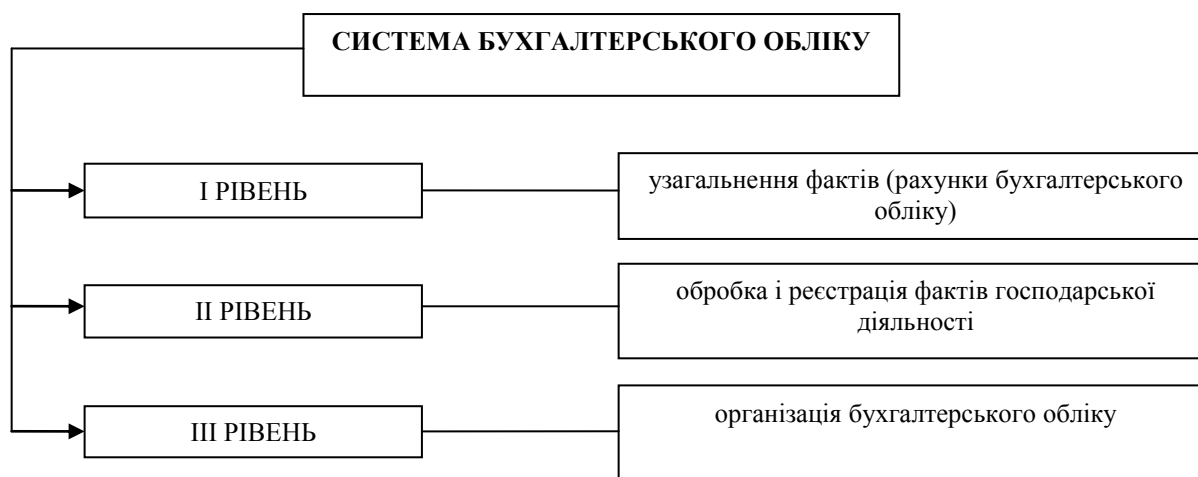


Рис. 1. Структура системи бухгалтерського обліку

В контексті обґрунтування та розробки методики ведення бухгалтерський облік доповнює інформацією процедури управління з метою ефективного використання активів підприємства та отримання бажаного фінансового результату. Облік є безперервною процедурою, яка виконується у єдиній системі.

Недоречним є розділення фактів цілісної системи бухгалтерського обліку, яка направлена на інформування апарату управління через подання необхідної інформації, на захист майна, відображаючи усі господарські процеси та факти, на аналіз показників фінансово-господарської діяльності підприємства. Для

усіх підприємств існує потреба в упорядкуванні ефективного формування облікових даних за усіма видами аналітики відповідно до конкретних запитів користувачів.

Окремі науковці виділяють з системи обліку ще й таку категорію, як «креативний облік». В його основу покладено будь-який метод до ведення бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності, який не відповідає загальноприйнятій практиці або встановленим стандартам і принципам; найбільш вигідного відображення складання звітності перед зацікавленими особами [4].

Термін «креативний облік» виник недавно, та економічна сутність цього поняття означає творчий підхід до окремих питань в методиці ведення обліку в цілому. В процесі ведення обліку неможливо однозначно регулювати усі господарські операції, тому й появляється творчий логічний підхід в поясненні того чи іншого факту фіксації даних. Частина творчості завжди має місце та цільове спрямування в окремих ділянках обліку. Існуючі порушення професійним твердженням бухгалтера можна уникнути шляхом розробки нормативів, які будуть обмежувати необхідність застосування професійного твердження та контролю за дотриманням принципу послідовності використання обраної облікової політики.

Протягом останнього десятиріччя креативний облік розглядається виключно в контексті дотримання бухгалтером професійної етики. Креативний облік доцільно розглядати з двох позицій: з одного боку, позитивна сторона включає формування та застосування облікової політики в межах чинного законодавства; з іншого, креативний облік набуває негативного значення з моменту використання його з метою навмисного викривлення інформації про результати діяльності та фінансовий стан шляхом уявлення та фальсифікації звітності [1, с. 11–14].

Разом з тим, необхідно звернутися до питань з проблем екології, які сьогодні займають важливе місце в житті людини, діяльності підприємства, тому необхідно розумно управляти діяльністю у частині екологічного забруднення. І саме ведення екологічного обліку може забезпечити інформацією з метою запобігання загрози екологічних ризиків як всередині підприємства, так і за його межами.

Екологічний облік на підприємстві можна трактувати як систему виявлення, вимірювання, реєстрації, нагромадження, узагальнення, зберігання, оброблення та підготовки релевантної інформації про діяльність підприємства в галузі природокористування з метою передачі її внутрішнім і зовнішнім користувачам для прийняття оптимальних рішень [5].

До завдань екологічного обліку слід відносити:

- формування інформаційної бази про господарські процеси та явища в галузі природокористування й охорони навколишнього середовища;
- забезпечення достовірною і своєчасною обліковою інформацією про діяльність, що здійснювалась на підприємстві, внутрішніх та зовнішніх користувачів;
- надання інформації про взаємодію підприємства із довкіллям, збереження навколишнього природного середовища, раціональне природокористування.

Сфера охоплення діяльності екологічним обліком передбачає діяльність з охорони навколишнього середовища, при якій витрати займають велику частку. При цьому зворотної віддачі доходів немає.

Так, реалізуючи обрану стратегію, необхідно створити нові форми звітності, які б давали можливість спеціалістам визначати витрати на екологічні ресурси. Впровадження такої діяльності дозволить фахівцям визначати витрати на екологічні послуги, які, зазвичай, не несуть вартісного виміру.

В такому випадку, якщо керівники прагнуть досягти бажаного прибутку, то менеджери підприємства не обов'язково будуть виконувати усі їхні вказівки. Ця проблема залишається актуальною і позитивним є той факт, що в цій ситуації перевага надається обліковій інформації та вмінням керівника її використовувати у різних випадках.

Якщо опустити прив'язку до теорії, то можна стверджувати, що в структуру бухгалтерського обліку входять різні методи, правила, дотримання та використання яких описує рух облікової інформації теоретичного опанування змісту бухгалтерського обліку до використання його на практиці. Використовуючи їх в роботі, фахівець безпосередньо впливає на формування показників фінансово-господарської діяльності, які будуть базою для формування правильних важливих управлінських рішень. Методи бухгалтерського обліку застосовують не лише у вигляді визначень в теорії, а як рекомендації у практичній діяльності бухгалтера.

Так, постійні зміни в обліку є наслідком того, що не була сформована концепція реформування обліку в державі, а пропозиції науковців (табл. 1) не враховуються для покращення та спрощення облікової роботи.

Крім того, в бухгалтерському обліку мають місце його принципи. Їх використовують для розроблення інструкцій, нормативно-правових актів щодо ведення обліку. За допомогою принципів автономності, безперервності, єдиного грошового вимірника, історичної (фактичної) собівартості, нарахування та відповідності доходів та витрат, обачності, періодичності, повного висвітлення, послідовності, превалювання сутності над формою визначають правила ведення бухгалтерського обліку руху активів, зобов'язань та інших господарських операцій.

Будь-яка мета бухгалтерського обліку реалізується при використанні принципів у їх взаємозв'язку. Дані принципи постійно удосконалюють та коригують залежно від специфіки діяльності, під потреби чинного законодавства, а також потреби зовнішніх та внутрішніх користувачів.

Наукові підходи щодо покращення розвитку системи бухгалтерського обліку та його складових

Автор	Пропозиції розвитку
І.А. Герасимович [6, с. 46]	Сучасні концепції розвитку бухгалтерського обліку пов'язані з еволюцією підготовки та обробки обліково-аналітичної інформації, що генерується у рамках облікової системи організації, якість і ефективність функціонування якої можливо оцінити тільки через призму задоволення інформаційних потреб господарюючих суб'єктів
Л.М. Кіндрацька [7, с. 23]	Необхідно визначити ключові елементи розвитку обліку в майбутньому; важливо оцінити міру впливу міжнародних стандартів, регуляторної політики та професію бухгалтера загалом
З.В. Гуцайлюк [8, с. 53]	Концепція потрібна для того, щоб вдосконалити у масштабах держави цілісну інформаційну систему, яка включає в себе вид практичної діяльності і бухгалтерський облік як науку, котра розвивається за своїми об'єктивними законами
Н.М. Малюга [9, с. 465]	Концепція бухгалтерського обліку має стати серйозним підґрунтям для керівників і власників підприємств при розробці перспективних програм їх розвитку в умовах жорсткої конкуренції; її наявність створює «психологічну комфортність» в бухгалтера у зв'язку з формуванням цілісної картини системи бухгалтерського обліку в Україні, вона удосконалила б підготовку бухгалтерських кадрів, прискорила б процес реформування обліку у зв'язку з новими тенденціями його розвитку
С.Ф. Голов [10, с. 12]	Необхідно здійснити комплекс заходів методологічного та організаційного характеру, які охоплюють, зокрема, перегляд відповідних нормативно-правових актів; перегляд порядку формування статистичної фінансової інформації; чіткий розподіл функцій щодо контролю та забезпечення дотримання МСФЗ і НП(С)БО; кадрові зміни, спрямовані на залучення та проведення зазначених вище заходів висококваліфікованих і патріотично налаштованих працівників; перегляд механізму формування і функціонування Методологічної ради бухгалтерського обліку

В ході використання облікових принципів безвідповідальними працівниками мають місце певні порушення на усіх ділянках ведення бухгалтерського обліку. Так, в процесі використання елементу методу документації перекручують окремі дані в розрізі господарських процесів; при реєстрації фактів – невірно передають дані в проміжні облікові звіти; при складанні фінансової звітності – навмисне її спотворення. Тому, з метою усунення негативних наслідків прийнятих рішень, необхідно дотримуватись моральних принципів ведення бухгалтерського обліку.

Висновки. Ведення бухгалтерського обліку у своїй сутності ґрунтується на багаторівневому характері, переході з одного рівня системи у інший, метою якого є виконання процедури передавання інформації, що реалізується через процедуру подання та оприлюднення фінансової звітності. Таке тлумачення системи бухгалтерського обліку дозволяє відображати її сферу охоплення, взаємозв'язок з користувачами та водночас бути економічно вигідною для підприємства.

Проведені дослідження є підставою для подальшого економічного тлумачення методології та інструментарію обліку як науки. Забезпечення достовірності даних обліку шляхом наукового обґрунтування застосування його методів та збагаченні теоретичних і методологічних положень обліку, які забезпечать більш повне пізнання об'єктів дослідження під дією об'єктивних і суб'єктивних факторів та сприятимуть формуванню управлінських рішень на різних рівнях.

Література

1. Бухгалтерський фінансовий облік : підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів / [Ф.Ф. Бутинець та ін.] ; під заг. ред. [і з передм.] Ф.Ф. Бутинця. – 8-е вид., доп. і перероб. – Житомир : ПП «Рута», 2009. – 912 с.
2. Апчерч А. Управленческий учет: принципы и практика / под ред. Я.В. Соколова, И.А. Смироновой ; пер. с англ. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 952 с.
3. Палий В.Ф. АСУ и проблемы теории бухгалтерського учета / В.Ф. Палий, Я.В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 1981. – 224 с.

4. Пушкар М. С. Креативний облік : створення інформації для менеджерів : монографія / М. С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2006. – 334 с.
5. Кирсанова Т.А. Экологический контроллинг – инструмент екоменеджмента / Т.А. Кирсанова, Е.В. Кирсанова, В.А. Лукьянихин ; под ред. В.А. Лукьянихина. – Сумы : Изд-во «Козацький вал», 2004. – 222 с.
6. Герасимович І. А. Сучасні підходи до вдосконалення обліково-аналітичного забезпечення процесу управління підприємством / І. А. Герасимович // Стан і перспективи розвитку обліково-інформаційної системи в Україні : матеріали III Міжнар. наук. практ. конф., 10–11 жовт. 2014 р. – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – С. 46–48.
7. Кіндрацька Л. М. Об'єктивні умови формування основної концепції розвитку бухгалтерського обліку / Л. М. Кіндрацька // Стан і перспективи розвитку обліково-інформаційної системи в Україні : матеріали III Міжнар. наук. практ. конф., 10–11 жовт. 2014 р. – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – С. 22–24.
8. Гуцайлюк З. В. Облік і контроль у ринковій економіці: елементи концепції : моногр. / З. В. Гуцайлюк. – Тернопіль : Крок, 2013. – 408 с.
9. Малиуга Н. М. Бухгалтерський облік в Україні: теорія й методологія, перспективи розвитку : моногр. / Н. М. Малиуга. – Житомир : ЖДТУ, 2005. – 548 с.
10. Голов С. Ф. Регулювання бухгалтерського обліку і аудиту в ЄС та виклики для України / С. Ф. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2014. – № 10. – С. 3–13.

References

1. Bukhhalterskyi finansovyi oblik : pidruchnyk dlia studentiv spetsialnosti «Oblik i audyt» vyshchychk navchalnykh zakladiv / [F.F. Butynets ta in.] ; pid zah. red. [i z peredm.] F.F. Butynetsia. – 8-e vyd., dop. i pererob. – Zhytomyr : PP «Ruta», 2009. – 912 s.
2. Apcherch A. Upravlencheskyi uchet: pryntsyipy u praktyka / pod red. Ya.V. Sokolova, Y.A. Smyronovoi ; per. s anhl. – M. : Fynansy y statystyka, 2002. – 952 s.
3. Palyi V.F. ASU y problemy teoryi bukhalterskoho ucheta / V.F. Palyi, Ya.V. Sokolov. – M. : Fynansy y statystyka, 1981. – 224 s.
4. Pushkar M. S. Kreatyvnyi oblik : stvorennia informatsii dlia menedzheriv : monohrafiia / M.S. Pushkar. – Ternopil : Kart-blansh, 2006. – 334 s.
5. Kyrzanova T.A. Ekolohycheskyi kontrollynh – ynstrument ekomenedzhmenta / T.A. Kyrzanova, E.V. Kyrzanova, V.A. Lukianykhyn ; pod red. V.A. Lukianykhyna. – Sumy : Izd-vo «Kozatskyi val», 2004. – 222 s.
6. Herasymovych I. A. Suchasni pidkhody do vdoskonalennia oblikovo-analitychnoho zabezpechennia protsesu upravlinnia pidpriemstvom / I. A. Herasymovych // Stan i perspektyvy rozvytku oblikovo-informatsiinoi systemy v Ukraini : materialy III Mizhnar. nauk. prakt. konf., 10–11 zhovt. 2014 r. – Ternopil : TNEU, 2014. – S. 46–48.
7. Kindratska L. M. Obiektivni umovy formuvannia osnovnoi kontseptsii rozvytku bukhalterskoho obliku / L. M. Kindratska // Stan i perspektyvy rozvytku oblikovo-informatsiinoi systemy v Ukraini : materialy III Mizhnar. nauk. prakt. konf., 10–11 zhovt. 2014 r. – Ternopil : TNEU, 2014. – S. 22–24.
8. Hutsailiuk Z. V. Oblik i kontrol u rynkovii ekonomitsi: elementy kontseptsii : monohr. / Z.V. Hutsailiuk. – Ternopil : Krok, 2013. – 408 s.
9. Maliuha N. M. Bukhhalterskyi oblik v Ukraini: teoriia y metodolohiia, perspektyvy rozvytku : monohr. / N. M. Maliuha. – Zhytomyr : ZhDTU, 2005. – 548 s.
10. Holov S. F. Rehuliuvannia bukhalterskoho obliku i audytu v EU ta vyklyky dlia Ukrainy / S.F. Holov // Bukhhalterskyi oblik i audyt. – 2014. – № 10. – S. 3–13.

Рецензія/Peer review : 01.03.2018
Надрукована/Printed : 06.04.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Хомин П. Я.

ПЕТРЕНКО Н.І.
Відокремлений підрозділ Національного університету біоресурсів і природокористування України
"Бережанський агротехнічний інститут"
ЛЕВЧЕНКО О.Ф.
ДМУХОВСЬКА О.М.
Житомирський агротехнічний коледж

ХАРАКТЕРИСТИКА АУДИТОРСЬКИХ ПРОЦЕДУР ПОДАТКОВОГО АУДИТУ

В статті розглянута методика податкового аудиту. Наведено фактори, які зумовлюють актуальність податкового аудиту. Встановлено, що податковий аудит розглядається як окремий напрямок аудиту і як супутня послуга аудиту. У зв'язку з цим розкрито особливості податкового аудиту у складі аудиту фінансової звітності та як окремої послуги. Проведено порівняльний аналіз методичних підходів, що використовуються під час аудиту податкової звітності, і в процесі перевірки податків під час аудиту бухгалтерської звітності. На методологію податкового аудиту накладають відбиток об'єкти, на які спрямовані аудиторські процедури та особливості інформаційної бази. На відміну від аудиту фінансової звітності, під час податкового аудиту не використовується такий вид аудиторських процедур, як тести засобів контролю. Тому аудиторські процедури податкового аудиту можна звести до процедур перевірки по суті. Встановлено, що крім традиційних процедур по суті, аудит звітності, складеної за правилами податкового обліку, передбачає проведення специфічних аудиторських процедур: перевірка дотримання податкової політики; зіставлення даних бухгалтерської та податкової звітності; зіставлення даних фінансового обліку і податкового обліку, характеристики яких наведено у статті. У статті авторами розглянуті мета і завдання методики податкового аудиту, виділені розділи методики податкового аудиту, запропоновано основні напрямки перевірок податків і зборів та охарактеризовано методи податкового аудиту. Запропоновано розмежовувати поняття податковий аудит і супутні податковому аудиту послуги в області податкового консультування. На відміну від аудиту фінансової звітності в результаті проведення податкового аудиту аудитором формується аудиторський висновок про звітність, складену за спеціальними правилами. Розкрито інформацію, що повинна міститися в аудиторському висновку спеціального призначення.

Ключові слова: методика, аудит, податковий аудит, податки, аудиторська процедура, податкова звітність.

PETRENKO N.
Separated subdivision of NULESU «Berezhany Agrotechnical Institute»
LEVCHENKO O.
DMUKHOVS'KA O.
Zhytomyr Agrotechnical College

CHARACTERISTICS OF AUDITING PROCEDURES FOR TAX AUDIT

The article discloses the methods of tax audit. It also presents the factors that determine the relevance of tax audit. It has been stated that tax audit is considered to be a separate branch of audit as well as an accompanying audit service. In this connection, the article reveals the peculiarities of tax audit as a part of the audit of financial statements, and as a separate service. The article presents a comparative analysis of methodical approaches which is used in the audit of tax reporting and in the process of checking taxes while audit of accounting reporting. The methodology of tax audit is influenced by the objects, which are the focus of audit procedures and the peculiarities of the information base. Unlike the audit of financial statements, such kind of audit procedures as control tests isn't applied while carrying out tax audit. Therefore, the audit procedures of the tax audit can be reduced to substantive procedures. It has been established that, in addition to traditional substantive procedures, the audit of statements complied in accordance with the rules of tax accounting requires specific audit procedures, i.e. verification of compliance with tax policy, comparison of accounting and tax reporting data, comparison of data in financial and tax statements, the characteristics of which are given in the article. In the article the author considers the purpose and tasks of the methods of tax audit, outlines the sections of the methods of tax audit, suggests the main directions of inspections of taxes and fees as well as determines the methods of tax audit. It is proposed to distinguish between the concepts of tax audit and accompanying tax audit services in the field of tax counselling. Unlike the audit of financial statements after carrying out tax audit an auditor issues a report on the statements complied according to special rules. Information that must be included in the auditor's opinion of a special purpose has been disclosed in the article.

Keywords: methods, audit, tax audit, taxes, audit procedure, tax statement.

Постановка проблеми. Серед проблем методології в сфері аудиторських послуг недостатньо опрацьованими залишаються питання застосування методів і процедур в процесі податкового аудиту. У нормативній базі такі аспекти не розглядаються за винятком схематичного виділення етапів податкового аудиту (етап попередньої оцінки існуючої системи оподаткування та етап підтвердження правильності обчислення і сплати податків і зборів до бюджету і позабюджетні фонди).

В умовах змінного законодавства надзвичайно важливою для будь-якого підприємства є розробка оптимальної стратегії в області оподаткування, ефективна організація податкового обліку. Ці завдання можна вирішити, використовуючи результати податкового аудиту, в процесі якого проводяться аудиторські процедури.

На необхідність в податковому аудиті вплинуло закріплення на законодавчому рівні ведення податкового обліку з метою визначення бази оподаткування прибутку. Зазначені фактори збільшують

гостру потребу зацікавлених користувачів в отриманні об'єктивної інформації щодо достовірності податкової звітності, існування і величини податкових ризиків підприємств.

Популярність даної послуги на ринку обумовлена наступними факторами:

- найскладнішою системою оподаткування;
- постійно мінливих податковим законодавством;
- наявністю великої кількості спірних судових справ з податкових питань;
- недостатньою компетентністю керівників і співробітників бухгалтерських служб;
- прагненням підприємства отримати високоякісні аудиторські консультації з питань планування оподаткування з метою полегшення податкового навантаження.

Аналіз останніх джерел. Стабільне фінансове становище будь-якого підприємства багато в чому визначається величиною його податкових зобов'язань та суттєвістю його податкових ризиків, що обумовлює зростання ролі податкового аудиту. Саме на податковий аудит зацікавленими користувачами покладається завдання отримання повної, достовірної та об'єктивної інформації про правильність розрахунку податкових зобов'язань відповідно до норм податкового законодавства, від чого, в свою чергу, нерідко залежить функціонування і розвиток підприємства. У різні періоди під різними кутами зору проблеми функціонування податкового аудиту та аудиту фінансової звітності в Україні розглядали відомі вітчизняні науковці, такі як О.В. Артюх [1], Е.В. Кондукова, А.В. Лісовий [2], О. Малишкін [3], Т.О. Меліхова [4], А.А. Микитюк [5], В.А. Туржанський [6]. У той же час податкова складова аудиту досить слабо розкрита в наукових джерелах та майже не регламентована чинними нормативними документами – не врегульовано ряд суттєвих питань, що визначають технологію податкового аудиту, відсутнє чітке розмежування безпосередньо аудиту від податкового аудиту, завдання та цілі податкового аудиту. Проблема тим більш актуальна, що до теперішнього часу відсутні методичні розробки з організації та проведення податкового аудиту.

У зв'язку з цим метою роботи є зіставлення методичних прийомів, що використовуються в аудиті річної фінансової звітності та в ході спеціального аудиту податків; виділення особливостей аудиторських процедур податкового аудиту та надання їх характеристики.

Виклад основного матеріалу. Податковий аудит неоднозначно трактується в теорії аудиту, що відбивається на практиці проведення аудиторських процедур. Порівняльний аналіз точок зору на сутність податкового аудиту показав, що мають місце такі трактування:

- окремих напрямків в системі вітчизняного аудиту;
- один з видів супутніх аудиту послуг.

Хоч і в процесі аудиту річної фінансової звітності аудитором перевіряються питання правильності обчислення та сплати податків, проте на відміну від податкового аудиту дані питання перевіряються вибірково способом, і частіше за все обсяг вибірки, прийнятний для висловлення думки про достовірність фінансової звітності, є не прийнятним для вираження думки про достовірність податкової звітності. Саме з цієї причини податковий аудит може виступати як частина аудиту річної фінансової звітності, так і самостійним напрямком.

Також слід розділяти податковий аудит і супутні податковому аудиту послуги в області податкового консультування. До супутніх послуг з податкового консультування можна віднести:

- розробку пропозицій та рекомендацій щодо поліпшення існуючої системи оподаткування господарюючого суб'єкта;
- розробку оптимальних механізмів нарахування податків з урахуванням особливостей господарюючого суб'єкта;
- вироблення рекомендацій щодо повного і правильного використання господарюючим суб'єктом податкових пільг;
- розробку комплексу заходів, спрямованого на оптимізацію податків і зниження податкових ризиків у рамках чинного законодавства;
- попередній розрахунок податкових платежів при різних варіантах договірних відносин господарюючого суб'єкта та видах діяльності;
- розробку рекомендацій щодо досягнення відповідності принципів податкового обліку, що застосовуються окремими підрозділами та філіями, єдиній системі податкового планування, що діє у господарюючого суб'єкта;
- розробку пропозицій щодо створення у господарюючого суб'єкта системи внутрішнього контролю за правильністю обчислення податків і зборів;
- розробку пропозицій щодо адаптації діючої системи податкового планування та обліку до можливих змін вимог податкового законодавства;
- постановку податкового обліку;
- податкове планування та оптимізацію оподаткування;
- податкове супроводження у вигляді поточного консультування з питань застосування норм податкового законодавства та ін.

У міжнародних стандартах аудиту, зокрема в МСА 800 «Особливі положення – аудити фінансової звітності», складеної відповідно до концептуальних основ спеціального призначення» податковий аудит

розглядається як вид аудиту звітності, складеної за спеціальними правилами (спеціального аудиту) [7]. Методика формування показників податкової звітності істотно відрізняється від методики формування показників бухгалтерської звітності. Це зумовлює різницю між аудитом оподаткування як одним із сегментів аудиту і податковим аудитом.

При податковому аудиті необхідно отримати повну, достовірну та об'єктивну інформацію про правильність обчислення податкових зобов'язань відповідно до норм податкового законодавства. При цьому в підсумковому документі аудитором висловлюється думка про ступінь повноти та правильності обчислення, відображення в податкових реєстрах і податкових деклараціях даних по податках, а також своєчасності розрахунків з бюджетом. Виходячи з цього, перевірка податків – основне і єдине завдання податкового аудиту.

На відміну від аудиту фінансової звітності в результаті проведення податкового аудиту аудитором формується аудиторський висновок про звітності, складеної за спеціальними правилами. Крім інформації, що міститься в аудиторському висновку про бухгалтерську звітність, такий висновок також має містити:

- мету складання звітності і, при необхідності, коло можливих користувачів або посилання на примітку в звітності, що містить таку інформацію;

- опис відповідальності управлінського персоналу за альтернативний вибір спеціальних правил складання звітності.

- думку не про достовірність бухгалтерської звітності, а про ступінь повноти та правильності обчислення, відображення підприємством податкових платежів.

Отже, висновок за результатами проведення податкового аудиту не може розглядатися як аудиторський висновок про достовірність бухгалтерської звітності.

Методика аудиту окремих податків розробляється приблизно за такою схемою, як і методика аудиту окремих ділянок бухгалтерського обліку, яка може включати:

1) ціль і завдання податкового аудиту;

2) перелік основних нормативних документів, що регулюють порядок розрахунку та сплати відповідних податків;

3) об'єкти аудиту;

4) програму аудиторської перевірки;

5) джерела інформації, що використовуються під час аудиту: первинні документи за розділом обліку та податкового обліку; реєстри податкового обліку; реєстри синтетичного та аналітичного обліку; податкові декларації;

6) план аудиторської перевірки;

7) класифікатор можливих порушень і типових помилок.

Попередня оцінка існуючої системи оподаткування господарюючого суб'єкта включає в себе:

- загальний аналіз і розгляд елементів системи оподаткування;

- визначення основних факторів, що впливають на податкові показники;

- перевірку методики обчислення податкових платежів;

- попередній розрахунок податкових показників.

На другому етапі робіт з податкового аудиту здійснюється перевірка податкової звітності та правомірності використання податкових пільг. При цьому аудитор повинен встановити, чи дотримуються підприємством нормативні акти, що визначають порядок формування елементів оподаткування.

Кожна аудиторська фірма формує свої власні способи і методи здійснення податкового аудиту. Методи податкового аудиту поділяються на два види: метод аналізу податкових декларацій і метод аналізу бухгалтерських рахунків.

До специфічних процедур аналізу податкових декларацій відносяться:

- проведення порядкового аналізу податкових декларацій;

- перевірка правильності формування оподатковуваних баз шляхом аналізу даних аналітичного обліку;

- перевірка розрахунку податкових зобов'язань перед бюджетом;

- виявлення розбіжності між даними, розрахованими аудитором на підставі аналітичного обліку, і даними, відображеними в податкових деклараціях та ін.

До процедур податкового аудиту застосовуються єдині вимоги, розглянуті в МСА 500 «Аудиторські докази» і МСА 501 «Аудиторські докази – особливі положення щодо відібраних елементів» [7]. Згідно із зазначеними стандартами аудиторські докази збираються аудитором в результаті виконання аудиторських процедур. Інакше кажучи, аудиторські процедури – це прийоми і способи отримання аудиторських доказів.

Оскільки при податковому аудиті не обов'язково оцінювати надійність системи внутрішнього контролю, то на відміну від аудиту фінансової звітності, при податковому аудиті не використовується такий вид аудиторських процедур, як тести засобів контролю. Тому все перевірочні процедури податкового аудиту можна звести до процедур перевірки по суті.

Аудиторські процедури перевірки по суті означають дії, що проводяться аудитором з метою виявлення суттєвих перекорень звітності. Процедури перевірки по суті включають:

- детальне тестування залишків на рахунках бухгалтерського обліку; груп однотипних операцій;

- розкриття інформації в звітності;
- аналітичні процедури.

Процедури перевірки по суті стосовно аудиту, в тому числі податкового, включають запит, інспектування, спостереження, підтвердження, перерахунок, повторне проведення, аналітичні процедури.

Інспектування полягає у вивченні облікових записів і документів, створених усередині підприємства замовника та зовні. До документів відносять податкову і бухгалтерську звітність, реєстри податкового обліку, первинні документи, розпорядчі документи. Інспектування матеріальних активів полягає в безпосередньому розгляді і вивченні активів, що впливають на формування бази оподаткування, при цьому підлягають перевірці:

- податкові ставки по кожному податку;
- порядок розрахунку кожного податку;
- оплата кожного податку;
- права власності на активи та зобов'язання платника податку, включаючи права власності на товари, роботи, послуги;
- взаємозв'язок діяльності платника податку з контрагентами, включаючи договірні зобов'язання;
- обґрунтування ціноутворення для цілей оподаткування;
- транзитні платежі між учасниками взаємозв'язаних господарських операцій;
- акти податкових перевірок;
- правильність та своєчасність оформлення документів, що підтверджують правильність розрахунку та своєчасність сплати податків;
- порядок та строки внесення виправлень, уточнення та коригування за розрахунками, оплатою та оформленням документів за податками;
- повернення сум надлишкових зборів податків, зборів, пені та штрафів тощо.

Відомості, що містяться в податковій звітності, аналізуються шляхом їх зіставлення з даними реєстрів бухгалтерського обліку та звітності. Аудитор має право аналізувати первинні документи, отримувати роз'яснення керівництва про показники і методики податкових розрахунків, а також спостерігати за проведенням інвентаризації та оглядати об'єкти, що використовуються для отримання доходу або є об'єктом оподаткування.

Разом з тим на методологію податкового аудиту накладають відбиток об'єкти, на які спрямовані аудиторські процедури. Вибір аудиторських процедур в значній мірі визначається видом податку, його відображенням у звітності та бухгалтерському обліку, складністю формування оподаткованої бази і іншими факторами. Крім типових аудиторських процедур по суті, податковий аудит передбачає проведення наступних специфічних аудиторських процедур, загальних для всіх податків: перевірка дотримання податкової політики; зіставлення даних бухгалтерської та податкової звітності; зіставлення даних фінансового обліку і податкового обліку.

Висновки. Вивчення податкових зобов'язань в ході податкового аудиту має здійснюватися більш детально в порівнянні з аудитом річної звітності підприємства. Це пов'язано з тим, що податкове і господарське законодавство України є складним та змінним, а функціональні обов'язки аудиторів при здійсненні річного аудиту досить об'ємні, що не завжди дозволяє їм охопити перевіркою всі можливі податкові та правові проблеми підприємства.

Обґрунтований вибір аудитором процедур податкового аудиту є основоположною підставою забезпечення його якості. Незважаючи на різні цілі податкового аудиту та аудиту річної фінансової звітності аудитор може використовувати єдині методичні підходи до збору та оцінки інформації. Крім типових аудиторських процедур по суті, податковий аудит передбачає проведення наступних специфічних аудиторських процедур: перевірка дотримання податкової політики; зіставлення даних бухгалтерської та податкової звітності; зіставлення даних фінансового обліку і податкового обліку. Всі аудиторські процедури з податкового аудиту повинні бути розроблені на рівні аудиторської фірми у внутрішньофірмових стандартах та затверджені керівником аудиторської фірми.

Література

1. Артюх О.В. Податковий аудит як завдання з надання достатньої впевненості [Електронний ресурс] / О.В. Артюх // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. – 2015. – Вип. 12. – С. 235–238. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2015_12_55
2. Кондукова Е.В. Податковий аудит розрахунків з дебіторами і кредиторами [Електронний ресурс] / Е.В. Кондукова, А.В. Лісовий // Вісник Кам'янець-Подільського національного університету імені Івана Огієнка. Економічні науки. – 2011. – Вип. 4. – С. 411–417. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/vkpnuen_2011_4_85
3. Малишкін О. Методологічні аспекти сучасного аудиту податків [Електронний ресурс] / О. Малишкін // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. – № 1. – С. 46–54. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/boau_2013_1_6

4. Меліхова Т. О. Розвиток зовнішнього та внутрішнього аудиту податків на підприємствах [Електронний ресурс] / Т. О. Меліхова // Економіка та держава. – 2010. – № 1. – С. 52–56. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2010_1_14

5. Микитюк А.А. Правові та організаційні засади здійснення податкового аудиту державною податковою службою України : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.07 / А.А. Микитюк ; Нац. ун-т держ. податк. служби України. — Ірпінь, 2010. — 21 с.

6. Туржанський В.А. Податковий та митний аудит зобов'язань за податками і зборами: проблеми уніфікації [Електронний ресурс] / В. А. Туржанський // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 4. – С. 357–362. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2013_4_76

7. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [Електронний ресурс]. Частина 1. – 2015. – Режим доступу : http://www.apu.com.ua/attachments/article/1038/Part_1_2015.pdf

References

1. Artiuh O.V. Tax audit as a task for providing sufficient assurance [E-resource] / O.V. Artiuh // Scientific collection of articles of International Humanitarian University. Section: Economics and management. - 2015. - Issue. 12. - pp. 235-238. - URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvmgu_eim_2015_12_55

2. Konduktova E.V. Tax audit of settlements with debtors and creditors [E-resource] / Konduktova E.V., A.V. Lisovyi // Scientific collection of articles of Kamianets-Podilsky National University named after Ivan Ogienko. Economic sciences. - 2011. – Issue. 4. - pp. 411-417. - URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/vkpnuen_2011_4_85

3. Malyshkin O. Methodical aspects of modern tax audit [E-resource] / O. Malyshkin // Accounting and auditing. - 2013. - № 1. - pp. 46-54. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/boau_2013_1_6

4. Melihova T. O. Development of external and internal tax audit at enterprises. [E-resource] / T. O. Melihova // Economics and state. - 2010. - № 1. - pp. 52-56. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/ecde_2010_1_14

5. Mykytiuk A.A. Legal and organizational principles of tax audit by the State Tax Service of Ukraine: summary of the dissertation thesis. Candidate of Legal sciences: 12.00.07 / A.A. Mykytiuk; National university of state tax inspection of Ukraine. — Irpin, 2010. — 21 p.

6. Turzhansky V.A. Tax and Customs Audit of liabilities of tax and duties: Unification Issues [E-resource] / V.A. Turzhansky // Sustainable development of the economy. - 2013. - № 4. - pp. 357-362. - URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2013_4_76

7. International standards for quality control, audit, review, other assurance and related services. Publication as of 2015. Part 1 [E-resource] – URL: http://www.apu.com.ua/attachments/article/1038/Part_1_2015.pdf

Рецензія/Peer review : 15.03.2018

Надрукована/Printed : 05.04.2018

Рецензент: д. е. н., проф. Сарапіна О. А.

АУДИТОРСЬКІ ПРОЦЕДУРИ ЩОДО НЕДОБРОСОВІСНИХ ДІЙ ФОРМУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

На сьогоднішній день аудит є однією з найважливіших галузей економіки. Ефективне функціонування реального сектора багато в чому залежить від уважності і частоти проведення перевірок фінансових і бухгалтерських документів. Зокрема, зовнішній аудит дозволяє не тільки виявляти недоліки ведення обліку на підприємстві, а й сприяє поліпшенню систем внутрішнього контролю і бізнес-процесів. Фінансова звітність має надавати інформацію, яка дозволить оцінити стан і результати діяльності підприємства. Тому вона має бути якісною, достовірною і має відповідати всім встановленим до неї вимогам. Окреслено основні фактори, які впливають на забезпечення достовірної фінансової інформації; наведено характеристику основним шахрайським діям в бухгалтерському обліку. Розглянуто роль аудиту у запобіганні шахрайству. Наведено обсяги модифікованих процедур щодо фінансової звітності. Висвітлено «золоті правила» аудитора для виявлення шахрайства, представлено вплив облікових викривлень на показники фінансової звітності та цілі їх здійснення.

Ключові слова: аудит, шахрайство, фінансова звітність, аудиторські процедури.

CHENASH V.
KOVALCHUK Yu.
Khmelnitsky National University

AUDIT PROCEDURES ON UNFAIR ACTIONS OF THE FORMATION OF FINANCIAL REPORTING INDICATORS

Today, auditing is one of the most important sectors of the economy. Effective functioning of the real sector largely depends on the care and frequency of audits of financial and accounting documents. In particular, external audit allows not only to identify shortcomings in keeping records at the enterprise, but also helps to improve internal control systems and business processes. The financial statements should provide information that will allow you to assess the state and results of the enterprise. Therefore, it must be high-quality, reliable and meet all the requirements set for it. The main factors influencing the provision of reliable financial information are outlined; the following is a description of the main fraudulent actions in accounting. The role of audit in preventing fraud is considered. The volume of modified financial reporting procedures is presented. The auditor's "golden rules" for fraud detection are highlighted; the influence of accounting distortions on the indicators of financial reporting and the purpose of their implementation is presented.

Keywords: audit, fraud, financial reporting, audit procedures.

В умовах нестійкого економічного розвитку, кризового стану економіки істотно підвищується ризикованість ведення господарської діяльності економічними суб'єктами. В умовах, що склалися у користувачів фінансової звітності виникають значні ризики прийняття економічних рішень на основі недостовірної звітності, яка буде навмисно спотворена. Потреба у виявленні шахрайства у фінансовій звітності останнім часом все більше зростає через збільшення числа компаній, що залучають капітал через публічні розміщення своїх цінних паперів, а також при скороченні податків на прибуток. Крім того, зростає потреба в отриманні на підставі звітних даних інформації про можливе банкрутство організації.

Актуальність обраної теми зумовлена тим, що в певних галузях економіки поточні активи займають велику питому вагу в структурі активів балансу. Постійний рух і істотність можуть призвести до помилок і неточностей в обліковій документації підприємства, а також спонукати керівників і фінансових працівників до вчинення махінацій. Для виявлення і запобігання (даних дій можливе залучення незалежного аудитора). Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі питання щодо шахрайства розглядали відомі фахівці з питань аудиту: М. Білуха, Ф. Бутинець, Г. Давидов, Н. Дорош, Л. Кулаковська, Я. Петраков, О. Петрик, О. Редько, А. Шеремет, Дж. Робертсон, В. Суйц та інші. Проте більшість учених намагаються розглядати шахрайство у призмі правового регулювання цього поняття, часто забуваючи про його економічну сутність.

Мета даної статті полягає у визначенні економічної суті шахрайства, його місця в класифікації порушень у бухгалтерському обліку і звітності, а також розробці методів аудиторського контролю, що дозволять своєчасно виявити симптоми шахрайства в бухгалтерському обліку і звітності економічних суб'єктів, що перевіряються.

Шахрайство включає в себе цілий ряд порушень і протиправних дій, які кваліфікуються як навмисний обман. Шахрайство з фінансовими звітами – навмисне спотворення або невідображення істотних фактів господарського життя в бухгалтерському обліку, яке вводить в оману користувача і може призвести до зміни його думки або рішення [1].

Визначається шість типів суттєвих викривлень в обліку та фінансовій звітності підприємства:
- помилка;

- шахрайство;
- маніпуляція;
- фальсифікація;
- невідповідне відображення;
- незвичайні операції.

Узагальнюючи викладене вище, можливо констатувати, що позиції з 3-ї по 6-у є різновидами шахрайства.

Отже, викривлення у фінансових звітах можуть виникати внаслідок або шахрайства, або помилки, про що і говорить МСА 450. Незважаючи на те, що шахрайство є широким юридичним поняттям, для цілей МСА аудитор розглядає шахрайство, яке спричиняє суттєве викривлення фінансової звітності. Різниця між шахрайством і помилкою полягає в тому, що аудиторіві необхідно впевнитися, навмисно чи ненавмисно виконана дія, що призводить до викривлення.

У наданій вище класифікації головне місце посідає шахрайство, його наслідкам присвячено окремих МСА 240 «Відповідальність аудитора що стосується шахрайства при аудиті фінансової звітності» [3].

Важливо зупинитися на трьох загальних питаннях, які лежать в основі таких злочинів (рис. 1).

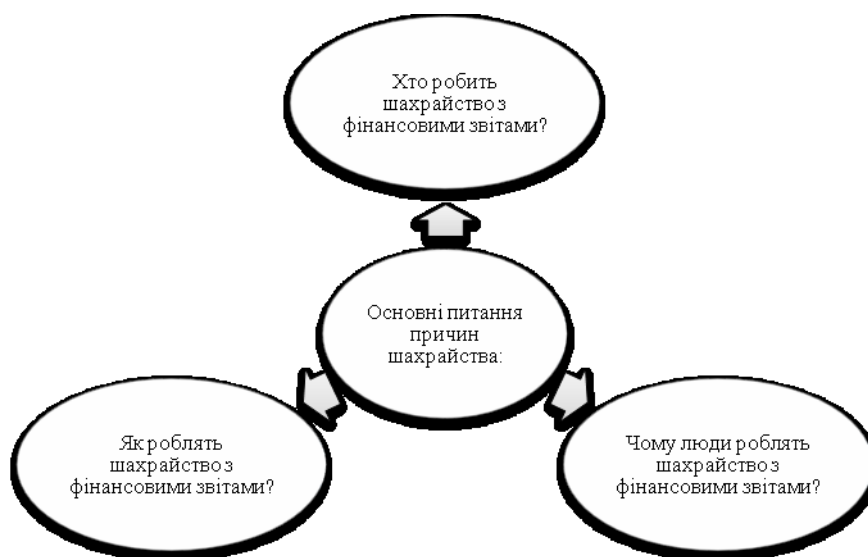


Рис. 1. Основні питання причин шахрайства зі звітністю

Отже, перше питання «Хто робить шахрайство з фінансовими звітами?». Шахрайство з фінансовими звітами здійснюють три групи людей. В порядку зростання ймовірності скоєння даного злочину це:

- представники організованої злочинності; це потрібно їм, щоб отримувати шахрайські позики від фінансових інститутів або створювати враження надійності цінних паперів, які вони мають намір продавати, реалізуючи схему «надуй і скинь»;

- службовці нижчого і середнього рівня – вони можуть фальсифікувати фінансову звітність в своїй сфері відповідальності (дочірна компанія, підрозділ і інша організаційна одиниця), щоб приховати неефективність роботи або отримати премію за більш високі показники;

- вище керівництво. Як показало дослідження 200 випадків шахрайства з фінансовими звітами, що проводилося в 1999 році Комітетом спонсорських організацій комісії Тредуей (0050), приблизно в 72% цих шахрайств були залучені генеральні директори компаній і в 43% – фінансові директори. Мотиви, за якими менеджери вищого ешелону йдуть на фальсифікацію фінансової звітності, різні [4].

І так поступово переходимо до наступного важливого питання «Чому відбуваються шахрайство з фінансовою звітністю?». Вищі керівники (генеральні директори, фінансові директори) і власники бізнесу можуть фабрикувати звітність за такими основними причинами:

- щоб приховати справжні результати своєї діяльності; це може виражатися в перебільшенні або применшенні цих результатів;

- для збереження свого особистого статусу або контролю – головні менеджери з сильно «розвиненим его» можуть не бажати зізнаватися в тому, що запропонована ними стратегія провалилася і що отримані результати з рук геть погані, оскільки це може призвести до їх звільнення;

- щоб зберегти стан і особисті доходи, одержувані у вигляді зарплати, бонусів, цінних паперів та опціонів на цінні папери [4].

«Як відбувається шахрайство з фінансовими звітами?» – у шахрайстві з фінансовою звітністю може використовуватися одразу більше одного з трьох наведених нижче способів, хоча зазвичай все починається з

першого і далі йде по наростаючій, у міру того як шахраї входять у смак, додаються два інших. Цими трьома способами є: маніпуляції з системою бухгалтерського обліку, фальсифікація системи бухгалтерського обліку, дії поза рамками системи бухгалтерського обліку.

Маніпуляції з системою бухгалтерського обліку. При цьому шахраї використовують бухгалтерський облік як інструмент показу потрібних їм результатів. Наприклад, для того щоб завищити або знизити показники прибутку до бажаної цифри, шахраї можуть маніпулювати припущеннями, використовуваними для нарахування сум амортизаційних відрахувань, резервів на покриття безнадійних боргів або під зайві і застарілі матеріальні запаси. Для ухилення від визнання витрат і зобов'язань виставляються продавцем рахунку можуть не відбиватися в обліку своєчасно.

Фальсифікація системи бухгалтерського обліку. Застосовуючи цей спосіб обману, шахраї вводять в систему бухгалтерського обліку невірну або фіктивну інформацію, щоб маніпулювати цифрами звітності в великих масштабах, ніж це можливо при простому спотворенні системи бухгалтерського обліку. Фіктивні продажі можуть включатися в фінансову звітність як угоди з реальним або фіктивним клієнтом. Цифри з матеріальних запасів і дебіторської заборгованості можуть бути придумані, а потім підкріплені підробленими документами. Вищі фінансові менеджери можуть визначати резерви на покриття безнадійних боргів або під зайві і застарілі матеріальні запаси без урахування формул або методів, історично застосовуваних на даному підприємстві для визначення цих резервів. Записи в журналах можуть бути замасковані, щоб приховати їх шахрайський характер (наприклад, розбивають проводки на великі круглі суми на безліч невеликих проводок на різні суми), або угоди можуть бути заховані за допомогою рахунків внутрішньофірмових розрахунків, щоб приховати інший бік угоди.

Дії поза рамками системи бухгалтерського обліку. Вдаючись до цього методу, шахраї відтворюють на свій розсуд будь-які фінансові звіти, виготовляючи їх за допомогою друкарської машинки або персонального комп'ютера. За основу цих фінансових звітів можуть братися дані бухгалтерського обліку і звітності будь-якого діючого підприємства, які доволно коригуються з метою досягнення шахраями потрібних результатів. Або вони взагалі можуть складатися тільки з фіктивних цифр, які придумують самі шахраї. В окремих випадках шахраї можуть вносити зміни в бухгалтерський облік заднім числом і таким чином отримувати підтвердження своїм фіктивним звітів. Буває, що вони не спромагаються зробити навіть цього або що може не існувати відповідної системи бухгалтерського обліку. Таким чином, не всі угоди можуть бути зафіксовані в якійсь інформаційній системі бухгалтерського обліку, і деякі або всі угоди можуть не мати фактичної основи. Для розпізнання такого сорту шахрайства зазвичай необхідно простежувати шлях показників назад до їх витоків в бухгалтерському обліку [5].

Будь-яка підозра аудитора про можливе шахрайство або помилку, яка може призвести до матеріальних викривлень звітності, змушує розширити процедури підтвердження, тобто розсіяти або підтвердити підозру.

Відповідальність за виявлення і обґрунтування шахрайства або помилки несе аудитор. Відповідальність за фактом шахрайства або помилки покладається на винних і на керівництво підприємства.

Ми керуємося таким визначенням: «Шахрайство — це навмисне невірне віддзеркалення і подання даних обліку і звітності одним або декількома особами із складу керівництва і службовців підприємства, що включає маніпуляцію обліковими записами і фальсифікацію первинних документів, реєстрів і звітності, умисні зміни записів в обліку, що змінюють суть господарських операцій і правила, що порушують, визначені законодавством або обліковою політикою підприємства, навмисно неправильні оцінки активів і методи їх списання, знищення або пропуск результату записів коректувань або документів» [1].

У разі виявлення помилок та шахрайства аудитор має відобразити їх сутність, а саме: зміст помилки, посилання на норму закону або іншого нормативного документа, навести перелік і додати необхідні документи, які підтверджують наявність перекручень, пояснення посадових осіб із цього приводу, перелік посад та прізвища посадових осіб, котрі припустилися помилок і шахрайства, а також осіб, які санкціонували такі перекручення, назви підрозділів, розмір заподіяної шкоди та інші відомості.

Незважаючи на те що аудитор ураховує при формуванні своєї думки лише суттєві перекручення фінансової звітності, у процесі аудиту він повинен зафіксувати всі виявлені ним помилки і факти шахрайства, довести їх до відома замовників аудиту.

Незважаючи на те, що аудитор не несе відповідальності за запобігання фактам шахрайств та помилок (ці функції покладаються на керівний орган економічного суб'єкта), проведення щорічного аудиту фінансової звітності дозволяє з певним ступенем ймовірності запобігти можливості шахрайств, сприяти підвищенню достовірності фінансової звітності та налагодженню системи внутрішнього контролю. З цієї метою, ще на стадії планування, аудитор зобов'язаний оцінити можливий ризик суттєвих перекручень внаслідок шахрайств та помилок. При цьому він повинен зробити запит до керівництва економічного суб'єкта з питань наявності відомостей про будь-які факти шахрайств або помилок, виявлених раніше [2, 1].

Етапи проведення аудиторських процедур щодо виявлення ризиків та фактів шахрайств можуть бути представлені у визначеному порядку:

- обов'язкові попередні процедури;
- процедури оцінки ризику в результаті шахрайств;

- дії у відповідь на оцінені ризики суттєвого викривлення внаслідок шахрайств;
- оцінка отриманих аудиторських доказів;
- повідомлення інформації;
- документування.

Незалежно від наявності підозри щодо шахрайств, аудитори в процесі підготовки проведення запланованих аудиторських завдань в обов'язковому порядку повинні включати до програми дій процедури, пов'язані з оцінкою можливих фактів шахрайства.

Виявивши помилки та факти шахрайства під час проведення аудиторських перевірок, аудитор, відповідно до параграфів 56-68 МСА 240 «Відповідальність аудитора, що стосується шахрайства, під час аудиту фінансової звітності» [3], повинен зробити такі повідомлення:

- керівництву підприємства, навіть у тому випадку, коли він припускає, що помилки чи факти шахрайства незначні і не впливають на фінансову звітність підприємства;
- користувачам аудиторського звіту аудитор повинен кваліфікувати і видати всі помилки та факти шахрайства і, відповідно до рівня їх істотності, підготувати аудиторський висновок;
- порядок повідомлення інших постанов. Аудитор не зобов'язаний повідомляти про виявлені ним порушення ще когось, крім керівника (засновників) підприємства, він не має права надавати інформацію про факти порушень законодавства або надавати будь-які документи стороннім підприємствам або особам.

Для виявлення шахрайства в ході аудиту доцільно використовувати так звані «золоті правила» аудитора, які вимагають від аудитора:

- намагатись з'ясувати причину відхилень;
- не розглядати питання довіри до людей тільки залежно від їхнього становища в суспільстві;
- не припускати думки, що шахрайство неможливе на цьому підприємстві;
- відчувати особисту відповідальність за виявлення шахрайства;
- за виявлення потенційних проблем посилити контроль із метою зниження ризику;
- знати ситуації, що супроводжуються значним ризиком шахрайства, та їх ознаки [6, с. 73].

Висновки: неможливо навести повну класифікацію методів шахрайських дій з бухгалтерським обліком та фінансовою звітністю, що пов'язано з динамічно змінюється внутрішнім і зовнішнім середовищем, в якій працюють компанії. Постійно зростаюча складність бізнес-процесів в поєднанні з невизначеністю майбутніх навколишнього середовища і умов ведення бізнесу складають додаткове обставина, що сприяє вчиненню маніпуляцій зі звітною інформацією.

Можна сформулювати основні наслідки шахрайства з фінансовою звітністю:

- значно знижує якість і цілісність процесу підготовки фінансової звітності;
- ставить під загрозу об'єктивність бухгалтерської професії;
- підриває довіру інвесторів до достовірності і надійності фінансової інформації;
- робить ринок капіталу менш ефективним;
- руйнує кар'єру співробітників, що беруть участь в шахрайстві;
- призводить до банкрутства або економічних втрат компанії, що займається шахрайством;
- послаблює функціонування діяльності компанії.

У складних умовах сучасної економіки організації повинні бути готові до боротьби з шахрайськими діями як окремих співробітників, так і системи управління в цілому. Тому під час проведення перевірки аудитори повинні приділити увагу для визначення можливих ризиків шахрайства, факторів, що впливають на них та майбутніх наслідків впливу на фінансову звітність. Аудитори планують та виконують аудиторські процедури з метою зниження ризиків шахрайства на достовірність фінансової звітності.

Література

1. Борисова Е.Н. Шахрайство з бухгалтерської (фінансової) звітності // Функціональні дослідження. – 2015. - №2-19. – с. 4235-4238; URL: <http://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=37936>
2. Л.В. Мошенничество с финансовой отчетностью: выявление и предупреждение / Л.В.Сотрикова. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учет», 2011. – 208 с.
3. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: видання 2010 року./ Міжнародна федерація бухгалтерів. Перекл. з англ. мови [Електрон. Ресурсі. – Режим доступу: www.apu.com.ua.
4. Джозеф Т. Уэллс Справочник по предупреждению и выявлению корпоративного мошенничества / Под научн. ред. М.С. Суханова; (пер. с. Англ. М.С. Суханов, Ю.Ю. Смирнская, В.Л.Артемов). – М.: Маросейка, 2010. – 474 с.
5. Лизяева В.В. Искажение бухгалтерской отчетности как инструмент финансового злоупотребления [Текст] / В.В.Лизяева, Н.А.Проданова // Эффективные подходы к учету и отчетности на предприятиях. – Одесса: Куприенко С.В. – 2013.
6. Гутцайт Е.М. Аудит: концепция, проблемы, эффективность, стандарты / Е.М.Гутцайт. – М.: ЭЛИТ 2000; ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – С. 73-77.

References

1. Borisova E.N. Shhraystvo c buhgalterskoYi (finansovoYi) zvltnostI // FundamentalnI doslIdzhennya. - 2015. - # 2-19. - S. 4235-4238; URL: <https://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=37936>
2. Sotnikova JI. V. Moshennichestvo s finansovoy otchetnostyu: vyiyavle- nie i preduprezhdenie/JI. V. Sotnikova.- M.: Izd-vo «Buhgalterskiy uchët», 2011.- 208 s.
3. Mizhnarodni standarty kontroliu yakosti, audytu, ohliadu, inshoho nadannia vpevnenosti ta suputnikh posluh: vydannia 2010 roku. / Mizhnarodna federatsiia bukhhalteriv. Perekl. z anhl. movy. [Elektron. resursi. — Rezhym dostupu: www.apu.tsom.ua.
4. Dzhofez T. Uells Spravochnik po preduprezhdeniyu i vyiyavleniyu korporativnogo moshennichestva / Pod nauchn. red. M.S. Suhanova; (per. s angl. M.S. Suhanov, Yu.Yu. Simirskaya, V.L.Artemov). – M.: Maroseyka, 2010. – 474s.
5. Lizyaeva V.V. Iskazhenie buhgalterskoY otchetnosti kak instrument finansovogo zloupotrebleniya [Tekst] / V.V. Lizyaeva, N.A. Prodanova // Effektivnyie podhodyi k uchetu i otchetnosti na predpriyatiyah.
6. Guttsayt E.M. Audit: kontseptsiya, problemy, effektivnost, standarty / E.M. Guttsayt. – M. : ELIT 2000 ; YuNITI- DANA, 2002. – S. 73–77.

Рецензія/Peer review : 17.01.2018
Надрукована/Printed : 05.04.2018
Прорецензовано редакційною колегією

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 336.71

ОЛІЙНИК А.В.

ЛЕВЧУК Ю.Л.

Хмельницький національний університет

ТЕОРЕТИКО-КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ІНФРАСТРУКТУРИ
БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ

Проаналізовано основні теоретичні підходи до визначення понять «інфраструктура» та «інфраструктура банківської системи». Здійснено критичну оцінку наукової дефініції «інфраструктура банківської системи» та обґрунтовано авторський підхід до визначення даного поняття. Проаналізовано та класифіковано складові елементи банківської інфраструктури. Визначено та обґрунтовано функції інфраструктури банківської системи.

Ключові слова: банк, інфраструктура, банківська система, інфраструктура банківської системи, банківська інфраструктура, елементи банківської інфраструктури, функції банківської інфраструктури.

OLIINYK A.

LEVCHUK J.

Khmelnitskiy National University

THEORETICAL-CONCEPTUAL BASES OF THE
INFRASTRUCTURE OF THE BANKING SYSTEM

The aim of the article is research of essence of concept infrastructure of the banking system, illumination of his maintenance and functions, establishment of component elements and determination of her influence on efficiency of activity of bank institutions. The basic theoretical approaches to the definition of the concepts of "infrastructure" and "infrastructure of the banking system" are analyzed. A critique of the scientific definition "infrastructure of the banking system" was made and the author's approach to the definition of this concept was substantiated. The constituent elements of the banking infrastructure are analyzed and classified. The functions of the infrastructure of the banking system are determined and grounded. Based on the analysis of the elemental composition of the banking system infrastructure, we have carried out the classification of banking infrastructure elements by type of banking activity. All selected classification elements of the banking infrastructure ensure its integrity and are designed to perform its functions in providing banking activities. We have identified and substantiated seven functions of the infrastructure of the banking system: security, intermediary, defence, organizational, technological, informational, and innovative. All of them specify the content of the concept of "infrastructure of the banking system". Examining a question about the value of bank infrastructure in development of the banking system, it is set by us, that an infrastructure can not exist without the banking system, although the banking system in theory can exist without an infrastructure, however in this case it is possible with a confidence to say, that her activity will be ineffective.

Keywords: bank, infrastructure, banking system, infrastructure of the banking system, banking infrastructure, elements of banking infrastructure, functions of banking infrastructure.

Постановка проблеми. Як свідчать наукові дослідження, розвиток банківництва залежить не лише від учасників між якими вони виникають, тобто банків та клієнтів. Досить помітну роль у їх взаємодії відіграють інфраструктурні елементи банківської системи, які створюють передумови для її ефективного розвитку. Інфраструктура банківської системи виникла об'єктивно у процесі еволюційного розвитку банківської справи та технологій і сьогодні відіграє важливу роль у банківській діяльності. Основною функцією інфраструктури банківської системи є забезпечення належного виконання своїх зобов'язань учасниками ринку.

Головним завданням банківської системи є забезпечення грошовим капіталом і платіжними розрахунками потреб реального сектору економіки країни шляхом створення ефективного механізму акумулювання та перерозподілу фінансових ресурсів між учасниками ринку. Для виконання даного завдання, збільшення довіри фізичних та юридичних осіб до банківської системи необхідною умовою є існування та функціонування розвиненої інфраструктура банківської системи, яка налагоджує ефективні механізми взаємодії між учасниками ринку.

Забезпечення ефективної діяльності банківської системи потребує дедалі більших ресурсів. Це зумовлює значні навантаження на банківські установи, які надають великий спектр банківського обслуговування на основі інформаційних технологій, з високим рівнем мобільності, ризиків та якості. В умовах інтеграції банківської системи України у світову спільноту саме рівень розвитку банківської інфраструктури визначає потенційні можливості ефективної діяльності та конкурентоспроможності банківських установ.

Водночас слід зауважити, що незважаючи на існування інфраструктури банківської системи України, дослідження її як окремого явища на даний час практично не проводилось. Тому існуюча ситуація

зумовлює необхідність дослідження сутності, функцій та елементів інфраструктури банківської системи, спрямованого на забезпечення ефективності банківської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність поняття інфраструктура досліджували П. Розенштейн-Родан, І.М. Бойчик, З.В. Герасимчук, М.В. Дубина, В.А. Жамін, Л.М. Кузьменко, С.В. Мочерний, М.М. Скринько, С.П. Сонько, А. Пізенті, Ю.А. Подеря-Масюк, В.Ю. Прокопенко та інші. У їх працях досить глибоко й усебічно досліджені теоретичні основи та організаційні засади функціонування інфраструктури в економіці. Сьогодні науковцями започатковано дослідження сутності категорії «банківська інфраструктура» (О.В. Дзюблюк, О.І. Лаврушин, С.І. Ходакевич, М.В. Федик та ін.); досліджено проблеми розвитку окремих складових інфраструктури банківської системи України (А.О. Дробязко, Н. Златіна, Ю.А. Кашпрук, С.М. Лобозинська, М.В. Федик). Дослідження функцій та чинників впливу на інфраструктуру банківської системи здійснено у працях М.В. Федик.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на ґрунтовні дослідження науковців щодо сутності, структури та взаємодії елементів банківської системи, з'ясування питань сутності, функцій та складових елементів інфраструктури банківської системи залишилось поза увагою дослідників. Сьогодні відсутні ґрунтовні дослідження щодо особливостей функціонування елементів інфраструктури банківської системи. Це обумовлює необхідність проведення додаткових досліджень з метою визначення сутності та змісту поняття «інфраструктура банківської системи».

Формулювання цілей статті. Зважаючи на визначальну роль, яку відіграє інфраструктура банківської системи на сучасному етапі розвитку та посилення її ролі у процесі інтеграції банківської системи України у світовий банківський простір, вирішення проблематики сутності та змісту даного поняття є актуальним та своєчасним. Тому метою статті є дослідження сутності поняття інфраструктура банківської системи, висвітлення його змісту та функцій, встановлення складових елементів та визначення її впливу на ефективність діяльності банківських установ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз наукової літератури показав, що сьогодні існують різні підходи до тлумачення терміна «інфраструктура». Більш того практично всі науковці визнають, що інфраструктура є обов'язковим компонентом будь-якої економічної системи та акцентують увагу на багатоплановості даного терміна. З одного боку, він означає створення фундаментальних основ для виконання суб'єктами економіки своїх функцій; з іншого, є певними послугами, які надає суб'єктам економіки спеціальний багатогалузевий комплекс, який забезпечує безперервний і стійкий перебіг бізнес-процесів.

Слово «інфраструктура» – латинського походження. Воно утворене з'єднанням двох латинських слів: «infra» – нижче, під і «structura» – будова, розташування. Таким чином, дослівний переклад інфраструктури – розташована нижче, підбудова, підструктура. Поняття «інфраструктура» запозичене з військового лексикону, яке під час другої світової війни означало певну сукупність будинків, споруд і комунікацій, які забезпечували функціонування збройних сил. У 40-х роках ХХ ст. на заході під інфраструктурою стали розуміти сукупність галузей, що сприяють нормальному функціонуванню матеріального виробництва [1].

Термін «інфраструктура» в економічній літературі вперше був використаний у праці П. Розенштейна-Родана, що розглядав інфраструктуру як елемент створення умов для виробничої діяльності. Так, П. Розенштейн-Родан визначає інфраструктуру як умови навколишнього суспільного середовища, необхідні для того, щоб приватна промисловість була в змозі зробити перший ривок [2].

Підхід П. Розенштейна-Родана знайшов подальший розвиток у дослідженнях Л. М. Кузьменко. На його думку, інфраструктура являє собою інтегральний елемент продуктивних сил, включаючи допоміжні, додаткові галузі, види виробництв, які обслуговують безпосередньо основне виробництво (виробнича інфраструктура), а також такі галузі, підгалузі невиробничої сфери, які опосередковано пов'язані з процесом виробництва (соціальна інфраструктура) [3].

У працях І.М. Бойчик [4, с. 37] інфраструктура розглядається як сектор економіки загального призначення, що пов'язаний з формуванням інституційного поля, створенням інституту прав власності, контрактних відносин і зниженням витрат внаслідок взаємодії.

Багато науковців поняття «інфраструктура» використовують для позначення комплексу галузей економіки, що обслуговують промислове і сільськогосподарське виробництво. Тому за цим підходом інфраструктура розглядається як сукупність базових галузей, розвиток яких є необхідною умовою нормального функціонування приватного підприємництва і суспільства в цілому.

Систематизація підходів до визначення поняття «інфраструктура» наведена в таблиці 1.

Більшість науковців акцентують увагу на тому, що інфраструктура надає послуги, обслуговує ринок та забезпечує життєдіяльність, а не виробляє матеріальний продукт, тобто за даним підходом створює необхідні умови для виробництва чи економічної діяльності. Фактично інфраструктура є частиною сфери послуг і результат її діяльності виступає у вигляді корисного ефекту. Такої точки зору дотримуються С.П. Сонько, М.М. Скринько та інші [6, с. 88].

На наш погляд головною ознакою послуг інфраструктури є їх здатність і властивість бути засобом або умовою для здійснення іншої діяльності, яка виступає по відношенню до послуг інфраструктури як мета

і сприяє досягненню поставлених цілей. Тому можна стверджувати, що інфраструктура не може існувати сама по собі без свого об'єкта обслуговування, в якості якого повинна обов'язково виступати будь-яка інша діяльність (банківська, фінансова, виробнича тощо) та інфраструктура завжди знаходиться взаємозв'язку з об'єктом обслуговування чи життєзабезпечення.

Таблиця 1

Систематизація підходів до визначення поняття «інфраструктура»

Автор, джерело	Визначення
Інфраструктура як елемент виробничої діяльності	
П. Розенштейн-Родан [2]	Інфраструктура як умови навколишнього суспільного середовища, необхідні для того, щоб приватна промисловість була в змозі зробити перший ривок
Кузьменко Л.М. [3]	Інфраструктура являє собою інтегральний елемент продуктивних сил, включаючи допоміжні, додаткові галузі, види виробництв, які обслуговують безпосередньо основне виробництво (виробнича інфраструктура), а також такі галузі, підгалузі невиробничої сфери, які опосередковано пов'язані з процесом виробництва (соціальна інфраструктура)
Інфраструктура як сектор економіки загального призначення	
Бойчик І.М. [4, с. 37]	Інфраструктура є сектором економіки загального призначення, тобто її елементи можуть в рівній мірі використовуватись всіма суб'єктами ринкових відносин: від підприємств малого бізнесу до транснаціональних корпорацій будь-якої галузевої приналежності і виду діяльності, а також державних інституцій
Інфраструктура як сукупність галузей	
Мочерний С.В. [5]	Інфраструктура – сукупність галузей та видів діяльності, що обслуговують як виробничу, так і невиробничу сфери економіки (транспорт, зв'язок, комунальне господарство, загальна і професійна освіта, охорона здоров'я тощо)
Інфраструктура як елемент обслуговування і забезпечення життєдіяльності	
Сонько С.П., Скринько М.М. [6, с. 88]	Інфраструктура як складова економіки являє собою сукупність суб'єктів господарювання і специфічних акумульованих на певній території об'єктів загальноекономічного призначення, які задовольняють матеріальні, духовні і соціальні потреби людини шляхом надання усього комплексу послуг з метою створення загальних умов для ефективного функціонування процесу суспільного відтворення і нормальної життєдіяльності людини
Інфраструктура як елемент сприяння розвитку іншої системи	
Прокопенко В.Ю., Дубина М.В. [7, с. 209]	Інфраструктура – складна, динамічна система, елементи якої мають спільну мету діяльності, яка полягає у формуванні та реалізації заходів, спрямованих на створення умов функціонування певного явища, об'єкта, процесу, тобто сприяння розвитку іншої системи

Вітчизняні науковці, конкретизуючи економічну природу інфраструктури, доходять висновку, що її найсуттєвішою ознакою в умовах ринкової економіки є роль у створенні загальних передумов відтворювального процесу та загальних умов росту суспільного виробництва і його прогресу [8, с. 12]. У цьому сенсі цікавою є точка зору А. Пізенті, який стверджував: «Класичні капіталовкладення, яких вимагає від держави капіталізм, повинні мати своїм об'єктом «суспільні роботи», тобто створення того комплексу умов, який нині іменують у світі «інфраструктурою» (дорожня мережа, транспортні засоби, землеустрій, фінансово-кредитні установи, тощо). Ці роботи скорочують накладні витрати капіталістичних підприємств, тобто покращують економічне середовище, в якому ті діють, полегшуючи процес обігу капіталу...» [9].

Підводячи підсумок, можна зробити висновок, що сутність інфраструктури зводиться до забезпечення достатніх умов для нормального, ефективного та якісного функціонування, розвитку і життєдіяльності певної системи. Ми вважаємо, що при розгляді інфраструктури важливою складовою визначення її сутності є ідентифікація об'єкта, розвиток якого вона повинна забезпечувати. Об'єктом нашого дослідження є банківська система. Зауважимо, що в науковій літературі немає однозначності у поглядах науковців щодо визначення поняття «банківська система». З урахуванням цього проаналізуємо основні підходи до визначення сутності даного поняття.

У загальному випадку поняття «система» (від грецького слова *systema* – поєднання, об'єднання) є сукупністю якісно визначених елементів, між якими існує закономірний зв'язок або взаємодія. За змістом систему можна розглядати як: певний порядок у розташуванні та зв'язку частин чогось у діях; форму організації чого-небудь; щось ціле, що являє собою єдність закономірно розташованих і взаємопов'язаних частин; сукупність однорідних за своїми завданнями організацій або установ, що організаційно об'єднані в єдине ціле [10, с. 717].

Закон України «Про банки і банківську діяльність» не визначає банківську систему, але дає перелік її складових. Згідно з законом, банківська система України має два рівні і складається з Національного банку України (перший рівень) та інших банків, кооперативних банків і філій іноземних банків (другий

рівень), що створені і діють на території України [11]. Ми вважаємо, що такий підхід, який зводиться лише до перерахування елементів банківської системи є занадто вузьким. Проте, як показує аналіз наукової літератури, більшість науковців визначають банківську систему як сукупність банків, які діють в межах єдиного нормативно-правового поля та розрахунково-кредитного механізму на чолі з центральним банком країни.

За публікаціями ряду науковців простежується підхід, що передбачає розгляд банківської системи, виходячи з економічних, правових, організаційних умов, які визначають потребу системного впорядкування банківської діяльності. Так, О.В. Дзюблюк визначає банківську систему як сукупність усіх банків країни, які взаємодіють між собою, підпорядковуючись установленим нормам і правилам ведення банківської справи з метою забезпечення можливостей для ефективного грошово-кредитного регулювання економіки, кредитно-розрахункового обслуговування господарського обороту, а також стабільної діяльності банківських установ [12, с. 34].

Визначаючи сутність банківської системи, О.І. Лаврушин вперше ввів для її визначення поняття банківської інфраструктури, фактично довівши факт існування нового самостійного економічного явища в практиці банківництва [13]. Ми вважаємо, що визначення банківської інфраструктури лише як сукупності економічних суб'єктів, що забезпечують функціонування банків є неповним. Залишається поза увагою питання як конкретно впливає банківська інфраструктура на забезпечення ефективного функціонування банківської системи.

О.В. Дзюблюк також визначає банківську інфраструктуру як допоміжну ланку, що входить до банківської системи, яка не відноситься до рівня центрального банку та рівня комерційних банків [14, с. 77]. На нашу думку, останнє протиставляється у даному визначенні попередньому, адже якщо банківська система складається з двох рівнів і банківська інфраструктура не входить до них, то постає питання де її місце?

У той же час деякі вітчизняні науковці включають банківську інфраструктуру до складу банківської системи України, що є дискусійним. Очевидно, якщо банківську інфраструктуру включити до складу банківської системи, то це порушить ієрархічність системи (інфраструктуру ми не можемо віднести ні до одного з рівнів) та системність (передбачає властивість елемента володіти всіма ознаками системи). Виходячи з цього, можна стверджувати, що банківська система є допоміжною ланкою, яка створює необхідні умови для ефективної банківської діяльності, однак не входить до складу банківської системи України.

Аналізуючи банківську інфраструктуру за її складом, можна зробити висновок, що у кожного її елемента існує своє призначення, але не всі елементи об'єднані єдиною метою забезпечення ефективного функціонування банківської системи, адже вони орієнтовані на збільшення своєї власної прибутковості. Тому, на думку С. І. Ходакевича, «елементи банківської інфраструктури створюються у відповідності з різними завданнями», серед яких «організації, що допомагають учасникам ринку в пошуку необхідного продукту та послуги з найкращими умовами (рейтингові агентства, кредитні брокери); організації, що знижують ризики і оптимізують діяльність банків (бюро кредитних історій, колекторські агентства, фірми, що здійснюють технологічні новації і технічне обслуговування кредитних організацій, рейтингові агентства, страхові компанії)» [15, с. 136].

Систематизація підходів до визначення поняття «інфраструктура банківської системи» наведена в таблиці 2.

У той же час М.В. Федик акцентує увагу на тому, що банківська інфраструктура має такі мету сприяння стабільному розвитку та прибутковості банківських установ і банківської системи загалом [16, с.273].

Підходячи критично до наявних визначень сутності «банківської інфраструктури», слід зауважити, що у їх більшості складовим фігурує елемент природа якого не розкривається. Лише у О. І. Лаврушина чітко вказано, що даний елемент включає в себе різного роду підприємства, агентства і служби.

Нами встановлено, що на даний час у наукових публікаціях відсутній чітко-визначений склад елементів банківської інфраструктури. Так, Н. Златіна серед них виділяє професійні саморегулюючі організації учасників ринку (банківські асоціації, союзи). В Україні сьогодні зареєстровані і працюють такі банківські асоціації: Асоціація українських банків (АУБ), Український кредитно-банківський союз (УКБС), Незалежна асоціація банківських установ (НАБУ). Основним статутним завданням банківських асоціацій є надання допомоги банкам-членам у вирішенні поточних питань їх діяльності та лобіювання інтересів банківської спільноти на державному рівні – йдеться про Національний банк України, Верховну Раду, Кабінет Міністрів України, Міністерство Фінансів. Всі банківські асоціації є самоврядними громадськими неприбутковими організаціями і покривають свої операційні витрати за рахунок членських внесків [17, с. 51].

Ми вважаємо, що банківські асоціації не можуть бути віднесені до банківської інфраструктури, а є органами самоврядування банківської системи у відповідності з тими завданнями, які вони виконують.

Ю.А. Кашпрук до основних елементів банківської інфраструктури відносить: дочірні компанії банків, фінансові супермаркети, автоматизовані банківські системи, системи міжбанківських розрахунків,

системи дистанційного обслуговування клієнтів, системи управління кадровою політикою банку [18, с. 210]. На нашу думку, система управління кадровою політикою банку відноситься до компетенції Ради та Правління банку, а організації (навчальні заклади), що готують фахівців для банків можуть входити до складу банківської інфраструктури.

Таблиця 2

Систематизація підходів до визначення поняття «інфраструктура банківської системи»

Автор, джерело	Визначення
Банківська інфраструктура як елемент банківської системи	
Лаврушин О.І. [13]	Банківська інфраструктура – самостійний елемент банківської системи, що включає в себе різного роду підприємства, агентства і служби, які забезпечують життєдіяльність банків, у тому числі інформаційне, методичне, наукове, кадрове забезпечення, засоби зв'язку, комунікації
Дзюблюк О.В. [14, с. 77].	Банківська інфраструктура допоміжна ланка, яка входить до банківської системи, але при цьому не відноситься до рівня центрального банку та рівня комерційних банків
Банківська інфраструктура як елемент, що створюється у відповідності до завдань банківської системи	
Ходакевич С.І. [15, с. 136]	«Елементи банківської інфраструктури створюються у відповідності з різними завданнями», серед яких «організації, що допомагають учасникам ринку в пошуку необхідного продукту та послуги з найкращими умовами (рейтингові агентства, кредитні брокери); організації, що знижують ризики і оптимізують діяльність банків (бюро кредитних історій, колекторські агентства, фірми, що здійснюють технологічні новації і технічне обслуговування кредитних організацій, рейтингові агентства, страхові компанії)»
Банківська інфраструктура як елемент створення умов для ефективної банківської діяльності	
Федик М.В. [16, с. 273]	Банківська інфраструктура – це сукупність елементів, які формують та забезпечують необхідні умови для започаткування банківської діяльності, організації банківських операцій і надання послуг, а також доведення банківських продуктів до потенційних клієнтів банків з метою сприяння стабільному розвитку та прибутковості банківських установ і банківської системи загалом

С.М. Лобозинська включає до складу банківської інфраструктури платіжні організації, клірингові центри, розрахункові палати, центри технічного обслуговування, банківські об'єднання, колекторські фірми тощо [19, с. 114].

На думку А.О. Дробязко, до банківської інфраструктури мають бути віднесені дві групи установ. Першу складають ті, що функціонують у сфері торгівлі грошима, формуючи, як і на ринку цінних паперів, відповідні умови довіри між банками та їх клієнтами. До них можна віднести фонди гарантування вкладів в установах банків і бюро кредитних історій. Другу групу складають установи, що надають підтримку банкам у їх діяльності: кредитні брокерські компанії; оцінювачі вартості заставного майна; страхові компанії; колекторські фірми; компанії, що спеціалізуються на міжнародних переказах коштів [20, с. 67].

Ми вважаємо, питання віднесення до банківської інфраструктури фонду гарантування вкладів є дискусійним. Якщо брати фонд гарантування вкладів у якості організації, що виконує лише страхову функцію, то так це можливо. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб в Україні виконує крім функції страхування вкладів ще й інші, зокрема за рішенням НБУ, на рівні тимчасової адміністрації здійснює антикризове управління неплатоспроможними банками та ліквідацію банків у випадку банкрутства. Тому, в реаліях вітчизняної банківської системи, Фонд гарантування вкладів фізичних осіб може претендувати на роль другого наглядового органу, на першому рівні банківської системи, поряд з НБУ. Однак це має бути прийнято на рівні закону.

На основі проведеного аналізу нами класифіковано елементи інфраструктури банківської системи в залежності від видів банківської діяльності (таблиця 3).

Таким чином, виходячи з аналізу елементного складу, інфраструктура банківської системи може характеризуватись двома особливостями.

По-перше, банківська інфраструктура являє собою сукупність елементів, за допомогою яких опосередковуються відносини при здійсненні платежів та переказу коштів (платіжні системи національні та міжнародні, системи переказу коштів тощо), на основі використання яких забезпечується задоволення потреб суспільного відтворення. При цьому елементи банківської інфраструктури можуть розглядатися з позицій забезпечення проведення банківських операцій (міжбанківських розрахунків, міжнародних переказів тощо). У даному розумінні банківська інфраструктура пов'язана з таким поняттям, як банківські платіжні інструменти, адже приймає участь в технології їх здійснення.

По-друге, банківська інфраструктура може розглядатись як сукупність різних елементів, які забезпечують функціонування банківської системи (банку) як суспільного інституту в інституційному та

інструментальному плані. Як відомо, без банківської системи процеси суспільного відтворення в економіці неможливі. Саме тому банківська система є ядром економіки і стала явищем об'єктивним. Водночас, функціонування банківської системи відбувається не автоматично саме по собі, а забезпечується відповідною інфраструктурою, що формується в кожній країні та на міжнародному рівні і складає суб'єктивну основу. Маючи загальні закономірності формування та розвитку, банківська інфраструктура одночасно має свою специфіку в кожній банківській системі і знаходиться в постійному розвитку, адже з'являються нові інструменти та технології для їх реалізації.

Таблиця 3

Класифікація елементів інфраструктури банківської системи

Види забезпечення банківської діяльності	Елементи
Технологічне забезпечення здійснення банківських операцій	Національні платіжні системи: Система електронних платежів НБУ, Національна система масових електронних платежів (Український ПРОСТІР) Міжнародні платіжні системи: Visa, Master Card Міжнародна телекомунікаційна мережа SWIFT Системи переказу коштів:
Посередники, що забезпечують діяльність банків на різних сегментах фінансового ринку	На ринку цінних паперів: депозитарії, реєстратори, брокери На кредитному ринку: бюро кредитних історій, оцінювачі майна, колекторські організації На іпотечному ринку: ріелторські агентства
Організації, що забезпечують безпеку банківської діяльності	Служби охорони, інкасаторські служби, центри сертифікації ключів електронного цифрового підпису, страхові компанії
Маркетингове забезпечення банківської діяльності	Маркетингові агентства, рекламні агентства, засоби масової інформації, виставково-презентаційні центри, видавництва, поліграфічні та поштові підприємства
Програмно-комунікаційне забезпечення банківської діяльності	Організації, що спеціалізуються на розробці програмного забезпечення для банків, інтернет-провайдери, підприємства, що надають послуги електронного зв'язку, телекомунікаційні служби
Інформаційне забезпечення банківської діяльності	Інформаційні джерела центрального банку, органи статистики, інформаційні агентства, рейтингові агентства, аудиторські фірми, консалтингові фірми, засоби масової інформації, видавництва статистичних збірників
Матеріально-технічне забезпечення банківської діяльності	Підприємства, які забезпечують банки необхідною офісною технікою та технологічним обладнанням
Кадрове забезпечення банківської діяльності	Вищі навчальні заклади, коледжі, які готують фахівців з банківської справи, центри перепідготовки та підвищення кваліфікації банківських фахівців
Юридичне забезпечення банківської діяльності	Нотаріальні контори, адвокатські агентства, органи юстиції

За результатами проведеного нами дослідження пропонується авторське визначення інфраструктури банківської системи: «Банківська інфраструктура – сукупність підприємств, агентств і служб, які забезпечують технологічне здійснення банківських операцій і банківську діяльність необхідними матеріально-технічними та інформаційними ресурсами, нормальні умови відтворення банківських ресурсів у вигляді руху грошових потоків, посередницькі послуги для банків на різних сегментах ринку, безпеку банківської діяльності, в цілому виконання банківським сектором покладених на нього функцій (ефективний перерозподіл ресурсів та ризиків у часі та просторі) та визначається стійкістю до впливу негативних чинників».

Уточнити зміст поняття банківська інфраструктура допоможе визначення її функцій. При визначенні основних функцій інфраструктури банківської системи будемо виходити з розуміння основної задачі інфраструктури – створення економічного середовища для функціонування банків і допомоги їм в їх діяльності.

На основі синтезу різних функціональних властивостей інфраструктури банківської системи та з огляду на її цільове спрямування нами визначено наступні функції (таблиця 4).

З нашої точки зору відбувається розмежування функцій між елементами, що входять до складу банківської системи (банками) та інфраструктури банківської системи, тобто банки здійснюють безпосереднє обслуговування своїх клієнтів, а банківська інфраструктура забезпечує процес даного обслуговування технологіями, платіжними системами, посередництвом на ринках тощо. Тому можна

стверджувати, що в межах банківської системи здійснюється постійний процес взаємодії банків та банківської інфраструктури, і саме їхня взаємодія забезпечує цілісність та ефективну діяльність банківської системи, а також появу її позитивних властивостей та якостей, які не можуть бути досягнені без співпраці з банківською інфраструктурою. Водночас відмітимо, що взаємозв'язок між банківською системою та банківською інфраструктурою є двохстороннім. Таким чином, ефективність функціонування банківської системи безпосередньо залежить від розвитку банківської інфраструктури.

Таблиця 4

Сутність функцій інфраструктури банківської системи

Функція	Зміст функції
Забезпечувальна	Забезпечення: проведення банківських операцій, міжбанківських розрахунків, міжнародних переказів; діяльності на різних сегментах фінансового ринку; програмно-технологічне; матеріально-технічне; інформаційне; маркетингове; інформаційне; безпеки банківської діяльності; юридичне; кадрове
Посередницька	Посередництво: у здійсненні платежів і розрахунків між суб'єктами ринку; у взаємодії продавців та покупців активів на різних сегментах фінансового ринку; у доведенні банківських продуктів та послуг до кінцевого споживача
Захисна	Забезпечення фінансового захисту вкладників та інвесторів; захист банків при перевезенні грошей та цінностей; зниження рівня ризику банків за допомогою страхування, діяльності рейтингових агентств та аудиторів; захист інформаційний та фінансовий; юридичний захист інтересів банків
Організаційна	Організація: процесу доведення банківських продуктів та послуг до покупців і вкладників; стійких і взаємовигідних відносин між учасниками ринкових відносин; створення конкурентного середовища ринку
Техніко-технологічна	Розробка програмного забезпечення; телекомунікаційне забезпечення; технічне забезпечення; технологічне забезпечення
Інформаційна	Надання інформації про ринок банківських послуг, публікація такої інформації в газетах, журналах, інформаційних агентствах
Інноваційна	Сприяння появі нових банківських продуктів та послуг на ринку; використання нових технологій в банківстві для забезпечення його ефективного функціонування

Висновки. Отже, головною сутнісною характеристикою інфраструктури є забезпечення нормального функціонування та обслуговування чого-небудь. Банківська інфраструктура – сукупність підприємств, агентств і служб, які забезпечують технологічне здійснення банківських операцій і банківську діяльність необхідними матеріально-технічними та інформаційними ресурсами, нормальні умови відтворення банківських ресурсів у вигляді руху грошових потоків, посередницькі послуги для банків на різних сегментах ринку, безпеку банківської діяльності, в цілому виконання банківським сектором покладених на нього функцій (ефективний перерозподіл ресурсів та ризиків у часі та просторі) та визначається стійкістю до впливу негативних чинників.

Нами встановлено, що інфраструктура банківської системи характеризується двома особливостями. По-перше, являє собою сукупність елементів, за допомогою яких опосередковуються відносини при здійсненні платежів та переказу коштів (платіжні системи національні та міжнародні, системи переказу коштів тощо), на основі використання яких забезпечується задоволення потреб суспільного відтворення. При цьому елементи банківської інфраструктури можуть розглядатися з позицій забезпечення проведення банківських операцій (міжбанківських розрахунків, міжнародних переказів тощо). У даному розумінні банківська інфраструктура пов'язана з таким поняттям, як банківські платіжні інструменти, адже приймає участь в технології їх здійснення.

По-друге, банківська інфраструктура може розглядатися як сукупність різних елементів, які забезпечують функціонування банківської системи (банку) як суспільного інституту в інституційному та інструментальному плані. Як відомо, без банківської системи процеси суспільного відтворення в економіці неможливі. Саме тому банківська система є ядром економіки і стала явищем об'єктивним. Водночас, функціонування банківської інфраструктури складає суб'єктивну основу. Маючи загальні закономірності формування та розвитку, банківська інфраструктура одночасно має свою специфіку в кожній банківській системі і знаходиться в постійному розвитку, адже з'являються нові інструменти та технології для їх реалізації.

На основі аналізу елементного складу інфраструктури банківської системи, ми здійснили класифікацію елементів банківської інфраструктури за видами забезпечення банківської діяльності. Усі виділені класифікаційні елементи банківської інфраструктури забезпечують її цілісність і покликані виконувати покладені на неї функції щодо забезпечення банківської діяльності.

Нами визначено та обґрунтовано сім функцій інфраструктури банківської системи: забезпечувальна, посередницька, захисна, організаційна, техніко-технологічна, інформаційна, інноваційна. Всі вони уточнюють зміст поняття «інфраструктура банківської системи».

Розглядаючи питання про значення банківської інфраструктури в розвитку банківської системи, необхідно відзначити, що інфраструктура не може існувати без банківської системи, хоча банківська система теоретично може існувати без інфраструктури, проте в даному випадку можна з впевненістю сказати, що її діяльність буде неефективною.

Література

1. Большой энциклопедический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.vedu.ru/BigEncDic/24166>
2. Rosenstein-Rodan P. Notes on the Theory of the “Big Push”. – *Economic Development for Latin America*. – 1961. – № 4. – P. 60.
3. Кузьменко Л. М. Управління функціонуванням і розвитком економіки регіону : монографія / Л. М. Кузьменко // НАН України. Інститут економіки промисловості. – Донецьк, 2004. – 284 с.
4. Бойчик І. М. Ринкова інфраструктура: сутність та характеристика / І. М. Бойчик // Міжнародний науково-виробничий журнал «Сталий розвиток економіки». – 2013. – № 3. – С. 34–41.
5. Мочерний С. В. Економічна теорія : посібник / С. В. Мочерний. – К. : Видавничий центр “Академія”, 2002. – 656 с.
6. Сонько С. П. Інфраструктура в умовах транзитивної економіки : монографія / С.П. Сонько, М.М. Скринько. – Харків : Екограф, 2004. – 256 с.
7. Прокопенко В. Ю. Кредитна інфраструктура: особливості визначення сутності категорії / В. Ю. Прокопенко, М. В. Дубина // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія “Економіка”. – Ужгород : УНУ, – 2015. – Випуск 1 (45). – Т. 1. – С. 209–212.
8. Герасимчук З. В. Економічна сутність інвестиційної інфраструктури регіону / З. В. Герасимчук, Ю. А. Подеря-Масюк // Економічні науки, серія “Регіональна економіка” : зб. наук. праць / Мін-во освіти і науки України, Луцький нац. технічний ун-т. – 2008. – № 5 (17), ч. 2. – С. 6–14.
9. Пизенти А. Очерки политической экономии капитализма : монографія / А. Пизенти. – М. : Прогресс, 1976. – 351 с.
10. Великий тлумачний словник сучасної української мови. 170 000 слів / ред. В. Т. Бусел. – К. – Ірпінь : Перун, 2002. – 1440 с.
11. Про банки і банківську діяльність : закон України [від 7 груд. 2000 р.] // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 5–6. – Ст. 30.
12. Дзюблюк О. В. Проблеми забезпечення ефективного функціонування банківської системи в перехідній економіці / О. Дзюблюк // Вісник Національного банку України. – 2005. – № 3. – С. 30–35.
13. Лаврушин О. И. Деньги, кредит, банки : [учебник] / под ред. О. И. Лаврушина. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 464 с.
14. Дзюблюк О. В. Організація грошово-кредитних відносин суспільства в умовах реформування економіки / О. В. Дзюблюк. – К. : Поліграф-книга, 2000. – 512 с.
15. Ходакевич С. І. Банківська інфраструктура України на сучасному етапі / С. І. Ходакевич // Вчені записки : зб. наук. праць. – К. : КНЕУ, 2013. – № 15. – С. 134–141.
16. Федик М. В. Банківська інфраструктура: поняття та функції / М. В. Федик // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2010. – № 44. – С. 269–276.
17. Златіна Н. Теоретично-правова основа визначення поняття банківської системи / Н. Златіна // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Юридичні науки. – 2013. – № 4(98). – С. 49–52.
18. Кашпрук Ю. А. Банківська інфраструктура: суть, функції та особливості розвитку / Ю. А. Кашпрук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – № 20(4). – С. 210–215.
19. Лобозинська С. М. Державне регулювання банківської системи України : [монографія] / С. М. Лобозинська. – Львів : ЛНУ імені Івана Франка, 2010. – 416 с.
20. Дробязко А. О. Розвиток інфраструктури банківського сегменту фінансового ринку України / А. О. Дробязко // Финансы, облік і аудит. – 2012. – № 20. – С. 64–72.

References

1. Bol'shoy entsyklopedychesky slovar'. URL: <http://www.vedu.ru/BigEncDic/24166>
2. Rosenstein-Rodan P. Notes on the Theory of the “Big Push”. – *Economic Development for Latin America*. – 1961. – 4. – P. 60.
3. Kuz'menko L. M. Upravlinnya funktsionuvanniam i rozvytkom ekonomiky rehionu : monohrafiya / L. M. Kuz'menko // NAN Ukrainy. Instytut ekonomiky promyslovosti. – Donets'k, 2004. – 284 s.
4. Boychyk I. M. Rynkova infrastruktura: sutnist' ta kharakterystyka / I. M. Boychyk // Mizhnarodnyy naukovo-vyrobnychy zhurnal «Stalyy rozvytok ekonomiky». – 2013. – 3. – S. 34–41.
5. Mochernyy S. V. Ekonomichna teoriya : posibnyk / S. V. Mochernyy. – K. : Vydavnychy tsentr “Akademiya”, 2002. – 656 s.
6. Son'ko S. P. Infrastruktura v umovakh tranzytivnoyi ekonomiky. Monohrafiya / S.P. Son'ko, M.M. Skryn'ko. – Kharkiv: Ekohraf, 2004. – 256 s.
7. Prokopenko V. Yu. Kredyt na infrastruktura: osoblyvosti vyznachennya sutnosti katehoriyi / V. Yu. Prokopenko, M. V. Dubyna // Naukovyy visnyk Uzhhorodskoho universytetu. – Seriya "Ekonomika". – Uzhhorod: UNU, – 2015. – Vypusk 1 (45). – T.1. – S. 209 - 212.
8. Herasymchuk Z. V. Ekonomichna sutnist' investytsiynoi infrastruktury rehionu / Z. V. Herasymchuk, Yu. A. Poderya-Masyuk // Ekonomichni nauky, seriya “Rehional'na ekonomika” : zb. nauk. prats' / Min-vo osvity i nauky Ukrainy, Luts'kyi nats. tekhnichnyy un-t. – 2008. – 5 (17), ch. 2. – S. 6–14.

9. Pyzenty A. Ocherky polytycheskoy ekonomyy kapitalyza : monohrafiya / A. Pyzenty. – M. : Prohress, 1976. – 351 s.
10. Velykyy tlumachnyy slovnyk suchasnoyi ukrayins'koyi movy. 170 000 sliv / red. V. T. Busel. – K. – Irpin': Perun, 2002. – 1440 s.
11. Pro banky i bankivs'ku diyal'nist': Zakon Ukrainy [vid 7 hrud. 2000 r.] // Vidomosti Verkhovnoyi Rady Ukrainy. – 2001. – 5–6.
- St. 30.
12. Dzyublyuk, O. V. Problemy zabezpechennya efektyvnoho funktsionuvannya bankivs'koyi systemy v perekhidniy ekonomitsi / O. Dzyublyuk // Visnyk Natsional'noho banku Ukrainy. – 2005. – 3. – С. 30–35.
13. Lavrushyn O. Y. Den'hy, kredyt, banky : [uchebnyk] / pod red. O. Y. Lavrushyna. – M. : Fynansy i statystyka, 1998. – 464 s.
14. Dzyublyuk O. V. Orhanizatsiya hroshovo-kredytnykh vidnosyn suspil'stva v umovakh reformuvannya ekonomiky / O. V. Dzyublyuk. – K. : Polihraf-knyha, 2000. – 512 s.
15. Khodakevych S. I. Bankivs'ka infrastruktura Ukrainy na suchasnomu etapi / S. I. Khodakevych // Vcheni zapysky : zb. nauk. prats'. – K. : KNEU, 2013. – 15. – S. 134–141.
16. Fedyk M. V. Bankivs'ka infrastruktura: ponyattya ta funktsiyi / M. V. Fedyk // Visnyk L'vivs'koho universytetu. Seriya ekonomichna. – 2010. – 44. – S. 269–276.
17. Zlatina N. Teoretychno-pravova osnova vyznachennya ponyattya bankivs'koyi systemy / N. Zlatina // Visnyk Kyyivs'koho natsional'noho universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Yurydychni nauky. – 2013. – 4(98). – S. 49–52.
18. Kashpruk Yu. A. Bankivs'ka infrastruktura: sut', funktsiyi ta osoblyvosti rozvytku / Yu. A. Kashpruk // Naukovyy visnyk NLTU Ukrainy. – 2010. – 20(4). – S. 210–215.
19. Lobozyns'ka S. M. Derzhavne rehulyuvannya bankivs'koyi systemy Urayiny : [monohrafiya] / S. M. Lobozyns'ka. – L'viv : LNU imeni Ivana Franka, 2010. – 416 s.
20. Drobyazko A. O. Rozvytok infrastruktury bankivs'koho sehmentu finansovoho rynku Ukrainy / A. O. Drobyazko // Finansy, oblik i audyt. – 2012. – 20. – S. 64–72.

Надіслана/Written: 13.02.2018
Надійшла/Received: 11.04.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Хрущ Н. А.

БАЗОВІ ПРИНЦИПИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ

Розглянуто теоретичні основи базових принципів фінансової системи. Виокремлено організаційні та функціональні принципи, що забезпечують побудову та функціонування фінансової системи. Приділена увага трансформаційним принципам, що виникають під впливом внутрішніх або зовнішніх чинників економічного середовища. Розглянуто принципи фінансової системи України.

Для забезпечення сталого розвитку економіки описано необхідне ефективне функціонування принципу синергії фінансової системи – необхідність виявлення реакції явища або процесу як системи на вплив кількох елементів, сукупна дія яких перевищує дію кожного елемента.

Вказано, що фінансова система має досить складну й багаторівневу структуру, відповідно до якої базовими принципами її побудови виділено самостійність і відособленість державного бюджету, формування незалежної бази місцевих і регіональних бюджетів, повну економічну самостійність фінансів підприємств та їх відокремлення від державних фінансів, самофінансування усіх господарських суб'єктів, право ведення незалежної фінансової політики для всіх суб'єктів господарювання та розробка і реалізація бізнес-планів кожним з учасників фінансово-господарської діяльності.

Ключові слова: принцип, фінансова система, організаційні принципи, функціональні принципи.

PETROVA T.

Kyiv National University of Trade and Economics

BASIC PRINCIPLES OF THE FINANCIAL SYSTEM FUNCTIONING

The theoretical bases of the basic principles of the financial system have been considered. The organizational and functional principles that ensure the construction and functioning of the financial system have been outlined. Attention is paid to transformational principles that arise under the influence of internal or external factors of the economic environment. The principles of the financial system of Ukraine have been considered in the article. To ensure sustainable economic development, the necessary effective functioning of the principle of synergy of the financial system has been described - the need to detect the reaction of a phenomenon or process as a system to the influence of several elements, the combined effect of which exceeds the effect of each element. It is indicated that the financial system has a rather complex and multilevel structure, according to which the basic principles of its construction are the independence and isolation of the state budget, the formation of an independent base of local and regional budgets, the full economic independence of the enterprises' finances and their separation from public finances, self-financing of all economic subjects, the right to conduct an independent financial policy for all business entities and the development and implementation of business plans by each of the participants of the finance-business activity.

Key words: principle, financial system, organizational principles, functional principles.

Фінансова система є достатньо складною і багатогранною категорією за своєю суттю, що показує кількість наукових думок щодо її складу та організації побудови. Залежно від того розглядати фінансову систему як сукупність економічних відносин між інституційними секторами економіки чи виокремлювати складові компоненти економічного середовища або ж економічні відносини та інститути на фінансовому ринку, науковці характеризують велику кількість принципів фінансової системи. Вплив трансформаційних процесів на економіку вимагає постійного удосконалення фінансової системи, а відповідно і її базових принципів.

Дослідженню принципів фінансової системи досить багато праць присвячено науковцями у сфері фінансового права, зокрема: Д.О. Білінського, Л.К. Воронової, С.В. Запольського, М.П. Кучерявенко, А.С. Нестеренко. Серед економістів мета та принципи фінансової системи були предметом дослідження М.П. Афанасьєва, А.І. Балабанова, І.Т. Балабанова, С.А. Буковинського, С.В. Волосович, Л.Л. Лазебник, В.Є. Леонтєва, С.І. Лушина, А.А. Мазаракі, В.П. Нагребельного, В.М. Опаріна, Н.В. Сидорової, І.В. Солошкіної, П.І. Юхименко та інших. Проте, стрімкий розвиток світової економіки вимагає постійного дослідження та вдосконалення принципів фінансової системи, що можуть доповнюватися та трансформуватися відповідно до вимог сьогодення.

Метою статті є визначення та систематизація базових принципів фінансової системи з урахуванням впливу трансформаційної економіки на будову та функціонування фінансової системи країни.

Досягнення цілей стратегічного розвитку, через ефективне функціонування фінансової системи забезпечує економічний розвиток країни. Головним завданням фінансової системи держави є забезпечення максимальної мобілізації наявних у суспільстві фінансових ресурсів та залучення при обґрунтованих потребах їх ззовні, установлення передумов для їх ефективного використання і максимізації на цій основі виробництва ВВП [1]. Для досягнення позитивних результатів фінансова система має відповідати базовим основам, що визначені в принципах, які забезпечують якість фінансової системи.

Слово принцип походить від латинського *principium*, що перекладається як начало, основа. Відповідно до академічного словника української мови, принцип – це основне вихідне положення якої-небудь наукової системи, теорії, ідеологічного напрямку [2]. Ю. Пустовіт, досліджуючи питання сутності поняття «принцип» у фінансовому праві України, доходить висновку, що принцип – це основне, вихідне

положення, що лежить в основі будь-якого вчення, теорії або науки, і зумовлює світогляд людини та її поведінку згідно з внутрішніми переконаннями [3].

З точки зору дослідників фінансового права виділяються принципи, що характеризують фінансову систему, як і будь-яку систему, що регулюється нормами права: законності, гласності, доступності інформації, рівності в правах, відповідальності учасників тощо. Розглядаючи фінансову систему з економічної точки зору, варто більш детально зосередити увагу на базових принципах, які формують вимоги до фінансової системи як системи, що виконує функції розподілу та перерозподілу фінансових ресурсів, з врахуванням трансформаційного впливу світової економіки.

Проаналізувавши погляди науковців щодо групування та визначення переліку принципів фінансової системи, можна виокремити групи організаційних та функціональних принципів фінансової системи.

До базових організаційних принципів фінансової системи, зважаючи на критерії організації внутрішньої будови, віднесемо:

- принцип єдності фінансової системи – пояснюється тісним взаємозв'язком ланок системи за допомогою фінансових відносин, враховуючи розподіл і перерозподіл фінансових ресурсів; зокрема, на думку вчених-фінансистів П. Юхименко, В. Федосова, Л. Лазебник, принцип єдності пояснюється як поєднання всіх складових елементів фінансової системи між собою єдиною фінансовою політикою, єдиною економічною основою суспільства тощо [1];

- принцип самостійності, що ґрунтується на положенні, що кожна ланка фінансової системи на всіх рівнях її функціонування є самостійною і відрізняється від іншої, незважаючи на їх взаємозв'язок;

- принцип ієрархії передбачає певну підпорядкованість розташування складових елементів від найвищого до найнижчого.

Важливу роль відіграють функціональні принципи фінансової системи, що базуються на функціях, особливостях та взаємодії і можуть бути представлені на всіх рівнях фінансової системи як в цілому, так і окремої сфери чи ланки. Розглядаючи їх, важливо враховувати ємерджентність (цілісність) фінансової системи – властивість, яка втілює уявлення про те, що ціле має властивості, які не можуть бути виведені як наслідок із властивостей окремих частин [4]. За цією характеристикою можна сформулювати принцип цілісності фінансової системи.

Особливістю фінансової системи, проявом саме її «системності» є принцип комплексності, що передбачає необхідність врахування всіх аспектів: організаційної побудови, економічних факторів, цілісності, повного охоплення всіх складових та явищ.

Також варто виокремити принципи фінансової системи що означають певний ступінь самостійності кожної частини фінансової системи. Так О.П. Кириленко [5] зазначає, що принцип функціонального призначення ланок фінансової системи відбивається в тому, що в кожній із ланок вирішуються свої завдання специфічними для кожної із них методами, існують окремі апарати управління і т.ін. [6] Прикладом є бюджетна система як складова ланка фінансової системи, що має свої принципи, які закріплені та охарактеризовані в статті 7 Бюджетного кодексу України [7].

Не менш важливим є принцип економічної рівності, який передбачає, що всі учасники фінансових відносин мають рівні правові та економічні умови для здійснення власної діяльності.

Принцип планування – діяльність держави та муніципальних утворень щодо формування, розподілу і використання фінансових ресурсів здійснюється на основі фінансових планів, що розробляються відповідно до державних і місцевих планів та програм, а також планів підприємств, організацій і установ. Інструментом суспільного саморегулювання у вигляді фінансового плану є бюджет та позабюджетні фонди. Держава не може розвиватися, не розрахувавши свої доходи і витрати наступного року. Отже, принцип планування слід вважати умовою всієї фінансової діяльності держави [8].

Принцип збалансованості полягає у тому, що вартісна оцінка майна економічних суб'єктів має конкретні джерела формування за рахунок відповідних надходжень і доходів [9].

Принцип самодостатності, тобто всі учасники економічних відносин всередині фінансової системи забезпечують свою платоспроможність за рахунок власних фінансових ресурсів [10].

Принципи функціонування забезпечують злагожену поведінку фінансової системи для досягнення фінансової безпеки та ефективної взаємодії складових.

В сучасних умовах розвитку економіки доцільно виокремити в окрему групу трансформаційні принципи фінансової системи. Це принципи поновлення та розвитку стабільної фінансової системи що забезпечують еволюцію, послідовність, інтегрованість, трансформацію, адаптацію до кризових явищ та непередбачуваних подій, узгоджену взаємодію із внутрішніми та зовнішніми факторами. Зокрема принцип інтегрованості – відображає ступінь взаємозв'язку окремих елементів системи в процесі досягнення певних єдиних цілей; принцип динамічності – знаходить свій прояв через зміну певних властивостей системи, її складових елементів під впливом середовища; принцип адаптивності – залежність від змін зовнішнього середовища, тобто здатність фінансової системи пристосовуватись до процесів, які відбуваються ззовні системи.

Для забезпечення сталого розвитку економіки необхідне ефективне функціонування принципу синергії фінансової системи – необхідність виявлення реакції явища або процесу як системи на вплив кількох елементів, сукупна дія яких перевищує дію кожного елементу.

Виходячи з економічної сутності поняття інклюзивності [11], що передбачає максимальне врахування інтересів найбільш вразливих категорій населення у контексті забезпечення їх доступу до якісних та безпечних фінансових послуг, можна виокремити принцип інклюзивності ланок фінансової системи.

Щодо фінансової системи України, то вона має досить складну й багаторівневу структуру, відповідно до якої базовими принципами її побудови можна виділити наступні:

- самостійність і відособленість державного бюджету від позабюджетних фондів, у тому числі й фонду соціального страхування, пенсійного та інших, означає що доходи та витрати позабюджетних фондів, відокремлені від державного бюджету;
 - формування незалежної бази місцевих і регіональних бюджетів, а саме місцеві (регіональні) бюджети одного рівня не можуть бути включені до місцевих бюджетів іншого рівня;
 - повну економічну самостійність фінансів підприємств та їх відокремлення від державних фінансів; незалежно від організаційно-правової форми підприємство самостійно визначає свою економічну діяльність, джерела фінансування, напрямки вкладень коштів для отримання прибутку;
 - самофінансування усіх господарських суб'єктів, що означає переважання власних коштів для окупності витрат на виробництво і реалізацію продукції, а також для здійснення відтворення основних фондів і оборотних коштів (тобто розвиток виробництва);
 - право ведення незалежної фінансової політики для всіх суб'єктів господарювання, тобто суб'єкти господарювання мають право на ведення незалежної від держави власної фінансової політики;
 - розробка і реалізація бізнес-планів кожним з учасників фінансово-господарської діяльності.
- Бізнес-планування дозволяє не лише передбачити найбільш важливі економічні характеристики та параметри господарювання, але й узгодити місію та цілі, стратегію і тактику розвитку підприємства, його ресурсний потенціал та можливості її реалізації [12].

Фінансовій системі України притаманні також такі принципи: стійкість, цілісність, стабільність фінансової системи, принцип взаємодії та узгодженості фінансового контролю і державного управління з державними і фінансовими органами, динамічність, плановість, гнучкість, відкритість, активна реакція на нові чинники, прагнення до здорових фінансів, принцип фінансової безпеки держави, принцип прозорості та звітності, принцип стратегічної орієнтованості [13]. Л. Безгубенко до принципів фінансової системи відносить також принцип поділу фінансових ресурсів на централізовану і децентралізовану частини (принцип демократичного централізму) [14]. О. Коваленко, досліджуючи розвиток фінансової системи в Україні, виокремлює ще принцип нормативно-правового регулювання, принцип синергії та саморегулювання [15]. Як бачимо, зазначені принципи можна віднести до певної категорії базових принципів фінансової системи.

Висновки. Здійснивши аналіз існуючих концепцій щодо принципів фінансової системи, варто виокремити організаційні та функціональні принципи як базові принципи фінансової системи. Доцільним визначене виокремлення трансформаційних принципів, виникнення яких вимагає постійний розвиток світової економіки, що відповідно вносить зміни до функціонування фінансової системи. В цілому, не можна говорити про вичерпність вище зазначених принципів фінансової системи; процеси трансформації економіки спонукають до появи нових принципів фінансової системи, які можуть відображати як організаційний, функціональний, так і трансформаційний характер.

Література

1. Теорія фінансів : підручник / [Юхименко П. І., Федосов В. М., Лазебник Л. Л. та ін.] ; за заг. ред. В. М. Федосова. – К. : Центр навчальної літератури, 2010. – 576 с.
2. Академічний тлумачний словник української мови [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sum.in.ua>.
3. Пустовіт Ю. Ю. Визначення поняття «принципи» у фінансовому праві України / Ю. Ю. Пустовіт // Науковий вісник національного університету ДПС України (економіка, право). – 2013. – № 2 (61). – С. 88–94.
4. Геселева Н.В. Емерджентні властивості системи / Н.В. Геселева, Н.М. Заріцька // Бізнесінформ. – 2013. – № 7. – С. 93–97.
5. Кириленко О.П. Фінанси : навч. посіб. / О.П. Кириленко. – [2-е вид., переробл. і допов.] – Тернопіль : Економічна думка, 1998. – 163 с.
6. Уткіна М. С. Щодо принципів фінансової системи України [Електронний ресурс] / М. С. Уткіна // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Право. – 2016. – Вип. 41(2). – С. 78–81. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvuzhpr_2016_41%282%29_20
7. Бюджетний кодекс України : станом на 01.01.2018 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
8. Міщенко Л. В. Система принципів фінансового права / Л. В. Міщенко // Науковий вісник Дніпропетровського державного університету внутрішніх справ. – 2012. – № 1. – С. 229–237.
9. Кобзева Т. А. Мета та принципи фінансової системи України / Т. А. Кобзева // Форум права. – 2016. – № 5. – С. 58–62.

10. Гаруст Ю. В. Фінансова система – основа економічної стабільності та розвитку України: економічної стабільності та розвитку України: принципи, завдання, функції / Ю. В. Гаруст, В. І. Сердюк // Правові горизонти. – 2016. – № 1. – С. 68–75.
11. Мазаракі А. А. Домінанти інституційної модернізації фінансової системи / А. А. Мазаракі, С. В. Волосович // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2016. – № 1. – С. 5–23.
12. Орел В. М. Фінансова система як невід’ємна складова економічного процесу країни / В. М. Орел // Український журнал прикладної економіки. – 2016. – Т. 1. – № 1. – С. 141–152.
13. Нестеренко А.С. Фінансова система України: правова характеристика та законодавче регулювання : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. Наук : 12.00.07 / А.С. Нестеренко // Національний університет «Одеська юридична академія». – Одеса, 2014. – 40 с.
14. Безгубенко Л. М. До питання про суть фінансів / Л. М. Безгубенко // Фінанси України. – 1998. – № 1. – С. 12–15.
15. Коваленко О. В. Розвиток фінансової системи України в умовах глобалізаційних процесів : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / Коваленко Олександра Вікторівна. – Л., 2014. – 252 с.

References

1. Teoriia finansiv : pidruchnyk / [Iukhymenko P. I., Fedosov V. M., Lazebnyk L. L. ta in.] ; za zah. red. V. M. Fedosova. – K. : Tsentr navchalnoi literatury, 2010. – 576 s.
2. Akademychnyi tlumachnyi slovnyk ukrainskoi movy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://sum.in.ua>.
3. Pustovit Yu. Yu. Vyznachennia poniattia «pryntsyppu» u finansovomu pravi Ukrainy / Yu. Yu. Pustovit // Naukovyi visnyk natsionalnoho universytetu DPS Ukrainy (ekonomika, pravo). – 2013. – № 2 (61). – S. 88–94.
4. Heseleva N.V. Emerdzhentni vlastyosti systemy / N.V. Heseleva, N.M. Zaritska // Biznesinform. – 2013. – № 7. – S. 93–97.
5. Kyrylenko O.P. Finansy : navch. posib. / O.P. Kyrylenko. – [2-e vyd., pererobl. i dopov.] – Ternopil : Ekonomichna dumka, 1998. – 163 s.
6. Utkina M. S. Shchodo pryntsyppiv finansovoi systemy Ukrainy [Elektronnyi resurs] / M. S. Utkina // Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Seriya: Pravo. – 2016. – Vyp. 41(2). – S. 78–81. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/nvuzhpr_2016_41%282%29__20
7. Biudzhetni kodeks Ukrainy : stanom na 01.01.2018 r. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
8. Mishchenko L. V. Systema pryntsyppiv finansovoho prava / L. V. Mishchenko // Naukovyi visnyk Dnipropetrovskoho derzhavnoho universytetu vnutrishnikh sprav. – 2012. – № 1. – S. 229–237.
9. Kobzieva T. A. Meta ta pryntsyppu finansovoi systemy Ukrainy / T. A. Kobzieva // Forum prava. – 2016. – № 5. – S. 58–62.
10. Harust Yu. V. Finansova systema – osnova ekonomichnoi stabilnosti ta rozvytku Ukrainy: ekonomichnoi stabilnosti ta rozvytku Ukrainy: pryntsyppu, zavdannia, funktcii / Yu. V. Harust, V. I. Serdiuk // Pravovi horyzonty. – 2016. – № 1. – S. 68–75.
11. Mazaraki A. A. Dominanty instytutsiinoi modernizatsii finansovoi systemy / A. A. Mazaraki, S. V. Volosovych // Visnyk Kyivskoho natsionalnoho torhovelno-ekonomichnoho universytetu. – 2016. – № 1. – S. 5–23.
12. Orel V. M. Finansova systema yak nevidiemna skladova ekonomichnoho protsesu krainy / V. M. Orel // Ukrainyskyi zhurnal prykladnoi ekonomiky. – 2016. – Т. 1. – № 1. – S. 141–152.
13. Nesterenko A.S. Finansova systema Ukrainy: pravova kharakterystyka ta zakonodavche rehuliuвання : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. yuryd. Nauk : 12.00.07 / A.S. Nesterenko // Natsionalnyi universytet «Odeska yurydychna akademiia». – Odessa, 2014. – 40 s.
14. Bezghubenko L. M. Do pytannia pro sut finansiv / L. M. Bezghubenko // Finansy Ukrainy. – 1998. – № 1. – S. 12–15.
15. Kovalenko O. V. Rozvytok finansovoi systemy Ukrainy v umovakh hlobalizatsiinykh protsesiv : dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.08 / Kovalenko Olexsandra Viktorivna. – L., 2014. – 252 s.

Рецензія/Peer review: 14.03.2018

Надрукована/Printed : 05.04.2018

Рецензент: д. е. н. проф. Волосович С. В.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ

УДК 339.138

ЛАБУРЦЕВА О. І.

Київський національний торговельно-економічний університет

РИЗИКИ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ

У роботі обґрунтовано рекомендації щодо імплементації управління ризиками в процес формування стратегії маркетингу. Досліджено можливості використання методичного інструментарію стратегічного аналізу в управлінні ризиками. Запропоновано методичний підхід до вибору оптимальної стратегії маркетингу з урахуванням ставлення керівництва підприємства до ризику.

Ключові слова: ризик, управління ризиками, стратегія маркетингу, стратегічний аналіз.

LABURTSEVA O.

Kyiv National University of Trade and Economics

RISKS OF MARKETING STRATEGIES FORMING

The purpose of the study is to develop methodological approaches to the recognition, assessment and taking into account of risks in the process of developing marketing strategies. It is shown that despite the high degree of uncertainty of results in planning marketing activities, the methodical tools of risk management in the formation of marketing strategies remains virtually unexplored. The recommendations for the implementation of risk management in the process of formation of a marketing strategy are substantiated. In particular, in developing alternative marketing strategies, it is recommended to make variant income and expenditure forecasts taking into account identified risks and to choose an alternative on the ratio of the expected result and risk. Possibilities of using methodical tools of strategic analysis (PEST analysis, model of five forces of competition, analysis of functional zones of the enterprise) in risk management are explored. The methodical approach to choosing an optimal marketing strategy based on the attitude of enterprise management towards risk is proposed. Attitude to risk is taken into account using the dependence of the deterministic equivalent coefficient on the variation of net profit, which is formed by the retrospective statistical data of the enterprise. Thus, the use of methodical tools for risk management in the formation of marketing strategies will allow the company to provide the best balance between financial results and risk, and thus increase the company's resilience to adverse changes in the market environment. Prospects for further exploration may consist of empirically identifying the main sources of marketing risks and developing practical tools for their neutralization.

Keywords: risk, risk management, marketing strategy, strategic analysis.

Вступ. Глобалізація суспільства, стрімкий розвиток сучасних інформаційно-комунікаційних технологій, тривала світова фінансово-економічна криза зумовлюють драматичне зростання невизначеності у ринковому середовищі. Для підприємств несприятливий вплив зовнішніх чинників найчастіше трансформується у непередбачувані зміни споживчого попиту, а відтак створює ризики насамперед у сфері маркетингової діяльності. Традиційно однією з найбільш дієвих концепцій управління, що сприяє підвищенню стійкості підприємства до змін у зовнішньому середовищі, вважається стратегічне управління; проте, незважаючи на високий ступінь невизначеності результатів при плануванні маркетингової діяльності, методичний інструментарій управління ризиками при формуванні стратегій маркетингу до сьогодні залишається практично недослідженим.

Теоретичні та практичні засади формування стратегій маркетингу глибоко досліджені у працях таких відомих у світі науковців, як Ф. Котлер та К.Л. Келлер [1], Д.В. Креденс [2], О. Уолкер-молодший [3], Г. Хубей [4] та ін. В Україні даній проблематиці присвячені публікації Л.В. Балабанової [5], А.О. Длігача [6], С.В. Ковальчук [7], Є.В. Крикавського [8], Н.В. Куденко [9], О.М. Сумець та Є.М. Ігнатової [10] та багатьох інших. Проте, робіт, предметом розгляду яких було б саме управління ризиками в маркетинговій діяльності підприємства, і зокрема при формуванні стратегій маркетингу, практично немає; можна згадати лише таких дослідників, як Р.Д. Баззел, Д. Ф. Кокс, Р.В. Браун [11], а також А.О. Старостіна та В.А. Кравченко [12]. Це визначає актуальність подальших досліджень у зазначеному напрямі.

Метою дослідження є розробка методичних підходів щодо розпізнавання, оцінювання та урахування ризиків в процесі формування маркетингових стратегій.

Результати дослідження. За визначенням Н.В. Куденко, «маркетингова стратегія – це вектор (напрямок) дій фірми щодо створення її цільових ринкових позицій. Під ринковою позицією ми розуміємо ринкові аспекти діяльності фірми, тобто її діяльність по відношенню до споживачів та/або конкурентів» [13, с. 13]. Маркетингова стратегія задає певну систему пріоритетів для прийняття управлінських рішень в сфері маркетингу і поєднує заздалегідь заплановані дії та швидко адаптацію до зміни умов зовнішнього середовища.

Аналіз численних публікацій з проблем стратегічного маркетингового управління дозволяє зробити висновок, що процес формування стратегії маркетингу у найбільш загальному випадку складається з таких основних етапів:

- аналіз зовнішнього та внутрішнього маркетингового середовища підприємства;
- визначення або уточнення місії, встановлення цілей маркетингової діяльності у логічному взаємозв'язку з загальними цілями підприємства;
- формування альтернативних стратегій маркетингу, спрямованих на досягнення цілей; відповідно до концепції STP-маркетингу (від англ. segmenting – сегментування; targeting – таргетування, вибір цільового ринку; positioning – позиціонування), для кожної стратегічної альтернативи в першу чергу мають бути визначені цільовий ринок та позиціонування пропозиції підприємства на цьому ринку, а також яким чином обране позиціонування має бути доведено до споживачів через стратегії комплексу маркетингу;
- вибір остаточної стратегії маркетингу за певними критеріями, серед яких обов'язково має бути співвідношення сподіваного фінансового результату та ризику.

Рекомендації щодо імплементації управління ризиками в процес формування стратегії маркетингу подані в табл. 1.

Таблиця 1

Імплементація управління ризиками в процес формування стратегії маркетингу

Етап формування стратегії маркетингу	Заходи щодо управління ризиками
Аналіз маркетингового середовища підприємства	Ідентифікація ризиків: в зовнішньому макросередовищі – за допомогою PEST-аналізу; в зовнішньому мікросередовищі – за допомогою моделі п'яти сил конкуренції М. Портера; у внутрішньому середовищі – за функціональними зонами діяльності; узагальнення результатів – матриця ризиків
Визначення / уточнення місії, встановлення цілей маркетингу	Відсутні умови ризику: цілі встановлюються керівництвом підприємства на власний розсуд, проте можуть корегуватися, якщо жодна з альтернативних стратегій не дозволяє їх досягти з прийнятним рівнем ризику
Формування альтернативних стратегій маркетингу	Для кожної альтернативної стратегії: вдбір актуальних ризиків з ідентифікованих; прогнозування грошових потоків доходів і витрат з урахуванням актуальних ризиків (прогнозні сценарії, перебір комбінацій простих ризиків, імітаційне моделювання); аналіз ризику (розрахунок сподіваних доходів та показників ризику); визначення ступеня ризику; в разі потреби – нейтралізація ризику; уточнення сподіваних доходів та показників ризику
Вибір остаточної стратегії маркетингу	Вибір найбільш прийнятної з альтернативних стратегій маркетингу з урахуванням сподіваного доходу, ризику та ставлення керівників підприємства до ризику

Ідентифікація ризиків, що виникають у маркетинговому середовищі, є актуальним завданням при формуванні стратегії маркетингу. Для здійснення такої ідентифікації можуть бути адаптовані класичні інструменти стратегічного маркетингового аналізу – PEST-аналіз, модель п'яти сил конкуренції Майкла Портера, аналіз внутрішнього маркетингового середовища у розрізі функціональних зон діяльності.

Серед численних методичних підходів до проведення стратегічного аналізу факторів маркетингового середовища для ідентифікації ризиків найбільш прийнятним є той, згідно з яким визначаються три характеристики кожного фактора:

- сила впливу, або значущість фактора для даного підприємства;
- ймовірність зміни фактора в певному напрямі;
- напрям впливу цієї зміни на підприємство (сприятливий, несприятливий).

Результати ідентифікації ризиків в ході стратегічного аналізу доцільно представити у вигляді табл. 2.

Очевидно, як джерела ризиків слід розглядати ті фактори маркетингового середовища, підсумкова оцінка впливу яких (S) є від'ємною, тобто ті, що створюють загрози для підприємства. Наприклад, у мікросередовищі як один із факторів, пов'язаних зі споживачами, може розглядатися купівельна спроможність; припустимо, силу впливу даного фактора оцінено експертами у 9 балів, а ймовірність зниження – як 0,4. Для даного підприємства зниження купівельної спроможності – несприятливий фактор (отже, напрям впливу «–»). Підсумкова оцінка впливу $S = -0,4 * 9 = -3,6$.

Ідентифікація факторів ризику у маркетинговому середовищі підприємства

Групи факторів:*	Сила впливу на підприємство (0-10), X, балів	Ймовірність впливу (0-1), Y	Напрямок впливу (+/-), Z	Підсумкова оцінка впливу, $S = X*Y*Z$
<i>макросередовища:</i>				
політичні				
економічні				
соціально-культурні				
технологічні				
<i>мікросередовища:</i>				
існуючі конкуренти				
фірми-новачки				
товари-замінники				
постачальники				
посередники				
споживачі				
інші контактні аудиторії				
<i>внутрішнього середовища:</i>				
маркетинг				
наукові дослідження та дослідно-конструкторські розробки				
матеріально-технічне забезпечення				
виробництво				
персонал				
менеджмент				
фінанси				

* у кожній групі факторів оцінці має підлягати окремо кожний з конкретних факторів, що до неї належить

Після завершення аналізу маркетингового середовища доцільно впорядкувати ідентифіковані фактори ризику за їх значущістю для підприємства. Це можна зробити за допомогою матриці ризиків (табл. 3); кожний ідентифікований фактор ризику позиціонується до відповідного поля матриці.

Таблиця 3

Матриця факторів ризику маркетингового середовища

Ймовірність впливу	Сила впливу		
	Значна (7-10 балів)	Середня (4-6 балів)	Незначна (0-3 бали)
Висока (0,7-1,0)	Поле ВЗ	Поле ВС	Поле ВН
Середня (0,4-0,6)	Поле СЗ	Поле СС	Поле СН
Низька (0-0,3)	Поле НЗ	Поле НС	Поле НН

За матрицею ризиків визначають, які фактори маркетингового середовища в першу чергу слід взяти до уваги при формуванні стратегії маркетингу, зокрема передбачити у стратегічному плані маркетингу відповідні заходи нейтралізації ризику. Так, фактори, що потрапили до полів ВЗ, ВС та СЗ, обов'язково потрібно врахувати та передбачити заходи їх нейтралізації; фактори, що потрапили до полів НЗ, СС, ВН також бажано врахувати, але це можна зробити не в першу чергу; фактори з полів СН, НС, НН можна не враховувати, але потрібно моніторити (відстежувати), щоб не пропустити зростання сили або ймовірності їх впливу.

Аналіз маркетингового середовища створює підстави для визначення або уточнення місії підприємства, а також встановлення цілей маркетингової діяльності у логічному взаємозв'язку з цілями підприємства в цілому. Глибоке розуміння середовища і ризиків, які у ньому виникають, дозволяє більш обґрунтовано підійти до формування альтернативних стратегій маркетингу, відразу обмеживши коло можливих стратегій лише найбільш прийнятними альтернативами. Таким чином, вже на цей стадії проведений аналіз сприяє нейтралізації маркетингових ризиків.

Згідно з табл. 1, для кожної зі сформованих альтернативних стратегій маркетингу необхідно:

- відібрати з ідентифікованих раніше у маркетинговому середовищі ті фактори ризику, які є найбільш актуальними саме для цієї стратегії;
- з урахуванням цих факторів розробити прогнози грошових потоків доходів і витрат; для цього можна скористатися методами складання прогнозних сценаріїв, перебору комбінацій простих ризиків, імітаційного моделювання тощо;

- провести аналіз ризику, розрахувавши сподівані доходи та кількісні показники ризику;
 - визначити ступінь ризику, пов'язаний з реалізацією даної стратегії маркетингу;
 - в разі необхідності передбачити заходи з нейтралізації ризику, уточнити сподівані доходи та показники ризику з урахуванням цих заходів та повторно визначити ступінь ризику; якщо ступінь ризику залишається неприйнятним після застосування всіх економічно доцільних заходів нейтралізації, дану стратегічну альтернативу слід відхилити.

Остаточна стратегія маркетингу обирається серед тих стратегічних альтернатив, які залишилися після проведення попереднього етапу, з урахуванням сподіваного доходу, показників ризику, а також ставлення до ризику осіб, що приймають дане маркетингове рішення.

Розглянемо застосування даного методичного підходу на умовному прикладі.

Підприємство вирішує, на який з трьох сегментів ринку увійти з новою товарною пропозицією. На підставі маркетингових досліджень визначені прогнози сценарії продажів для модифікацій товару, що пропонуватимуться на цих сегментах. Для випуску нової продукції планується здійснити капіталовкладення у придбання обладнання, кількість і якість якого залежить від модифікації товару, що буде виготовлятися. Норма амортизації обладнання 20 %. Інші постійні витрати плануються однаковими для всіх модифікацій товару.

Характеристики стратегічних альтернатив подані у табл. 4. Обсяги продажів очікуються однаковими для всіх років періоду реалізації стратегії. Необхідно обрати остаточну стратегію маркетингу з урахуванням ставлення до ризику осіб, що приймають рішення, розрахувавши сподіваний чистий прибуток та показники ризику для кожної з альтернативних стратегій.

Таблиця 4

Характеристики альтернативних стратегій маркетингу

Показники	Маркетингова стратегія виходу на сегмент		
	1-й	2-й	3-й
1. Ціна одиниці товару без ПДВ, грн.	240	225	200
2. Змінні витрати на одиницю товару, грн.	180	160	150
3. Прогноз продажів на рік, тис. од. (ймовірність):			
- песимістичний	40 (0,3)	40 (0,2)	50 (0,3)
- найбільш ймовірний	50 (0,4)	60 (0,6)	80 (0,4)
- оптимістичний	60 (0,3)	80 (0,2)	110 (0,3)
4. Постійні витрати на рік (без амортизації), тис. грн.	520	520	520
5. Вартість обладнання, тис. грн.	2550	2850	2550

Виконаємо аналіз на прикладі маркетингової стратегії виходу на 1-й сегмент.

Прибуток від реалізації знайдемо за формулою (1):

$$\pi = (P - AVC) * Q - FC, \quad (1)$$

де P – ціна, AVC – середні змінні витрати, Q – продажі в натуральному вимірі, FC – постійні витрати.

Постійні витрати складаються з амортизації (20 % від вартості обладнання, $2550 * 0,20 = 510$ тис. грн) та інших постійних витрат (рядок 4 табл. 4, 520 тис. грн):

$$FC = 510 + 520 = 1030 \text{ тис. грн.}$$

Прибуток від реалізації:

- за песимістичним сценарієм $\pi = (240 - 180) * 40 - 1030 = 1370$ тис. грн;

- за найбільш ймовірним сценарієм $\pi = (240 - 180) * 50 - 1030 = 1970$ тис. грн;

- за оптимістичним сценарієм $\pi = (240 - 180) * 60 - 1030 = 2570$ тис. грн.

Чистий прибуток (ставка податку на прибуток 18 %):

- за песимістичним сценарієм $1370 * (1 - 18 / 100) = 1123,4$ тис. грн;

- за найбільш ймовірним сценарієм $1970 * (1 - 18 / 100) = 1615,4$ тис. грн;

- за оптимістичним сценарієм $2570 * (1 - 18 / 100) = 2107,4$ тис. грн.

Сподіваний чистий прибуток:

$$E = 0,3 * 1123,4 + 0,4 * 1615,4 + 0,3 * 2107,4 = 1615,4 \text{ тис. грн.}$$

Дисперсія чистого прибутку:

$$D = 0,3 * (1123,4 - 1615,4)^2 + 0,4 * (1615,4 - 1615,4)^2 + 0,3 * (2107,4 - 1615,4)^2 = 145238,4.$$

Середньоквадратичне відхилення (СКВ) чистого прибутку:

$$\sigma = \sqrt{145238,4} = 381,1 \text{ тис. грн.}$$

Варіація чистого прибутку:

$$V = (381,1 / 1615,4) * 100 = 23,59 \text{ \%}.$$

Для більш об'єктивної характеристики стратегії можемо додатково визначити такі показники ефективності, як рентабельність продукції та термін окупності інвестицій у придбання обладнання (для найбільш ймовірного сценарію).

Загальні витрати (ATC):

$$ATC = AVC * Q + FC = 180 * 50 + 1030 = 10030 \text{ тис. грн.}$$

Рентабельність продукції:

$$R = \pi * 100 / ATC = 1970 * 100 / 10030 = 19,64 \%$$

Грошовий потік (чистий прибуток плюс амортизація):

$$ГП = 1615,4 + 510 = 2125,4 \text{ тис. грн.}$$

Термін окупності інвестицій у придбання обладнання:

$$TO = I / ГП = 2550 / 2125,4 = 1,20 \text{ року.}$$

Аналогічно виконуємо розрахунки для інших маркетингових стратегій з табл. 4 (стратегії виходу на 2-й та 3-й сегменти ринку). Результати розрахунків подано в табл. 5.

Таблиця 5

Сподіваний чистий прибуток, показники ризику та показники ефективності для альтернативних стратегій маркетингу

Показники	Маркетингова стратегія виходу на сегмент		
	1-й	2-й	3-й
1. Сподіваний чистий прибуток, тис. грн.	1615,4	2304,2	2435,4
2. Середньоквадратичне відхилення чистого прибутку, тис. грн.	381,1	674,2	952,8
3. Варіація чистого прибутку, %	23,59	29,26	39,12
4. Рентабельність продукції за найбільш ймовірним сценарієм, %	19,64	26,29	22,79
5. Термін окупності інвестицій у придбання обладнання для найбільш ймовірного сценарію, років	1,20	0,99	0,87

За даними табл. 5, найбільший сподіваний чистий прибуток забезпечує маркетингова стратегія виходу на 3-й сегмент ринку. Ця стратегія дещо поступається стратегії виходу на 2-й сегмент за рентабельністю продукції, проте обіцяє найшвидше повернення інвестицій у придбання обладнання. Очевидно, що без урахування показників ризику і ставлення до ризику осіб, що приймають маркетингове рішення, вибір був би зроблений саме на користь стратегії виходу на 3-й сегмент ринку.

Проте, показники ризику змушують поставитися до цієї стратегії більш прискіпливо. Хоча сподіваний чистий прибуток зростає від першої зі стратегій, що розглядаються, до третьої, так само зростають й середньоквадратичне відхилення та варіація чистого прибутку. Отже, прийняти остаточне рішення без урахування ставлення до ризику неможливо.

Припустимо, що особи, які обирають стратегію маркетингу, є неохочими до ризику. Тоді зростання ризику (зокрема, середньоквадратичного відхилення й варіації) зменшує для них привабливість кінцевого фінансового результату (сподіваного чистого прибутку). В практиці фінансового менеджменту для спільного урахування результату й ризику використовують так звані коефіцієнти детермінованого еквівалента, які показують, у скільки разів «зменшує» сподіваний результат кожний даний рівень ризику. При цьому ризик вимірюється частіше за все відносним показником – варіацією – для забезпечення порівнянності результатів. Наприклад, зображена на рис. 1 крива показує, що наявність варіації 10 % умовно «зменшує» сподіваний результат також на 10% (з 1 до 0,9), тоді як варіація 30 % – вже на 40 % (з 1 до 0,6), і т. д. Шкала залежності визначається індивідуально для кожного підприємства з урахуванням попереднього досвіду його діяльності та ставлення керівників до ризику; чим менш схильними до ризику є особи, що приймають рішення, тим швидше зменшуються значення коефіцієнтів детермінованого еквівалента зі зростанням варіації.

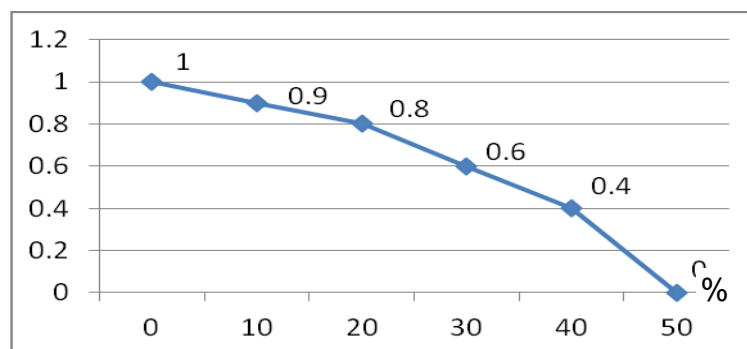


Рис. 1. Залежність коефіцієнта детермінованого еквівалента від варіації чистого прибутку

Якщо в нашому прикладі скористатись для вибору маркетингової стратегії кривою, поданою на рис. 1, то можна побачити, що для варіації чистого прибутку 1-ї стратегії ($V = 23,59\%$) коефіцієнт детермінованого еквіваленту становить близько 0,7; для 2-ї ($V = 29,29\%$) – 0,6; для 3-ї ($V = 39,12\%$) – 0,4. Детерміновані еквіваленти чистого прибутку, розраховані як добуток сподіваного чистого прибутку (рядок 1 табл. 6) та відповідного коефіцієнта детермінованого еквівалента (рядок 3 табл. 6), подано в рядку 4 табл. 6.

Таблиця 6

Детерміновані еквіваленти сподіваного чистого прибутку для альтернативних стратегій маркетингу

Показники	Маркетингова стратегія виходу на сегмент		
	1-й	2-й	3-й
1. Сподіваний чистий прибуток, тис. грн.	1615,4	2304,2	2435,4
2. Варіація чистого прибутку, %	23,59	29,26	39,12
3. Коефіцієнт детермінованого еквівалента залежно від варіації	0,7	0,6	0,4
4. Детермінований еквівалент чистого прибутку, тис. грн.	1130,78	1382,52	974,16

Детермінований еквівалент чистого прибутку для маркетингової стратегії виходу на 2-й сегмент ринку (як показник, що враховує і фінансовий результат, і ризик) виявився найбільшим. Таким чином, дещо більший сподіваний чистий прибуток маркетингової стратегії виходу на 3-й сегмент ринку не виправдовує значний ризик, пов'язаний з цією стратегією. Отже, керівникам підприємства доцільно обрати маркетингову стратегію виходу на 2-й сегмент ринку, яка забезпечить їм найкраще співвідношення сподіваного результату і ризику.

Висновки. Незважаючи на те, що зростання динамічності та невизначеності у зовнішньому середовищі трансформується для більшості підприємств у непередбачувані зміни ринкового попиту і відтак створює значні проблеми у плануванні маркетингової діяльності, методичний інструментарій розпізнавання, оцінювання та урахування ризиків в процесі формування маркетингових стратегій залишається практично неопрацьованим.

Обґрунтовано процедуру імплементації методів управління ризиками в процес формування маркетингової стратегії підприємства: на етапі аналізу маркетингового середовища – виконувати ідентифікацію ризиків та виявляти найбільш суттєві серед них, на етапі розробки стратегічних альтернатив – розраховувати кількісні показники ризику й визначати його ступінь для кожної альтернативи, на етапі вибору остаточної стратегії – здійснювати вибір виходячи зі співвідношення очікуваного результату й ризику з точки зору осіб, що приймають рішення. Запропонований методичний підхід проілюстровано конкретним прикладом.

Впровадження рекомендацій щодо розпізнавання, оцінювання та урахування ризиків в процесі стратегічного маркетингового планування дозволить більш обґрунтовано підходити до вибору маркетингових стратегій, а відтак покращити результати діяльності підприємств та їх стійкість до несприятливих змін у ринковому середовищі. Перспективи подальших розвідок можуть полягати у емпіричному визначенні основних джерел маркетингових ризиків та напрацюванні практичного інструментарію їх нейтралізації.

Література

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер, К. Л. Келлер. – СПб : Питер, 2006. – 816 с.
2. Кревенс Д. В. Стратегический маркетинг / Д. В. Кревенс ; пер. с англ. – 6-е изд. — М. : Издательский дом «Вильямс», 2008. – 752 с.
3. Уолкер-младший О. Маркетинговая стратегия. Курс МВА / О. Уолкер-младший. – М. : Вершина, 2006. – 496 с.
4. Хулей Г. Маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование / Г. Хулей, Дж. Сондерс, Н. Пирси ; пер. с англ. – Днепропетровск : Balance Business Books, 2005. – 774 с.
5. Балабанова Л. В. Стратегічне управління маркетинговою діяльністю : монографія / Л. В. Балабанова, Ю. М. Логвіна. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2012. – 249 с.
6. Длігач А. О. Стратегічне маркетингове управління : монографія / А. О. Длігач. – К. : Алерта, 2012. – 270 с.
7. Ковальчук С. В. Стратегічний маркетинг : навч. посіб. / Ковальчук С. В. – Хмельницький : ХНУ, 2010. – 291 с.
8. Крикавський Є. В. Стратегічний маркетинг : навч. посібник / Є. В. Крикавський, Л. І. Третьякова, Н. С. Косар. – Л. : Вид-во Львів. політехніки, 2013. – 255 с.
9. Куденко Н. В. Стратегічний маркетинг : підручник / Н. В. Куденко. – К. : КНЕУ, 2012. – 523 с.
10. Сумець О. М. Стратегічний маркетинг : навч. посіб. Ч. 1 : Сутність стратегічного маркетингу та його сучасна концепція / О. М. Сумець, Є. М. Ігнатова. – Х. : Міська друкарня, – 2011. – 191 с.

11. Баззел Р. Д. Информация и риск в маркетинге / Баззел Р. Д., Кокс Д. Ф., Браун Р. В. ; пер. с англ. ; под ред. Ефимовой М. Р. – М. : Финстатинформ, 1993. – 93 с.
12. Старостина А. А. Риск-менеджмент в маркетинге / А. А. Старостина, В. А. Кравченко // Стратегія економічного розвитку України. – 2002. – Вип. 6 (13). – С. 205–211.
13. Куденко Н. В. Маркетингові стратегії фірми : монографія / Н. В. Куденко. – К. : КНЕУ, 2002. – 245 с.

References

1. Kotler F. Marketynh menedzhment / F. Kotler, K. L. Keller. – Spb : Pyter, 2006. – 816 s.
2. Krevens D. V. Stratehycheskyi marketynh / D. V. Krevens ; per. s anhl. – 6-e yzd. — М. : Yzdatelskyi dom «Vyliams», 2008. – 752 s.
3. Uolker-mladshyi O. Marketynhovaia stratehyia. Kurs MVA / O. Uolker-mladshyi. – М. : Vershyna, 2006. – 496 s.
4. Khulei H. Marketynhovaia stratehyia y konkurentnoe pozytsyonyrovanye / H. Khulei, Dzh. Sonders, N. Pyrsy ; per. s anhl. – Dnepropetrovsk : Balance Business Books, 2005. – 774 s.
5. Balabanova L. V. Stratehichne upravlinnia marketynhovoio diialnistiu : monohrafiia / L. V. Balabanova, Yu. M. Lohvina. – Donetsk : DonNUET, 2012. – 249 s.
6. Dliach A. O. Stratehichne marketynhove upravlinnia : monohrafiia / A. O. Dliach. – К. : Alerta, 2012. – 270 s.
7. Kovalchuk S. V. Stratehichnyi marketynh : navch. posib. / Kovalchuk S. V. – Khmelnytskyi : KhNU, 2010. – 291 s.
8. Krykavskiy Ye. V. Stratehichnyi marketynh : navch. posibnyk / Ye. V. Krykavskiy, L. I. Tretiakova, N. S. Kosar. – L. : Vyd-vo Lviv. politekhniki, 2013. – 255 s.
9. Kudenko N. V. Stratehichnyi marketynh : pidruchnyk / N. V. Kudenko. – К. : KNEU, 2012. – 523 s.
10. Sumets O. M. Stratehichnyi marketynh : navch. posib. Ch. 1 : Sutnist stratehichnoho marketynhu ta yoho suchasna kontseptsiiia / O. M. Sumets, Ye. M. Ihnatova. – Kh. : Miska drukarnia, – 2011. – 191 s.
11. Bazzel R. D. Informatsyia y rysk v marketynhe / Bazzel R. D., Koks D. F., Braun R. V. ; per. s anhl. ; pod red. Efymovoi M. R. – М. : Fynstatynform, 1993. – 93 s.
12. Starostyna A. A. Rysk-menedzhment v marketynhe / A. A. Starostina, V. A. Kravchenko // Stratehiia ekonomichnoho rozvytku Ukrainy. – 2002. – Vyp. 6 (13). – S. 205–211.
13. Kudenko N. V. Marketynhovi stratehii firmy : monohrafiia / N. V. Kudenko. – К. : KNEU, 2002. – 245 s.

Рецензія/Peer review 05.03.2018

Надрукована/Printed: 06.04.2018

Рецензент: д. н. з держ. упр., проф. Ромат Є. В.

ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ СПІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В роботі визначались особливості формування маркетингової товарної політики спільних підприємств, а також певні аспекти щодо методології управління та планування асортименту. Визначено погляди представників асортиментних концепцій стосовно методології управління асортименту. Досліджувалась загальна оцінка діяльності спільного підприємства та аналіз конкурентоспроможності за допомогою SWOT-аналізу. Здійснено пошук шляхів оптимізації маркетингової товарної політики. В результаті аналізу було виявлено слабкі та сильні сторони, потенційні можливості та загрози для підприємства, що дали змогу сформуванню загальної стратегії підприємства на основі формування стратегії розвитку та стратегію внутрішніх перетворень для підвищення ефективності функціонування діяльності підприємства, шляхом розроблення системи реформування товарної політики.

Ключові слова: асортимент, планування асортименту, конкурентоспроможність, SWOT-аналіз, стратегія підприємства, оптимізація управління.

PETRENKO V.

Kherson State University

FORMATION OF MARKETING COMMODITY POLICY OF JOINT VENTURES

The work defined the peculiarities of the formation of the marketing commodity policy of joint ventures, as well as certain aspects concerning the methodology of management and planning of the range. The views of representatives of assortment concepts concerning the methodology of assortment management are determined. A general assessment of the joint venture activity and competitiveness analysis through SWOT analysis was investigated. Depending on the purpose facing the enterprise, the breadth of the range is determined. If the purpose of the enterprise is an increase of income and at the same time it is supposed to add new products, the assortment is considered narrow. But if, on the contrary, the goal of the company is to increase income, but it does not intend to add new products, the range is considered broad. The search for ways to optimize marketing commodity policy has been made taking into account the problems of the micro-macro environment, the internal environment and provides for their use in the form of procedures and recommendations that are designed specifically for each production structure of the enterprise in order to maximize profits. As a result of the analysis, a number of measures have been identified to facilitate the formation of marketing commodity policies, the implementation of which is influenced by the system of factors that were identified during the SWOT analysis, namely the strengths and weaknesses, opportunities and threats. Depending on the influence of these elements, concrete actions have been proposed to each other, resulting in the formation of strategies. Nevertheless, the strengths of the great attention are played, because with the help of them it is possible to take advantage of potential opportunities and minimize negative consequences of potential dangers for the enterprise. The formation of marketing commodity policies are influenced by changes in other subsystems of the enterprise, including the organizational structure. The joint venture should rely on a strategy of stability.

Key words: assortment, assortment planning, competitiveness, SWOT analysis, enterprise strategy, optimization of management.

Постановка проблеми. Одним із важливих факторів, що визначає розвиток національної економіки та економіки в цілому, є поширення економічної глобалізації, за якої слід раціонально розробляти та здійснювати маркетингову товарну політику. Оскільки, саме вона допомагає досягти бажаного ефекту під час оптимального виробництва та просування товару, що досягатиметься за правильного вибору та раціонального застосування інструментів, завчасно визначаючи маркетингові стратегії, що допоможуть у досягненні бажаного результату. Велику роль у розробці маркетингової товарної політики відіграє аналіз конкурентного середовища, адже її об'єктом є товар, задля якого і створюють маркетингові стратегії, адже це напряму стосується його поширення та збуту, а отже формування попиту на нього. На сучасному етапі розвитку економіки спостерігається виникнення все більшої кількості конкурентів і тому потрібно постійно проводити аналіз конкурентного середовища. Маркетингова товарна політика вирішує головну проблему розвитку економіки спільного підприємства, адже вона охоплює управління всіма її складовими, в тому числі і конкурентним середовищем та життєвим циклом товарів. Маркетингова товарна політика являє собою комплекс дій товаровиробника та інших принципів, що передбачають виконання цілого ряду заходів, що взаємопов'язані між собою. Тому неправильно розроблена маркетингова товарна політика передбачає масу порушень інших складових діяльності підприємства, що, в першу чергу, впливатиме на виробництво, збут, маркетинг, систему управління та поточну стратегію підприємства. Товарна політика передбачає вирішень таких проблем:

- Оптимізація асортименту.
- Визначення темпів оновлення асортименту в цілому.
- Виявлення оптимального взаємозв'язку між новими та старими виробами у виробничій програмі підприємства.
- Визначення рівня освоєння.

- Визначення терміну щодо випуску нової продукції.
- Оцінка попиту на нову продукцію.
- Розробка програми стосовно відмови від випуску морально застарілої продукції.

Аналіз останніх досліджень та результатів. В основі аналізу маркетингової товарної політики зосереджені особливості формування асортименту, чому власне виявлено багато публікації та досліджень представників асортиментних концепцій, що вбачають зв'язок між формуванням асортименту та товарної політики. Методологія управління в області товарної політики включає різні підходи [1]. Насамперед, Ф. Котлер, представник асортиментної концепції, намагався показати раціональний підхід до аналізу товарної лінії, вказавши його етапи:

Оцінка та аналіз товарної лінії, що передбачає збирання інформації стосовно обсягу продаж та розміру отримання прибутку. Це дає змогу визначити ефективність функціонування діяльності підприємства, опираючись на попит споживачів на нові товари (або модифіковані). Якщо було виявлено, що на малу частку товарів припадає більша частка продажу, то це означає, що товарна лінія є вразливою і тому необхідно розробити підхід до системи збуту цих товарів. Ці заходи допоможуть сформувати карту позиціонування, що дозволить оцінити позиції товарної лінії порівняно з конкурентами.

Вибір рішення щодо корегування товарної лінії, що передбачає внесення змін до асортименту. Приймається рішення стосовно змін довжини асортиментної товарної лінії, адже головним показником діяльності підприємства є сумарний прибуток, який можна збільшити за рахунок додавання до товарної лінії нових продуктів (коротка товарна лінія) або навпаки – скорочення одиниць продуктів (виробів) асортименту (довга товарна лінія).

Таким чином, Ф. Котлер показав ефективність формування карти позиціонування, що дасть змогу оптимізувати маркетингову товарну політику, оскільки це дасть змогу сформувати стратегію товарної лінії. Але є ризик, що пов'язаний з витісненням тих товарів, що важливі для клієнтської бази, які були усунено в результаті скорочення асортиментної товарної лінії.

Е. Дихтль та Х. Хершген визначили, що формування асортименту, а отже й маркетингової товарної політики, повинно залежати від економічної мети та цілей підприємства, що було б направлено на максимізацію прибутку та збільшення обсягу продаж. Представники виокремлюють такі етапи оцінювання асортиментної лінії: кількісна оцінка та збирання інформації про внутрішнє середовище підприємства [2]. Кількісна оцінка передбачає визначення інформації про співвідношення окремих одиниць товару в загальному об'єму продаж продукції. Аналізуються та визначаються відхилення від планових показників минулих періодів; оцінюється затрати відносно розміру прибутку та формуються способи їх покриття; розраховується товарооборот, що є основним показником швидкості обороту товарів. Інформація про внутрішнє середовище збирається з метою аналізу сприйняття ринком товарів підприємства. За допомогою даного можна детально розглянути структуру асортименту та виявити всі можливості та загрози, сильні та слабкі сторони в цілому, але негативною стороною є те, що під час збирання та обробки інформації про внутрішнє середовище не звертається увага на доцільність збирання інформації про макросередовище (конкурентне середовище, політична ситуація, демографічна структура, ефективність державного регулювання, правову базу, природні умови, соціальний та культурний розвиток).

П. Зав'ялов пропонує три етапи аналізу: вивчення споживача, оцінка товарів конкурентів, приймається рішення щодо випуску продукції підприємством. Представник даної асортиментної концепції вважає, що при аналізі маркетингової товарної політики, в першу чергу, слід опиратися на виявлення та вивчення потенційних та наявних потреб споживачів, вивчення поведінки його та аналіз продукції конкурентів. П. Зав'ялов наголошує, що при аналізі обов'язково потрібно враховувати оцінку та сприйняття товарів споживачами для того, щоб знати – якими продуктами слід доповнювати асортиментну товарну лінію чи навпаки – скорочувати її; удосконалювати чи модифікувати продукцію. Ці всі заходи є доречними при реалізації опитування чи, безпосередньо, тестування споживачів. Під час аналізу товарного асортименту враховуються вказівки та рекомендації щодо зниження виробничих витрат, кращої якості збуту та обслуговування, зниження терміну окупності капіталовкладень. Позитивним аспектом даного погляду (П. Зав'ялова) є те, що автор конкретно розглянув всю структуру товарного асортименту, але негативною стороною є те, що ним було запропоновано конкретного алгоритму аналізу товарного асортименту [3].

Деякі особливості притаманні роздрібній торгівлі. Тут потрібно враховувати не тільки торгове місце, структуру споживачів, але й напрямки спеціалізації всієї роздрібної торгової мережі, тобто магазини, що можуть замінити, доповнювати дану продукцію [4].

Загалом представники намагалися розглянути основні завдання концепції [5], що пов'язані з визначенням та розробкою напрямків формування асортименту, вибору методу його реалізації, формування стратегії реалізації по кожній з групи товарів асортименту.

Очевидно, що всі розглянуті вище погляди вказують на обов'язковість врахування того аспекту, що при оцінці асортименту, а отже і маркетингової товарної політики, необхідно розглядати та аналізувати сприйняття товарів ринком та споживачами. Послідовність реалізації проведення етапів оцінювання маркетингової товарної політики дуже важливо, адже це вказує на точність, повноту отримання інформації стосовно аналізу потреб та запитів як ринку, так і споживачів.

Виділення невирішених раніше частин загальних проблем. Всі аспекти маркетингової товарної політики мають стратегічний напрямок. Мається на увазі, що невирішені проблеми створюють наслідки, що напрями пов'язані з їх довгостроковим характером, тому потрібно розробити заходи та цільові дії, що раніше не розглядалися іншими представниками асортиментних концепцій. Насамперед, це стосується: організація роботи в межах тієї номенклатури товарів, що вже існують, враховуючи стадії життєвого циклу (впровадження на ринок, зростання, зрілість, занепад) і заздалегідь розробити планування випуску нової продукції або здійснити зміни стосовно зняття декотрих продуктів з товарної лінії реалізувати і вирішити дані проблеми для забезпечення стійкості та стабільності товарної асортиментної лінії; раціональної організації та управління попиту; стабільного прибутку. Але для цього повинні бути правильно сформовані потрібні стратегії, що в подальшому можуть призвести до ефективного впровадження нововведень та інших інноваційних технологій.

Найважливішою складовою маркетингової товарної політики як комплексу заходів є планування випуску нового продукту, що розпочинається з розробки ідеї та закінчуючи розрахунком витрат на її впровадження, що призведе до комерціалізації результатів, що, в свою чергу, передбачає отримання прибутку з реалізації заходів щодо випуску продукції та її продажу.

Обов'язково при розробці стратегії враховують такий фактор як здійснення контролю за якістю товарів з метою збереження кількісних та якісних особливостей продукції та впровадження заходів щодо вивчення сприйняття ринком товарів виробника. При чому це обслуговування повинно діяти на всіх етапах життєвого циклу товарів, навіть на етапі, коли спостерігається занепад товару (велике падіння попиту). Повинна бути служба маркетингу, що слідкує за послідовністю і виконанням даних процесів, адже таким чином можна уникнути елементарних проблем, які стосуються «перевантаження» складу та заморожування оборотних фінансових ресурсів (коштів). Паралельно при здійсненні даних процесів обов'язково повинен враховуватись такий фактор або елемент мікросередовища як конкуренти. Адже саме воно є рушійною силою до впровадження нових технологій та інших подібних дій з метою отримання якомога більшого прибутку.

На даний момент є актуальною проблема конкурентоспроможності підприємства, що має безпосередній зв'язок з її складовими: торгова марка, сервісне обслуговування, асортимент, нові товари. Але багато хто з виробників не враховує такої складової як потенційні властивості товару (приховані). Тому в цій статті є доречним розглянути ще не вирішені питання маркетингової товарної політики, що стосуються розробки раціональної стратегії, що була б реалізована на вирішення проблем з врахуванням всіх негативних факторів. В практиці маркетингу велика увага звертається на конкурентну боротьбу за ринки реалізації продукції, за добре сприйняття споживачами товарів виробника. Для того, щоб досягти бажаного ефекту необхідно слідкувати за ситуацією на ринку (наприклад, щоб завчасно не з'явилися товари-аналоги) та оперативно використовувати інструменти та засоби стимулювання збуту.

Розглядаючи сучасні тенденції економічного розвитку, робимо висновок, що маркетингова товарна політика є сукупністю заходів, спрямовані на правильну розробку стратегії, що враховувала проблеми мікро-, макросередовища, внутрішнього середовища і передбачає використання її у вигляді процедур та рекомендацій, які розроблені спеціально для кожної виробничої структури підприємства з метою отримання максимального прибутку.

Для вирішення даної проблеми необхідно її розглядати у безпосередньому взаємозв'язку із загальними проблемами:

- Нестабільна правова база
- Невизначеність напрямків функціонування підприємства
- Перезавантаження ринку збуту імпортованими товарами
- Недостатнє стратегічне мислення керівного складу щодо маркетингової товарної політики.
- Політична нестабільність
- Нераціональна організаційна структура підприємства
- Недостатнє ресурсне та сировинне забезпечення
- Нестійке позиціонування на ринку
- Низький рівень досвіду та кваліфікації кадрового персоналу
- Несвочасне та недоречне звуження товарної лінії підприємства
- Недостатньо розвинена науково-технічна база
- Середній рівень інформаційного забезпечення

Для кожного підприємства виділяються окремі вказівки та рекомендації щодо планування асортименту. Виробниче підприємство повинен вчасно здійснити пропозицію тих товарів, що могли б якомога максимально задовольнити відповідні категорії покупців і при цьому необхідно, щоб запропоновані товари відповідали виробничій програмі підприємства та профілю його діяльності.

Асортимент – це сукупність продукції, що пропонують продавці або безпосередньо самі виробники (часто торгуючі підприємства). В асортименті всі товари обов'язково класифіковані за різними критеріями. Номенклатура – це визначена група товарів, що визначена у натуральних одиницях.

Є різні підприємства, з-поміж яких є ті, що орієнтуються на виготовленні визначеного товару, а є такі, що виготовляють декілька різновидів товарів. За кожним окремим різновидом закріплена визначена

група товарів, що класифікована та відділена від інших своїми своєрідними особливостями – зовнішній вигляд, дизайн, вага, розмір, упаковка, товарна марка. Обов'язковою основою асортименту є його довжина, ширина, глибина та щільність. Широта асортименту визначається різноманітністю товарів, а її кількісна характеристика є довжиною його. Наприклад, ПАТ «Цюрупинське» виражається такою широтою асортименту – лікери, бренді, кальвадос, ігристі вина. А довжина асортименту представлена близько 10 ігристих вин (окремий вид характеризується своїм найменуванням). Глибина асортименту – багатоваріантність виготовлення продукції, що стосується різними варіантами продажу та реалізації її. Наприклад, коньяк «Volgrad» реалізується в різних об'ємах (що підлаштовується під запити та потреби споживачів). Щільність асортименту вказує на взаємодію різних товарних груп товарів. Наприклад, на підприємстві «Цюрупинське» спирті напої: коньяк, лікер, вино, кальвадос можна розглядати як одну групу – вино-коньячні товари (напої).

Асортимент можна подовжувати за допомогою створення більших різновидів другорядних товарів. Це пояснюється різними шляхами, але серед яких можна виділити такі пояснення:

- отриманням більших доходів;
- функціонуванням технологій, що залишились в запасі;
- можливістю міцно закріпитися на ринку.

Такі процеси не є безперервними. Якщо асортимент подовжений та при цьому перевищує міру подовження, то у споживачів може виникнути попит на другорядну (не основну) продукцію тієї ж самої товарної асортиментної лінії [7].

Таким чином, при формуванні асортименту слід розглядати основні умови розробки товарної політики: усвідомлення мети виробництва та планування збуту продукції; інформаційне забезпечення щодо запитів ринку; виявлення всіх можливостей та загроз.

Формулювання цілей статті (постановка завдань). Основними завданнями статті є:

- Визначити цінову стратегію спільного підприємства на прикладі ПАТ «Цюрупинське».

- Проаналізувати конкурентоспроможності підприємства та висвітлити отримані результати під час формування маркетингової товарної політики.

- Особливості формування стратегії спільного підприємства.

- Розглянути оптимізацію організаційної структури підприємства як складову товарної політики.

Якщо розглянути детально дані завдання, то можна здійснити правильну розробку стратегії розвитку для підприємства та оптимізувати управління організаційною структурою підприємства, що допоможе раціонально сформувати маркетингову товарну політику, яка буде спрямована на підвищення ефективності функціонування діяльності підприємства з метою отримання максимального прибутку та збереження тенденції отримання стабільних доходів.

Основною метою статті є розробка заходів як основи маркетингової товарної політики, що пов'язані з розробкою стратегії підприємства та оптимізацією діяльності підприємства. Результати, отримані внаслідок дослідження, допоможуть висвітлити всі слабкі та сильні сторони; потенційні можливості та загрози.

Виклад основного матеріалу. Аналіз щодо формування маркетингової товарної політики здійснюється на основі ПАТ «Цюрупинське», а саме аналіз цінової стратегії та аналіз конкурентоспроможності. Для кожного окремого підприємства аналіз особливостей формування маркетингової товарної політики є індивідуальним та окремим своєрідним аспектом.

При формуванні нового продукту повинні, перш за все, бути враховані всі запити та потреби покупців. Слід розглянути фактори, що впливають на діяльність та функціонування підприємства – цінові та нецінові чинники. Якщо розглядати формування ціни та її вплив, що можливе на ПАТ «Цюрупинське», то слід наголосити на таких стратегіях:

При неціновій конкуренції стратегія спрямована на продаж товарів за стандартними ринковими цінами.

Для прискореного продажу та реалізації продукції використовується застосування невисоких цін відносно тих, що встановлюються на ринку іншими виробниками.

Вказуючи на якість товару встановлювати високі ціни, що виправдовують якість товару для споживачів).

На формування ціни впливають такі чинники: показники якості товару, другорядні особливості товару, конкурентне середовище, витрати на виробництво продукції, термін, протягом якого буде реалізовуватись продукція, клієнтська база, потенційна додаткова група споживачів.

Бувають випадки, коли можливе одночасне застосування двох стратегій щодо формування ціни, а саме:

- Стратегія «зняття вершків» – формуються високі переважно ціни на продукцію, але з орієнтиром на тих людей, що мають високий рівень життя, а отже – високі доходи. Якщо застосовувати дану стратегію, то можна досягнути високих прибутків та невеликого терміну окупності.

- Стратегія проникнення на ринок – формування низьких (не високих) цін, орієнтовно на велику категорію людей з середнім рівнем життя. Для даної стратегії слід очікувати великий термін окупності та великий обсяг продажу, що покриватиме затрати на їх виробництво та реалізацію.

ПАТ «Цюрупинське» здійснює самостійний аналіз ніші споживачів, а в подальшому – алгоритм стандартний. Для окремих складових маркетингу характерний різний принцип їх формування: враховується різні витрати та інвестиції (альтернативність їх вкладу).

Асортимент можна подовжувати за рахунок другорядних товарів. Дане явище пояснюється такими факторами:

- Отримання більше доходів;
- Використання технологічних запасів;
- Використання можливості закріплення на ринку та позиціонування.

Дані процеси – не безперервні. Якщо асортиментна лінія подовжена через міру, то споживачі звертають увагу на другорядну продукцію і попит на основну продукцію може знизитися [8]. Переважно, декілька робітників несуть відповідальність за окремим товарними групами товарів, а це означає прийняття рішення щодо вибору варіанта реалізації товару того ж самого асортиментного ряду.

Залежно від мети, що стоїть перед підприємством визначається широта асортименту. Якщо мета підприємства – збільшення доходу і при цьому передбачаються додавати нові товари, то асортимент вважається вузьким. Але якщо, навпаки – мета підприємства – збільшення доходу, але при цьому не передбачається додавати нову продукцію, то асортимент вважається широким. В решті-решт, всі торгові (виробничі) підприємства, намагаються завоювати все більшу частину ринку (нові ринки), а це означає, що асортимент продукції підприємства повинен бути широким. Ті підприємства, що хочуть отримати максимальний прибуток повинні намагатися посилатися на два головні принципи. Протягом певного часу асортиментна товарна лінія стає ширшою, чого можна досягнути за допомогою двох способів: збільшувати об'єм випуску товарів, тобто не притримуючись норми випуску товарів); додавати до асортиментної товарної лінії нові товари.

Перший спосіб означає – виробництво продукції понад норми, що характерна для підприємства. А другий спосіб трактує можливість збільшення асортименту за рахунок виробництва абсолютно нових товарів. До даних способів не слід часто та безпосередньо звертатись, тому що в разі витіснення одного товару іншим це може призвести до отримання невисоких прибутків.

Здійснення контролю за дотриманням маркетингу є важливим у маркетинговій сфері. Багато науковців та спеціалістів в даній сфері розуміють під цим поняттям – втілення матеріально-технічних можливостей виробничого (торгуючого) підприємства відносно виробу, тому такий спосіб надання послуг приносить якомога більший дохід.

ПАТ «Цюрупинське» відрізняється від інших підприємств тим, що може запропонувати продукцію більшої якості та оптимально встановленої ціни як для клієнтської бази, так і для замовників. Стиль та імідж виноробного підприємства багато чим вирізняється; його підкреслюють визнані ігристі вина, коньячні спиртні напої (наприклад, коньяк «Volgrad»), що дуже відоме на своєму ринку збуту, а це означає його визнання українським ринком. Велика перевага підприємства серед зарубіжних конкурентів – це встановлення відносно низьких цін, що дає змогу масову здійснювати оптову торгівлю. Мета виноробного підприємства – завоювання все більше нових сегментів та ринків, хоча частина українського ринку перебуває має достатньо великий попит на продукцію виноробного підприємства. Саме це допомагає йому знижувати затрати на виробництво та продаж товарів, що здійснюється за рахунок ефекту масштабу та дає змогу отримувати стабільні доходи. Але великою перевагою такої ситуації є те, що отримання стабільного прибутку передбачається не тільки в короткостроковому, але й у довгостроковому періоді.

Для ПАТ «Цюрупинське» характерний такий метод ціноутворення, як метод «повних витрат» (метод «витрати плюс»), що здійснюється та розраховується на основі додавання всіх витрат та тієї суми, що відповідає нормі прибутку. Для розрахунку взято ті витрати, що були витрачені в реалізацію та збут продукції, що забезпечило отримання прибутку. Надбавка включає в себе непрямі податки та митні збори, які перекладені зі споживача. Дана цінова стратегія має велике значення для формування маркетингової товарної політики, оскільки даний метод, що застосовується виноробним підприємством має такі переваги:

Якщо підприємство одночасно займається виробництвом та торгівлею продукції, тобто здійснює два функціональні призначення, то йому набагато простіше можна визначити витрати, що здійснюються на виробництво і тому зручніше проаналізувати собівартість тієї продукції, що реалізовує та випускає підприємство у порівнянні з реалізацією заходів, що були б спрямованні на аналіз та дослідження попиту на вироблену продукцію (ПАТ «Цюрупинське» – виноробне виробниче та торгуюче підприємство).

Якщо конкуренти будуть користуватися таким же методом, то це призводить до відсутності цінової конкуренції. Таким чином, дана ситуація не призведе до втрати прибутку (в дійсності так і є).

Відповідно до методу, надбавка до собівартості є нормальною (до 50%), що є великою перевагою як для виробників-продавців, так і для споживачів.

Враховує реальні та доступні ринкові ціни, тому не потребує окремих досліджень ринку чи споживачів.

Надбавка, що включається в основу розрахунку ціни за даним методом, повинна відповідати як мінімум нормі прибутку, що позитивно відображається на фінансових результатах підприємства.

При формуванні важлива не тільки цінова стратегія, але ще й аналіз конкурентоспроможності на основі дослідження внутрішнього середовища. Для такого дослідження краще застосовувати SWOT-аналіз.

SWOT-аналіз – це аббревіатура, що включає такі слова: Strengths (сили), Weaknesses (слабкості), Opportunities (позитивні можливості), Threats (небезпеки). Методологія такого аналізу полягає в аналізі та виявленні слабких і сильних сторін, позитивних можливостей та небезпек, а також в виявленні взаємозв'язку між цими аспектами. Його сутність полягає в аналізі внутрішнього середовища підприємства з метою виявлення слабких та сильних сторін; потенційних можливостей загроз. Логіка послідовності проведення його полягає в:

1. Складання таблиці із визначенням сильних та слабких сторін.
2. Складання таблиці «Можливості – загрози» для підприємства
3. Виявлення взаємозв'язку між сформованими складовими даного аналізу
4. Дослідження та аналіз отриманих результатів

В першу чергу, слід скласти таблицю «Сильні сторони – Слабкі сторони».

Таблиця 1

Сильні сторони – Слабкі сторони

Сильні сторони	Слабкі сторони
Стабільний ринок збуту Широкий асортимент товарів Наявність постійних постачальників Висококваліфікований персонал Вагома частка власної сировинної бази	Відсутність інноваційної активності та науково-дослідницьких робіт. Застаріле технічне обладнання Відсутність ефективної реклами Необхідність удосконаленого (постійного) контролю на виробництві

Після того як було сформовано слабкі та сильні сторони, необхідно визначити потенційні можливості та загрози для підприємства:

Таблиця 2

Можливості – загрози

Можливості	Загрози
Вихід на новий ринок Залучення інвесторів Поява нових постачальників Обслуговування додаткової групи покупців	Падіння економіки Збільшення цін на сировину, матеріали та комплектуючі вироби Зниження рівня ефективності виробництва у зв'язку з використанням застарілого обладнання

На основі даних необхідно виявити взаємозв'язок між сильними, слабкими сторонами та можливостями, загрозами за допомогою аналізу впливу кожних з цих факторів, в результаті чого формується стратегія подальшого розвитку для підприємства. Для цього складається чотири таблиці.

Комбінація «Сильні сторони – можливості» формують стратегію розвитку для підприємства.

Комбінація «Слабкі сторони – небезпеки» формують стратегію для внутрішніх перетворень.

Комбінація «Сильні сторони – небезпеки» використовується як стратегія потенційних переваг.

Комбінація «Слабкі сторони – небезпеки» формують обмеження стратегічного розвитку.

1. Таблиця «Сильні сторони – можливості». Отже, кожен сильну сторону підприємства можна використовувати для реалізації можливостей підприємства. Володіючи такими сильними сторонами як стабільний ринок збуту можна скористатися такою можливістю як вихід на новий ринок шляхом захоплення нового сегменту, а згодом й нових ринків, також можна залучити інвесторів шляхом розроблення ефективної реклами, спеціально розробленої для них. Маючи широкий асортимент товарів, можна скористатися такою можливістю, як вихід на новий ринок шляхом зменшення (зміни) асортименту відповідно до вимог нового ринку. Наявність постійних постачальників дає великі переваги стосовно використання потенційних можливостей для підприємства, оскільки використовуючи цю сильну сторону можна реалізувати якомога більше товарів, опираючись на стабільно-доступні ціни на матеріали та сировину. Для потенційних інвесторів розглянута сильна сторона дуже значима, оскільки вона є гарантом стабільних поставок в майбутньому для ефективного здійснення підприємницької діяльності.

2. Таблиця «Слабкі сторони – можливості». Оскільки на підприємстві відсутня інноваційна діяльність можна розробити інноваційний проект, який би міг зацікавити потенційних інвесторів. Шляхом розроблення підсилювальної реклами можна вийти на новий ринок, створивши попит на продукцію, а для залучення інвесторів розробити інформаційну рекламу, наголошуючи на іміджі товарів. Для обслуговування додаткової клієнтської бази найняти менеджера, який би забезпечив контроль за здійсненням даного процесу. Проблема застарілого технічного устаткування можна вирішити за рахунок здійснення планування щодо поступової заміни його на нове обладнання, якщо використовувати дві можливості – це залучення інвесторів та обслуговування додаткової групи клієнтської бази. За рахунок тих коштів, що надходять від продажу та збуту продукції для додаткової групи споживачів, можна нагромаджувати коштів та поступово здійснювати заміну.

3. Таблиця «Сильні сторони – небезпеки». Дана таблиця дає змогу відповісти на питання « як за допомогою сильних сторін можна уникнути потенційних небезпек для підприємства. Для того, щоб уникнути такої загрози як падіння економіки потрібно змінити асортимент (зменшити) відповідно нових потреб ринку у зв'язку з падінням економіки; з метою запобігання збільшення цін на сировину, матеріали, комплектуючі вироби у майбутньому необхідно завчасно домовлятися про стабільність цін з постачальниками для налагодження взаємного співробітництва.

4. Таблиця «Слабкі сторони – небезпеки». Наявність слабких сторін посилює потенційні небезпеки. Відсутність інноваційної активності в умовах падіння економіки призведе до погіршення коефіцієнтів прибутковості та ділової активності; а в умовах збільшення ціни на сировину та матеріали призведе до зростання собівартості. Відсутність ефективної реклами призведе до зниження рівня обороту продаж через відсутність зацікавленості потенційних клієнтів, тому відсутність перспективних великих продаж власної продукції може однозначно знизити рівень отримання прибутку. А через відсутність постійного та якісного контролю може призвести до поширення тіньової економіки та розладнання організації праці на підприємстві, а це означає – відсутність контролю за проведенням аналізу щодо економічної ефективності виробничого процесу.

Формування маркетингової товарної політики на спільному підприємстві характеризується застосуванням різних змін не тільки в товарній стратегії, але й у організаційній структурі для забезпечення здійснення ефективної діяльності підприємства. На підприємстві доречним є створення трьох відділень, що будуть відповідно обслуговувати постійних клієнтів; дрібні структури (наприклад, магазини); додаткову групу потенційних клієнтів.

Наприклад, на ПАТ «Цюрупинське» необхідно створення посад для забезпечення удосконаленого контролю на підприємстві, а саме – менеджера з організації поставок сировини та матеріалів; керуючого відділом маркетингу та організувати їм річну оплату праці, що складатиме згідно з проведеним дослідженням 370 тисяч гривень. Для перевірки доцільності проведення таких змін необхідно проводити ряд розрахунків показників (чистий дисконтований дохід, індекс дохідності, рентабельність інвестицій та термін окупності). Згідно з дослідженням, на підприємстві є доцільними зміни організаційної структури.

Висновок. Відповідно до проведеного дослідження, було виявлено ряд заходів по сприянню формування маркетингової товарної політики, на реалізацію якої впливають система факторів, що були виявлені в процесі SWOT-аналізу, а саме сильні та слабкі сторони, можливості та загрози. Залежно від впливу цих елементів один на одного були запропоновані конкретні дії, внаслідок чого сформувалися стратегії. Велику увагу відіграють все ж таки сильні сторони, адже за допомогою них можна скористатися потенційними можливостями та мінімізувати негативні наслідки потенційних небезпек для підприємства. На формування маркетингової товарної політик впливають зміни інших підсистем діяльності підприємства, серед яких організаційна структура. Спільному підприємству слід опиратися на стратегію стабільності.

Література

1. Ліфіц І. Показники асортименту товарів як характеристики збалансованості попиту та пропозиції / І. Ліфіц // Маркетинг. – 2006. – № 4. – С. 52–61
2. Эванс Дж. Маркетинг / Эванс Дж., Берман Б. – М. : Соминтек, 2004. – 224 с.
3. Васильева Н.Э. Формирование цены в рыночных условиях / Н.Э. Васильева, Л.И. Козлова. – М. : Бизнес-школа "Интел-Синтез", 2011. – 67 с.
4. Романов А.М. Маркетинг / А. М. Романов. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 97 с.
5. Романов С.Г. Маркетинг : підручник для ВНЗ / за ред. С.Г. Романова. – М. : Банки та біржі: ЮНІТІ, 2011. – 76 с.
6. Саркісян Л.Г. Технологія торговельних процесів / Л.Г. Саркісян, О.Б. Казакова. – К. : ЦУЛ, 2007. – 49 с.
7. Гончаров С. М. маркетинг : навч. посібник / С. М. Саркісян. – Рівне : НУВГП, 2007. – С. 118–120.

References

1. Lifits I. Pokaznyky asortymentu tovariv yak kharakterystyky zbalansovanosti popytu ta propozytsii // Marketynh. – 2006. - 4. - S. 52-61
2. Evans Dzh. Marketynh / Evans Dzh., Berman B. - M.: Somyntek, 2004. – 224 s.
3. Vasyleva N.E. Formyrovanye tseny v rynochnykh usloviyakh / N.E. Vasyleva, L.Y. Kozlova. – M. : Byznes - shkola "Yntel-SynteZ", 2011. – 67 s.
4. Romanov A.M. Marketynh / A. M. Romanov. - M. : Fynansy i statystyka, 2004. - 97s.
5. Romanov S.H. Marketynh. Pidruchnyk dlia VNZ / Za red.. S.H. Romanova. – M.: Banky ta birzhi: YuNITI, 2011. – 76 s.
6. Sarkisian L.H. Tekhnolohiia torhovelnykh protsesiv / L.H. Sarkisian, O.B. Kazakova. - K: TsUL. - 2007. - 49 s.
7. Honcharov S. M. marketynh: Navch. Posibnyk./ C. M. Sarkisian. – Rivne: NUVHP, 2007. – S. 118-120.

Рецензія/Peer review 07.02.2018
Надрукована/Printed: 04.04.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Мохненко А. С.

Повні вимоги до оформлення рукопису
<http://vestnik.ho.com.ua/rules/>

За зміст повідомлень редакція відповідальності не несе

Підп. до друку 30.03.2018. Ум. друк. арк. 29,29. Обл.-вид. арк. 27,54
Формат 30x42/4, папір офсетний. Друк різнографією.
Наклад 100, зам. №

Тиражування здійснено з оригінал-макету, виготовленого
редакцією журналу “Вісник Хмельницького національного університету”

Редакційно-видавничий центр Хмельницького національного університету
29016, м. Хмельницький, вул. Інститутська, 7/1, тел. (0382) 72-83-63