

ISSN 2307-5740
DOI: 10.31891/2307-5740

Науковий журнал

ВІСНИК

**Хмельницького
національного
університету**

Економічні науки

2018, № 6, Том 1

Scientific journal

HERALD

of Khmelnytskyi National University

Economic sciences

2018, Issue 6, Part 1

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, № 6, Том 1 (264)

**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 **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

Заступник головного редактора **Нижник В. М.**, д. е. н., професор, заслужений діяч науки і техніки України, проректор з науково-педагогічної роботи Хмельницького національного університету

Голова редакційної колегії серії «Економічні науки» **Гуляєва В. О.**, завідувач відділом інтелектуальної власності і трансферу технологій 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.; Вишківська Зофія, д. е. н. (Польща); Геєць В. М., д. е. н.; Гончар О. І., д. е. н.; Григоров 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 № 4 від 29.11.2018

Адреса редакції: Україна, 29016,
м. Хмельницький, вул. Інститутська, 11,
Хмельницький національний університет
редакція журналу "Вісник Хмельницького національного університету"
☎ (0382) 67-51-08
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.
Свідчення 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

СТАДНИК В. В., ГРИЗОВСЬКА Л. О., ГАДЖУК М. О. АКТУАЛІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВОГО ПІДХОДУ ДО ПОБУДОВИ ПРОГРАМ РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗНАННЯ	7
НАЗАРЕНКО І. А., НИКИФОРОВ Р. П., ІВАЩУК І. В. ХОСТЕЛ «УКРАЇНСЬКИЙ КОЛОРИТ» ЯК СКЛАДОВА КУЛЬТУРНО-ІСТОРИЧНОГО ТУРИЗМУ УКРАЇНИ	13
ГРОМОВА О. Є., ІВАНЧИК Т. О., ОЛІЙНИК В. А. АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «БАРЛІНЕК ІНВЕСТ»	18
АНДРУШКІВ Б.М. ФОРМУВАННЯ СИСТЕМ ПАРТНЕРСТВА НА ОСНОВІ СПІЛЬНОСТІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ В ОРГАНІЧНОМУ СЕКТОРІ АПК	22
БИКОВА А. І. ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОЇ ПРИВАТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ	28
ІЛЬНИЦЬКА-ГИКАВЧУК Г.Я. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ: ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНКА ЇЇ РІВНЯ	33
КЩЕЛЮК У.М. ТЕОРЕТИЧНІ МОДЕЛІ РЕГІОНАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ	37
КУЛИНИЧ Р. О. ОПТИМІЗАЦІЯ ФОНДООЗБРОЄНОСТІ НА ОСНОВІ СТАТИСТИЧНОЇ ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ ТЕОРЕТИЧНОЇ МОДЕЛІ ВИРОБНИЧОЇ ФУНКЦІЇ	43
КУСАКОВА Ю. О., СЕРБОЛОВА З. С. АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БІЗНЕС-ІНКУБАТОРІВ В УКРАЇНІ	48
МАКАР О. П., ДУЛИН І. С., ІЛЬНИЦЬКА-ГИКАВЧУК Г. Я., ЧОРНЕНЬКА Н. В. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ	54
РАТОШНЮК Т. М. ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ ГАЛУЗІ ХМЕЛЯРСТВА УКРАЇНИ	60
САКУН Л. М., АЛЕКСЄЄНКО А. С. РЕАЛІЗАЦІЯ МОЛОДІЖНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ СУБСИДІАРНОСТІ ТА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ	67

**СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВ**

БІЛЕЦЬКА І. М. НАПРЯМИ ТА ЗАСОБИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	72
ВІТЮК А. В. ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО МАШИНОБУДУВАННЯ	76
РОДІОНОВА І. В. ВИКОРИСТАННЯ КОМПЕТЕНТНІСНОГО ПІДХОДУ У ПІДВИЩЕННІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	84

ЧЕРЕП О. Г. ВРАХУВАННЯ ЕТАПІВ СИСТЕМИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ З УРАХУВАННЯМ МАРКЕТИНГОВОЇ І ТЕХНОЛОГІЧНОЇ СКЛАДОВИХ	88
--	----

ОБЛІК ТА АУДИТ

БАРАНОВСЬКА В. Г., ЄМЕЦЬ В. В. МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРИНЦИПИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТТЄВОСТІ В АУДИТІ ЗВІТНОСТІ	94
ЄЛІСЄЄВА О. К., СЕРБ А. Д. ОБЛІК І АНАЛІЗ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ	98
ЮДІНА М. І. ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ	103

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

АВАНЕСОВА Н. Е., ЯДУХА С. Й., ЛІСОВСЬКИЙ І. В. ГРОШОВО-КРЕДИТНА ПОЛІТИКА: ВИКЛИКИ ТА ЗАГРОЗИ ФІНАНСОВІЙ БЕЗПЕЦІ КРАЇНИ	107
ДАЦЕНКО Г. В. ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕФЕКТИВНОЇ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	113
ЄВДОКИМОВА Н.В. ХАРАКТЕРИСТИКА СКЛАДОВИХ ФОРМУВАННЯ ВЛАСНИХ ЗАСОБІВ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ	119
ЄВТУХ Л. Б., ГІРНЯК В. В. РИНОК РОЗДРІБНИХ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ ТА НАПРЯМИ ЙОГО АКТИВІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ	125
МАТЮХ С. А., ЛОПАТОВСЬКИЙ В. Г. УДОСКОНАЛЕННЯ ЗВІТУ ПРО РУХ ГРОШОВИХ КОШТІВ У КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ	130
НІКОЛАЙЧУК О. А. ПІДПРИЄМНИЦТВО В СФЕРІ ТУРИЗМУ ТА ГОСТИННОСТІ: ПОРІВНЯЛЬНА ДИНАМІКА ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ	135
НІКОЛЬЧУК Ю. М. СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ: СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ	142
ПУХАЛЬСЬКИЙ В. В. ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЄДИНОГО АВАНСОВОГО РАХУНКУ ДЛЯ СПЛАТИ МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ ЯК ОДИН ІЗ НАПРЯМКІВ ПОКРАЩЕННЯ ЇХ АДМІНІСТРУВАННЯ	147

ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ, РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ

БОНДАРЕНКО Н. М., ОСИПОВА Є. П. ЗАРОБІТНА ПЛАТА ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ ТА ЇЇ ОСОБЛИВОСТІ В БЮДЖЕТНІЙ СФЕРІ	152
ГЕЛЬМАН В. М. ІННОВАЦІЇ В HR: ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИМИ КОМПАНІЯМИ	159
ДИБАЧ І. Л. МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВІТЧИЗНЯНИХ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ	163

ЗІНОВСЬКА С. І. ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ В УМОВАХ КРИЗИ	169
КАБАЙ В. О. МОТИВАЦІЙНІ ПЕРЕДУМОВИ ТА ЧИННИКИ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ	174
ОСПИВА Л. В., ЗАГРЕБЕЛЬНА Т. М. ЕФЕКТИВНА СИСТЕМА ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ ЯК УМОВА ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ СОЦІАЛЬНИХ СТАНДАРТІВ	182
РОМАНЕЦЬ Т. В. РИЗИКИ ПРИ ЗАСТОСУВАННІ НОРМУВАННЯ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ	187
СЕПЕТА В.В. СВІТОВИЙ ДОСВІД У ПИТАННЯХ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ	191
МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	
МЕНЧИНСЬКА О. М. СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ В ІНТЕГРОВАНИХ ЛАНЦЮГАХ ВАРТОСТІ	196
БУРЛАКА Н. І., МИРОШНІЧЕНКО О. В. МЕХАНІЗМИ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА	202
ГОНЧАР О. І., МЕЛЬНИЧУК К. Я., ГОНЧАР М. В. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	207
ЛПІЧ Л. Г. МЕТОДИКА ПРОВЕДЕННЯ ДІАГНОСТИКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	210
МАЗАРЧУК А. Ю., БІЛЬОВСЬКА Г. С. ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ АНАЛІЗУ АСОРТИМЕНТУ ПРОДУКЦІЇ У БАГАТОНОМЕНКЛАТУРНИХ МОДЕЛЯХ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИКОЮ	214
МУКОМЕЛА-МИХАЛЕЦЬ В. О. АНАЛІЗ МЕТОДОЛОГІЧНИХ ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА	220
ПІСКУН Д. Н. ОСНОВИ ПОБУДОВИ АДАПТИВНИХ МЕХАНІЗМІВ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ЗА УМОВ ПОСИЛЕННЯ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	226
ПРИТИС В. І., ГАВЛОВСЬКА Н. І., РУДНІЧЕНКО Є. М. ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ БЕЗПЕКООРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ЗМІН	230
ПУЧКОВА С. І. ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	233
ШАРКО В. В. ЛОГІСТИЧНІ КОНЦЕПЦІЇ ТА ТЕХНОЛОГІЇ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ: СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ТА ЇХ ОСОБЛИВОСТІ	241
ШПАК Я. О., БРИЧ В. Я. СУТНІСТЬ ТА ЕЛЕМЕНТИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	248

ІВАНОВ М. В. ПРАКТИЧНЕ ЗАСТОСУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ У ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ	253
---	-----

ТКАЧЕНКО А. М. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	256
---	-----

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА – ЗАПОРУКА СТАБІЛЬНОСТІ

БАКАЙ В. Й., ВОРОНА І. П. ЕКОЛОГІЧНА БЕЗПЕКА ЯК КЛЮЧОВА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	262
--	-----

КАРПЕНКО Л. М. КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ МОДЕЛЮВАННЯ МЕХАНІЗМУ БЮДЖЕТНОГО УПРАВЛІННЯ В КООРДИНАТАХ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ	266
--	-----

КРИМЧАК Л. А. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ	274
--	-----

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ

КАТАНАХА А. М. МАРКЕТИНГОВА СКЛАДОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	277
---	-----

КОВАЛЬЧУК С. В., ЛАЗЕБНИК М. Р., СТАХОВ Ю. КОМПЛЕКС МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА В ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ КЛІЄНТООРІЄНТОВАНОГО МАРКЕТИНГУ	282
--	-----

КОСТИН Ю. Д., КОСТИН Д. Ю., ТЕЛЕГИН В. С. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНФОРМАЦИОННОГО РЕСУРСА ПРЕДПРИЯТИЯ	287
---	-----

ПОНОМАРЕВ С. В. МАРКЕТИНГ КАК НОВАЯ ФИЛОСОФИЯ БИЗНЕСА	291
---	-----

ЗАГАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

УДК 330.341:339.138:005.941

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-7-12

**СТАДНИК В. В.,
ГРИЗОВСЬКА Л. О.,
ГАДЖУК М. О.**

Хмельницький національний університет

**АКТУАЛІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВОГО ПІДХОДУ ДО ПОБУДОВИ ПРОГРАМ
РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗНАННЯ**

На основі аналізу результатів діяльності промислових підприємств України зі створення й виведення на ринок інновацій актуалізовано проблему підвищення ефективності інноваційної діяльності через реалізацію програм розвитку організаційного знання. Аргументовано, що для цього доцільно використовувати маркетинговий підхід, який передбачає визначення цілей і оцінку результатів реалізації процесів з позицій їх цінності для кінцевого споживача. Запропоновано формувати, аналізувати і оцінювати структуру і зміст освітніх програм з позицій здатності працівників до набуття тих компетенцій, які можуть забезпечити суттєву економічну віддачу для підприємства в цілому. Розроблено науково-методичні рекомендації для використання маркетингового підходу під час формування й аналізу ефективності програм розвитку організаційного знання.

Ключові слова: стратегія підприємства, інноваційна діяльність, організаційне знання, комплекс компетенцій, маркетинговий підхід.

**STADNYK V.,
HRYZOVSKA L.,
HADZHUK M.**

Khmelnitskyi National University

**IMPLEMENTATION OF THE MARKETING APPROACH TO ORGANIZATIONAL
KNOWLEDGE DEVELOPMENT PROGRAMS**

This article describes the current trends in global market processes. Here is noted that due to the acceleration of the dynamics of the development of consumer needs, each enterprise must constantly and systematically work to increase its ability to produce products with high consumer value, and therefore - to update and develop organizational knowledge. On the basis of the analysis of the results of the activity of Ukrainian industrial enterprises on the creation and launching of innovations in the market, the necessity of development of organizational knowledge for increasing the efficiency of innovation activity has been confirmed. It is argued that for this it is expedient to use a marketing approach, which involves the definition of goals and evaluation of the results of the implementation of processes from the standpoint of their value to the end user. This article presents scientific and methodological recommendations on the use of a marketing approach in formulating and analyzing the effectiveness of programs for the development of organizational knowledge. In order to ensure the effectiveness of programs for the development of organizational knowledge, it is necessary to: identify the competences that are prioritized to realize the strategic objectives of the enterprise, to rank their aggregate for importance from the standpoint of specific tasks; build competency profiles; to evaluate the actual level of competence of employees; choose training methods from the point of view of the ratio of cost and effectiveness and in the context of the goals of the chosen strategy of the activity of a particular enterprise.

Keywords: enterprise strategy, innovative activity, organizational knowledge, complex of competencies, marketing approach.

Вступ. Висока динаміка середовища господарювання і, особливо, динаміка розвитку споживчих потреб на різних ринках і в різних їх сегментах вимагає зростання здатності підприємств до своєчасного реагування на ці процеси, зростання його гнучкості у роботі з ринками. І якщо у сфері послуг це зробити набагато простіше, беручи до уваги специфіку обслуговування (а значить – поліпшуючи його якість індивідуалізовано, за тими параметрами, які насамперед цінуються конкретними споживачами), то у сфері промислового виробництва зростання гнучкості виробничих систем для індивідуалізації пропозиції продукції зазвичай потребує значно більше зусиль і витрат. Адже для цього недостатньо залучити новітні гнучкі й ресурсощадні технології, а й суттєво змінити саму концепцію роботи з ринками і ресурсами, підвищуючи ефективність відповідних організаційно-управлінських технологій. В свою чергу, це потребує зміни підходів до залучення і використання трудових ресурсів. Зокрема, для підвищення в структурі персоналу частки людей, що здатні нестандартно мислити, своєчасно реагувати на ринкові виклики, а також розробляти і приймати проактивні рішення, які б давали змогу набувати конкурентних переваг у нових ринкових ситуаціях, на нових ринках і в новому ринковому середовищі. Тобто йдеться про зміну пріоритетів у роботі з персоналом – від ефективного використання наявного досвіду і компетенцій до

примноження ринкових можливостей на основі використання і розвитку нових знань, формування на їх основі нових компетенцій, тобто розширення кола тих, хто здатен такі знання створювати, хто здатен до результативної інноваційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Дослідженням проблеми підвищення ефективності інноваційної діяльності в Україні займаються нині багато науковців, зважаючи на те, що вітчизняні підприємства нині вирішують складні й здебільшого інноваційні завдання, пов'язані з підписанням угоди про асоціацію з ЄС. Вирішення цих завдань потребує нових компетенцій – і не тільки у сфері техніко-технологічного конструювання і винахідництва, а й у сфері просування на нові ринки. Для успіху у реалізації стратегічних цілей розвиток компетенцій має здійснюватися в обох напрямках взаємоузгоджено і з використанням для цього відповідних і ефективних інструментів – насамперед тих, що дозволяють чітко окреслити основні складові тих компетенцій, що є архіважливими (ключовими) в контексті обраної стратегії роботи з на нових ринках. Тому багато науковців присвячує свої дослідження питанням професійного розвитку персоналу в контексті стратегічних цілей підприємства. Зокрема, над цим працюють М. Клименко й О. Філатова [1], Н. Абдикеев і А. Киселев [2], Г. Соколюк [3], І. Швець і Л. Родь [4] С. Дудко і М. Семикіна [5], а також інші, в тому числі – пов'язуючи професійний розвиток із питаннями підвищення ефективності інноваційної діяльності. Саме на цьому акцентують увагу, наприклад, Г. Соколюк [3], І. Захарченко, Н. Корсікова і М. Меркулов [6], А. Климчук і А. Михайлов [7] та багато інших. Проте, незважаючи на багатий науково-методичний доробок у цій царині наукових досліджень, все ж питання підвищення ефективності управління професійним розвитком персоналу не втрачають свою актуальність для вітчизняного бізнесу. Зокрема, важливими є питання створення комплексної системи управління розвитком організаційного знання, яка б забезпечувала інтеграцію усіх знанневих ресурсів підприємства для формування і нарощування його конкурентних переваг в ході реалізації обраної стратегії діяльності. Це й визначило мету даної статті.

Метою статті є розроблення науково-методичних рекомендацій для створення комплексної системи управління розвитком організаційного знання на промисловому підприємстві в умовах євроінтеграційних процесів.

Викладення основних результатів дослідження. Світовий економічний простір нині все інтенсивніше насичується інформаційними технологіями, які розширюють межі національних кордонів і значно прискорюють процеси обміну товарами і ресурсами, суттєво збільшуючи можливості розвитку бізнесу. Це, в свою чергу, зумовлює зміну структури ринків, зростання присутності на них транснаціональних компаній, які виділяють значні кошти на ринкові дослідження і безпосередньо впливають на розвиток споживчих потреб, ініціюючи науково-технічні дослідження і оперативно впроваджуючи перспективні розробки у виробництво товарів і послуг.

Завдяки стрімкому насиченню інформаційними технологіями усіх аспектів людської діяльності значно змінюється не тільки структура споживчих потреб, а й принципи організації виробництва – у бік формування виробничих систем, які б були здатними індивідуалізувати стандартну продукцію, змінювати її параметри під потреби конкретного споживача. Перед вітчизняними підприємствами, багато з яких нині вирішують проблему виходу на нові ринки, постало завдання першочергової ваги – розвиток тих компетенцій, які формують здатність до створення нових споживчих цінностей – тих, що можуть скласти конкуренцію існуючим на цих ринках аналогам, забезпечити міжнародну конкурентоспроможність підприємства.

У багатьох випадках вихід на нові ринки потребує суттєвих змін виробничої системи і навіть диверсифікації виробництва, що супроводжується відповідною зміною виробничих завдань в технологічному ланцюжку, змін у логістичних процесах, у технологіях роботи зі споживачами тощо. Це особливо стосується вітчизняного машинобудування, яке переважно розвивалось у кооперації з партнерами із Російської Федерації. Нині машинобудівні підприємства України прагнуть кооперуватись із партнерами з країн ЄС, США чи інших розвинених країн, отримуючи від них замовлення на виконання певних видів робіт чи випуск окремих складників для кінцевої продукції. І працівники підприємства стикаються із необхідністю опанування нових навичок, які диктуються новими умовами і новими технологіями. Це вимагає від них не тільки високої кваліфікації у поточній професійній діяльності, а й готовності до набуття нових знань, а тим більше до їх втілення у нові продукти і процеси з кращими споживчими (експлуатаційними) характеристиками.

Нові ринкові виклики вимагають розвитку нових компетенцій, що підкреслюється багатьма науковцями, наприклад, [2; 3; 5; 8]. Очевидно, що без зміни концептуальних підходів до управління персоналом, до розвитку працівниками своєї професійної майстерності, набуття нових компетенцій, особливо необхідних для створення й реалізації інновацій, що будуть позитивно сприйняті споживачами, вітчизняні промислові підприємства не мають шансів утвердитися на ринках розвинених країн і кількісно зростати.

На підтвердження актуальності проблеми розвитку професійних компетенцій персоналу вітчизняних промислових підприємств доцільно навести дані про динаміку результативності їх інноваційної діяльності за останні 10 років (табл. 1, побудована за даними Держкомстату України [9; 10]).

Як видно із наведених в таблиці даних, в Україні результативність інноваційної діяльності промислових підприємств впродовж останніх 10 років погіршується, адже частка інноваційної продукції в

загальних обсягах реалізації промислової продукції постійно зменшується і у 2017 р. склала всього 0,7%. І якщо зменшення кількості інноваційно-активних підприємств у 2014 р. зумовлено об'єктивними чинниками (в період політичної нестабільності і воєнної агресії ризику інноваційної діяльності значно зростають), то зменшення частки таких підприємств у 2017 р. (з 16,6% у 2016 р. до 14,3% у 2017 р.) уже не можна пояснити суто цими причинами. Тим більше, що винахідницька активність в Україні (після значного погіршення у 2014 р.) в наступні роки почала відновлюватися, поступово наближаючись до рівня, досягнутого у 2013 р. (табл. 2).

Таблиця 1

Динаміка результатів інноваційної діяльності промислових підприємств України

Показники	Роки										Темпи змін, 2017/2008, %
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	
Частка інноваційної продукції у загальному обсязі реалізації промислової продукції, %	5,9	4,8	3,8	3,8	3,3	3,3	2,5	1,4	-*	0,7	11,8
Частка підприємств, що впроваджували інновації, %	10,8	10,7	11,5	12,8	13,6	13,6	12,1	15,2	16,6	14,3	132,4

*Примітка: дані за 2016 р. за цим показником офіційно не оприлюднені

Наведені у табл.1 і 2 дані корелюють між собою – частка інноваційної продукції у загальних її обсягах зменшується (див. табл. 1), оскільки зменшується і кількість створених інновацій, на які подавались у відповідні періоди заявки на реєстрацію об'єктів промислової власності (див. табл.2). Як видно із проведених нами розрахунків, найгірша ситуація – із відновленням здатності українських підприємств до створення винаходів і промислових зразків – у 2014 р. заявок на винаходи стало на 10,8 % менше, ніж у попередньому 2013 р., у 2015 році – на 7,3 %, у 2016 – на 8,9 %. За цими позиціями у 2017 р. їх рівень відповідно склав лише 74,7% і 65,6% від рівня 2013 р. В той же час загальна кількість заявок (за усіма позиціями) майже досягла рівня 2013 р., а за позицією «Знаки для товарів і послуг» навіть перевищила рівень 2013 р. на 10%.

Таблиця 2

Надходження заявок на об'єкти промислової власності в Україні [11]

Об'єкти промислової власності	Кількість за роками, одиниць					2016 у % до 2015	2017 у % до 2016	2017 у % до 2013
	2013	2014	2015	2016	2017			
Усього	53767	44146	47819	51559	53454	107,8	103,6	99,4
Винаходи	5418	4814	4495	4095	4048	91,1	98,9	74,7
Корисні моделі	10175	9384	8620	9557	9105	110,8	95,2	89,5
Промислові зразки	3778	2664	2080	2302	2480	110,6	107,7	65,6
Знаки для товарів і послуг	34393	27280	32621	35605	37817	109,1	106,2	110,0

Правомірним будемо вважати висновок, що загальне погіршення винахідницької діяльності значною мірою зумовлене відторгненням тимчасово окупованих територій на Сході України (де працювало доволі багато високотехнологічних машинобудівних підприємств). Однак нагальність питань виходу на нові ринки для більшості вітчизняних підприємств спонукає їх керівників до розробки принципово нових зразків продукції, які могли б бути затребувані на цих ринках. Проте наведені у табл. 2 дані вказують на те, що винахідницька діяльність на вітчизняних промислових підприємствах переважно стосується модифікації і вдосконалення існуючих зразків. Це підтверджують дані про корисні моделі, кількість заявок на реєстрацію яких вдвічі більша, ніж кількість заявок на винаходи й промислові зразки. Найбільша ж кількість заявок надходила протягом усього періоду на реєстрацію товарних знаків (у 2017 р. – 70,7 % від усієї кількості). Це є свідченням бажання вітчизняних заявників юридично закріпити своє незаперечне право інтелектуальної власності на нові товари й послуги, які виводяться ними на ринки.

Разом з тим, для успіху на нових ринках важливо не лише створити нові товари, а й довести їх практичну цінність для споживача – лише тоді вони можуть бути реалізовані з економічною вигодою. А це потребує кваліфікованого позиціонування такої продукції на ринку, тим більше – на новому не тільки географічно, а й з позицій усталеної «технологічної зверхності» європейських споживачів по відношенню до продукції виробників з пострадянських країн, в тому числі – українських. Тому до числа важливих компетенцій, які мають першочергово розвивати вітчизняні промислові підприємства для збільшення своєї

конкурентоспроможності, є не тільки інженерно-технологічні, а й ті, що відносяться до сфери маркетингу. Причому останні мають наповнюватися як новітніми технологіями дослідження ринку (трендів розвитку споживчих потреб, трендів розвитку НТП у обраній сфері діяльності), так і ефективними технологіями інформаційного супроводження виведення продукції на ринки, особливо на нові ринки, де вже сформувались споживчі пріоритети завдяки активному брендингу глобальних ринкових гравців.

Для кожного конкретного учасника ринку має розроблятися своя програма професійного розвитку персоналу, виходячи із чіткого визначення його стратегічних цілей, а відштовхуючись від них – не менш чіткого визначення напрямів набуття додаткових компетенцій і побудови відповідного профілю компетенцій. Відтак, саме на основі цього профілю, планувати розширення / оновлення змісту і структури організаційного знання, яке в науковій літературі визначається як «...поєднання структурованого досвіду, цінностей, контекстуальних відомостей і несподіваних осяянь, яке постійно змінюється і служить основою для оцінки і засвоєння нового досвіду й інформації» [2, с. 95]. Акцентування на певній структурованості комплексу знань і навичок, яка може змінюватися у нових обставинах вказує на те, що планування розвитку персоналу має відбуватися комплексно і в контексті цілей обраної стратегії діяльності. Така послідовність формування програм розвитку організаційного знання відповідає маркетинговому підходу не лише за змістом, а й за методологією, тому може бути алгоритмізованою.

Водночас важливо використовувати комплексний підхід до побудови профілю компетенцій, доповнюючи перелік функціональних не лише вузькоспеціалізованими, а й дотичними до них, які дають змогу краще, ефективніше реалізувати основні функціональні компетенції. Наприклад, для керівника відділу маркетингу важливими компетенціями будуть не тільки ті, що лежать у сфері маркетингу, а й інші, які дають змогу успішно виконувати керівні функції. Приблизний перелік таких функцій, з виділенням трьох основних їх груп наведено нами раніше в межах попередніх наукових досліджень [12, с.136]. В табл. 3 вони уточнені і доповнені нами для реалізації даного завдання.

Таблиця 3

Структурний склад компетенцій керівника відділу маркетингу

Групи компетенцій		
Функціональні	Когнітивні	Особистісні
Базова освіта Досвід роботи на керівній посаді Знання специфіки ринку Вміння визначати цілі Здатність вирішувати проблеми	Навички системного підходу до вирішення проблеми Володіння комплексом маркетингових інструментів і технологій Знання економіки Знання технологічних і конструктивних особливостей продукції	Наставництво Лідерство Емоційний інтелект і співробітництво Розуміння цілей і цінностей компанії Орієнтація на розвиток Орієнтація на зміни

Необхідність такого виокремлення груп компетенцій зумовлюється специфікою роботи керівника – він мусить мати гарні функціональні навички керування (адміністрування), має бути здатним до вирішення специфічних завдань у сфері своєї діяльності (когнітивні компетенції) і вміти працювати з колективом, проявляючи емоційний інтелект і лідерські якості. Всі групи компетенцій важливі, якщо їх розглядати в загальній стратегічній перспективі, однак в процесі розроблення конкретної стратегії серед них виділяються пріоритетні. І в процесі такого ранжування і наступного планування розвитку організаційного знання, на нашу думку, доцільно дотримуватися маркетингового підходу.

Маркетинговий підхід до вирішення певного завдання означає, що це завдання потрібно спершу структурувати з позицій кінцевого споживача, виділити фактори впливу, диференціювати їх силу, а відтак – означити способи вирішення завдання з урахуванням результатів проведеного дослідження. У контексті розвитку організаційного знання його споживачем виступає не стільки окремих працівник, як підприємство в цілому, адже саме воно витрачає ресурси на реалізацію програм розвитку і має отримати економічну вигоду від цього. Можливо, основною причиною небажання власників бізнесу вкладати кошти у розвиток організаційного знання є саме невпевненість в тому, що це забезпечить формування необхідних компетенцій для реалізації стратегічних цілей підприємства. Тому менеджери надають перевагу рекрутингу фахівців, що вже довели свою професійну придатність на практиці або ж аргументовано позиціонують себе як носіїв необхідного комплексу знань.

Для вирішення поставленого завдання необхідно не тільки чітко означити (описати) кінцевий результат, а й диференціювати рівні наближення до нього. Стосовно розвитку організаційного знання це означає, що профіль компетенцій має складатись на основі тих складових професійної діяльності, які включають новітні розробки (інструменти, технології, прийоми процедури) у відповідній сфері. І лише відштовхуючись від них, диференціювати шкалу оцінювання рівня опанування працівником відповідної компетенції, визначаючи його фактичний рівень у ході структурованого інтерв'ю. На основі проведених раніше досліджень було аргументовано, що профіль компетентності доцільно диференціювати за шкалою 0–4. Нульовий рівень характеризує повну відсутність відповідних знань і навичок у працівника, а 4 – відмінне

володіння ними. Розроблений нами для вирішення аналогічного завдання в межах попередніх досліджень фрагмент профілю компетенцій керівника відділу маркетингу за однією зі складових (див. табл. 3) надано в табл. 4 [12, с. 138].

Таблиця 4

Фрагмент профілю компетенцій

Нульовий рівень	Рівень 1	Рівень 2	Рівень 3	Рівень 4
Компетенція: Знання технологічних і конструктивних особливостей продукції				
Знає лише загальне призначення продукції	Знає номенклатуру продукції підприємства і її основні характеристики. Технологічні і конструктивні особливості продукції не знає	Добре знає характеристики продукції підприємства, але технологічні аспекти її виготовлення знає лише в загальних рисах	Добре розбирається в технологічних і конструктивних особливостей продукції	Відмінно розбирається в технологічних і конструктивних особливостей продукції і здатен вносити пропозиції для її вдосконалення
Компетенція: орієнтація на зміни				
Не бачить потреби в змінах	Може певною мірою опиратись змінам, але усвідомивши їх необхідність, сприятиме їх реалізації	Позитивно сприймає зміни на підприємстві, довіряє рішенням керівника. Активно включається в організацію здійснення змін	Стимулює участь співробітників у змінах, які ініціюються керівництвом. Сприяє їх успішній реалізації	Здатен сам ініціювати зміни в діяльності свого підрозділу. Кваліфіковано керує реалізацією змін

Порівняння фактичного рівня компетенції працівника із тим, що визначений необхідним для реалізації стратегічних цілей, дає змогу виявити напрями його особистого професійного зростання. А узагальнення результатів складання профілограм для усіх працівників (або лише тих, що визнані ключовими в реалізації певного проекту), дасть змогу побачити напрями розвитку організаційного знання структуровано, у комплексі взаємопов'язаних компетенцій. І це сприятиме обґрунтованому вибору методів навчання – з позицій співвідношення витрат і результативності. При цьому надзвичайно важливо спершу виявити найважливіші для реалізації стратегії підприємства компетенції (ті, що створюватимуть найбільшу цінність для споживачів), а далі – обрати методи навчання персоналу таким компетенціям відповідно до їх здатності забезпечити отримання необхідного результату у роботі з цільовими групами споживачів. І цей результат має бути оцінений насамперед з позицій формування цінності для підприємства. Це відповідає маркетинговому підходу до розвитку організаційного знання (рис. 1).

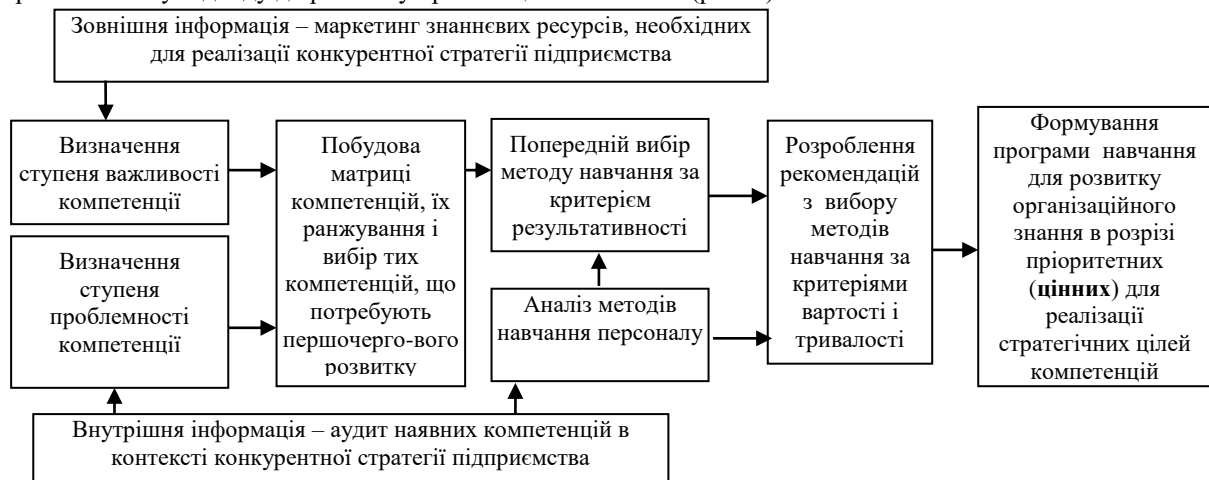


Рис. 1. Схема формування програми розвитку організаційного знання згідно маркетингового підходу

Реалізація програм розвитку організаційного знання має забезпечувати зростання продуктивної ініціативності їх учасників, зокрема у ініціюванні та доведенні до стадії комерціалізації перспективних з погляду економічних результатів інноваційних проектів та завдань.

Висновки. Успішна діяльність будь-якого підприємства в умовах динамічного розвитку споживчих потреб потребує активної і результативної інноваційної діяльності, а значить – постійного оновлення організаційного знання. Організаційне знання як комплекс необхідних для здійснення бізнес-процесів компетентностей працівників наразі відіграє все більшу роль у набутті підприємствами конкурентних переваг. Тим більше, якщо підприємство реалізує стратегію виходу на нові ринки, яка потребує нових підходів до роботи зі споживачами. Важливо при цьому обґрунтовано підходити до формування програм розвитку організаційного знання. Аргументовано, що для цього доцільно використовувати маркетинговий підхід, тобто структурувати цілі і результати з позицій кінцевого споживача – підприємства. Тобто аналізувати і оцінювати структуру і зміст програм з позицій здатності працівників до набуття тих компетенцій, які можуть забезпечити суттєву економічну віддачу для підприємства. Адже в контексті розвитку організаційного знання його споживачем виступає не стільки окремий працівник, як підприємство в цілому – саме воно витрачає ресурси на реалізацію програм розвитку і має отримати економічну вигоду

від цього. Для забезпечення ефективності програм розвитку організаційного знання необхідно визначити компетенції, що є пріоритетними для реалізації стратегічних цілей підприємства, проранжувати їх сукупність за важливістю з позицій конкретних завдань; побудувати профілі компетенцій; оцінити фактичний рівень володіння компетенціями співробітників; вибрати методи навчання з позицій співвідношення витратності і результативності. Конкретизація цих завдань в контексті стратегії розвитку конкретного підприємства і становитиме предмет наступних досліджень.

Література

1. Клименко М.П. Мотивація управлінського персоналу в реалізації загальної стратегії підприємства / М.П. Клименко, О.О. Філатова // Сталій розвиток економіки. – 2011. – № 5. – С. 81–85.
2. Абдикеев Н.М. Управление знаниями корпорации и реинжиниринг бизнеса / Н.М. Абдикеев, А.Д. Киселев / под науч. ред. проф. Н.М. Абдикеева. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 382 с.
3. Соколюк Г. О. Формування компетентнісної складової стратегії диверсифікованого зростання підприємства / Г. О. Соколюк // Формування ринкової економіки : зб. наук. пр. Спец. вип. Стратегічні імперативи сучасного менеджменту. – К. : КНЕУ, 2012. – Ч. 2. – С. 466–478.
4. Швец І. Створення ефективної системи мотивації професійного розвитку персоналу / І. Швец, Л. Родь // Схід. – 2013. – № 1(121). – С. 47–54.
5. Дудко С.В. Мотивація професійного розвитку персоналу в умовах конкурентного середовища / С.В. Дудко, М.В. Семикіна // Підприємство і маркетинг у XXI столітті : тези доповідей Економічного науково-практичного форуму, 23–25 вересня 2016 р., м. Одеса. – Хмельницький : ХНУ, 2016. – С. 93–96.
6. Захарченко В.І. Інноваційний менеджмент, теорія і практика в умовах трансформації економіки : навч. посіб. / В.І. Захарченко, Н.М. Корсікова, М.М. Меркулов. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 446 с.
7. Климчук А.О. Мотивація та стимулювання персоналу в ефективному управлінні підприємством та підвищенні інноваційної діяльності [Електронний ресурс] / А. О. Климчук, А.М. Михайлов // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2018. – № 1. – Режим доступу : <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/>.
8. Стадник В.В. Компетентнісний підхід як необхідна передумова розробки і реалізації стратегії інноваційного розвитку підприємства / В.В. Стадник, Ж.В. Яцишина // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2011. – № 2, т. 2. – С. 200–204.
9. Наукова та інноваційна діяльність (1990–2017 рр.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua> – (Дата звернення 19.10.2018 р.).
10. Обсяг реалізованої промислової продукції за видами діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua> – (Дата звернення 19.10.2018 р.).
11. Промислова власність у цифрах за 2017 р. / Державна служба інтелектуальної власності України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.uipr.org/i_upload/file/promvlasnist-2017.pdf – (Дата звернення 04.11.2018).
12. Стадник В.В. Трансформування промислового підприємства в інноваційно-активне на основі розвитку персоналу : [монографія] / В.В. Стадник, Л.О. Гризовська. – Хмельницький : ХНУ, 2016. – 197 с.

References

1. Klymenko M.P. Motyvatsiia upravlinskoho personalu v realizatsii zahalnoi stratehii pidpriemstva / M.P. Klymenko, O.O. Filatova // Stalyi rozvytok ekonomiky. – 2011. – № 5. – S. 81–85.
2. Abdikeev N.M. Upravlenie znanijami korporacii i reinzhiniring biznesa / N.M. Abdikeev, A.D. Kiselev / pod nauch. red. prof. N.M. Abdikeeva. – M. : INFRA-M, 2011. – 382 s.
3. Sokoliuk H. O. Formuvannia kompetentnisnoi skladovoi stratehii diversyfikovanoho zrostannia pidpriemstva / H. O. Sokoliuk // Formuvannia rynkovoї ekonomiky : zb. nauk. pr. Spets. vyp. Stratehichni imperatyvy suchasnoho menedzhmentu. – K. : KNEU, 2012. – Ch. 2. – S. 466–478.
4. Shvets I. Stvorennia efektyvnoi systemy motyvatsii profesiinoho rozvytku personalu / I. Shvets, L. Rod // Skhid. – 2013. – № 1(121). – S. 47–54.
5. Dudko S.V. Motyvatsiia profesiinoho rozvytku personalu v umovakh konkurentnoho seredovishcha / S.V. Dudko, M.V. Semykina // Pidpriemnytstvo i marketynh u XXI stolitti : tezy dopovidei Ekonomichnoho nauково-praktychno forumu, 23–25 veresnia 2016 r., m. Odesa. – Khmelnytskyi : KhNU, 2016. – S. 93–96.
6. Zakharchenko V.I. Innovatsiinyi menedzhment, teoriia i praktyka v umovakh transformatsii ekonomiky : navch. posib. / V.I. Zakharchenko, N.M. Korsikova, M.M. Merkulov. – K. : Tsentr uchbovoi literatury, 2012. – 446 s.
7. Klymchuk A.O. Motyvatsiia ta stymulivannia personalu v efektyvnomu upravlinni pidpriemstvom ta pidvyschenni innovatsiinoї diialnosti [Elektronnyi resurs] / A. O. Klymchuk, A.M. Mykhailov // Marketynh i menedzhment innovatsii. – 2018. – № 1. – Rezhym dostupu : <http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/>.
8. Stadnyk V.V. Kompetentnisnyi pidkhid yak neobkhidna peredumova rozrobky i realizatsii stratehii innovatsiinoho rozvytku pidpriemstva / V.V. Stadnyk, Zh.V. Yatsyshyna // Herald of Khmelnytskyi National University. Economical sciences. – 2011. – № 2, t. 2. – S. 200–204.
9. Naukova ta innovatsiina diialnist (1990–2017 rr.) [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua> – (Data zvernennia 19.10.2018 r.).
10. Obsiah realizovanoi promyslovoi produktsii za vydamy diialnosti [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua> – (Data zvernennia 19.10.2018 r.).
11. Promyslova vlasnist u tsyfrakh za 2017 r. / Derzhavna sluzhba intelektualnoi vlasnosti Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : www.uipr.org/i_upload/file/promvlasnist-2017.pdf – (Data zvernennia 04.11.2018).
12. Stadnyk V.V. Transformuvannia promyslovoho pidpriemstva v innovatsiino-aktyvne na osnovi rozvytku personalu : [monohrafiia] / V.V. Stadnyk, L.O. Hryzovska. – Khmelnytskyi : KhNU, 2016. – 197 s.

Рецензія/Peer review : 07.11.2018 Надрукована/Printed : 07.12.2018
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 338.48-6:7/8 (045)

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-13-17

НАЗАРЕНКО І. А.,
НИКИФОРОВ Р. П.,
ІВАЩУК І. В.Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського,
м. Кривий Ріг

ХОСТЕЛ «УКРАЇНСЬКИЙ КОЛОРИТ» ЯК СКЛАДОВА КУЛЬТУРНО-ІСТОРИЧНОГО ТУРИЗМУ УКРАЇНИ

У роботі проаналізовано діяльність хостелів в Україні. Встановлено, що хостели України є популярними серед іноземних туристів. Виявлено основні проблеми в діяльності українських хостелів. Встановлено, що число хостелів, що відкриваються в Україні, не завжди пропонують якісний сервіс. Розроблено рекомендації для успішної діяльності хостелів в Україні. Обґрунтовано доцільність проектування хостелу «Український колорит» у м. Київ. Приведено інфраструктурні складові хостелу. Обґрунтовано концепцію хостелу, розроблено пропозиції щодо інтер'єру та дизайну.

Ключові слова: хостел, Український колорит, культурно-історичний туризм.

NAZARENKO I.,
NYKYFOROV R.,
IVASHCHUK I.Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky,
Kryvyi Rih

HOSTEL "UKRAINIAN FLAVOUR" AS AN INTEGRAL PART OF CULTURAL AND HISTORICAL TOURISM OF UKRAINE

An integral part of cultural-historical and other types of tourism is the creation of cheap alternative of accommodation for travelers, in particularly hostels.

The article analyzes the activity of hostels in Ukraine. It is determined that according to the results of 2017 the share of hostels is only 1.45% of the number of hotels and similar facilities and 0.87% of the total number of collective accommodation facilities in Ukraine. It is noted that there is a rapid growth of hostels in regional centers and tourist cities of Ukraine. This situation means that popularity of the sphere begins to develop at a considerable pace.

It is established that Ukrainian hostels are popular among foreign tourists. Nevertheless, there are revealed the main problems in the activity of Ukrainian hostels. It is also established that the number of hostels opened in Ukraine does not always offer high-quality service. Thus, there are developed the recommendations for the success of hostels in Ukraine. In conditions of modern competition for the purpose of competent and profitable functioning of hostels attention should be paid to creating comfortable and cozy conditions for hostel clients, to monitor the activities of competitors, to improve constantly the level of service, based on successful foreign practices.

The advantages of designing the "Ukrainian flavour" hostel in Kyiv are substantiated. The designed hostel will include: a hotel, a cafeteria, a souvenir shop, a gym, a library, a children's playground, a tour desk, a creative workshop, a sports and health center, a car and bicycle parking lot, a rental point for bicycles, skates, tennis and volleyball equipment. The article presents the infrastructure components of the hostel, gives grounds for the concept and develops interior and design proposals. It also proposes a menu for the cafeteria.

Hostel "Ukrainian flavour" can become an integral part of cultural and historical tourism of Ukraine. The successful establishment and functioning of the "Ukrainian Flavour" Hostel will allow to disseminate information about the historical and recreational places of Ukraine, as well as the cultural heritage of the country among domestic and foreign tourists.

An integral part of cultural-historical and other types of tourism is the creation of cheap alternative of accommodation for travelers, in particularly hostels.

Key words: hostel, Ukrainian flavour, cultural-historical tourism.

Вступ. Сучасний туризм – це складний соціокультурний феномен, що реалізується в різних формах організації дозвілля [1]. У наш час бурхливого розвитку індустрії туризму важливого значення набуває фактор популяризації останніх досягнень науки, пам'яток історії та культури засобами туризму. На туристичних маршрутах увагу туристів все більше привертає історико-культурна спадщина країн.

Україна – це держава з давньою історією та багатою культурною спадщиною, яка робить її неповторною та унікальною. Це земля могутніх і славних предків, які залишили у спадок твори архітектури, монументальної скульптури й живопису, літератури і мистецтва, священні звичаї та прекрасні традиції. На державному обліку в Україні перебуває понад 130 тис. пам'яток, із них 57 206 – пам'ятки археології (418 з яких національного значення), 51 364 – пам'ятки історії (147), 5926 – пам'ятки монументального мистецтва (45), 16 293 – пам'ятки архітектури, містобудування, садово-паркового мистецтва та ландшафтні (3 541). Функціонує 61 історико-культурний заповідник, 13 з яких мають статус національних. У списку всесвітньої спадщини ЮНЕСКО – Софійський собор з архітектурним ансамблем, Києво-Печерська лавра в м. Київ, історичний центр м. Львів [2, 3]. Нерухомі святині зберігаються просто неба, а інші пам'ятки історії,

матеріальної та духовної культури нації — у музеях України. Багата історико-культурна спадщина України створює всі необхідні передумови для організації і функціонування молодіжного, культурно-історичного, лікувально-оздоровчого, спортивного та інших видів туризму.

Туристична діяльність в Україні сприяє розвитку тих територій, що є центрами культурного і духовного життя та мають рекреаційні ресурси, створюючи при цьому нові робочі місця, підвищуючи рівень доходів населення та забезпечуючи збереження пам'яток історії, архітектури, історії.

Невід'ємною складовою культурно-історичного та інших видів туризму є створення дешевої альтернативи проживання для подорожуючих, зокрема хостелів.

Мета і завдання роботи. Метою роботи є аналіз діяльності українських хостелів, визначення перспектив їх розвитку та обґрунтування концепції діяльності хостелу «Український колорит» у м. Київ.

Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити ряд завдань:

- вивчити стан та проаналізувати діяльність хостелів в Україні;
- виявити основні проблеми в діяльності українських хостелів;
- розробити рекомендації для успішної діяльності хостелів в Україні;
- обґрунтувати концепцію діяльності хостелу «Український колорит» у м. Київ.

Виклад основного матеріалу. В Україні хостели знаходяться на стадії розвитку. Встановлено [4], що хостелам належить незначне місце в структурі колективних засобів розміщення (КЗР) України (табл. 1).

Таблиця 1

Структура колективних засобів розміщення України станом на 2017 рік

	Кількість КЗР, од.	Кількість осіб, що перебували у закладах, осіб	Доходи від наданих послуг, тис. грн.
Колективні засоби розміщення, усього	4 115	6 661 177	12 683 950
Готелі та аналогічні засоби розміщення, усього	2 474	5 135 164	8 629 300
з них готелі	1 704	4 395 846	8 184 373
мотелі	137	110 699	49 661,5
хостели	36	44 498	16 114,8
кемпінги	12	7 814	3 845,4
агротелі	-	-	-
гуртожитки для приїжджих	84	192 308	64 048,2
туристичні бази, гірські притулки, студентські літні табори	501	383 999	311 257,0
Спеціалізовані засоби розміщення, усього	1 641	1 526 013	4 054 649,4

Дані табл. 1 свідчать, що частка хостелів складає лише 1,45 % від кількості готелів та аналогічних засобів розміщення та 0,87 % від загальної кількості колективних засобів розміщення в Україні, за підсумками 2017 р. Слід відзначити, що питома вага хостелів дещо зменшилася – з 0,94 % у 2016 р. до 0,87 % за підсумками 2017 р., що відбувається через скорочення загальної кількості засобів розміщення та їх окремих типів за об'єктивних обставин, у порівнянні з 2016 р.

Однак, хостели є досить популярними серед іноземних туристів. Згідно статистичних даних за 2017 рік у хостелах зареєстровано 6039 іноземних туристів, тоді як в мотелях – 1497, кемпінгах – 371. Встановлено, що хостелами України скористалися туристи із Польщі (2184), Туреччини (1122), Білорусії (492), Німеччини (409), Російської Федерації (257), Молдови (70), Франції (101), США (386), Іспанії (76), Японії (90), Румунії (4), Угорщини (38), Італії (79), Нідерландів (54) та ін.

Хостели привертають внутрішніх та іноземних туристів не лише доступними цінами на розміщення, але й широким спектром додаткових послуг: заклади ресторанного господарства, пральня, інтернет, дитячі ігрові майданчики, спортивно-оздоровчі послуги, стоянка або гараж для автомобілів та велосипедів, екскурсійні та туристичні послуги.

Згідно з даними сайту Booking.com [5] в Україні найбільша кількість хостелів зосереджена у Київській (139), Львівській (96) та Одеській (54) областях, адже саме ці області є найпопулярнішими серед туристів. Хостели переважно знаходяться в обласних центрах і розташовані поруч з визначними пам'ятками або в центрі міста. Недооцінений потенціал таких областей, як Дніпропетровська (всього 18 хостелів), Вінницька (5 хостелів з невеликою кількістю місць), Запорізька (4 хостели). Слід також зазначити, що хостели представлені і у таких невеликих туристичних містах, як Коломия (1 хостел), Кременчук (2 хостели) і Кам'янець-Подільський (3 хостели).

Позитивним є також те, що середній рейтинг хостелів по Booking.com складає приблизно 8.1 балів із 10 можливих. Практично всі хостели пропонують туристам послуги харчування, додаткові послуги, деякі хостели обладнані саунами, басейнами, тенісними кортами, тобто забезпечують надання послуг для біологічного відновлення організму.

Відгуки клієнтів про обслуговування в хостелах України дозволяють виявити основні проблеми, з якими стикаються туристи: нестабільна робота інтернету або повна його відсутність; комплектування номерів застарілими меблями, неякісною сантехнікою та постільною білизною; відсутність кондиціонерів у ряді випадків; нестача гарячої води в разі невеликого об'єму бойлера; проблеми з бронюванням через Booking.com тощо.

На формування вартості проживання у готелі впливають ряд факторів: місто, у якому функціонує готель, його адміністративне значення, місце розташування готелю, кількість місць у готелі, категорія номерів і т.д. Аналіз даних вартості проживання у готелах України свідчить, що найнижча ціна яку можна знайти за одне койко-місце у готелах м. Київ становить 4\$, в той час, як у Львові – 7\$, Одесі – 5\$, в Івано-Франківську – 9\$, а в Чернівцях – 8\$.

Слід зазначити, що ще рік тому, на ринку готелів в Україні, спостерігалася наступна ситуація: готелі відкривалися, тільки у великих містах. Зараз в Україні готелів стало набагато більше, з'явилися нові міста, де почали надавати послуги економ проживання, а в містах, де було по одному готелю, додалося ще декілька. На сьогодні в Україні лише в 1 обласному центрі не представлено жодного готелю (Кропивницький), тоді як на початку 2017 року їх було 5 (Рівне, Житомир, Хмельницький, Суми і Кропивницький).

Спостерігається стрімкий ріст готелів в обласних центрах та туристичних містах України. Така ситуація означає, що дана сфера популярна і починає розвиватися значними темпами. Однак, число готелів, що відкриваються в Україні, на жаль, не перетинається з числом готелів, що пропонують якісний сервіс.

Можна зробити висновок, що передумов для подальшого розвитку готельного руху в Україні досить багато. У першу чергу це прагнення населення до відвідування рекреаційних та історичних місць України; збільшення кількості людей з низьким рівнем доходів і необхідністю користування послугами засобів розміщення під час відрядження стрімке зростання популярності готелів як дешевого засобу розміщення. З метою грамотного і прибуткового функціонування готелів, в умовах сучасної конкуренції, необхідно приділяти увагу створенню комфортних та затишних умов для клієнтів готелів, слідкувати за діяльністю конкурентів, постійно підвищувати рівень сервісу, спираючись на успішні закордонні практики.

Центром культурного і духовного життя країни є місто Київ. Київ – одне з найдавніших європейських міст, якому понад 1500 років. Це адміністративний, економічний, науковий і культурний центр України. Місто зосереджує значний туристичний потенціал і володіє всіма необхідними ресурсами для розвитку ділового, культурно-пізнавального, релігійного туризму, а також туризму за інтересами (відвідання театрів, музеїв, фестивалів мистецтв, спортивних заходів) [6]. Місцезнаходження Києва на стику Заходу і Сходу сформувало неповторний історико-культурний колорит, сприяло розквіту духовності, толерантності, доброзичливості та гостинності.

Розгалужена мережа установ культури діє також і в Київській області. До цієї мережі входять 848 клубів, 918 бібліотек, концертно-творча організація «Київщина», 237 музейних установ, зокрема всесвітньо відомий Національний історико-етнографічний заповідник «Переяслав». На Київщині зосереджена велика кількість пам'яток історії, архітектури та мистецтва, які мають загальнодержавне, а деякі – світове значення. Серед туристичних об'єктів найцікавішими є Переяслав-Хмельницький історико-культурний заповідник, археологічний музей пізньопалеолітної стоянки у с. Добраничівка, пам'ятки архітектури, дендропарк "Олександрія" і комплекс паркових споруд у м. Біла Церква, пам'ятка архітектури Покровська церква з мозаїкою за ескізами М.К. Реріха у с. Пархомівці, пам'ятки дерев'яної архітектури – Покровська церква у Фастові, дерев'яні церкви в с. Пищики та у с/ Синява, собор Антонія і Феодосія у Василькові, пам'ятник-музей визволення м. Київ з діорамою «Битва за Київ» та ін. [7]. Таким чином, місто Київ має потужні ресурси для розвитку культурно-історичного туризму.

У 2017 році в м. Київ було зафіксовано 1,5 мільйони туристів. Така кількість іноземних туристів, що відвідали м. Київ, є найвищою за останні три роки. За даними Київської міськдержадміністрації 60% іноземців, які відвідують Україну, приїжджають сюди як туристи, а третина — заради бізнес-справ. Основну масу саме туристів, як зазначають представники міської влади, склали європейці (52%). Ще третина приїжджує з азіатського регіону [8].

Варто відзначити, що зараз на території м. Київ функціонує близько 100 готелів. До основних послуг у будь-якому готелі включають ліжко зі свіжою білизною, загальний санвузол, душ або ванна, найчастіше є кухня з плитою та холодильником, або мікрохвильова піч і чайник. Також в більшості готелів є вітальня з телевізором або програвачем CD-дисків, там можна почитати книги і скористатися інтернетом [9, 10]. Слід зазначити, що готелі розташовані вдало. Вони задовольняють запити туристів, що приїхали ознайомитись із пам'ятками міста та людей, які приїхали у своїх справах. Половина готелів знаходиться досить близько від цікавих місць, що привертають увагу туристів.

Однак, слід зазначити, що готелів, які можуть прийняти туристів і гостей міста не вистачає. Дуже швидко зростає кількість людей, які приїжджають в столицю нашої країни і розраховують на зручне і не дороге розміщення на період їх перебування в місті. Слід також зазначити, що досвід інших країн свідчить про те, що готельне господарство доцільно розвивати паралельно з екскурсійною діяльністю, а також

дитячим, молодіжним та сімейним туризмом. Саме ці цільові групи туристів є найчастішими відвідувачами та споживачами послуг хостелів.

До проектування прийнято хостел «Український колорит», успішне становлення та функціонування якого дасть змогу поширити інформацію про історичні та рекреаційні місця України, а також культурну спадщину країни серед іноземних туристів.

Ділянка під будівництво хостелу має прямокутну форму з фасаду, обмежену вулицею. Майданчик має добру транспортну доступність, зручні зв'язки із центром міста і вокзалами. Наявною є вільна територія для влаштування під'їздів для екскурсійних автобусів, автомашин.

Проектований хостел «Український колорит» включатиме у собі: готель, кафетерій, сувенірну лавку, спортзал, бібліотеку, дитячий ігровий майданчик, екскурсійне бюро, творчу майстерню, спортивно-оздоровчий комплекс (столи для настільного тенісу та волейбольне поле), стоянку для автомобілів та велосипедів, пункт прокату велосипедів, ковзанів, тенісних аксесуарів та волейбольних м'ячів.

Серед основних послуг хостелу, окрім цілодобового розміщення, передбачатимуться щоденне прибирання житлової зони та санвузлів, відправлення, отримання і доставка листів та телеграм, медична допомога та виклик швидкої допомоги, зміна білизни та рушників раз у 3 дні, загальний санвузол, душова кабіна, пральна машина, праска, сушка, телевізор з кабельним телебаченням та книжки в бібліотеці, відвідування спортзалу, спортивно-оздоровчого комплексу, доступ до інтернету, використання сейфу в приміщенні адміністрації та камери схову на цокольному поверсі; туристичні брошури та справка, дитячий ігровий майданчик. За додаткову плату хостел пропонуватиме прання та прасування одягу, додаткові постільні комплекти, продаж великого асортименту прикрас та сувенірів, продаж / оренда сушилок для взуття, беруші, розчіски та ін., прокат велосипедів, ковзанів, тенісних аксесуарів та волейбольних м'ячів, стоянка для автомобілів, велопарковка, послуги кафетерію, дисконтні картки на відвідування місцевих визначних пам'яток або заходів, надання екскурсійних та туристичних послуг за попередніми замовленнями проживаючих, послуги автомату для приготування гарячих напоїв.

Дизайн хостелу планується виконати в історичному стилі. Туристи матимуть можливість познайомитися з українською культурою, українською кухнею, відчують справжню українську гостинність.

В інтер'єрі проєктованого хостелу передбачається використання натурального дерева, тканин, вишуканих і зручних меблів, різьблення і акуратних стильних орнаментів, а також візерунків та картин з національними мотивами. Інтер'єр вестибюльної групи приміщень повністю відповідатиме концепції підприємства, всі його елементи створюватимуть затишну атмосферу. Меблі в рекреаційній зоні вестибюля вдало поєднуюватимуться з елементами декору – картинами відомих українських художників на стінах, вазами та світильниками. Стійка рецепції, двері та меблі в вестибюлі будуть декоровані різьбленням, що є характерним для українського житла.

Номерний фонд проєктованого хостелу «Український колорит» складатиме 20 номерів на другому та третьому поверхах. Усі номери будуть оснащені індивідуальними шафами під замок, комфортними спальними меблями, столом та стільцями, прикрасами інтер'єру, комплектом постільної білизни, пледів та рушників, що виконані в єдиному колірному рішенні та прикрашені вишитими композиціями, які відображають світогляд та звичаї українського народу, несуть інформацію про добро, достаток, здоров'я. У шафах передбачатимуться вішалки для верхнього одягу та полицки для речей.

Стіни в номерах передбачається пофарбувати декількома кольорами, які контрастують між собою. На підлозі лінолеумне покриття з різними візерунками, яке гармонійно вписується в інтер'єр та не відволікає увагу від інших деталей інтер'єру номерного фонду. Меблі з дерева декоровані орнаментами і візерунками. На широких підвіконнях розміщуватимуться квіти у розмальованих яскравих горщиках.

Одним із істотних елементів інтер'єру на вікнах є завіси. Вони виконують практичні функції, які полягають у регулюванні природного освітлення та впливають на композицію та колорит інтер'єру. У оздобленні номеру будуть використані два види завіс: прозорі і жалюзі. Прозорі розсіюватимуть і пом'якшуватимуть денне світло. Матеріал для прозорих завіс різного кольору для кожного номеру. Жалюзі передбачаються для ізоляції приміщень від зовнішніх впливів. Жалюзі будуть виконані з різнокольоровими орнаментами, які гармонійно вписуватимуться в загальний інтер'єр кімнати.

Усі номери додатково будуть оснащені рекламно-інформаційними матеріалами, протипожежною інструкцією та путівниками і довідниками з інформацією про пам'ятки історії, архітектури та мистецтва Київщини.

Познайомитися з українською кухнею туристи зможуть відвідавши кафетерій. У меню кафетерію передбачено: холодець по-домашньому, асорті із сала, борщ із сметаною та пампушками, капуста запорізький, крученики м'ясні, печеня з грибами, котлети по-київськи, голубці, вареники з картоплею, сирники, полтавські галушки, млинці по-чернігівськи, деруни житомирські, а також українські вергуни, пляцки львівські та київський торт. Із напоїв можна спробувати узвар, журавлиний кисіль, морс, квас та ін.

Інтер'єр кафетерію планується виконати в світлих, теплих тонах. Зручні стільці й крісла, добротні, але не громіздкі столи, скатертини та серветки, прикрашені вишитими композиціями, створюватимуть особливу атмосферу залу з українським акцентом. Посуд в кафетерії використовують глиняний з українським орнаментом. Атмосферу закладу допомагатимуть створити всілякі дрібниці. Стіни

передбачається прикрасити картинами відомих українських художників, вініловими пластинками різних часів, малюнками із зображенням різних мальовничих місць Києва. Частина стіни кафетерію буде обклеєна побажаннями та подяками його відвідувачів, що додатково підкреслюватиме історичну значимість цього закладу. Під стелею розміщуватимуться стильні плафони найрізноманітніших форм та кольорів, зокрема блакитного та жовтого. Стіни пофарбовані яскравими кольорами та розмальовані різними українськими узорами.

Українська культура дуже багата на традиції, де побут та природа тісно взаємопов'язані. Тому у готелі планують проводити різноманітні майстер-класи для дорослих та дітей. Спеціально для проведення майстер-класів передбачено творчу майстерню. Залежно від календарних свят будуть проходити майстер-класи від народних майстрів. Наприклад, виготовлення ляльок-мотанок до Дня Матері, розфарбування писанок до Пасхи, випікання різнокольорових млинців до Масляної, випікання різдвяних пряників. Подібні майстер-класи сприятимуть захопленню традиціями української культури.

Також у готелі планується до проектування справжній український бутік, у якому гості зможуть придбати яскравий керамічний посуд, вишиванки, витинанки, іграшки, вироби з дерева та інші сувеніри, створені українськими майстрами і майстринями: різьбярями по дереву, чинбарями, рукодільницями та гончарями з усіх куточків України.

У вільну годину мешканці готелю можуть відвідати бібліотеку, в якій представлено роботи українських письменників. Також у мешканців готелю буде можливість записатися на екскурсії для знайомства з унікальними місцями, пам'ятками історії, архітектури та мистецтва м. Київ та Київської області.

Висновки. Таким чином, готель «Український колорит» може стати невід'ємною складовою культурно-історичного туризму України. Успішне становлення та функціонування готелю «Український колорит» дасть змогу поширити інформацію про історичні та рекреаційні місця України, а також культурну спадщину країни серед внутрішніх та іноземних туристів.

Література

1. Бондарчук-Чугіна І.Ю. Розвиток культурно-історичного туризму на Миколаївщині (друга половина ХХ – початок ХХІ століття) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. істор. наук : 17.00.01 / І.Ю. Бондарчук-Чугіна. – К., 2007. – 20 с.
2. Божко Л.Д. Культурний туризм як важливий чинник соціально-культурного розвитку регіонів України [Електронний ресурс] / Л.Д. Божко // *Культура України*. – 2011. – Випуск 32 / Л.Д. Божко. – Режим доступу : http://tourlib.net/statti_ukr/bozhko.htm
3. Кузьмук О. Культурний туризм як інструмент формування національної ідентичності [Електронний ресурс] / О. Кузьмук. – Режим доступу : http://tourlib.net/statti_ukr/kuzmuk.htm
4. Колективні засоби розміщування в Україні у 2017 році : статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2018. – 142 с.
5. Отели. Забронировать сейчас [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.booking.com>.
6. Бейдик О.О. Рекреаційно-туристські ресурси України: методологія та методика аналізу термінологія районування / Бейдик О.О. – К. : Київський університет, 2001. – 395 с.
7. Масляк П.О. Рекреаційна географія [Електронний ресурс] / П.О. Масляк. – Режим доступу : http://tourlib.net/statti_ukr/kuzmuk.htm
8. 2017-го до Києва приїхало найбільше туристів за останні три роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://tsn.ua/tourism/2017-go-do-kiyeva-priyihalo-naybilshhe-turistiv-za-ostanni-tri-roki-1101455.html>
9. Розвиток готельного бізнесу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://tophotels.in.ua>
10. Калачова І.В. Готелі та інші місця для тимчасового проживання : статистичний збірник / Калачова І.В. – К. : Державний комітет статистики України, 2011. – 207 с.

References

1. Bondarchuk-Chuhina I.Iu. Rozvytok kulturno-istorychnoho turizmu na Mykolaivshchyni (druga polovyna KhKh – pochatok XXI stolittia) : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. istor. nauk : 17.00.01 / I.Iu. Bondarchuk-Chuhina. – K., 2007. – 20 s.
2. Bozhko L.D. Kulturnyi turizm yak vazhlyvyi chynnyk sotsialno-kulturnoho rozvytku rehioniv Ukrainy [Elektronnyi resurs] / L.D. Bozhko // *Kultura Ukrainy*. – 2011. – Vypusk 32 / L.D. Bozhko. – Rezhym dostupu : http://tourlib.net/statti_ukr/bozhko.htm
3. Kuzmuk O. Kulturnyi turizm yak instrument formuvannia natsionalnoi identychnosti [Elektronnyi resurs] / O. Kuzmuk. – Rezhym dostupu : http://tourlib.net/statti_ukr/kuzmuk.htm
4. Kolektyvni zasoby rozmishchuvannia v Ukraini u 2017 rotsi : statystychnyi zbirnyk. – K. : Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2018. – 142 s.
5. OteLi. Zabrionirovat seichas [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://www.booking.com>.
6. Beidyk O.O. Rekreatsiino-turystski resursy Ukrainy: metodolohiia ta metodyka analizu terminolohiia raionuvannia / Beidyk O.O. – K. : Kyivskiy universytet, 2001. – 395 s.
7. Maslyak P.O. Rekreatsiina heohrafiia [Elektronnyi resurs] / P.O. Maslyak. – Rezhym dostupu : http://tourlib.net/statti_ukr/kuzmuk.htm
8. 2017-ho do Kyieva pryikhlo naibylshe turystiv za ostanni try roky [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://tsn.ua/tourism/2017-go-do-kiyeva-priyihalo-naybilshhe-turistiv-za-ostanni-tri-roki-1101455.html>
9. Rozvytok hotelnoho biznesu v Ukraini [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://tophotels.in.ua>
10. Kalachova I.V. Hoteli ta inshi mistsia dlia tymchasovoho prozhyvannia : statystychnyi zbirnyk / Kalachova I.V. – K. : Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy, 2011. – 207 s.

Рецензія/Peerreview : 17.11.2018 Надрукована/Printed : 04.12.2018

Рецензент: д. е. н., доцент Горіна Г. О.

УДК 339.564.4

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-18-21

ГРОМОВА О. Є.,
ІВАНЧИК Т. О.,
ОЛІЙНИК В. А.Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету**АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВ «БАРЛІНЕК ІНВЕСТ»**

В роботі проаналізовано зовнішньоекономічну діяльність ТОВ «Барлінек Інвест» в межах деревопереробної діяльності та виготовлення паркетних дошок. В результаті аналізу даних, отриманих шляхом вивчення звітної документації підприємства, вдалося визначити поточний стан компанії на зовнішньому ринку. Це дало змогу знайти шляхи підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності ТОВ «Барлінек Інвест».

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, Барлінек Інвест, деревообробна діяльність, виробник паркетної дошки, аналіз економічної діяльності.

HROMOVA O. E.,
IVANCHYK T. O.,
OLIYNYK V. A.Vinnytsia Trade and Economics Institute
of Kyiv National Trade and Economics University**ANALYSIS OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF BARLINEK INVEST LTD.**

Increasing competition in foreign markets leads to a constant study of the marketing environment of the company, as it is a combination of factors that affect the marketing policy of the company, its current state and development. One of the most important directions of economic activity of a large enterprise is its output and consolidation in the foreign market. The most actual in our time is the issue of export of finished products at the most favorable terms, on which depends both the quantity of goods sold, and the price policy of the company as a whole. The work analyzes the foreign economic activity of Barlinek Invest Ltd. within the framework of woodworking and parquet boards production. The research was conducted on the basis of the accounting documentation of Barlinek Invest Ltd, which is a participant in the foreign market activity in many leading countries of the world. For the analysis, the activity of the company was used during 2013-2017. The target consumers of the products of the company are construction companies engaged in construction and repair works and interior design in residential buildings. An enterprise does not use intermediary services when supplying products to consumers. Due to this, representatives of companies can directly communicate with their customers and respond to their demands and wishes. The analysis of the reporting documentation reflected the current state of the company in the foreign market. This made it possible to find ways to increase the efficiency of foreign economic activity of Barlinek Investment LLC. We have developed a plan for the economic development of Barlinek Invest LLC in the foreign economic market. This plan consists of a list of the main activities that will improve the company's economic performance. In the study, these measures were analyzed and made forecasts of the results of their implementation. Based on these forecasts, we have constructed graphs that demonstrate the dynamics of changes in the main economic indicators of the company. The results of the evaluation of the effectiveness of the proposed measures have shown that they can be implemented in the conditions of real market activity LLC Barlinek Invest.

Keywords: foreign economic activity, Barlinek Invest, woodworking activity, producer of parquet board, analysis of economic activity.

Постановка проблеми. Вплив динаміки експорту продукції ТОВ «Барлінек Інвест» на рентабельність зовнішньоекономічної діяльності підприємства у деревопереробному секторі світового ринку.

Вступ. ТОВ «Барлінек Інвест» – провідний світовий виробник багат шарових дерев'яних підлог з річною виробничою потужністю понад 9 млн м². Асортимент підприємства налічує декілька сотень найменувань, які можна поділити на три виробничі групи: паркетні дошки, Barkiet System і дерев'яні плінтуси [1].

Висока якість продукції, застосування у виробництві новітніх технологій та сучасної техніки робить «Барлінек» беззаперечним лідером у сфері деревообробної індустрії.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженню основних сучасних тенденцій розвитку ефективної зовнішньоекономічної діяльності підприємства присвячені праці вчених-економістів: Величка К. Ю. і Козуб В. О. Критерії визначення рівня ефективності зовнішньоекономічної діяльності розглянуті у працях Носач Л. Л., Печенка О. І., Чернишова Л. О.

Виклад основного матеріалу. Проаналізувавши баланс експорту/імпорту підприємства в період з 2013 р. по 2017 р. (табл. 1), ми дослідили зміну рівня експорту продукції підприємства, залежно від товарної категорії [2], і на основі отриманих даних побудували діаграму.

Близько 70–80 % всієї виготовленої продукції відправляється на експорт. Інші 20–30 % від загального обсягу виробництва реалізуються на промисловому ринку України [3, с. 107–109].

Таблиця 1

Оцінка експорту / імпорту продукції ТОВ «Барлінек Інвест» за 2013–2017 рр. (у тис. грн.)

Основні види продукції підприємства	2013 рік	2014 рік	2015 рік	2016 рік	2017 рік	Приріст	
						Абсол. знач.	%, знач.
Паркетна дошка	98475,5	102847,1	95938,3	101834,7	114324,5	15849	15,9
Barkiet System (супутні товари)	53968,2	64857,9	62941,6	71602,4	76183,5	22215,3	37,3
Дерев'яні плінтуси	48736,2	59083,1	57643,3	61837,7	66003,9	17267,7	31,8
Усього	201179,9	427968	216522,6	235274,8	256511,9	55332	79,7
Обсяги закупленої сировини, грн.	101748,4	134859,1	93847,7	108475,9	116937,6	27964,6	24,9

Таким чином, товарна структура експорту в основному складається з паркетної дошки. Обсяги ж експорту Barkiet System (супутніх товарів) та дерев'яних плінтусів майже вдвічі менший.

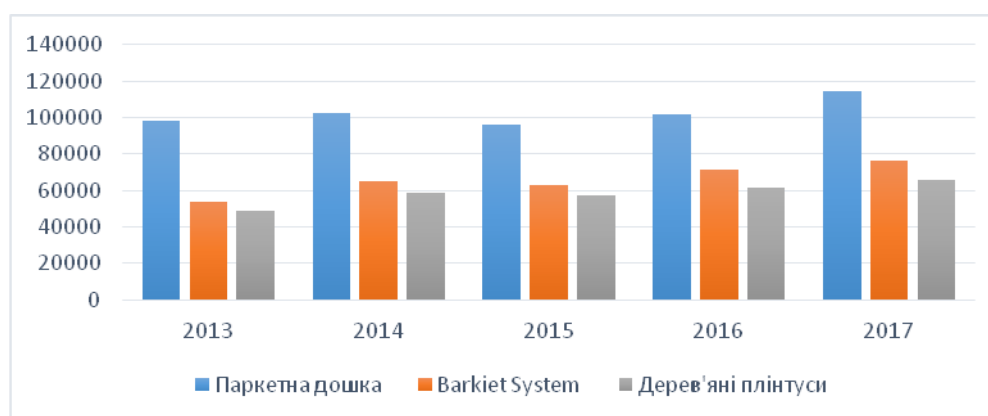


Рис. 1. Динаміка товарної структури експорту ТОВ «Барлінек Інвест» протягом 2013–2017 рр.

Основним країнами-імпортерами товарів Барлінек є Франція, Італія, США, Великобританія, Норвегія, Швеція та Німеччина. За останні роки підприємство вийшло на ринок Канади та посилало свою присутність на ринку Австралії [4], проте частка продажів у цих країнах залишається мінімальною. Територіальна частка експорту ТОВ «Барлінек Інвест» за 2017 р. представлена на рис. 2.



Рис. 2. Циклічність територіальної структури експорту ТОВ «Барлінек Інвест» за 2017 р.

Відповідно до наданих даних, експорт ТОВ «Барлінек Інвест» покриває більшу частину європейського ринку та намагається збільшити свою присутність на ринках інших материків [5, с.19–30]. Також з огляду на зібрані дані, ми можемо дійти висновку, що в період з 2015 р. по 2017 р. чистий прибуток стабільно зростає, проте разом з ним зростає і щорічне відхилення. На протигагу росту чистого прибутку, операційна рентабельність та рентабельність оборотних активів щороку знижується в середньому на 3–4%. Рентабельність власного капіталу та чиста рентабельність поступово зростають. Щорічне відхилення становить в середньому близько 0,002 – 0,004%. Рівень рентабельності витрат щороку збільшується на 0,002–0,003%.

Результати аналізу основних показників рентабельності ТОВ «Барлінек Інвест» відображені на рис. 3.

Таблиця 2

Динаміка основних показників рентабельності ТОВ «Барлінек Інвест» за 2015–2017 рр.

№	Показники	Роки			Абсолютне відхилення (+/-)		Відносне відхилення, %	
		2015	2016	2017	2016/2015	2017/2016	2016/2015	2017/2016
1	Чистий прибуток, тис. грн.	213	238	271	25	33	1,117	1,139
2	Рентабельність продажу (операційна рентабельність)	0,016	0,013	0,011	-0,003	0,002	0,813	0,846
3	Рентабельність оборотних активів, %	0,039	0,035	0,027	-0,004	-0,008	0,897	0,771
4	Рентабельність власного капіталу, %	0,131	0,156	0,179	0,025	0,023	1,191	1,147
5	Чиста рентабельність, %	0,006	0,007	0,011	0,001	0,004	1,177	1,571
6	Рівень рентабельності витрат, %	0,007	0,009	0,013	0,002	0,004	1,286	1,444

Для аналізу організаційно-економічної характеристики не менш важливо дослідити показники фінансово-господарської діяльності ТОВ «Барлінек Інвест», зокрема показники чистого доходу, собівартості реалізованої продукції, валового та чистого прибутку (табл. 3).

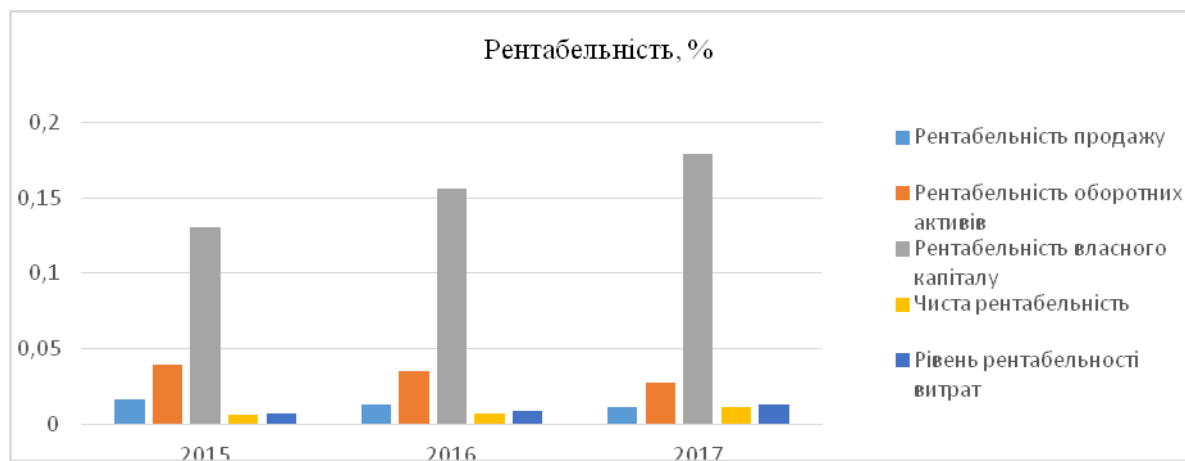


Рис. 3. Динаміка рентабельності ТОВ «Барлінек Інвест» за 2015–2017 рр.

Проаналізовані дані свідчать, що чистий дохід від реалізації продукції, власне як і її собівартість, щороку зростають приблизно на 10–13%. Валовий прибуток впродовж 2015–2016 рр. зріс більш ніж на 47%, а впродовж 2016–2017 рр. – на 16%. Приріст чистого прибутку за 2015–2017 рр. становить близько 20–25% щороку.

Підприємство використовує як основні, так і синтетичні засоби маркетингових комунікацій. З основних засобів підприємство використовує стимулювання збуту. Заходи зі стимулювання збуту спрямовані на споживачів і торговий персонал фірми.

Посилення конкуренції на зовнішніх ринках зумовлює постійне вивчення підприємством маркетингового середовища, адже це сукупність чинників, які впливають на маркетингову політику компанії, її сучасний стан і розвиток.

Таблиця 3

Динаміка показників фінансово-господарської діяльності ТОВ «Барлінек Інвест»

№	Показники	Роки			Абсолютне Відхилення (+/-)	
		2015	2016	2017	2016/ 2015	2017/ 2016
1.	Чистий дохід від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	34756	38293	42746	3537	4453
2.	Собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), тис. грн.	27384	28394	30291	1010	1897
3.	Валовий прибуток, тис. грн.	7372	11899	12455	4527	556
4.	Рентабельність, %	21,02	25,85	19,80	4,83	-6,05
5.	Адміністративні витрати, тис. грн.	954	1354	2546	400	1192
6.	Фінансові результати від звичайної діяльності до оподаткування, тис. грн.	465	486	499	21	13
7.	Фінансові результати від звичайної діяльності: прибуток, тис. грн.	265	293	365	28	72
8.	Чистий прибуток, тис. грн.	475	546	692	71	146

Цільовими споживачами продукції компанії є будівельні компанії, які займаються будівельно-ремонтними роботами та облаштуванням інтер'єру в житлових будинках. Підприємство не використовує послуги посередників під час постачання продукції споживачам. Завдяки цьому представники фірми можуть безпосередньо спілкуватися зі своїми споживачами і реагувати на їхні вимоги та побажання.

Висновки. Отже, для ефективної роботи підприємства та просування товару на ринку замало просто розробити грамотну стратегію просування продукції з урахуванням зовнішніх і внутрішніх факторів чи сформулювати збалансовану цінову політику. Необхідно також створити та налаштувати інтерактивну систему комунікацій з реальними та потенційними споживачами компанії.

Література

1. Барлінек Інвест : [офіційний сайт компанії] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.barlinek.ua/>
2. Українська асоціація маркетингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uam.in.ua>
3. Стегура Е. С. Роль та методи маркетингових досліджень у роздрібній торгівлі / Е. С. Стегура, М. Г. Рега // Економіка & держава, 2015. – № 5. – С. 107–109.
4. Менеджмент і маркетинг / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://management.com.ua>
5. Лилик І. Ринок маркетингових досліджень в Україні 2015 рік: експертна оцінка та аналіз УАМ / І. Лилик // Маркетинг в Україні. – 2016. – № 1–2. – С. 19–30.
6. Hromova Olha Lending as motivation for innovative activity of a modern enterprise / Olha Hromova, Nataliia Polishchuk, Ruslana Lopatiuk // Investment Management and Financial Innovations. – 2018. – Volume 15. Issue 2. – P. 213–221.

References

1. Barlinek Invest [Official website of the company] [Electronic resource]. – Access mode: <http://www.barlinek.ua/>
2. Ukrainian Marketing Association [Electronic resource]. – Access mode: <http://uam.in.ua>
3. Stegura E.S. Role and methods of marketing research in retail trade / E. S. Stegura, M. G. Reg // Economy & State, 2015. – No. 5. – P. 107–109.
4. Management and marketing [Electronic resource]. – Mode of access: <http://management.com.ua>
5. Lilyk I. Marketing Research Market in Ukraine in 2015: expert assessment and analysis by UAM / I. Lilyk // Marketing in Ukraine, 2016. – No. 1-2. – P. 19–30.
6. Hromova Olha Lending as motivation for innovative activity of a modern enterprise / Nataliia Polishchuk, Olha Hromova, Ruslana Lopatiuk // Investment Management and Financial Innovations. Volume 15. 2018, Issue 2, P. 213–221.

Рецензія/Peerreview : 11.11.2018 Надрукована/Printed : 05.12.2018

Рецензент: д. е. н., проф. Рудніченко С. М.

УДК 330.341

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-22-27

АНДРУШКІВ Б. М.

Тернопільський національний університет імені Івана Пулюя

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМ ПАРТНЕРСТВА НА ОСНОВІ СПІЛЬНОСТІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЯКОСТІ В ОРГАНІЧНОМУ СЕКТОРІ АПК

Розглянуто проблему розвитку виробництва органічної сільськогосподарської продукції. Проаналізовано підходи до сертифікації органічної продукції та обґрунтовано в цьому контексті особливий інтерес до мереж органічного землеробства, що отримали назву «Alternative Food Networks (AFN)» та слугують альтернативними напрямками сертифікації органічної продукції без допомоги третіх сторін. Окреслено подальші напрямки розвитку органічного сільського господарства в Україні.

Ключові слова: органічне сільське господарство, бізнес-процеси забезпечення якості, мережі органічного землеробства, сертифікація органічної продукції, партнерські гарантійні системи.

ANDRUSHKIV B.

Ternopil Ivan Puluj National Technical University

FORMATION OF PARTNERSHIP SYSTEMS ON THE BASIS OF THE COMMONITY OF BUSINESS PROCESSES OF QUALITY SUPPORT IN THE ORGANIC SECTOR OF AGRICULTURAL INDUSTRY

The problem of development of production of organic agricultural products is considered. It is revealed that a number of factors influence the popularity of organic agriculture and its products, among them the most important are the tendency towards differentiation of food quality in combination with consumption culture and increased attention to the provision and control of food quality by commodity producers. Approaches to certification of organic products are analyzed. The certification of organic products is aimed at methods and means of agricultural production, as well as processing of raw materials, manufacturing of food products and their delivery to the consumer. A mixed option is government regulation based on business standards. According to the new Law, the production and sale of organic products is certified by a third party organization, and producers are required to undergo annual certification of products, including inspection of production capacities and sampling, to agree on labelling of products with the certification body, to declare the volume of planned organic products. In this context, organic farming networks called "Alternative Food Networks (AFN)" are particularly interested in trying to develop alternative ways of certifying organic products without the help of third parties. The basis is the waiver of private and officially accredited organizations whose main task is to verify the production and processing of products and to provide opinions on the compliance of individuals, farmers and enterprises with the requirements of organic safety standards. Further directions of the development of organic agriculture in Ukraine are outlined.

Keywords: organic agriculture, business processes of quality assurance, organic farming network, certification of organic products, partnership guarantee systems.

Вступ. Україна за своїми ресурсними можливостями (маємо на увазі такий ресурс, як земля – гумус) потенційно може стати найбагатшою державою світу, так як володіє третинною найціннішого ресурсу планети – чорноземом. Ситуація на світових ринках продовольства свідчить про зростаючу зацікавленість споживачів у здоровому та повноцінному харчуванні разом з безпосереднім внеском в збереження природного довкілля. В багатьох країнах світу, передусім у США та ЄС, вже діють ринки органічної сільськогосподарської продукції та харчових продуктів, а також створена й успішно функціонує відповідна інфраструктура сертифікації, маркетингу та реалізації. В основу тієї чи іншої сертифікації органічної продукції кладуться бізнесові стандарти та/або правові норми. Стандарти є добровільними угодами – результатом досягнення певного консенсусу споживачів та виробників товарів і послуг, тоді як правові норми встановлюють обов'язкові вимоги, що використовуються для державного регулювання. В Україні постає стратегічне завдання нарощування обсягів органічної продукції, базуючись передусім на високій якості та довірі споживачів, що можна досягти лише за допомогою альтернативних шляхів неврегульованих законодавчо проблем органічного землекористування.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблемам розвитку виробництва органічної продукції в Європейському та Світовому економічному просторі присвячені праці таких закордонних дослідників, як Е. Ван Лу, Б. Хубера, С. Сенігела, М. Дженсент, Ф. Кастро та інших. Їх дослідження спрямовані на визначення системи управління, яка забезпечує доступ до ринку дрібних сільгоспвиробників. При цьому досить важливо, щоб вони не були невинно виключені з органічного сектору через системи контролю якості та цінових параметрів. В той же час, практично відсутні дослідження стосовно альтернативних систем організації систем підтвердження якості органічної продукції в Україні, які повинні враховувати місцеві особливості виробництва органічної продукції, мають бути інноваційними та достатньо гнучкими для вирішення проблем вітчизняних дрібних землевласників.

Метою статті є визначення теоретико-методологічних засад формування систем партнерства на основі спільності бізнес-процесів забезпечення якості в органічному секторі АПК.

Викладення основних результатів дослідження. В Україні забуваємо про такий гігантський гуманітарний ресурс, як чорнозем (гумус), що, на відміну від всіх інших природних ресурсів, формується тисячами і мільйонами років, є не лише життєзабезпечувальним, а й відтворюваним, перспективним, екологічним, пріоритетним, стратегічним, гуманітарним і ще можна назвати багато показників у користь цього унікального ресурсу. Він дає підстави для функціонування потужної переробної промисловості в інноваційно-логістичному ланцюзі, визначенні пріоритетів та напрямів розвитку агропромислового комплексу, вирощуванні сільськогосподарської продукції, переробки сільгоспсировини, реалізації готової продукції тощо.

Більша частина території України розташована у західній частині Східноєвропейської рівнини, що займає 95% території України. Завдяки теплому клімату, гарному рельєфу (близько 60 % сільськогосподарських угідь є рівнинними, а ще 35 % мають кут нахилу в діапазоні між 1° та 3°) та наявності великих площ чорнозему (третина світових запасів), в Україні надзвичайно сприятливі умови для органічного сільськогосподарського виробництва. Сільськогосподарські угіддя займають приблизно 60 % всієї території України. Територія України поділена на три природнокліматичні зони: Полісся, Лісостеп та Степ. Найбільш родючими ґрунтами не тільки в Україні, а й у світі є чорноземні. Гумусний шар в них може досягати 120 см! Про їх родючість колись казали: «Земля така добра, що посадиш оглоблю, то виросте тарантас». Землі, що використовуються людиною для її потреб, утворюють земельні ресурси (земельний фонд України).

Мотивація споживачів продукції, вирощеної на органічних екологічно чистих добривах, поєднує такі вимоги та очікування: здорове та екологічно безпечне харчування; вищі смакові якості; збереження природного середовища в процесі виробництва; не містить у собі генетично модифікованих організмів; має зв'язок з виробником – місцевий чи регіональний, або навіть прямий; висока якість продуктів та їхня свіжість. Соціальні методи дослідження (опитування) показали, що така мотивація зумовлює готовність частини споживачів платити додаткову надбавку (10–50 % від звичайної ціни) за органічні продукти харчування й попит на них у світі швидко зростає [1].

Для функціонування світових ринків органічної продукції та розвитку органічного сільськогосподарства надзвичайно велику роль відіграє гарантійна система, що містить певні стандарти, а також установи з інспекції та сертифікації. Ця система забезпечує відповідність органічним стандартам усього процесу аграрного виробництва та переробки сільськогосподарської сировини до рівня кінцевої продукції, включно з її упаковкою та маркуванням. Таким чином, сертифікація органічної продукції спрямована на методи й засоби як сільськогосподарського виробництва, так і переробки сировини, виготовлення харчових продуктів та їхню доставку до споживача. Змішаним варіантом є державне регулювання, яке базується на бізнесових стандартах. У сучасному світі переважає тенденція до заміни правових норм щодо органічної продукції стандартами, оскільки останні – простіші у застосуванні та легше піддаються міжнародній гармонізації, а також через політику дерегулювання, що здійснюється в багатьох країнах.

На популярність органічного сільськогосподарства та його продукції впливає низка факторів, серед них найголовніші – тенденція до диференціації якості продуктів харчування в поєднанні з культурою споживання та підвищена увага до забезпечення й контролю якості продуктів харчування з боку товаровиробників [2]. Відповідно, в межах досліджень з виробництва та просування органічних продуктів харчування, бізнес-процеси, які забезпечують повноту їх якості та оригінальності, займають чільне місце.

Сьогодні в світі нараховується 74 країни, які повністю запровадили правила і положення виробництва органічних продуктів харчування [3].

Реалізація політики органічного виробництва продуктів харчування на протязі значного періоду часу сприяла зростанню сільськогосподарських угідь, що використовуються на дані цілі (рис. 1, сформовано на основі [3; 4]).

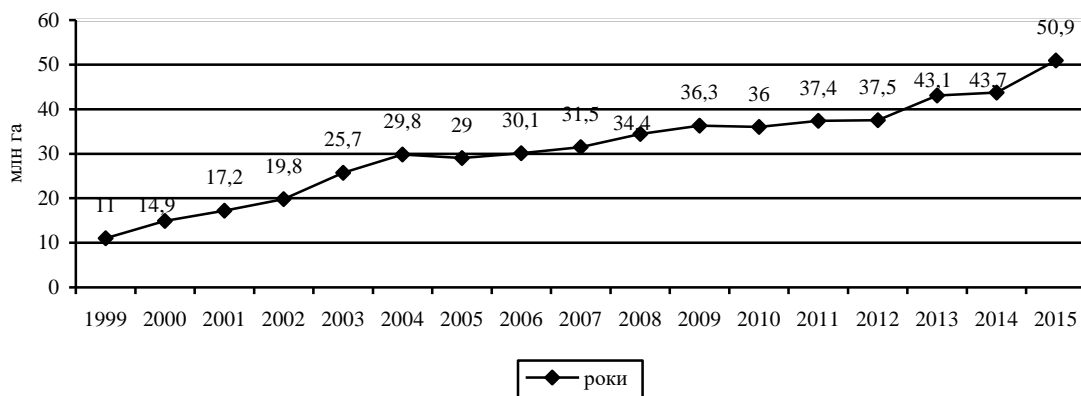


Рис. 1. Обсяги наросування площ сільськогосподарських земель, зайнятих в органічному сільськогосподарському виробництві, в світовому масштабі

Дійсно, в порівнянні з 1999 роком площа таких земель збільшилася майже в п'ять разів, а результати останнього опитування сертифікованого органічного сільського господарства в усьому світі (дані кінця 2015 року) свідчать про його зростання за всіма важливими показниками: площа, виробники та роздрібні продажі.

Регіони з найбільшими територіями органічно керованих сільськогосподарських земель – Океанія (22,8 млн га, або 45% світових органічних земель), Європа (12,7 млн га, або 25% світових органічних сільськогосподарських угідь) і Латинська Америка (6,8 млн га, або 15%). Країни з найбільш органічними сільськогосподарськими землями – Австралія (22,7 млн га), Аргентина (3,1 млн га) і США (2,0 млн га). На глобальному рівні площа землі органічного сільського господарства зросла на 6,5 млн га в порівнянні з 2014 роком. Найбільша частка органічних сільськогосподарських земель складає у Ліхтенштейні (30,2%) та Австрії (21,3%). З 2,4 млн виробників органічної продукції найбільша кількість знаходиться в Індії, Ефіопії і Мексиці. Компанія «Organic Monitor», що займається дослідженнями ринку, оцінює глобальний ринок органічних харчових продуктів у 2015 році до 81,6 млрд доларів США (приблизно 75 млрд євро). США є провідним ринком з 35,9 млрд євро, далі йдуть Німеччина (8,6 млрд євро), Франція (5,5 млрд євро) і Китай (4,7 млрд євро). У 2015 році більшість основних ринків показали двозначні темпи зростання. Найвищі витрати на душу населення були у Швейцарії (262 євро), а Данія має найбільшу частку органічного ринку (8,4 відсотка від загального ринку продуктів харчування) [3; 4].

Причиною виступає світовий попит, дослідження якого показують, що споживачі готові сплачувати додаткову надбавку до ціни за характеристику «органічність» продуктів харчування [5]. В той же час, спостерігається зростання кількості споживачів, які не задоволені глобалізаційним характером постачання органічної продукції [6] та ставляться з недовірою до маркування органічних продуктів харчування [7; 8]. Отже, в такому руслі особливий інтерес викликають напрямки, які виступають альтернативою стандартизованої політики в області органічного сільського господарства.

В Україні сертифікація органічної продукції має здійснюватися відповідно до Закону України «Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції» [9], та наразі діючим до 1 серпня 2019 року Законом України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» [10]. Згідно з новим Законом, виробництво та реалізація органічної продукції сертифікується за допомогою сторонньої організації, а виробники зобов'язані проходити щорічну сертифікацію продукції, що включає інспекцію потужностей виробництва та відбір зразків, погоджувати маркування продукції з органом сертифікації, декларувати обсяги запланованої до реалізації органічної продукції.

В цьому контексті особливий інтерес викликають мережі органічного землеробства, що отримали назву «Alternative Food Networks (AFN)» [11], які намагаються розробити альтернативні напрямки сертифікації органічної продукції без допомоги третіх сторін. За основу пропонується відмова від приватних та офіційно акредитованих організацій, основне завдання яких полягає в перевірці виробництва та переробки продуктів і надання висновків про відповідність приватних осіб, фермерів та підприємств вимогам органічних стандартів безпеки.

Згадана вище діяльність містить в своїй основі всебічний аналіз матеріалів, дослідів та перевірок, які однаково мають застосовуватися для будь яких виробників, що подали заявки на відповідну сертифікацію, незалежно від типорозмірів та форм реєстрації підприємницької діяльності. Таким чином, з одного боку незалежна сертифікація органічних продуктів виступає корисним інструментом для споживачів такої продукції щодо забезпечення гарантій відносно виробничих процесів та якості, з іншого – вона менш доступна для дрібних товаровиробників [12]. З метою збільшення експорту продукції органічного сільського господарства в Європейський Союз відбувся розвиток законодавчого забезпечення окремих країн-лідерів в напрямку її супроводу. Основна мета полягає в спробі подолати високі витрати та бюрократичні процедури, що призвело до відмови від сертифікації третіми сторонами в ряді країн, де групи дрібних сільгоспвиробників розпочали підкріплювати якість своєї продукції за допомогою участі в альтернативних системах підтвердження.

На сьогодні, найбільше практикуються дві альтернативні системи підтвердження якості органічної продукції – «системи внутрішнього контролю» (Internal Control Systems – ICS) [13] та «партнерські гарантійні системи» (Participatory Guarantee Systems – PGS) [14; 15]. На відміну від сторонньої сертифікації, вони спрощують бюрократичні процедури та знижують витрати дрібних товаровиробників, які перевантажені значним обсягом документації.

Зокрема, суть та схема роботи системи PGS полягає в підтримці та забезпеченні сприятливих умов для дрібних виробників в межах створення та просування виробничо-переробних систем в АПК, які працюють та відповідають вимогам агроекологічних принципів. В загальному, схема передбачає створення «колективного виміру» на основі спільного розуміння принципів та об'єднанні виробників на основі угоди про спільну відповідальність, в якій ключову роль відіграє соціальний контроль. Для побудови такої системи необхідна участь всіх задіяних суб'єктів в процесі ланцюжків створення цінності та постачання «від виробника до споживача» в єдиній мережі. Завдяки методам однорангової перевірки використання такої

моделі сприяє мінімізації витрат та подоланню бюрократичних перепон, впровадженню елементів екологічної освіти одночасно у виробників та споживачів в напрямку покращення якості.

За даними Міжнародної федерації руху екологічного сільського господарства (IFOAM) в світовому економічному просторі, на даний час, діє 73 ініціативи PGS та ще 65 знаходяться в зародковому стані, причому ними охоплено близько 47000 фермерів. Найвідоміші з них: Rede Ecovida de Agroecologia (Бразилія), Certified Naturally Grown (США), Nature et Progrès (Франція), Keystone Foundation (Індія), Organic Farm NZ (Нова Зеландія) [16].

Розглянемо детальніше функціонування Ініціативи PGS на прикладі формування мережі CampiAperti (Італія), яка була сформована за спільною згодою фермерів органічного землеробства та деяких переробників і споживачів за підтримки Болонського комітету з продовольчого суверенітету [17]. Мережа створювалась на основі перегляду парадигми вирощування та переробки сільськогосподарської продукції з перспективою підтримки розвитку сільського господарства. Сформована учасниками стратегія забезпечує прямі продажі споживачам на умовах скорочення трансакційних витрат. Таким чином, виробники та переробники забезпечують більш високу ціну органічної продукції, усуваючи з ланцюжка крупні торговельні мережі, а споживачі мають змогу придбати свіжі харчові продукти з меншими витратами. Найголовніше, група фермерів та переробників за спільною згодою гарантує якість, оригінальність та впізнаваність своєї продукції.

Основні умови приєднання до мережі CampiAperti нових фермерів та переробників:

- підписання Угоди про принципи мережі;
- дотримання норм Європейського регламенту про органічне виробництво;
- заповнення форми виробника та розміщення її в мережі Інтернет для забезпечення публічності та доступу в будь-який час;
- підписання дотримання умов звітності згідно правил мережі;
- узгодження системи інспектування між учасниками (фермерами, переробниками);
- підписатися та стати учасником розробленої інформаційної системи формування спільного ринку.

Незважаючи на те, що значна частина фермерів та переробників мережі CampiAperti користується сертифікатами виданими сторонніми організаціями, існують інші важливі фактори, які забезпечують її розвиток на основі спільного гарантування якості. Сформована в мережі модель PGS забезпечує більшу доступність та виявляється менш залежною від «паперової» роботи, характеризується гнучкістю та системою оновлень відносно потреб дрібних виробників, базується на прозорості, довірі та безпосередніх зв'язках. Участь в мережі спрямована на зміцнення місцевої фермерської спільноти завдяки взаємній підтримці, дотримання органічних моделей сільськогосподарського виробництва, біорізноманіття та розширення доступу до органічних продуктів харчування. Головним пріоритетом PGS-моделі CampiAperti виступає забезпеченість прямих зв'язків, які на відміну від сторонньої сертифікації гарантують цінність продукції.

Впродовж тривалого терміну існування мережі CampiAperti вона об'єднала на основі дотримання єдиних правил 82 фермерських та переробних господарств, серед яких спеціалізовані на вирощуванні фруктів та овочів, виробники сирів та молочних продуктів, бджолярі та заготовачі лікарських рослин та виробники кулінарних трав. На основі запозичення принципів та правил згаданої мережі в 2010 році було створено комунікаційну компанію Genuino Clandestino, яка сформувала свою стратегію поєднання виробників та переробників органічної продукції. Її суть полягає в безкоштовній переробці сільськогосподарської органічної сировини невеликими переробними підприємствами. Таким чином компанія нівелювала різницю між харчовою промисловістю та дрібними фермерськими господарствами, а відтак стала рушієм та мережею органічного виробництва харчових продуктів в межах всіх регіонів Італії.

Гарантія участі за допомогою спільних бізнес-процесів гарантування якості, відіграє ключову роль для учасників Genuino Clandestino у формуванні адаптаційної політики до їх фактичних потреб шляхом сприяння створення нормативів по переробці харчових продуктів, затверджених місцевими нормативними актами. Для прикладу, в регіоні Емілія-Романья в 2014 році видано Регіональний закон №19 «Стандарти для розвитку та підтримки економіки солідарності», згідно з яким визнається застосування досвіду економіки партнерства та солідарності із застосуванням широкого спектру заходів – «мережа економіки солідарності», «район солідарності економіки», «банк часу», «групи закупівель», «ланцюг постачання органічної продукції» і т.п.

В табл. 1 [18] сформовано комплекс понять, які дозволяють на практиці сформувати суть спільних бізнес-процесів по контролю якості в регіоні Емілія-Романья за методом дії мережі CampiAperti.

Отже, моделі закупівель екологічних та якісних продуктів дійсно досить часто пов'язані з альтернативними стратегіями розподілу, які використовуються виробниками з метою обмежити вплив посередників. Така концепція формує революційний підхід в звичках харчування, де фермери, переробники та споживачі відіграють роль ключових факторів. До того ж, основна сертифікація на підтвердження органічності за допомогою третіх осіб менш доступна для дрібних виробників та не так цікавить споживачів з низькими доходами. В цьому контексті стороння сертифікація передбачає перенос атрибуту довіри від виробника до організації з правами сертифікації [19], а тому впровадження PGS може сприяти зменшенню

рівня недовіри споживачів шляхом залучення інформації, обміну знаннями, а також активізації участі зацікавлених сторін подібних мереж.

Таблиця 1

**Комплекс понять виконання Регіонального закону
«Стандарти для розвитку та підтримки економіки солідарності» в регіоні Емілія-Романья (Італія)**

Концепція, розділ (параграф)	Визначення
Близьке селянське господарство, 3f	Заходи, що здійснюються дрібними сільгоспвиробниками з диверсифікацією виробництва, з врахуванням факторів впливу на природу, навколишнє середовище та здоров'я людини
Загальні товари, 3h	Матеріальні та нематеріальні активи, для яких суспільство зобов'язане гарантувати право доступу та зручність використання; вони захищені та керуються за допомогою системи соціальних відносин, заснованих на співпраці та участі
Партнерська гарантія локальної системи, 3i	Системи та протоколи, що забезпечують екологічну та соціальну стійкість виробництва, повагу до природи, землі та її традицій, прав працюючих. Вони розроблені та керуються за активної участі виробників, споживачів та інших зацікавлених сторін і засновані на довірі, солідарних мережах та обміні знаннями

Висновки і перспективи подальших досліджень. Україна має сприятливі природнокліматичні умови та значний потенціал для нарощування обсягів виробництва в органічному сільському господарстві. На жаль, український ринок сертифікованих органічних продуктів знаходиться в зародковому стані, а його розвиток напряму пов'язаний із формуванням культури споживання продуктів харчування та покращенням добробуту громадян, що формує обмеження нарощування обсягів виробництва подібної продукції. На даний час, основні споживачі українського органічного сектору знаходяться за кордоном, в основному це ринок країн ЄС, який стрімко розвивається як за обсягами споживання, так і за підходами до його формування на основі дотримання принципів здоров'я, екології та справедливості.

Для успішного експорту органічної продукції з України необхідне налагодження стабільних відносин у бізнесі, надійність, постійна наявність потрібного обсягу готової продукції, належна якість товару. Проведений аналіз стану правового поля щодо сертифікації продукції органічного агровиробництва надає підстави стверджувати, що в Україні недостатньо використовується спектр міжнародних та приватних стандартів для оцінки якості цієї продукції.

На сьогодні імідж України є, швидше за все, нейтрально-негативним. Для подолання такої ситуації потрібно зосередити увагу на вирішенні проблеми налагодження прямих зв'язків зі споживачами, без участі посередників із забезпеченням належної якості та сертифікації продукції. Досвід країн Європи вказує на можливість розвитку альтернативних систем підтвердження якості органічної продукції (ICS), які базуються на формуванні солідарних партнерських мереж постачання та переробки продукції.

В подальших наукових дослідженнях, вкрай необхідним є аналіз впровадження національної системи контролю й сертифікації органічного агровиробництва з метою утвердження ефективної моделі інституціонального забезпечення та переходу частини вітчизняних агропідприємств на органічне виробництво з обґрунтуванням рівня їх беззбитковості в умовах конкуренції.

Література

1. Андрушків Б.М. Земля як стратегічний продукт, об'єкт оренди та можливий еквівалент обміну в умовах застосування інноваційно-логістичних підходів може посилити економічні позиції України в ЄС / Б.М. Андрушків, Н.Б. Кирич, О.Б. Погайдак, Л.М. Мельник, Г.М. Тарасюк // Вісник ЖДТУ. – 2013. – № 4 (66). – С. 132–144.
2. Van Loo E. Effect of organic poultry purchase frequency on consumer attitudes toward organic poultry meat / E. Van Loo, V. Caputo, R. M. Nayga, J.F. Meullenet // Food Science. – 2010. – № 75. – P. 384–397.
3. Huber B. Standards and Regulations. The World of Organic Agriculture. Statistics and Emerging Trends / B. Huber, O. Schmid, C. Mannigel // FiBL-IFOAM Report. – 2017. – P. 126–133.
4. The World of Organic Agriculture [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.organic-world.net/yearbook/yearbook-2016.html>
5. Van Loo E. Consumers' willingness to pay for organic chicken breast: Evidence from choice experiment / E. Van Loo, V. Caputo, R. M. Nayga, J.F. Meullenet // Food Qual Prefer. – 2011. – № 22. – P. 603–613.
6. Zander K. Consumer preferences for additional ethical attributes of organic food / K. Zander, U. Hamm // Food Qual. Prefer. – 2010. – № 21. – P. 495–503.
7. Janssen M. The mandatory EU logo for organic food: consumer perceptions / M. Janssen, U. Hamm // Brit Food Journal. – 2012. – № 114. – P. 335–352.
8. Eden S. The sceptical consumer? Exploring views about food assurance / S. Eden, C. Bear, G. Walker // Food Policy. – 2008. – № 33. – P. 624–630.
9. Про основні принципи та вимоги до органічного виробництва, обігу та маркування органічної продукції [Електронний ресурс] : закон України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2496-19>
10. Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини : закон України // Відомості Верховної Ради. – 2014. – № 20-21
11. Renting H. Understanding Alternative Food Networks: Exploring the role of short food supply chains in rural development / H. Renting, T.K. Marsden, J. Banks // Environ Plan A. – 2003. – № 35. – P. 393–411.
12. Courville S. Organic standards and certification / S. Courville // Organic Agriculture. A Global Perspective ; P. Kristiansen, Taji A., Reganold J. – Comstock : Publishing Associates, 2006. – P. 201–219.

13. Small holder group certification for organic production and processing [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.ifoam.bio/sites/default/files/position_group_certification.pdf
14. Nelson E. Participatory organic certification in Mexico: an alternative approach to maintaining the integrity of the organic label / Nelson E., Tovar L.G., Rindermann R.S., Cruz MÁG // *Agr Hum Values*. – 2010. – № 27. – P. 227–237.
15. Sacchi G. L'evoluzione dei Participatory Guarantee Systems per l'agricoltura biologica: esperienze mondiali a confronto / G. Sacchi // *Economia // Agro-Alimentare*. – 2015. – № 17. – P. 77–92.
16. Castro F. Overview of Participatory Guarantee Systems in 2011. *The World of Organic Agriculture. Statistics and Emerging Trends* : FiBL-IFOAM Report / F. Castro. – 2013. – P. 159–162.
17. Офіційний сайт партнерської мережі гарантування якості Campiaperti [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.campiaperti.org/>
18. 15 good reasons to invest in Emilia-Romagna [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.investinemiliaromagna.eu/en/invest/start/15_good_reasons_to_invest_in_Emil-Romagna.pdf
19. Jassen M. Consumer perception of different organic certification schemes in ve European countries / M. Jassen, U. Hamm // *Organic Agriculture*. – 2011. – № 1. – P. 31–43.

References

1. Andrushkiv B.M. Zemlia yak stratehichniy produkt, ob'ekt orendy ta mozhlvyviy ekvivalent obminu v umovakh zastosuvannya innovatsiino-lohistychnykh pidkhodiv mozhe posylyty ekonomichni pozytsii Ukrainy v YeS / B.M. Andrushkiv, N.B. Kyrych, O.B. Pohaidak, L.M. Melnyk, H.M. Tarasiuk // *Visnyk ZhDTU*. – 2013. – № 4 (66). – S. 132–144.
2. Van Loo E. Effect of organic poultry purchase frequency on consumer attitudes toward organic poultry meat / E. Van Loo, V. Caputo, R. M. Nayga, J.F. Meullenet // *Food Science*. – 2010. – № 75. – R. 384–397.
3. Huber B. Standards and Regulations. *The World of Organic Agriculture. Statistics and Emerging Trends* / B. Huber, O. Schmid, C. Mannigel // *FiBL-IFOAM Report*. – 2017. – R. 126–133.
4. The World of Organic Agriculture [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://www.organic-world.net/yearbook/yearbook-2016.html>
5. Van Loo E. Consumers willingness to pay for organic chicken breast: Evidence from choice experiment / E. Van Loo, V. Caputo, R. M. Nayga, J.F. Meullenet // *Food Qual Prefer*. – 2011. – № 22. – P. 603–613.
6. Zander K. Consumer preferences for additional ethical attributes of organic food / K. Zander, U. Hamm // *Food Qual. Prefer*. – 2010. – № 21. – P. 495–503.
7. Janssen M. The mandatory EU logo for organic food: consumer perceptions / M. Janssen, U. Hamm // *Brit Food Journal*. – 2012. – № 114. – P. 335–352.
8. Eden S. The sceptical consumer? Exploring views about food assurance / S. Eden, C. Bear, G. Walker // *Food Policy*. – 2008. – № 33. – R. 624–630.
9. Pro osnovni pryntsyipy ta vymohy do orhanichnoho vyrobnytstva, obihu ta markuvannya orhanichnoi produktsii [Elektronnyi resurs] : zakon Ukrainy. – Rezhym dostupu : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2496-19>
10. Pro vyrobnytstvo ta obih orhanichnoi silskohospodarskoi produktsii ta syrovyny : zakon Ukrainy // *Vidomosti Verkhovnoi Rady*. – 2014. – № 20-21
11. Renting H. Understanding Alternative Food Networks: Exploring the role of short food supply chains in rural development / H. Renting, T.K. Marsden, J. Banks // *Environ Plan A*. – 2003. – № 35. – R. 393–411.
12. Courville S. Organic standards and certification / S. Courville // *Organic Agriculture. A Global Perspective* ; P. Kristiansen, Taji A., Reganold J. – Comstock : Publishing Associates, 2006. – P. 201–219.
13. Small holder group certification for organic production and processing [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://www.ifoam.bio/sites/default/files/position_group_certification.pdf
14. Nelson E. Participatory organic certification in Mexico: an alternative approach to maintaining the integrity of the organic label / Nelson E., Tovar L.G., Rindermann R.S., Cruz MÁG // *Agr Hum Values*. – 2010. – № 27. – P. 227–237.
15. Sacchi G. L'evoluzione dei Participatory Guarantee Systems per l'agricoltura biologica: esperienze mondiali a confronto / G. Sacchi // *Economia // Agro-Alimentare*. – 2015. – № 17. – P. 77–92.
16. Castro F. Overview of Participatory Guarantee Systems in 2011. *The World of Organic Agriculture. Statistics and Emerging Trends* : FiBL-IFOAM Report / F. Castro. – 2013. – P. 159–162.
17. Ofitsiyniy sait partnerskoi merezhi harantuvannya yakosti Sampiaperti [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.campiaperti.org/>
18. 15 good reasons to invest in Emilia-Romagna [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://www.investinemiliaromagna.eu/en/invest/start/15_good_reasons_to_invest_in_Emil-Romagna.pdf
19. Jassen M. Consumer perception of different organic certification schemes in ve European countries / M. Jassen, U. Hamm // *Organic Agriculture*. – 2011. – № 1. – P. 31–43.

Рецензія/Peerreview : 11.11.2018 Надрукована/Printed : 05.12.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Стадник В. В.

УДК 339.97

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-28-32

БИКОВА А. И.

Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОЇ ПРИВАТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ

У статті проаналізовано особливості становлення приватної власності РФ. Описано негативний вплив приватизації 90-х років на сучасну економіку Російської Федерації та наведено приклади угод з продажу найбільших державних підприємств. Проаналізовано «Стратегію 2020» та «Концепцію управління федеральним майном до 2018 року», їх позитивні та негативні аспекти. Охарактеризовано сучасні урядові ініціативи в сфері управління державною власністю. Визначено вплив санкцій США та ЄС на приватизаційну політику Російської Федерації.

Ключові слова: приватизація, приватизаційна політика, державна власність, санкції.

BYKOVA A.

Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

PROBLEMS OF MODERN PRIVATIZATION POLICY OF THE RUSSIAN FEDERATION

The article states that the basis of the formation of a new economy of was the development of private property. It is noted that the most widespread is individual private property, however, from an economic point of view, the dominant position is joint stock ownership, and this type of property is the leading form, as well as the fact that such a condition becomes decisive in the formation of the institutional foundations of a market model in which the institution of ownership acts as a combination of different forms of ownership. With such a narrowly pragmatic approach to the objectives of privatization, the more clearly outlined the factors that negatively affect the implementation of its strategic investment objectives. The negative influence of the privatization of the 90s on the modern economy of the Russian Federation is described and examples of sales transactions of the largest state-owned enterprises are presented. The analysis of "Strategy 2020" and "Concept of management of the federal property till 2018", their positive and negative aspects are analyzed. The following government initiatives in the field of state property management were described: changes in the dividend policy of state-owned companies, partial revision of the privatization results, increased control over the privatization process, nationalization of enterprises in the Crimea, the abolition of certain privatization deals. The influence of US and EU sanctions on the privatization policy of the Russian Federation. It is noted that the basic principles of privatization of state property in the Russian Federation are the principle of certainty, the principle of transparency, the principle of balance of interests, the principle of continuity of control, the principle of the project approach, the principle of responsibility. It also revealed that the current stage of privatization in the Russian Federation implies the fulfilment of tasks: systematization of ownership structure for accelerating economic growth of the country; attracting all incoming funds for the effective functioning of private investment assets.

Key words: privatization, privatization policy, state property, sanctions.

Постановка проблеми. В умовах економічної кризи, викликаній санкційною політикою США та ЄС, яка виникла в результаті агресії Російської Федерації проти України та окупації Автономної республіки Крим, доходи держави знизилися. Наповнюваність бюджету не відповідає витратам країни. Все частіше звучать пропозиції про секвестрування бюджету, урізання соціальних програм, підвищення пенсійного віку. Однак ці методи наповнення бюджету загострюють соціальну напруженість в суспільстві. Тому тема поповнення бюджету шляхом повернення боргів державі є як ніколи актуальною.

Причому мова йде не про міфічні борги колишніх країн-партнерів СРСР, які простіше списати, ніж щось отримати. Йдеться про борги так званих олігархів перед державою, що утворилися в результаті проведення заставних аукціонів в період приватизації. Виконання даного завдання потребує повної зміни економічної політики Російської Федерації, дотримання урядом принципів прозорості, відповідальності та контролю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Найбільш ґрунтовні дослідження приватизаційних процесів Російської Федерації були проведені такими вченими, як А. Алієва [1], А. Міронцева [4], Д. Пожилов [6], Д. Радигін [8], А. Струткова [10] та ін. А. Куліков та Н. Куліков [3], Д. Михайленко [5], В. Сімонов [9] вивчають вплив санкцій на приватизаційну політику Російської Федерації. Також приватизаційній політиці РФ присвячено доповідь експертної групи з напрямку «Управління державною власністю та приватизацією» [2] та науковий форум «Приватизація в Росії, її позитивні та негативні сторони» [7].

Формулювання цілей статті. Мета статті – проаналізувати негативний вплив приватизації 90-х років на сучасний стан економіки Російської Федерації, визначення поточних проблем приватизаційної політики держави та пошук перспективи їх вирішення урядом.

Виклад основного матеріалу. Приватизація, як і будь-яке соціально-економічне явище, об'єднало в собі позитивні і негативні риси. Завдання, поставлені Урядом Російської Федерації для проведення приватизаційної реформи, були вирішені не в повному обсязі ні на чековому, ні на грошовому етапах.

По-перше, в Росії, як, втім, і в інших постсоціалістичних країнах, досі не вдалося повністю розділити бюджети держави і підприємств, головним чином через побоювання соціально-політичної дестабілізації. Російська держава все ще зволікає з процедурами банкрутства і продовжує так чи інакше (в основному за допомогою податкових пільг) підтримувати боржників.

По-друге, державний контроль зберігається і над корпоративним сектором, тому що практично жодної серйозної проблеми (фінансової, кадрової, організаційно-управлінської) багато нових компаній без тієї чи іншої форми участі держави вирішити не можуть через величезну заборгованість і відсутність реальних інвестицій.

По-третє, найзбитковіші галузі залишилися у власності держави. На дотації підприємствам вуглевидобутку, наприклад, витрачається значна частина бюджетних асигнувань. І при цьому держава до останнього часу була не в змозі протистояти лобюванню нафтових і газових магнатів, які форсують в тій чи іншій формі розкріплення державних пакетів акцій, які, залишаючись в держвласності, могли б приносити стабільні доходи в бюджет [1, с.66].

На грошовому етапі банки стали серйозними учасниками приватизації, тим більше що аукціонні ціни і заставні суми були встановлені аукціонною комісією на відносно низькому рівні. На грошових аукціонах, наприклад, мінімальна ціна встановлювалася в ряді випадків на 40% нижча за котирування фондового ринку (РАО «ЄЕС Росії»). Це приваблювало банки, але пригнічувало ринок корпоративних цінних паперів [7].

В заставних аукціонах 1995-1996 рр. чітко проявився олігархічний характер сучасної російської економіки: виграє той, хто краще вміє домовитися з урядом. Внаслідок приватизації у Росії стався перехід від соціалізму до капіталізму. З'явилася група так званих "олігархів", які володіють власністю, яка дісталася їм за порівняно невеликі гроші. Так, металургійні підприємства були «роздані» за ціною більш ніж в 10 разів меншою від реальної вартості [10, с.34]. Приклади наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Реальна вартість великих радянських підприємств і вартість, за яку вони були продані в процесі радянської приватизації, в млрд і млн дол. США

Підприємство	Реальна вартість підприємства, млрд дол. США	Вартість, за яку продали підприємство, млн дол. США
ПАТ «Норильський Нікель»	3,5	170
ВАТ «Новолипецький металургійний комбінат»	10	31
ПАТ «Мечел»	1,5	13

Приватизація скомпрометувала себе в очах багатьох росіян. Політичний рейтинг одного з головних ідеологів приватизації Анатолія Чубайса до цих пір є одним з найнижчих серед російських політичних діячів.

На порядку денному ті ж проблеми: тепер уже приватизація соціальних послуг, соціальних гарантій держави, оскільки явно видно неспроможність державного управління соціальною сферою. І новим інструментом приватизації, ймовірно, будуть персоналізоване бюджетне фінансування (державні іменні фінансові зобов'язання – «ГИФО»), або по-іншому – Державні сертифікати (наприклад, родовий сертифікат і ін.), які дозволять (при збереженні державного фінансування) працювати в сфері послуг приватним підприємствам.

Необхідно відзначити, що цілі, поставлені перед програмою приватизації, багато в чому були суперечливими і не враховували, макроекономічної ситуації і соціального положення, що склалися.

Суперечливий досвід приватизації Росії дозволив засумніватися в тому, що можна поповнити бюджет країни за рахунок продажу державних підприємств. Досі мають місце такі пропозиції: переглянути підсумки приватизації першої хвилі або обкласти податком тих, хто отримав особливо великі «шматки від радянського пирога». Але основна проблема приватизації – відсутність ефективної системи зовнішнього фінансового контролю за функціонуванням органів виконавчої влади в області розпорядження і управління державною власністю [8, с.165].

Населення Російської Федерації скептично ставиться до сучасного плану «великої приватизації». В даний час основна мета приватизації – поповнення дохідної частини федерального бюджету Російської Федерації. Дохід від приватизації держкомпаній в 2016 році склав 1 трлн руб. Досвід минулого наочно показав, що для ефективності приватизації необхідна розроблена нормативна основа, реалізована через систему основних принципів приватизації, визначених у «Концепції управління федеральним майном до 2018 року» [3, с. 135].

Згідно зі «Стратегією 2020», в якій представлені результати експертної роботи з актуальних проблем соціально-економічної стратегії Росії на період до 2020 року, передбачено два етапи приватизації. Перший етап (2012–2015 рр.) – підготовчий, він припускав підготовку до скорочення державної участі в

економіці, а на другому етапі (2016–2020 рр.) намічено істотне зменшення прямої участі держави в економіці.

Що стосується приватизаційної діяльності держави, то угоди по найбільших державних активах досить активно реалізуються з кінця грудня 2011 року – ВАТ «Банк ВТБ», ВАТ «Видавництво «Просвещение» [2].

У 2012 р було реалізовано п'ять угод, серед яких угода щодо відчуження 7,58% мінус одна акція ВАТ «Сбербанк России». Загальна сума угоди – 159,3 млрд руб., внаслідок реалізації якої участь держави в статутному капіталі банку скоротилася до 50% + 1 акція. У 2013 р. угоди з продажу держкомпаній були реалізовані по шести підприємствам, в 2014 р. – по двох. Так, за 2011–2013 рр. загальна сума по 13 угодах з акціями найбільших 39 держкомпаній склала 585 млрд руб. У 2014 р. дві угоди було реалізовано на суму 21 млрд руб. Крім того, в даний час по чотирьох найбільших підприємствах угоди знаходяться в процесі реалізації, серед них ВАТ «Аеропорт» Внуково» і ВАТ «Міжнародний аеропорт «Внуково», АТ «Міжнародний аеропорт Шереметьєво», консолідація активів яких буде реалізована в два етапи.

Наочно оцінити результати приватизації можна за допомогою динаміки продажів, що відбулися, і які представлені в таблиці 2.

Таблиця 2

Динаміка угод з держкомпаніями за період з 2011 по 2015 р.

Продано, р.	Загальна кількість угод, шт.	Сума угод, млн руб.	Планове завдання млн руб.	Перевищення планового завдання, в%
2011 р.	317	13286,5	6000	221,4
2012 р.	265	5900	5000	118,0
2013 р.	148	6471,9	5000	129,6
2014 р.	107	8047	3000	268,2
2015 р.	103	7340	5000	146,8
Разом	940	41045,4		

Відзначимо, що згідно з даними таблиці, суми угод істотно перевищували планові завдання, особливо в 2011 і в 2014 рр. Кількість угод скорочується з кожним роком і сума по них, відповідно, теж зменшується. З огляду на вищевикладене, відзначимо, що приватизація держвласності не повинна бути самоціллю, необхідно, щоб вона була ефективним інструментом соціально-економічного розвитку країни, так як суми угод з державними активами будуть масштабними. Крім того, необхідно забезпечити впровадження і розвитку наглядових державних механізмів, що підсилюють внутрішній і зовнішній контроль в процесі проведення приватизаційних угод [4, с.33].

Проаналізуємо, як впливає сьогодинішній стан економіки Росії на темпи проведення приватизації. Факти свідчать про те, що Росія в умовах, що склалися, знижує темпи приватизації і бере курс на підвищення державної участі в економіці. Серед найважливіших урядових ініціатив в сфері управління державною власністю можна виділити наступні: зміни в дивідендній політиці державних компаній, частковий перегляд підсумків приватизації, посилення контролю за процесом приватизації, націоналізація підприємств в Криму, скасування деяких угод з приватизації. Розглянемо докладніше ініціативи [5, с.34].

1. Зміни в дивідендній політиці. Міністерство фінансів внесло в Уряд пропозицію про підвищення рівня дивідендів, що виплачуються державними компаніями. Згідно із законопроектом, держкомпанії повинні платити акціонерам 35% чистого прибутку за міжнародним стандартом (МСФЗ), а не 25% за російськими, як зараз. Перехід до міжнародних стандартів при розрахунку дивідендів дозволить збільшити надходження до бюджету.

Для порівняння, норматив по виплаті дивідендів за кордоном в стратегічних секторах становить мінімум 50% і в середньому 50–60% чистого прибутку, тому рішення Росії підвищити рівень виплат акціонерам, і в першу чергу, головному акціонерові – державі, видається правильним в нинішній економічній ситуації в країні.

2. Перегляд підсумків приватизації. Справа «Башнефть» є яскравим прикладом політики влади щодо перегляду підсумків приватизації. 30 жовтня 2014 р. арбітражний суд Москви за позовом Генпрокуратури витребував 71.6% акцій «Башнефть» у АФК «Система» і її дочірньої компанії на користь держави. Звинувачення, пред'явлене «Системі», полягає в тому, що влада Башкирії незаконна, але без участі федеральної влади провели приватизацію підприємств ПЕК, що були у власності Російської Федерації, в результаті чого акції «Башнефть» перейшли у власність «Системі» за заниженою вартістю. Держава не планує зберігати в своїй власності акції компанії, тому в даний час йдуть обговорення про включення компанії «Башнефть» в програму приватизації на майбутні роки.

Однак не можна забувати про те, що безліч угод, укладених в 90-і рр. ХХ століття в Росії, які варто було б визнати незаконними, залишаються досі без уваги влади. У цьому сенсі слід сказати про доцільність подібних переглядів, яка зводиться до того, що трансакційні витрати на здійснення перегляду підсумків приватизації не повинні перевищувати витрати, отримані в ході недооцінки ринкової вартості угод.

3. Посилення контролю за приватизацією. Відповідно до законопроекту, наразі проходить узгодження в Уряді і Верховному суді, претендентів на покупку найбільших державних активів, що в рамках приватизації перевірятиме ФСБ, яка отримує право проводити оперативно-розшукові заходи по перевірці відомостей, представлених покупцями для участі в угодах.

Аналогічна процедура вже діє для іноземних інвесторів, які контролюють російські стратегічні підприємства. При виявленні загрози заподіяння шкоди законним інтересам держави або іншим учасникам торгів ФСБ буде повідомляти прокуратуру про ситуації, що склалася для ініціації санкцій. Так, законопроект вводить кримінальну відповідальність для оцінювачів та організаторів торгів. У кримінальному кодексі (КК) можуть з'явитися дві нові статті: «Обмеження конкуренції при проведенні торгів» (максимальне покарання – до восьми років позбавлення волі) і «Фальсифікація звіту про оцінку майна або результатів експертизи звіту про оцінку майна» (до п'яти років позбавлення волі).

4. Націоналізація підприємств в Криму. В даний час в Криму йде процес націоналізації об'єктів, що раніше належали Україні, серед них стратегічні підприємства паливно-енергетичного комплексу, санаторно-курортного комплексу, аграрного сектора та інші бюджетні установи. Націоналізовано, в тому числі і ДАТ «Чорноморнафтогаз», яке було єдиним підприємством України, що самостійно проводило розвідку, освоєння і розробку родовищ нафти і газу в кримському секторі Чорного і Азовського морів, підготовку вуглеводневої сировини, її транспортування і зберігання. Паралельно йде процес приватизації компанії, основним претендентом на покупку вважається ВАТ «Газпром». Незважаючи на те, що видобуток газу в Газпромі в результаті цієї угоди зросте лише на 0.5%, даний крок є важливим з точки зору стратегічних пріоритетів Росії.

У націоналізованих підприємствах відбувається зміна керівництва, інвентаризація власності, крім того, ретельно перевіряється законність підстав придбання власності: зокрема, об'єкти власності українських олігархів в Криму, які були придбані незаконним шляхом, повертаються державі. У число таких об'єктів входять курортні комплекси, що представляють культурну спадщину півострова (державні дачі та резиденції перших осіб держави недалеко від Фороса).

5. Скасування угод з приватизації. Деякі великі угоди з приватизації, що були заплановані ще на 2014 р., перенесені на майбутнє. Так, наприклад, «Пошта Росії» після перетворення в акціонерне товариство поки не буде приватизована, хоча спочатку передбачалося, що приватні інвестори зможуть купити пакет акцій компанії вже в 2014–2015 рр., а ще через три-чотири роки відбудеться розміщення акцій на біржі (ІРО). Згідно з проектом стратегії підприємства, до 2018 р. «Пошта Росії» повинна подвоїти дохід в порівнянні з 2012 р. до 291 млрд руб., рентабельність по чистому прибутку прогнозується на рівні 6.7%, що позитивно вплине на ринкову ціну акцій компанії і створить так зване «вікно можливостей» для продажу. Приватизація «Ростелекома», найбільша з очікуваних угод на 2014 р., також була відкладена. Продаж пакету акцій компанії (зараз у державі у власності в цілому знаходиться трохи більше 51% акцій), за планами, могла принести в бюджет 2017 року близько 150 млрд руб. при загальному плані доходів від приватизації в 196 млрд руб. Плани з приватизації ВТБ і «Роснефти» на 2015 р. в Росмайню поки не переглядають, незважаючи на те, що компанії потрапили під санкції.

6. Проблема вибору інвестора в умовах санкцій. Всі розглянуті нами урядові ініціативи свідчать про те, що темп приватизації в Росії в загострення геополітичної та економічної ситуації сповільнився. Уряд в силу падіння ринкової вартості акцій не поспішає з продажем найбільших активів держави. Не варто заперечувати, що на тлі санкцій активи російських компаній стають непривабливими для іноземних інвесторів країн Заходу. В таких умовах російським компаніям доведеться шукати альтернативи фінансових ринків США і країн ЄС, і найбільш очевидним є вибір азійських ринків. Вже зараз спостерігається участь азійських інвесторів в інфраструктурних проектах, що викликає неоднозначні оцінки.

Так, в травні 2014 р. гендиректор на будівництво нових станцій Московського метрополітену компанія «Мосинжпроект» підписала меморандум про наміри з корпорацією China Railway Construction Corporation (CRCC) та інвестиційним фондом China International Fund (CIF). Будівництво нової гілки оцінюється в 2 млрд дол., натомість китайські інвестори зможуть отримати можливість забудувати нерухомістю 2 млн кв. м прилеглої до нових станцій території. Таким чином, загострення геополітичної і економічної ситуації в Росії в умовах санкцій з боку країн Заходу ставить перед країною нові ризики і нові можливості [9, с.50].

Правильною видається політика уряду, спрямована на посилення ролі держави в економіці і збереження у власності стратегічних активів до тих пір, поки інвестиційний клімат в країні не виявиться сприятливим для продажу власності за вигідною ціною. Сучасна ситуація відкриває перед Росією можливість налагодження відносин з країнами Азії для залучення інвесторів, в зв'язку з чим особливо важливим є ретельний відбір і перевірка претендентів на покупку власності або участь в державних проектах, так як результат їх діяльності безпосередньо позначається на національних інтересах Росії.

Пріоритетним завданням нової приватизаційної політики мають бути не кількісні показники, а заходи, спрямовані на продуктивне функціонування і державних і приватних підприємств, і господарського комплексу, доходи від яких істотно поповняють федеральний бюджет. Збільшення податко-оподаткованого сегменту, а також збільшення реального сектора економіки і, як результат, поява більшої кількості робочих

місць повинно складатися з таких складових, як предметний перелік підприємств, що підлягають приватизації, встановлені терміни проведення реформ, вивчення можливостей залучення потенційних інвесторів, встановлення певного порядку послідовності при продажу об'єктів власності держави, забезпечення порядку оформлення пакету документів для регулювання діяльності відкритих акціонерних товариств [6, с.41]. Окремим підпунктом варто виділити участь в приватизації держави як засобу контролю на різних етапах приватизаційної політики, так як його головна мета – мінімізація витрат і збитків.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Можемо підсумувати, що населення Російської Федерації скептично ставиться до сучасного плану «великої приватизації». В даний час основна мета приватизації – поповнення дохідної частини федерального бюджету Російської Федерації. Досвід минулої приватизації наочно показав, що для ефективності приватизації необхідна розроблена нормативна основа. Під впливом санкцій у приватизаційній політиці Російської Федерації відбулися зміни, зокрема було переглянуто підсумки приватизації, скасовано деякі угоди з продажу державного майна, здійснено пошук альтернативи фінансових ринків США і країн ЄС, націоналізовано підприємства в Криму тощо. Успішний економічний розвиток країни передбачає зміну політики уряду, спрямовану на протидію корупційним приватизаційним схемам та посилення контролю держави за приватизацією.

Література

1. Алиева А.В. Процесс приватизации в России: итоги и последствия / А.В. Алиева // Экономический анализ: теория и практика. – 2017. – № 16. – С. 66–68.
2. Итоговый доклад экспертной группы по направлению «Управление государственной собственностью и приватизация» [Электронный ресурс] // «Стратегия 2020»: официальный сайт. – Режим доступа : <http://2020strategy.ru/g15/news/32656265.html>
3. Куликов Н.И. Экономический и финансовый кризис в России: только ли в санкциях дело? / Н.И. Куликов, А.Н. Куликов // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2016. – № 3. – С. 134–142.
4. Миронцева А.В. Приватизация в России: перезагрузка / А.В. Миронцева // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2016. – № 28. – С. 30–38.
5. Михайленко Д. А. Целесообразность приватизации государственной собственности в России в условиях санкций / Д. А. Михайленко // Проблемы современной экономики. – 2015. – Выпуск № 1 (53). – С. 34–37.
6. Пожилов Д. Программа приватизации в Российской Федерации и специфика ее оценки / Д. Пожилов // Власть. – 2014. – № 1. – С. 40.
7. Приватизация в России, ее положительные и отрицательные стороны [Электронный ресурс] : научный форум. – 2018. – Режим доступа : <https://nauchforum.ru/studconf/social/xlvi/23023>
8. Радугин А.Д. Приватизация в современном мире: теория, эмпирика, «новое измерение для России» : в 2 т. Т. 1 / Радугин А.Д. – М. : Изд. дом «Дело» РАНХиГС, 2014. – 464 с.
9. Симонов В. Антироссийские санкции и системный кризис мировой экономики / В. Симонов // Вопросы экономики. – 2015. – № 2. – С. 49–68.
10. Струкова А.А. К вопросу о приватизации государственной собственности в Российской Федерации / А.А. Струкова // Социально-экономическая система России в условиях турбулентности : сборник научных трудов по материалам Региональной научно-практической конференции студентов и молодых ученых. – 2016. – С. 33–40.

References

1. Alieva A.V. Process privatizacii v Rossii: itogi i posledstviya / A.V. Alieva // Jekonomicheskij analiz: teorija i praktika. – 2017. – № 16. – S. 66–68.
2. Itogovyy doklad jekspertnoj gruppy po napravleniju «Upravlenie gosudarstvennoj sobstvennost'ju i privatizacija» [Jelektronnyj resurs] // «Strategija 2020»: oficial'nyj sajt. – Rezhim dostupa : <http://2020strategy.ru/g15/news/32656265.html>
3. Kulikov N.I. Jekonomicheskij i finansovyy krizis v Rossii: tol'ko li v sankcijah delo? / N.I. Kulikov, A.N. Kulikov // Gumanitarnye, social'no-jekonomicheskie i obshhestvennye nauki. – 2016. – № 3. – S. 134–142.
4. Mironceva A.V. Privatizacija v Rossii: perezagruzka / A.V. Mironceva // Finansovaja analitika: problemy i reshenija. – 2016. – № 28. – S. 30–38.
5. Mihajlenko D. A. Celesoobraznost' privatizacii gosudarstvennoj sobstvennosti v Rossii v uslovijah sankcij / D. A. Mihajlenko // Problemy sovremennoj jekonomiki. – 2015. – Vypusk № 1 (53). – S. 34–37.
6. Pozhilov D. Programma privatizacii v Rossijskoj Federacii i specifika ee ocenki / D. Pozhilov // Vlast'. – 2014. – № 1. – S. 40.
7. Privatizacija v Rossii, ee polozhitel'nye i otricateľ'nye storony [Jelektronnyj resurs] : nauchnyj forum. – 2018. – Rezhim dostupa : <https://nauchforum.ru/studconf/social/xlvi/23023>
8. Radygin A.D. Privatizacija v sovremennom mire: teorija, jempirika, «novoe izmerenie dlja Rossii» : v 2 t. T. 1 / Radygin A.D. – M. : Izd. dom «Delo» RANHiGS, 2014. – 464 s.
9. Simonov V. Antirossijskie sankcii i sistemnyj krizis mirovoj jekonomiki / V. Simonov // Voprosy jekonomiki. – 2015. – № 2. – S. 49–68.
10. Strukovaa A.A. K voprosu o privatizacii gosudarstvennoj sobstvennosti v Rossijskoj Federacii / A.A. Strukovaa // Social'no-jekonomicheskaja sistema Rossii v uslovijah turbulentnosti : sbornik nauchnyh trudov po materialam Regional'noj nauchnoprakticheskoj konferencii studentov i molodyh uchenyh. – 2016. – S. 33–40.

Рецензія/Peerreview : 28.10.2018 Надрукована/Printed : 05.12.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Столярчук Я. М.

УДК 338.48

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-33-36

ІЛЬНИЦЬКА-ГИКАВЧУК Г. Я.

Національний університет
«Львівська політехніка»

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ: ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ТА ОЦІНКА ЇЇ РІВНЯ

Розглянуто сутність конкурентоспроможності туристичної галузі та чинники, що впливають на неї. Охарактеризовано етапи та методику оцінки конкурентоспроможності туристичної галузі. На основі аналізу основних показників стану туристичної галузі за 2017 р. оцінено конкурентоспроможність та згруповано регіони України за рівнем туристичної конкурентоспроможності. Встановлено, що Львівська область є конкурентоспроможною на туристичному ринку України.

Ключові слова: конкурентоспроможність, метод, оцінка, галузь, туризм, фактор.

ILNITSKA-GYKAVCHUK G.

National University
«Lviv Polytechnic»

COMPETITIVENESS OF THE TRAVEL AGENCY OF THE LVIV REGION: FACTORS OF FORMATION AND ASSESSMENT OF ITS LEVEL

The purpose of the paper is to reveal the essence of the concept of «industry competitiveness», to determine the factors and assess the level of competitiveness of tourist enterprises in the Lviv region. The article deals with the definition of various scholars of competitiveness of the industry. Thus, the competitiveness of the industry is a synergistic result of the activities of enterprises that are part of the industry, their joint ability to meet market needs in goods or services under the conditions of the most rational use of resources at minimum costs, which ensures their competitive advantage in the market.

The external and internal factors of the industry's competitiveness are highlighted. In turn, external factors include: political, legal, economic, geographic, resource, infrastructure. Internal factors include: food, organizational, managerial, financial-economic, material and technical, and image. In the article the competitiveness of the tourism industry in Ukraine is assessed. Thus, in the first place is Kyiv, where the value of the competitiveness indicator is 42,3%. The next place is Lviv (7,9%) and Odesa (6,2%). According to the results of the assessment, the regions of Ukraine are grouped according to the level of competitiveness of the tourism industry. Thus, the Lviv region is competitive on the tourist market of Ukraine.

This is due to the rich historical-architectural, cultural heritage, natural resources, developed infrastructure, favorable geographical location and other factors. However, there are many problems and disadvantages that need to be solved, including improving the infrastructure of the region, developing rural tourism, preserving and adequately financing cultural and historical heritage, etc.

Keywords: competitiveness, method, assessment, industry, tourism, factor.

Постановка проблеми. У світі туристичний сектор активно розвивається, на нього припадає майже 6% світового валового національного продукту, 7% світових інвестицій. Туризм сприяє наповненню бюджету коштами, розвитку сільських та депресивних територій, створює нові робочі місця. Водночас сфера туризму залежить від багатьох чинників, зокрема природнокліматичних умов, наявності архітектурних, культурних, історичних об'єктів, розвитку інфраструктури (доріг, готелів, закладів харчування) та ін. Зазначені чинники впливають на конкурентоспроможність туристичних підприємств. Кожне підприємство, регіон чи держава загалом прагнуть покращити свою конкурентоспроможність, розширити ринки збуту, популяризувати свій продукт. Тому проблема оцінки конкурентоспроможності туристичного ринку є досить актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями оцінки конкурентоспроможності займалися такі вчені, як Петрович Й.М., Балабанова Л.В., Портер М., Фатхутдінов Р.А., а конкурентоспроможності туристичних підприємств – Гаврилюк С. П., Савіцька О. П., Сидоренко І. О., Чоренька Н. В., Мальська М. П., Мігуценко Ю. В., Ткаченко Т. І. та інші.

Метою статті є розкриття сутності поняття «конкурентоспроможність галузі», визначення факторів та оцінка рівня конкурентоспроможності туристичних підприємств Львівської області.

Виклад основного матеріалу. Існують різні визначення конкурентоспроможності галузі. Так, конкурентоспроможність галузі – це ступінь можливості галузі в умовах вільного ринку створювати блага, які відповідають вимогам як внутрішнього, так і зовнішнього ринків, при одночасному забезпеченні стабільного зростання та розвитку відповідного сектору економічної діяльності [1]. Це властивість суб'єктів мезорівневої конкуренції (галузей, видів економічної діяльності, кластерів), що характеризується ступенем реального чи потенційного задоволення ними конкретної потреби порівняно із аналогічними суб'єктами конкуренції [2].

Згідно з Герасимчук З. В. та Ковальською Л. Л., конкурентоспроможність регіону – потенційна здатність регіону забезпечити конкурентні переваги у продуктивному використанні ресурсів та благ з метою

покращення якості людського капіталу, не порушуючи економічної безпеки інших регіонів та економіки країни загалом [3]. Конкурентоспроможність регіону формується за рахунок вигідного природно-географічного розташування регіону, наявності на його території природних, історико-культурних, економічних, інфраструктурних, людських та інших ресурсів.

Мігущенко Ю. В. під «конкурентоспроможністю туристичної галузі» розуміє здатність підприємств, які задіяні в процесі створення та реалізації туристичних послуг, протистояти у динамічних змінах конкуренції на внутрішньому та міжнародному ринках при ефективному використанні ендогенних конкурентних переваг свого внутрішнього середовища та екзогенного впливу з метою максимального задоволення потреб споживачів туристичних продуктів (послуг) та одержання прибутку [4].

Узагальнивши визначення, можна сказати, що конкурентоспроможність галузі – це синергетичний результат діяльності підприємств, які входять в галузь, їх спільна здатність задовольняти потреби ринку в товарах чи послугах за умов найбільш раціонального використання ресурсів за мінімальних витрат, що забезпечує їх конкурентну перевагу на ринку.

На конкурентоспроможність галузі впливають різноманітні чинники. Більшість вчених пропонують виокремлювати зовнішні та внутрішні чинники конкурентоспроможності галузі. Борисова Т.М. деталізує чинники на такі групи: за пріоритетом, стосовно середовища функціонування, за способом впливу, джерелом виникнення, способом вимірювання, характером впливу, керованістю [2].

Найбільш повну класифікацію чинників конкурентоспроможності туристичних підприємств надано Ткаченко Т.І. Так, до зовнішніх чинників віднесено соціально-економічні, природно-географічні, культурно-історичні, демографічні, науково-технічні та економічні, а до внутрішніх – конкурентоспроможність обслуговування (кваліфікація та вміння персоналу, зручне місце розташування, застосування сучасних форм обслуговування), продукту (якість, ціна, асортимент), фінансові ресурси (платоспроможність, ліквідність), ефективність господарської діяльності, ефективність маркетингової політики, адаптивність функціонування підприємства [5].

Ми погоджуємося, що фактори конкурентоспроможності туристичного ринку можна об'єднати в такі групи: зовнішні (незалежні від підприємства) та внутрішні (залежні від підприємства). В свою чергу, зовнішні фактори включають: політично-правові (політична ситуація, правове регулювання, державна підтримка, воєнні дії); економічні (стан економіки в державі, податкова, кредитна, валютна політики держави); географічні (вигідне географічне положення); ресурсні (наявність природних, історико-культурних, рекреаційних, людських, матеріальних та інших ресурсів); інфраструктурні (наявність розвинутої інфраструктури). Внутрішні фактори включають: продуктові (асортимент, якість послуг, їх ціни); організаційні (організація праці, швидкість та якість обслуговування); управлінські (система управління та її якість); фінансово-економічні (наявність фінансових ресурсів, рентабельність, маркетингова політика); матеріально-технічні (використання прогресивних технологій, стан матеріально-технічної бази); іміджеві (репутація, досвід роботи).

Оцінка конкурентоспроможності галузі є досить складним завданням, оскільки вона включає якісні та кількісні показники. Вона може проводитися в такі етапи – підготовчий, аналітичний та результуючий [4]. На підготовчому етапі визначають мету, завдання та рівні оцінки. На аналітичному етапі відбувається зіставлення туристичного потенціалу; об'єднання вихідних факторних ознак на узагальнені групи; порівняння ефективності використання туристичного потенціалу; розрахунок регіональних індексів конкурентоспроможності у сфері туризму [4]. За результатами оцінки виявляють сильні і слабкі сторони підприємств, розробляють пропозиції щодо посилення конкурентних позицій на ринку.

Ми пропонуємо для оцінки конкурентоспроможності туристичної галузі України проводити розрахунок регіональних індексів конкурентоспроможності. За вихідні дані для обчислень можуть братися групи показників, які характеризують стан природних, людських, туристичних ресурсів, сфери охорони здоров'я, соціально-економічного розвитку регіонів [4].

Розрахунок ми проведимо наступним чином. Для кожного регіону обчислюємо за кожним показником, взятим для оцінки, його питому вагу в загальному обсязі по Україні. Далі шукаємо середнє значення по регіону за групами показників. Регіони, які матимуть вищі значення, матимуть вищу конкурентоспроможність. За результатами оцінки можна ранжувати регіони за ступенем конкурентоспроможності.

Загальну характеристику основних показників стану туристичної галузі за регіонами України за 2017 р. наведено в табл. 1.

На наступному етапі обчислюємо середнє значення по показниках питомої ваги певного регіону і таким чином визначаємо конкурентоспроможність регіону. Так, на першому місці є м. Київ, де середнє значення показника становить 42,3 %. Далі знаходяться Львівська (7,9 %) та Одеська (6,2 %) області. Найнижча конкурентоспроможність туристичного сектору Кіровоградської, Луганської, Сумської та Чернігівської областей.

Таблиця 1

Аналіз основних показників стану туристичної галузі за регіонами України за 2017 р., [6, 7].

Регіон	Кількість обслужених туристів		Кількість колективних засобів розміщення		Кількість осіб, що перебували у колективних засобах розміщення		Кількість суб'єктів туристичної діяльності		Дохід від надання туристичних послуг		Конкуренентоспроможність
	осіб	%	од.	%	осіб	%	осіб	%	тис.грн	%	%
Україна	28064 26	100	4115	100	6661177	100	3469	100	19022630	100	100,0
Вінницька	38634	1,4	85	2,1	161649	2,4	69	2,0	35811,1	0,2	1,6
Волинська	17047	0,6	131	3,2	124937	1,9	66	1,9	25931,1	0,1	1,5
Дніпропетровська	75526	2,7	228	5,5	422857	6,3	325	9,4	66271	0,3	4,8
Донецька	9231	0,3	121	2,9	142192	2,1	42	1,2	74810,6	0,4	1,4
Житомирська	9516	0,3	80	1,9	85650	1,3	47	1,4	6841,5	0,0	1,0
Закарпатська	14652	0,5	250	6,1	313082	4,7	63	1,8	16701,3	0,1	2,6
Запорізька	47675	1,7	374	9,1	319594	4,8	160	4,6	33133	0,2	4,1
Івано-Франківська	73309	2,6	274	6,7	340680	5,1	105	3,0	282035,8	1,5	3,8
Київська	36983	1,3	162	3,9	293519	4,4	116	3,3	38537,9	0,2	2,6
Кіровоградська	8436	0,3	46	1,1	58553	0,9	43	1,2	9721,8	0,1	0,7
Луганська	2825	0,1	29	0,7	32974	0,5	17	0,5	2803,6	0,0	0,4
Львівська	175150	6,2	337	8,2	987866	14,8	282	8,1	413145,6	2,2	7,9
Миколаївська	11805	0,4	271	6,6	209681	3,1	63	1,8	9356,8	0,0	2,4
Одеська	72302	2,6	529	12,9	478104	7,2	264	7,6	175376,5	0,9	6,2
Полтавська	19032	0,7	107	2,6	261530	3,9	93	2,7	13415,9	0,1	2,0
Рівненська	11168	0,4	52	1,3	98798	1,5	60	1,7	14564,9	0,1	1,0
Сумська	11185	0,4	52	1,3	58098	0,9	58	1,7	8366,1	0,0	0,9
Тернопільська	9558	0,3	66	1,6	125262	1,9	45	1,3	8806,7	0,0	1,0
Харківська	51929	1,9	175	4,3	292245	4,4	263	7,6	66501	0,3	3,7
Херсонська	20278	0,7	225	5,5	161183	2,4	67	1,9	197711,9	1,0	2,3
Хмельницька	26829	1,0	90	2,2	183297	2,8	90	2,6	13718,2	0,1	1,7
Черкаська	20953	0,7	119	2,9	174712	2,6	92	2,7	16027,1	0,1	1,8
Чернівецька	20341	0,7	81	2,0	120017	1,8	65	1,9	52893,7	0,3	1,3
Чернігівська	15974	0,6	49	1,2	59253	0,9	51	1,5	8016,1	0,0	0,8
м. Київ	2006088	71,5	182	4,4	1155444	17,3	923	26,6	17432130	91,6	42,3

Групування регіонів України за конкурентоспроможністю туристичної галузі наведено в табл.2.

Таблиця 2

Групування регіонів України за конкурентоспроможністю туристичної галузі

№ групи	Регіони	Інтервал значень показника, %	Характеристика групи
1	м. Київ	42	Висока частка обслужених туристів та доходів від туристичної діяльності. Середня частка засобів розміщення.
2	Львівська, Одеська	8-6	Середня частка кількості обслужених туристів, суб'єктів туристичної діяльності та доходів від туристичної діяльності. Висока частка засобів розміщення.
3	Дніпропетровська, Запорізька, Івано-Франківська, Харківська	5-3	Середня частка засобів розміщення, суб'єктів туристичної діяльності, кількості обслужених туристів.
4	Вінницька, Волинська, Донецька, Закарпатська, Київська, Миколаївська, Полтавська, Рівненська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька	2-1	Низька частка кількості обслужених туристів, засобів розміщення, суб'єктів туристичної діяльності, доходів від туристичної діяльності.
5	Кіровоградська, Луганська, Сумська, Чернігівська	до 1	Дуже низька частка засобів розміщення, суб'єктів туристичної діяльності, доходів від туристичної діяльності, кількості обслужених туристів.

Висновки. За результатами проведеного дослідження можна зазначити, що Львівська область є конкурентоспроможною на туристичному ринку України. Це пов'язано з наявністю багатої історико-архітектурної, культурної спадщини, природних ресурсів, розвиненої інфраструктури, вигідним географічним розташуванням та іншими факторами. Проте є багато проблем та недоліків, які потребують вирішення, зокрема це покращення інфраструктури регіону, розвиток сільського туризму, збереження та належне фінансування культурно-історичної спадщини тощо.

Література

1. Гохберг О.Ю. Конкурентоспроможність бізнесу: теоретико-методологічні основи аналізу / О.Ю. Гохберг // Вісник Львівської державної фінансової академії. – 2010. – № 18. – С. 50–56.
2. Борисова Т. М. Конкурентоспроможність галузі: детермінанти формування та сучасні методи оцінювання / Т.М. Борисова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 6, Т. 1. – С. 54–60.
3. Герасимчук З. В. Конкурентоспроможність регіону: теорія, методологія, практика / З. В. Герасимчук, Л. Л. Ковальська. – Луцьк : Надстир'я, 2008. – 248 с.
4. Мігущенко Ю. В. Методика оцінки конкурентоспроможності туристичної сфери України [Електронний ресурс] / Ю. В. Мігущенко // Економіка. Управління. Інновації. – 2013. – № 1. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2013_1_39.
5. Ткаченко Т.І. Конкурентоспроможність в туризмі як провідний напрям сталого розвитку / Т.І. Ткаченко // Науково-інформаційний вісник Академії наук вищої освіти України. – 2012. – № 2(79). – С. 96–104.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Туристична діяльність в Україні у 2017 році : статистичний збірник [Електронний ресурс]. – Київ, 2018. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/05/zb_td_2017.pdf

References

1. Hoxhberh O.Iu. Konkurentospromozhnist biznesu: teoretyko-metodolohichni osnovy analizu / O.Iu. Hoxhberh // Visnyk Lvivskoi derzhavnoi finansovoi akademii. – 2010. – № 18. – S. 50–56.
2. Borysova T. M. Konkurentospromozhnist haluzi: determinanty formuvannia ta suchasni metody otsiniuvannia / T. M. Borysova // Herald of Khmelnytskyi National University. – 2011. – № 6, T. 1. – S. 54–60.
3. Herasymchuk Z. V. Konkurentospromozhnist rehionu: teoriia, metodolohiia, praktyka / Z. V. Herasymchuk, L. L. Kovalska. – Lutsk : Nadstyria, 2008. – 248 s.
4. Mihushchenko Yu. V. Metodyka otsinky konkurentospromozhnosti turystychnoi sfery Ukrainy [Elektronnyi resurs] / Yu. V. Mihushchenko // Ekonomika. Upravlinnia. Innovatsii. – 2013. – № 1. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/eui_2013_1_39.
5. Tkachenko T.I. Konkurentospromozhnist v turyzmi yak providnyi napriam staloho rozvytku / T.I. Tkachenko // Naukovo-informatsiinyi visnyk Akademii nauk vyshchoi osvity Ukrainy. – 2012. – № 2(79). – S. 96–104.
6. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Turystychna diialnist v Ukraini u 2017 rotsi : statystychnyi zbirnyk [Elektronnyi resurs]. – Kyiv, 2018. – Rezhym dostupu : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2018/zb/05/zb_td_2017.pdf

Рецензія/Peer review : 12.11.2018 Надрукована/Printed : 07.12.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Терехух А. А.

УДК 332.142

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-37-42

КІЦЕЛЮК У. М.

Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

ТЕОРЕТИЧНІ МОДЕЛІ РЕГІОНАЛЬНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ

Досліджено поняття нестабільності та її взаємозв'язку з диференціацією та економічним зростанням. Проаналізовано теоретичні моделі регіональної нестабільності з використанням показників продуктивності праці, розміру заробітної плати, коефіцієнту концентрації, а також індикатора, що описує зміни у частках окремих промислових галузей у загальній промисловій діяльності. Встановлено, що економічне зростання, стабільність та диференціація утворюють ланцюжок зв'язків, перебуваючи у взаємних відносинах, при цьому позитивна кореляція відбувається між рівнем галузевої диференціації економічної структури та стабільністю регіональної системи економіки. Визначено можливість прогнозування майбутнього розвитку та більш ефективного контролю процесів, які впливають на хід траєкторії розвитку на національному та регіональному рівнях, при цьому внаслідок явищ нестабільності в ході коду, регіони, щоб досягти розумного та бажаного паритету, адаптуються до загальнонаціональних реалій шляхом зміни своєї діяльності та структури.

Ключові слова: нестабільність, розвиток, регіон, моделі, показники.

KITSELIUK U.

Vasyl Stefanyk Precarpathian National University

THEORETICAL MODELS OF REGIONAL INSTABILITY: COMPARATIVE ANALYSIS

Ensuring the stability of the national economy is considered one of the main factors in achieving the strategic goals of socio-economic development of Ukraine. Accordingly, the category "economic stability" determines the urgent need for a theoretical analysis of this category and its importance in the economic life of both economic actors and the country as a whole. The term "stability" (lat. Stabilis) is borrowed from the natural sciences, where it means a stable state, the ability to prolong its existence, preservation in time. In practice, the accuracy of its definition is achieved through the allocation of certain types of stability.

The concept of instability and its connection with differentiation and economic growth are explored. The theoretical models of regional instability are analyzed with use of indicators of labor productivity, wage size, concentration coefficient, as well as an indicator describing changes in the shares of individual industrial branches in the total industrial activity. It has been established that economic growth, stability and differentiation, form a chain of relations, while in a mutual relationship, while a positive correlation occurs between the level of sectoral differentiation of the economic structure and the stability of the regional economic system. The possibility of forecasting future development and more effective control of processes influencing the course of development trajectory at the national and regional levels is determined, while, due to the phenomena of instability in the course of the code, regions, in order to achieve reasonable and desired parity, adapt to national realities by changing their activities and structures.

Keywords: instability, development, region, models, indicators.

Вступ. В умовах нестабільності економічного середовища регіони депресивно реагують на наслідки впливу кризи на регіональну економіку. При цьому, нестабільність економічного середовища характеризується як негативними, так і позитивними тенденціями. До основних негативних слід віднести посилення прямого втручання державних та регіональних органів влади в економіку регіону, що може призвести до повного контролю, не проводячи ніяких відмінностей між суб'єктами ринкової економіки, заснованими на різних формах власності, і різним рівнем їх підпорядкованості. Серед позитивних сторін нестабільності економічного середовища для регіонального розвитку можуть стати: стимулювання регіональних влад до пошуку власних джерел і ресурсів розвитку; перехід до інвестиційно-інноваційної моделі розвитку; зниження бюджетної залежності регіонального розвитку; децентралізація влади в системі управління регіональним розвитком [1].

Забезпечення стабільності національної економіки вважається одним з головних чинників досягнення стратегічних цілей соціально-економічного розвитку України. Відповідно категорія «економічна стабільність» визначає гостру необхідність теоретичного аналізу цієї категорії та її значення у економічному житті як господарюючих суб'єктів, так і країни в цілому. Термін «стабільність» (лат. stabilis) запозичений з природничих наук, де він означає стійкий стан, здатність до тривалого існування, збереження в часі. На практиці точність його визначення досягається завдяки виділенню окремих видів стабільності. Ця категорія потребує ретельної градації, оскільки у економічній літературі існує багато думок щодо її застосування. Стабільність асоціюється з порядком, незмінністю, рівновагою, стійким функціонуванням тощо.

Слід зазначити, що для процесів трансформації характерні слабка керованість, непередбачуваність, суттєвий вплив стихійних факторів, досить часто вони мають розмитий і невизначений характер. Це створює відсутність спільного для більшості населення ціннісно-нормативного комплексу, а, відповідно, і труднощі у виявленні критеріїв соціальної напруженості. Відсутність критеріїв соціальної напруженості зменшує поле взаєморозуміння, призводить до зростання непередбачуваних і суперечливих реакцій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз останніх досліджень та публікацій свідчить про те, що поняття економічної стабільності/нестабільності використовується досить часто. Однак, зміст цього поняття часто носить суперечливий характер, що представлено зокрема у наукових дослідженнях О. В. Ареф'єва, Г. Б. Клейнера, В. Л. Тамбовцева, Р. М. Качалова, С. В. Мочерного, Л. М. Вороновича, Н. Л. Любченко, Ю. М. Пахомова, В. М. Геєця та інших.

Як показав Т. Парсонс, система стабільна або знаходиться у відносній рівновазі, якщо відносини між її структурою і процесами, що протікають усередині неї, і між нею і оточенням, такі, що властивості і відносини, названі нами структурою, виявляються незмінними [2, с. 522].

Мета та завдання статті. Метою статті є дослідження поняття нестабільності та її взаємозв'язку з диференціацією та економічним зростанням. Завдання дослідження: проаналізувати теоретичні моделі регіональної нестабільності з використанням показників продуктивності праці, розміру заробітної плати, коефіцієнту концентрації, а також індикатора, що описує зміни у частках окремих промислових галузей у загальній промисловій діяльності; визначити можливість прогнозування майбутнього розвитку ходу траєкторії розвитку на національному та регіональному рівнях.

Результати дослідження. Питання нестабільності та її зв'язку з розвитком (зростанням) безпосередньо пов'язане з зв'язком між диференціацією та економічним зростанням. Відправною точкою для проведення дослідження є обґрунтування теоретичних положень, що знаходяться на межі економічних та біологічних наук, насамперед теорії еволюції. Вказане питання було всебічно розглянуто у праці Есслетцбіхлера [3]. Відправною точкою стало твердження про те, що в екології існує негативний зв'язок між диференціацією та стабільністю. Це відбувається тоді, якщо функціональна різноманітність одиниць відбивається у диференціації виду в екосистемі.

Проектуючи це явище на економічну географію, можна здійснити опис регіону з різноманітністю галузей, технологічний внесок та попит яких є сильно взаємопов'язаний, тобто структури попиту та пропозиції майже ідентичні. У цьому випадку наявна промислова диференціація не захищає регіон від потрясінь попиту чи технологічних змін. Водночас трактування диференціації як набору альтернативних варіантів збільшує ймовірність адаптації до умов, що змінюються [3, с. 208-209]. Це означає, що диференціація не є єдиною гарантією прискореного зростання. Краще сказати, що вона створює набір досить сприятливих умов, які забезпечують преадаптацію на короткий термін, однак у довгостроковій перспективі вони не гарантують виживання.

Додатковими елементами, які стимулюють диференціацію і сприяють відносно неефективним підприємствам є явища преадаптації та зовнішні чинники. На практиці це може означати, що, наприклад, раніше набуті навички або накопичені ресурси знаходять своє ефективне застосування вже в нових, змінених навколишніх умовах. Таким чином підприємство або галузь промисловості до цього часу менш ефективні, у результаті змін у системі або впливу зовнішніх чинників, зміцнюють свої конкурентної позиції. Це не вимагає додаткових інвестиційних витрат або організаційних змін. Тоді, на думку Есслетцбіхлера, регіонам вигідніше користуватися нестабільністю, ніж їх усувати [3, с. 209]. Додатковий аргумент на підтвердження цього є перелік факторів (умов) розвитку екосистеми в умовах порушень (нестабільності), який розвивається у спосіб:

- 1) що є відповіддю на можливість повного використання наявних ресурсів;
- 2) захищає «крихкість» системи;
- 3) зберігає його адаптаційні реакції та креативні якості;
- 4) забезпечує її сталість.

Таким чином, з еволюційної точки зору більша мінливість навколишнього середовища посилює адаптивні процеси, пов'язані з виживанням. Проектуючи вказану тезу на економічні реалії, можна дійти до висновку, що підприємства, установи, регіони та країни змушені шукати безперервний компроміс між короткостроковими прибутками (адаптація до поточних умов для досягнення локальних оптимумів) та довгостроковою гнучкістю, щоб набути адаптивного потенціалу й здатності реагувати на зміни в технологічній парадигмі, появу зовнішніх потрясінь і промислових змін. Як стверджує Доманський [4, с. 136], щоб система була адаптивною, вона повинна мати внутрішню різноманітність або механізми, які можуть її генерувати в ситуаціях, коли це необхідно. На практиці це може означати, що частина високоризикових витрат, пов'язаних з експериментаторством, створенням та комерціалізацією нових технологій може розглядатися як витрати, понесені для корегування адаптації, створеної інноваційним ринковим підприємництвом.

Отже, мінливість та адаптивні можливості є взаємозалежними, що спричинює підвищення ефективності та удосконалення функціонування систем. Елементи, які не можуть адаптуватися до нових умов навколишнього середовища або попередні адаптивні дії (преадаптація), які не дозволяють їм функціонувати в нових умовах, виключаються або змушені зайняти іншу нішу.

Дослідження, проведені Essletzbichler, базуються на даних про працевлаштування в окремих штатах США в 1975–2002 роках (дані зібрані та оброблені для 177 статистичних одиниць, так званих ВЕА (Bureau of Economic Analysis – Відділ економічного аналізу при міністерстві торгівлі, відповідальний за збір та обробку даних про економічне становище країни). Метою аналізу було показати існування негативного

статистичного зв'язку між економічним зростанням і стабільністю та позитивної залежності між промисловою диференціацією та стабільністю, використовуючи просторові економетричні методи. Регіональну стабільність / нестабільність вимірювали як різницю річних темпів зростання рівня зайнятості (працевлаштування) в окремих регіонах. Крім того, в процесі роботи були застосовані середні величини, індекс Герфіндала та елементи аналізу взаємозалежності. Результати, отримані в процесі дослідження, дозволяють отримати позитивний результат перевірки припущень, встановлених на початку. Таким чином, найважливішим висновком у роботі Есслецьбіхлера є висновок, що сильною позитивною взаємозалежністю, з одного боку, є залежність між диференціацією і стабільністю, а з іншого – між нестабільністю та зростанням [3, с. 223].

Виявлені залежності викликають практичні проблеми. Економічна стабільність регіону є явищем бажаним насамперед з точки зору регіональних влад та планування їхньої діяльності. У процесі реалізації інвестиційних процесів у сфері розвитку технічної та соціальної інфраструктури вона створює передбачувані умови майбутньої експлуатації цих об'єктів і дозволяє уникнути так званих підводних каменів швидкого зростання (затрив, зростання цін на нерухомість, руйнування навколишнього середовища або переінвестування). Стабільність, що йде пліч-о-пліч з економічним уповільненням, однак, створює небезпечну ситуацію, коли майбутні умови стають невизначеними та потенційний попит на об'єкти інфраструктури падає.

Невизначеною стає фінансова ситуація й індивідуумів, внаслідок чого їхні інвестиційні можливості падають. Послаблення економічного потенціалу може сприяти появі подальших коливань економічної системи, а їх масштаб і діапазон можуть призвести до появи явищ нестабільності у системі. Також проаналізоване Есслецьбіхлером явище не легко проектувати на стабільність економічної системи. Оскільки засоби для визначення рівня диференціації не відображають ступінь функціональних залежностей між окремими секторами. Таким чином, можливою є ситуація, що в даному регіоні показник диференціації може бути високим, але насправді там існує сильний зв'язок між окремими секторами (кластери, вузькі спеціалізації, розвинені мережі кооперативів), які на скорочення попиту зреагують однаково.

Схоже дослідження, але відносно канадської економіки, проводили Болдуїн і Браун [5, 6]. Вказане дослідження охопило період з 1976 по 1997 рік і проводилося з використанням показників продуктивності праці та розміру заробітної плати, коефіцієнту концентрації, а також індикатора, що описує зміни у частках окремих промислових галузей у загальній промисловій діяльності (ці показники застосовувалися як міра рівня стабільності). Велику роль у дослідженнях Болдуїна та Брауна відіграли просторові виміри. Аналізований статистичний матеріал дозволив вказати співвідношення між галузями промисловості (їх структуру та диференціацію) у регіонах центральних канадських метрополій та наближених до них територій, а також в інших елементах просторової ієрархії. Результати, отримані дослідниками, є ідентичними до висновків Есслецьбіхлера. Вони підтвердили існування сильної залежності між регіональним рівнем диференціації та стабільності і довели, що регіони з більш стабільною економікою характеризуються нижчими за середні темпами зростання [5, 6].

Подальшою розробкою вказаних досліджень можна трактувати теоретичну модель регіональної нестабільності, що представлена у праці Трендле «Regional Economic Instability: The Role of Industrial Diversification and Spatial Spillovers» [7]. У цій моделі регіональна нестабільність гіпотетично розглядається як функція: регіональних змінних (демографічних та пов'язаних з ринком праці), регіональної структури промислової бази (з урахуванням її різноманітності, зростання та структурних змін), а також так званих змінних просторової затримки (що відображають економічні впливи сусідніх регіонів). Трендле не враховував у своїй моделі зайнятість в конкретних галузях промисловості та рівень безробіття, вважаючи, що вони не несуть з собою значної інформації про те, які галузі є більш-менш стабільні, ніж середні [7, с. 5]. Базова модель нестабільності ілюструється рівнянням (1):

$$\text{INSTAB} = \beta_0 + \beta_1 L + \beta_2 I + \beta_3 S + \varepsilon, \quad (1)$$

де L – функція населення регіону та зайнятості; I – структура регіональної промислової бази; S – змінна просторової затримки; β – орієнтовний коефіцієнт регресії; ε – помилка оцінки.

Детальна модель, запропонована Трендле, базується насамперед на змінних, пов'язаних з ринком праці (2):

$$\text{INSTAB} = \sum_{i=1}^n [(E_i t - E_i t_r) / E_i t]^2 / T, \quad (2)$$

де $E_i t$ – зайнятість (працевлаштування) в i -регіоні у час t ; $E_i t_r$ – передбачуваний рівень зайнятості в i -регіоні у час t (обчислений за допомогою лінійної тенденції); T – період часу, в якому оцінюється лінійна тенденція.

У результаті економетричного моделювання Трендле подав декілька зауважень методологічного характеру в галузі дослідження взаємозв'язку стабільності / нестабільності та економічного розвитку регіонів. Вони стосуються перш за все вибору дослідницького експерименту. У більшості випадків це, безумовно, залежить від доступності статистичних даних, однак, як зазначає автор, необхідно, щоб були

проаналізовані просторові одиниці настільки різноманітні, наскільки це можливо. Частина раніше проведених досліджень, обмежувалася просторами метрополій та їх найближчим оточенням.

Проте, більш доцільним є розширення аналізу, наприклад, даними сільськогосподарських регіонів або територій, зосереджених навколо осередків гірничодобувної промисловості. Крім того, він звертає увагу на можливості, що випливають із застосування методів економетричного моделювання як інструменту, який дозволяє аналізувати просторовий розподіл явищ нестабільності [7, с. 775].

З представленою дослідження та супутніх висновків виникає ряд питань теоретично-методологічного та практичного значення. Перш за все, необхідно вказати факт позитивної перевірки теоретично усталених залежностей. Економічне зростання, стабільність та диференціація, утворюють ланцюжок зв'язків, перебуваючи у взаємних відносинах. Їхній характер складно зрозуміти, виходячи з доступного статистичного матеріалу. Натомість, їхні залежності легко виявляються у наступних дослідженнях. Позитивна кореляція відбувається між рівнем галузевої диференціації економічної структури (або в більш вузькому сенсі – промисловості) та стабільністю регіональної системи економіки. Чим більш високий ступінь диференціації, тим стабільніша система. Проте, як зазначають вищевказані дослідники, така ситуація є корисною з точки зору регіональної влади, але це не забезпечує вражаючих успіхів розвитку. Стабільність системи залишається в прямому, негативному зв'язку з темпом її економічного зростання. Більш стабільні регіони розвиваються в середньому повільніше, ніж регіони, в економіці яких присутні нестабільні явища.

Ця ситуація є викликом для регіональної влади, яка повинна постійно контролювати і визначати процеси, що відбуваються в регіоні, щоб вчасно реагувати, здійснюючи адаптацію короткострокових цілей політики розвитку.

По суті, системи з високим рівнем нестабільності та низькою диференціацією галузей економіки можна розглядати як системи високого рівня складності, які характеризуються хаотичною поведінкою, що має нелінійний характер, і прогнозування їхніх реакцій в довгостроковій перспективі є важким завданням. Ці системи дуже чутливі до впливу як зовнішніх, так і внутрішніх чинників. Вони можуть мати два типи станів, які початково є близькими, однак, з часом вони можуть відходити один від одного експоненціальним способом, що веде у довгостроковій перспективі до досягнення ними принципово різних станів.

Системи, що характеризуються високим рівнем нестабільності в середовищі, що динамічно змінюється, постійно піддаються впливу факторів, що можуть легко вплинути на їхню структуру. Результат цього впливу не завжди передбачуваний і не завжди його можливо легко визначити. Якщо зробити висновок на основі представлених результатів досліджень, проведених стосовно розвинених країн, то можна сказати, що для більшості їхніх регіональних економік нестабільність системи призвела до позитивних змін у вигляді підвищеної динаміки економічного зростання. Базуючись на концепції динаміки економічного розвитку Й. Шумпетера, можна стверджувати, що такі явища є бажаними в економічних системах і тільки вони гарантують подальший ефективний розвиток. Вони створюють сприятливий клімат для реалізації інноваційних рішень, які можуть бути створені та ефективно та впроваджені в системах з вищим рівнем реагування.

Важко сформулювати однозначну оцінку вказаних взаємовідносин. У неокласичній концепції розвитку явища, що спричинюють зростання, були б бажаними, тим не менше, послідовники концепції Шумпетера та економісти-еволюціоністи дотримуються думки, що цей шлях призведе до значного уповільнення процесів розвитку. Проте певним недоліком представлених досліджень можна вважати відсутність ширшого, не обов'язково економічного, контексту аналізу. Вони не взяті до уваги, а також у жодній з моделей соціальні наслідки спостережуваних залежностей не підлягають параметризації. Відсутня детальна інформація про те, чи разом з прискоренням зростання в регіонах з нестабільними економічними системами не з'являються несприятливі явища дисперсії у розподілі доходів, зростаючої нерівності та диференціації, або взагалі створення об'єктів економічної та соціальної ізоляції.

Системи, що характеризуються нестабільністю, більше схильні до змін, навіть дуже широкого спектру, однак, незважаючи на це, їхні окремі елементи можуть, як зауважив Говді, підлягати усуненню через недостатню адаптаційну здатність [8]. Це може викликати зниження ефективності функціонування системи або навіть її повну деградацію.

Аналізуючи результати досліджень, здійснених відносно міжнародних явищ, необхідно також вказати дослідження, проведені на ґрунті польської економіки. Найважливіші досягнення у цьому аспекті, представлені Доманським. Проводячи дослідження економіки у регіональному вияві, він приділив особливу увагу аналізу стабільності просторово-економічного устрою у часи трансформації, а також спробі визначити код розвитку польської економіки шляхом побудови її фазового портрета. Дослідження стабільності просторово-економічних систем вчений представив у праці «Просторова трансформація економіки» [4]. Відправною точкою проведення вказаних досліджень було прийняття ряду теоретичних припущень і визначення умов для проведення емпіричних досліджень. Здійснена спроба вивчення стабільності типових просторово-економічних систем полягала в моделюванні розвитку та визначенні характеру його траєкторії.

Доманський стверджував, що в процесі трансформації відбуваються різкі зміни устрою, які викликають вихід за межі стабільності змінних, які її характеризують. Вони можуть спричинити швидкі

рухи змінних до альтернативної траєкторії, яка може бути траєкторією, стабільною чи нестабільною. Стабільна траєкторія характеризується коливаннями, які з плином часу зменшуються і вирівнюються. У випадку нестабільної траєкторії з'являтимуться процеси розвитку експлозивного (вибухового) характеру або швидкого падіння, що будуть відповідати за подальший тип поведінки всього устрою. Визначення, до якої траєкторії здійснюється рух устрою має важливе значення, особливо в період трансформації. Це дозволяє здійснити прогнозування його поведінки та адаптувати політику до майбутніх умов [4, с. 147]. При здійсненні емпіричного аналізу Доманський застосовував нелінійні динамічні моделі, інспіровані системою диференціальних рівнянь Лотки-Вольтерри. Тип моделі був прийнятий за Дендріносом:

$$dx/dt = a(y - \bar{y})x - bx^2 \quad (3)$$

$$dy/dt = c(\bar{x} - x)y \quad (4)$$

де x , y – змінні устрою; a , b , c – параметри устрою; \bar{x} , \bar{y} – стаціонарні стани змінних устрою; bx^2 – відштовхувальний чинник (наприклад, негативні зовнішні ефекти агломерації).

Об'єктом вивчення були такі види економічних об'єктів: адміністративно-економічні регіони і (воєводства), сільські райони, міські території, промислове виробництво, забруднення навколишнього середовища, національний дохід, експорт. Для кожного об'єкту було встановлено систему диференціальних рівнянь, початкові умови (початкові значення змінних устрою), початкові значення оцінюваних параметрів, діаграми, що характеризують мінливість параметрів у період, що охоплюється моделюванням, рішення початкової задачі методом екстраполяції, графіки значень змінних устрою, отриманих з розв'язку задачі та графіки взаємозалежності змінних, які у фазовому просторі відображають спосіб руху траєкторії. Початкові значення змінних (x , y) були визначені на основі статистичних даних за перші роки трансформації, натомість прийнята часова перспектива склала 50 років [4, с. 148–178]. В результаті проведеного дослідження Доманський сформулював низку висновків універсального характеру, а також таких, що стосуються окремих елементів дослідження.

Узагальнюючи висновки з усього процесу моделювання, Доманський заявив, що насправді на хід траєкторії впливає галузевий розподіл, але «продовження» розвитку з існуючою структурою може призвести до виснаження рушійної сили як наслідку, зниження рівня економіки [4, с. 195].

Це означає, що надто тривалі явища стабільності у ході траєкторій розвитку не дозволяють регіональним економікам динамічно прискорювати розвиток та змінювати їхню продуктивну структуру. Лише нова хвиля технологічних та соціальних інновацій дозволяє повернути напрям розвитку до нової структури та більш високого рівня.

Подальший аналіз регіональної економіки заснований на концепції Дендріноса, в якій автор досліджує динамічні шляхи розвитку міських агломерацій та окреслює їх фазові портрети, а також визначає якісні характеристики. З цією метою він побудував аналітичну форму коду розвитку у вигляді системи диференціальних рівнянь [9, с. 181]. При цьому код розвитку вчений розуміє як вибрану, не випадкову макроструктуру міст та регіонів, що домінує у просторовому аспекті економіки країни і визначає її розвиток в довгостроковій перспективі. У процесі проведеного дослідження Доманський опирався на ряд припущень, пов'язаних з функціонуванням соціально-економічних систем. Представлений хід міркувань базувався на припущенні про існування явищ нелінійності у функціонуванні багатопарових, складних, динамічних соціально-економічних систем. Вони є основним механізмом розвитку та структурних перетворень систем.

Для аналізу були використані такі дані: ВВП на душу населення та відсоткова частка регіонів відносно загальної кількості населення країни, також ВВП та загальна чисельність населення. Перші дві змінні були умовними (відносними), а наступні дві – безумовними. Впровадження цих двох аналітичних перспектив мало особливо важливе значення, з уваги на той факт, що у відносних величинах, як стверджує Доманський, «містяться сили, які опосередковано пов'язують динаміку ресурсів окремих територіальних одиниць з загальнонаціональною динамікою середовища, в якому ці одиниці функціонують. Вплив опосередкованих сил на абсолютний (безумовний) розвиток може бути більшим, ніж сил, що прямо на нього впливають, навіть, якщо аналіз абсолютного розвитку включає в себе широкий комплекс факторів [4, с. 194]. Таким чином, ймовірність нестабільності є більшою у випадку відносної динаміки, ніж абсолютної. Для визначення портрету коду розвитку Доманський виокремив дев'ять груп властивостей, які має код. До них відносяться взаємозв'язок регіонів через нестабільну динаміку їхніх макрозмінних; виникнення швидких і повільних змін в економіці регіонів (швидкі, розпорочені та слабкі зміни є причиною нестабільності системи, тоді як повільні, сильні та зміни, що відбуваються у певній галузі, сприяють стабільній динаміці); хаотичність та невідповідність рухів соціально-економічних суб'єктів та територіальних одиниць (узагальнений шлях розвитку регіонів – це образ порядку в хаосі, на основі демонстрації регулярності, що є умовою соціально-просторової еволюції); наявність незвичних аттракторів (у нелінійній динаміці вони є поверхнями фазового портрету, в яких динамічні траєкторії здійснюють переміщення навколо їхніх нестійких, неперіодичних рухів); вплив просторових взаємодій на розподіл ресурсів між регіонами, метою яких є досягнення задовільного наповнення регіонів населенням та їх економічна ефективність; селекція виду діяльності та соціально-

економічних суб'єктів у процесі взаємодії, в результаті чого створюється відносний паритет привабливості та агрегований код розвитку; емпірична можливість визначення коду розвитку; стремління коду до усталеного стану; а також розірвання утворень, що обумовлюють стан стійкого зростання як умова, що дозволить системі досягти ще більш високого рівня розвитку.

Висновки. Таким чином, проаналізовані методи необхідно імплементувати під час аналізу соціально-економічної ситуації регіонів, при цьому найважливішою їх особливістю є еволюційний підхід до досліджуваних явищ та застосування системної перспективи. Це дозволяє виокремлювати тенденції в процесах розвитку та виявляти у їхньому перебігу явища стабільності та нестабільності. В результаті можна прогнозувати подальший розвиток та більш ефективний контроль процесів, які впливають на хід траєкторії розвитку на національному та регіональному рівнях. Внаслідок явищ нестабільності в ході коду, регіони, щоб досягти розумного та бажаного паритету, адаптуються до загальнонаціональних реалій шляхом зміни своєї діяльності та структури. Це дозволяє змінити код, новий стан якого наділений більш корисними якісними параметрами і характеризується підвищеною ефективністю функціонування.

Література

1. Валинурова Л. С. Управление инвестиционным процессом в экономических системах / Валинурова Л.С. – М. : Изд-во Палеотип, 2002. – 327 с.
2. Gowdy J. M. Evolutionary Theory and Economic Theory: Some Methodological Issues / J. M. Gowdy // Review of Social Economy. – 1985. – Vol. 43. – Issue 3. – P. 316–324.
3. Essletzbichler J. Diversity, stability and regional growth in the United States, 1975–2002 / J. Essletzbichler // Applied Evolutionary Economics and Economic Geography. – Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2007. – P. 203–229.
4. Domański R. Ewolucyjna gospodarka przestrzenna / Ryszard Domański. – Poznań : Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, 2012. – 307 s.
5. Baldwin J. R. Regional manufacturing employment volatility in Canada: the effects of specialization and trade / J. R. Baldwin, W. M. Brown. – 2004. – Vol. 83. – P. 519–541.
6. Baldwin J. R. Dynamics of the Canadian Manufacturing Sector in Metropolitan and Rural Regions / J. R. Baldwin, W. M. Brown // Analytical Studies. – 2001. – Research Paper Series. – 68 p.
7. Trendle B. Regional Economic Instability: The role of Industrial Diversification and Spatial Spillovers / B. Trendle // The Annals of Regional Science. – 2006. – Vol. 40. – No. 4. – P. 767–778.
8. Парсонс Т. Система современных обществ / Т. Парсонс ; под ред. М. С. Ковалевой. – М. : Аспект Пресс, 1997. – 270 с.
9. Dendrinos D. Urban evolution: studies in the mathematical ecology of cities / D. Dendrinos, H. Mullally. – Oxford : Oxford University Press, 1985. – 184 p.

References

1. Valinurova L. S. Upravlenie investicionnym processom v jekonomicheskikh sistemah / Valinurova L.S. – M. : Izd-vo Paleotip, 2002. – 327 s.
2. Gowdy J. M. Evolutionary Theory and Economic Theory: Some Methodological Issues / J. M. Gowdy // Review of Social Economy. – 1985. – Vol. 43. – Issue 3. – P. 316–324.
3. Essletzbichler J. Diversity, stability and regional growth in the United States, 1975–2002 / J. Essletzbichler // Applied Evolutionary Economics and Economic Geography. – Cheltenham: Edward Elgar Publishing, 2007. – P. 203–229.
4. Domański R. Ewolucyjna gospodarka przestrzenna / Ryszard Domański. – Poznań : Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu, 2012. – 307 s.
5. Baldwin J. R. Regional manufacturing employment volatility in Canada: the effects of specialization and trade / J. R. Baldwin, W. M. Brown. – 2004. – Vol. 83. – P. 519–541.
6. Baldwin J. R. Dynamics of the Canadian Manufacturing Sector in Metropolitan and Rural Regions / J. R. Baldwin, W. M. Brown // Analytical Studies. – 2001. – Research Paper Series. – 68 p.
7. Trendle B. Regional Economic Instability: The role of Industrial Diversification and Spatial Spillovers / B. Trendle // The Annals of Regional Science. – 2006. – Vol. 40. – No. 4. – P. 767–778.
8. Parsons T. Sistema sovremennyh obshhestv / T. Parsons ; pod red. M. S. Kovalevoj. – M. : Aspekt Press, 1997. – 270 s.
9. Dendrinos D. Urban evolution: studies in the mathematical ecology of cities / D. Dendrinos, H. Mullally. – Oxford : Oxford University Press, 1985. – 184 p.

Рецензія/Peer review : 04.11.2018 Надрукована/Printed : 10.12.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Благун І. С.

УДК 311: 658.2:330.356.7 (477)

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-43-47

КУЛИНИЧ Р. О.

Хмельницький університет управління та права

ОПТИМІЗАЦІЯ ФОНДООЗБРОЄНОСТІ НА ОСНОВІ СТАТИСТИЧНОЇ ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ ТЕОРЕТИЧНОЇ МОДЕЛІ ВИРОБНИЧОЇ ФУНКЦІЇ

В статті, на основі методу статистичних рівнянь залежностей, пропонується здійснювати побудову функціональних теоретичних моделей виробничої функції з метою обґрунтування завдань, планів та нормативів.

Ключові слова: план, норматив, виробнича функція, модель

КУЛИНИЧ Р.

Хмельницький університет управління та права

ОПТИМІЗАЦІЯ ФОНДООЗБРОЄНОСТІ НА ОСНОВІ СТАТИСТИЧНОЇ ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ ТЕОРЕТИЧНОЇ МОДЕЛІ ВИРОБНИЧОЇ ФУНКЦІЇ

The construction of functional theoretical models of production function is based on the application of the method of statistical equations of dependencies. Statistical study of relationships on the basis of the method of statistical equations of dependencies allows us to solve the inverse problem, that is, the determination of the level of factors and the magnitude of their change in the change of the resultant trait on a unit or other quantity (planned, normative or predicted), as well as determine the behavior of factors in shaping the level of socially-economic phenomenon.

The significance of constructing functional theoretical models of economic phenomena lies in the fact that they can develop ways to increase the level of substantiation of tasks, plans and norms. Statistical equations of dependencies also allow to justify the growth rates of economic activity indicators for the future period, to calculate their predicted levels, to evaluate the degree of influence of certain factors on the resultant trait, and also to estimate the intensity of use of factors both to achieve the average value of the effective indicator and to form the development of economic phenomena in dynamics.

The expediency of using the output data for calculating the growth (decrease) of the values of the production function indicators on the achieved average annual growth rate for the period under study was substantiated.

Keywords: plan, normative, production function, model

Вступ. Побудова функціональних теоретичних моделей виробничої функції ґрунтується на основі застосування методу статистичних рівнянь залежностей. Статистичне вивчення взаємозв'язків на основі методу статистичних рівнянь залежностей дозволяє вирішити обернену задачу, тобто визначення рівня чинників та величину їх зміни при зміні результативної ознаки на одиницю чи іншу величину (планову, нормативну чи прогнозовану), а також визначати поведінку чинників при формуванні рівня соціально-економічного явища.

Постановка задачі. Метою статті є розробка і розгляд методологічних основ побудови функціональних теоретичних моделей економічних явищ на регіональному рівні як засіб обґрунтування планів, завдань та нормативів діяльності місцевих органів виконавчої влади. Питанням кількісного вивчення взаємозв'язків та моделюванню оптимальних значень досліджуваних показників присвячені праці Головача А.В. [1], Єріної А.М. [2], Захожая В.Б. [1], Кулинич О.І. [3], Парфенцевої Н.О. [5] та інших вчених.

Результати дослідження. Пропонуємо розглянути методологічні засади побудови теоретичної моделі рівнів чинників і результативного показника на основі застосування виробничої функції за даними табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка реалізації продукції машинобудування (У), витрат капіталу на основні виробничі фонди (К) і оплати праці (L) по Україні

Рік	К, млн грн.	L, млн грн.	Фондоозбросність (К/L), грн.	У, млн грн.
2007	27854	11834,3	2,35	98339,9
2008	33489	14748,5	2,27	121780
2009	33475	11874,1	2,82	85833
2010	36075	15689,2	2,30	97056,9
2011	40417	15196,1	2,66	130848
2012	43642	17025,2	2,56	140539
2013	47268	17242,9	2,74	113927
2014	45894	16092,9	2,85	101925
2015	84052	17484,1	4,81	115262
Середньорічний темп зростання, %	1,148	1,050	1,093	1,020

Джерело: розраховано автором на основі [0]

При застосуванні до цих вихідних даних методу статистичних рівнянь залежностей та відповідного комп'ютерного забезпечення можна сформулювати висновок про відсутність стійкої одночинникової чи множинної залежності.

Тому для відтворення виробничої функції необхідно здійснити побудову функціональної теоретичної моделі на основі застосування методу статистичних рівнянь залежностей. Здійснимо підготовку вихідних даних таким чином, щоб одержати функціональний взаємозв'язок між досліджуваними показниками. Підготовка даних за цим принципом свідчить про відтворення можливого сценарію розвитку досліджуваного явища.

Для кожного з досліджуваних показників задамо розрахований середньорічний темп зростання (табл. 1) та наведемо змінені значення в табл. 2.

Таблиця 2

**Вихідні дані для моделювання залежності реалізації
продукції машинобудування України (У) від витрат капіталу
на основні виробничі фонди (К) і оплати праці (L)**

Рік	К, млн грн.	L, млн грн.	Фондоозброєність (К/L), грн.	У, млн грн.
2007	27854,0	11834,3	2,35	98339,9
2008	31977,5	12426,0	2,57	100311,1
2009	36711,5	13047,2	2,81	102321,9
2010	42146,4	13699,5	3,08	104373,0
2011	48385,8	14384,4	3,36	106465,1
2012	55548,9	15103,6	3,68	108599,2
2013	63772,4	15858,7	4,02	110776,1
2014	73213,4	16651,6	4,40	112996,7
2015	84052,0	17484,1	4,81	115261,7

Джерело: складено автором

На основі застосування методу статистичних рівнянь залежностей, який дозволяє науково обґрунтовано вивчати функціональні взаємозв'язки економічних явищ та процесів, визначимо параметри рівнянь одночинникових залежностей і коефіцієнтів стійкості зв'язку та параметри множинного рівняння залежності [3; 4].

Для розрахунку параметрів одночинникового лінійного прямого взаємозв'язку між кожним чинником та результативним показником – обсягом реалізації продукції машинобудування України за 2007-2015 рр. використаємо формулу лінійної прямої залежності одночинникових статистичних рівнянь, які визначено на основі застосування комп'ютерного забезпечення методу статистичних рівнянь залежностей [0; 0]:

$$y_x = y_{\min} \left(1 + bd \frac{x_i - 1}{x_{\min}} \right),$$

де y_x – теоретичні значення результативної ознаки, визначені на основі рівняння одночинникової залежності;

y_{\min} – мінімальне значення результативної ознаки;

b – параметр одночинникової залежності;

d – символ відхилень коефіцієнтів порівняння чинникової ознаки;

x_i – значення чинника;

x_{\min} – мінімальне значення чинникової ознаки.

Для оцінки стійкості зв'язку обчислимо також коефіцієнт стійкості за наступною формулою [5]:

$$K = 1 - \frac{\sum |d_y - bd_x|}{\sum d_y}$$

де K – коефіцієнт стійкості зв'язку;

d_y – розмір відхилень коефіцієнтів порівняння емпіричних значень результативної ознаки;

bd_x – розмір відхилень коефіцієнтів порівняння теоретичних значень результативної ознаки.

Обчислені з використанням сучасного комп'ютерного забезпечення параметри одночинникових рівнянь та коефіцієнтів стійкості зв'язку за даними табл. 2 помістимо у табл. 3 [0; 0].

Дані табл. 3 свідчать про те, що всі з вибраних для розрахунків чинників можуть бути застосовані для проведення достовірних аналітичних розрахунків (значення коефіцієнта стійкості зв'язку перевищують 0,7).

Визначимо за методом статистичних рівнянь залежностей частку впливу чинників, включених до розрахунків, на обсяг реалізації продукції. Для вирішення такої задачі застосуємо множинне рівняння лінійної прямої залежності, яке визначимо за вихідними даними табл. 2 та 3:

$$y_{x_{i=\overline{1,n}}} = y_{\min} \left[1 + B \left(d_i \frac{x_i}{x_{i\min} - 1} \right) \right],$$

де $y_{x_{i=\overline{1,n}}}$ – теоретичне значення результативного показника;

y_{\min} – мінімальне значення результативної ознаки;

B – сукупний параметр багаточинникової залежності;

d_i – символ відхилень коефіцієнтів порівняння чинникових ознак;

x_i – значення чинникової ознаки, включеної до розрахунків;

x_{\min} – мінімальне значення чинникової ознаки.

Таблиця 3

Значення параметрів рівнянь одночинникової залежності та коефіцієнтів стійкості зв'язку

№	Чинник	Параметри рівнянь залежності	Стійкість зв'язку
1	Витрати капіталу на основні виробничі фонди (К), млн.грн.	$y_{x_1} = 98339,9 \times \left(1 + 0,0989 \times d \frac{x_1}{x_{1\min} - 1} \right)$	0,99
2	Витрати на оплату праці (L), млн грн.	$y_{x_2} = 98339,9 \times \left(1 + 0,3733 \times d \frac{x_2}{x_{2\min} - 1} \right)$	0,97
3	Фондоозброєність (K/L), грн.	$y_{x_3} = 98339,9 \times \left(1 + 0,1798 \times d \frac{x_3}{x_{3\min} - 1} \right)$	0,94

Джерело: розраховано автором

На основі проведених розрахунків визначено параметри множинної залежності. Рівняння багаточинникової прямої залежності має такий вигляд:

$$y_{x_{i=\overline{1,3}}} = 98339,9 \left[1 + 0,0545 \left(\sum d_i \frac{x_i}{x_{i\min} - 1} \right) \right]$$

Це означає, що зміна розміру відхилень коефіцієнтів порівняння всіх чинникових ознак $x_{i=\overline{1,n}}$, включених до розрахунків, на одиницю призводить до зміни розміру відхилень теоретичних значень обсягу реалізації продукції машинобудування України в 0,05 разу.

Багаточинникову залежність обсягу реалізації продукції машинобудування України від основних чинників виробничої функції відобразимо також графічно (див. рис. 1).

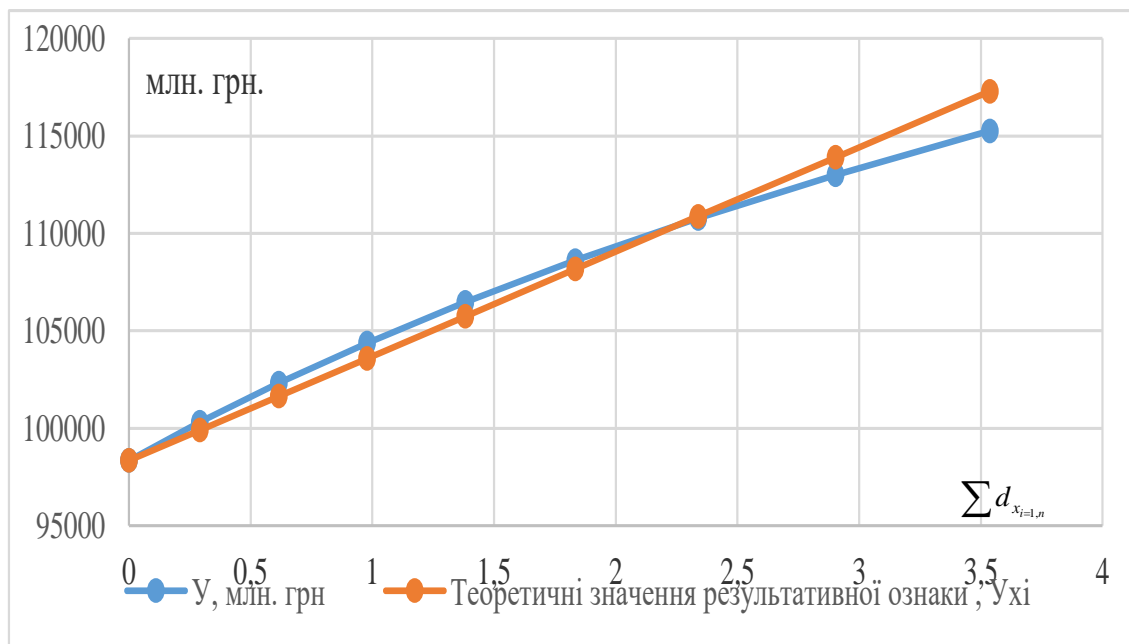


Рис. 1. Залежність обсягу реалізації продукції машинобудування України від основних чинників виробничої функції

Джерело: побудовано автором

Встановимо частку впливу включених до розрахунків показників на обсяг реалізації продукції (див. табл. 4).

Частка впливу чинників виробничої функції на результативну ознаку (обсяг реалізації продукції машинобудування України) свідчить про те, що найбільш значний вплив на обсяг реалізації продукції в динаміці має чинник “Витрати капіталу на основні виробничі фонди (K), млн грн.” – 55,1 %, на другому місці “Фондоозброєність (K/L), грн./грн.” з часткою впливу 30,3 %, а “Витрати на оплату праці (L), млн грн.”, де частка його впливу досягає 14,6 % є на третьому місці (див. рис. 2) [3].

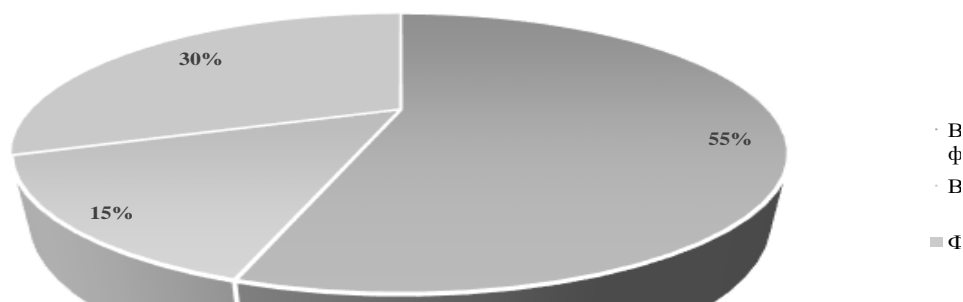


Рис. 2. Частка впливу кожного з чинників, включених до розрахунків, на обсяг реалізованої продукції машинобудування України за 2007–2015 рр.

Джерело: побудовано автором

Таблиця 4

Рейтинг чинників за їх часткою впливу на обсяг реалізації продукції машинобудування України за 2007–2015 рр.

Чинник	Сума коефіцієнтів порівняння досліджуваних чинників $\sum d_{x_i}$	Частка впливу кожного чинника на обсяг реалізації продукції, % $\Delta_x = \frac{\sum d_{x_i}}{\sum d_{i_{x_i}}}$	Рейтинг впливу чинника
Витрати капіталу на основні виробничі фонди (K), млн.грн.	7,6462	55,1	1
Витрати на оплату праці (L), млн грн.	2,0264	14,6	3
Фондоозброєність (K/L), грн./грн.	4,2068	30,3	2
Разом	13,8794	100,0	

Джерело: розраховано автором

Використовуючи формулу множинного лінійного рівняння залежності здійснимо оптимізацію значень досліджуваних чинників на основі статистичної функціональної теоретичної моделі виробничої функції, з орієнтацією на досягнення заданого річного темпу приросту результативного показника на рівні 2% (d^{y_H}) відповідно досягнутого фактичного середньорічного темпу зростання (табл. 1), передбачає встановлення оптимальних рівнів чинників за формулою при прямій залежності [0]:

$$x_{H_{2016}} = \left(\frac{d^{y_H}}{b_x} + 1 \right) x_{2015}$$

Наприклад, для чинника “Витрати капіталу на основні виробничі фонди (K), млн грн.” розрахункове значення для 2016 р. складе при прямій лінійній залежності:

$$x_{H_{2016}} = \left(\frac{d^{y_H}}{b_x} + 1 \right) x_{2015}; \quad x_{H_{2013}} = \left(\frac{0,02}{0,0989} + 1 \right) 84052 = 101044,7.$$

Проведені розрахунки оптимальних значень чинників формування обсягу реалізації продукції машинобудування України у 2016 р. розмістимо в табл. 5.

Дані табл. 5 та 6 свідчать про необхідність задіяння значних ресурсів у формуванні значень основних показників виробничої функції для забезпечення заданого темпу обсягу реалізації продукції

машинобудування України на 2016–2018 рр. в розмірі 2% (d^{y_H}). Так, за даними табл. 5 маємо, що в якості потенційних ресурсів у зростанні результативного показника на задану величину є необхідність збільшення значень чинників (відсотків у порівнянні з 2015 р.), а саме: “Витрати капіталу на основні виробничі фонди

(К), млн грн.” на 20,2 %, “Витрати на оплату праці (L), млн грн.” на 5,4 %, а “Фондоозбросеність (K/L), грн./грн.” на 14,1 %.

Таблиця 5

Розрахункові оптимальні значення чинників, що формують обсяг реалізації продукції машинобудування України у 2016 р.

Показник	Розрахункове оптимальне значення чинника	Необхідна зміна чинника для досягнення нормативної зміни обсягу реалізації продукції в 2016 р. (2% до попереднього року) у порівнянні з попереднім 2015 р.	
		рівень приросту (зниження)	y %
Витрати капіталу на основні виробничі фонди (К), млн грн.	101044,7	16992,7	20,2
Витрати на оплату праці (L), млн грн.	18420,9	936,8	5,4
Фондоозбросеність (K/L), грн.	5,49	0,68	14,1

Джерело: розраховано автором

Здійснювши аналогічним чином наведені розрахунки на 2017-2018 рр., можна сформулювати табл. 6.

Таблиця 6

Оптимальні значення чинників, що формують обсяг реалізації продукції машинобудування України на 2016–2018 рр.

Рік	Оптимальні (розрахункові) значення чинників			Прогноз на основі середньорічних темпів зростання (2% до попереднього значення)
	К, млн грн.	L, млн грн.	фондоозбросеність (K/L), грн./грн.	У, млн грн.
2016	101044,7	18420,9	5,49	117566,9
2017	121472,7	19407,8	6,26	119918,3
2018	146030,7	20447,7	7,14	122316,6

Джерело: розраховано автором

Побудова функціональних теоретичних моделей виробничої функції передбачає визначення нормативів на основі врахування дії чинників, а також оцінку потенціалу дії чинників з метою досягнення оптимуму при підготовці відповідних управлінських рішень.

Висновки. Значення побудови функціональних теоретичних моделей економічних явищ полягає в тому, що за їх допомогою можна виробити шляхи підвищення рівня обґрунтувань завдань, планів та нормативів. Статистичні рівняння залежностей дозволяють також обґрунтовувати темпи росту показників господарської діяльності на майбутній період, обчислювати прогнозні їх рівні, надавати оцінку ступеня впливу окремих чинників на результативну ознаку, а також оцінити інтенсивність використання чинників як для досягнення середньої величини результативного показника, так і для формування розвитку економічного явища в динаміці. Обґрунтовано доцільність використання в якості вихідних даних для розрахунків приросту (зниження) значень показників виробничої функції на досягнутий середньорічний темп зростання за досліджуваний період.

Література

1. Головач А. В. Статистичне забезпечення управління економікою: прикладна статистика : [навч. посіб.] / А.В. Головач, В.Б. Захожай, Н. А. Головач. – К. : КНЕУ, 2005. – 333 с.
2. Єрина А. М. Статистичне моделювання та прогнозування / А. М. Єрина. – К. : КНЕУ, 2001. – 170 с.
3. Кулинич О. І. Теорія статистики : [підруч.] / О. І. Кулинич, Р. О. Кулинич. – [7-е вид., перероб. і доп.]. – К. : Знання, 2015. – 239 с.
4. Кулинич Р. О. Статистичні методи аналізу взаємозв'язку показників соціально-економічного розвитку : [монографія] / Р. О. Кулинич. – К. : Формат, 2008. – 288 с.
5. Статистика ринків : [підруч. для вищ. навч. закл.] / ДАСОА Держкомстату України ; за наук. ред. Н.О. Парфенцевої. – К. : ДП “Інформаційно-аналітичне агентство”, 2007. – 863 с.
6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Кулинич, Р. О. Програмне забезпечення статистичних методів [Електронний ресурс] // Персональний сайт Кулинич Р. О. – Режим доступу : <http://www.kulynych.in.ua/software-statistical-methods>

References

1. Golovach A. V. Statistichne zabezpechennja upravlinnja ekonomikoju: prikladna statistika : [navch. posib.] / A. V. Golovach, V. B. Zahozhaj, N. A. Golovach. – K. : KNEU, 2005. – 333 s.
2. Yerina A. M. Statistichne modeljuvannja ta prognuzuvannja / A. M. Yerina. – K. : KNEU, 2001. – 170 s.
3. Kulinich O. I. Teorija statistiki : [pidruch.] / O. I. Kulinich, R. O. Kulinich. – [7-e vid., pererob. i dop.]. – K. : Znannja, 2015. – 239 s.
4. Kulinich R. O. Statistichni metodi analizu vzajemov'jazku pokaznikov social'no-ekonomichnogo rozvitku : [monografija] / R. O. Kulinich. – K. : Format, 2008. – 288 s.
5. Statistika rinkiv : [pidruch. dlja vishh. navch. zakl.] / DASOA Derzhkomstatu Ukraїni; za nauk. red. N.O. Parfencevoi – K. : DP “Informacijno-analitchne agentstvo”, 2007. – 863 s.
6. Derzhavna sluzhba statistiki Ukraini [Elektronnij resurs] – Rezhim dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Kulinich, R. O. Programne zabezpechennja statistichnih metodiv [Elektronnij resurs] Personal'nij sajт Kulinicha R. O. – URL : <http://www.kulynych.in.ua/software-statistical-methods>

Рецензія/Peer review : 26.10.2018 Надрукована/Printed : 12.12.2018
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-48-53

КУСАКОВА Ю. О.,

СЕРБОЛОВА З. С.

Запорізький національний університет

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БІЗНЕС-ІНКУБАТОРІВ В УКРАЇНІ

Статтю присвячено аналізу ефективності діяльності бізнес-інкубаторів в Україні. Надано авторське визначення бізнес-інкубатора, яке на відміну від інших демонструє, що саме бізнес-інкубатори грають важливу роль у забезпеченні фінансово-економічної безпеки як окремих підприємств, які користуються послугами цих організаційних утворень, так і всього регіону, де вони функціонують. Охарактеризовано академічний тип бізнес-інкубаторів, та виділено їх основні види (бізнес-інкубатори, які є організаційною частиною університету; бізнес-інкубатори, які формально є філіалами університетів; бізнес-інкубатори, які співпрацюють з університетами). На основі світового рейтингу UBI GLOBAL бізнес-інкубаторів та акселераторів, що визнаються університетами та пов'язані з ними, здійснено аналіз світового поширення даних організаційних утворень. Зокрема, розглянуто географічну розповсюдженість, виділено головні джерела фінансування, продемонстровано їх економічну ефективність, що виявилася у залученні венчурних інвестицій та обсягах доходу. Наведено відповідні статистичні дані за 2017 р. Встановлено, що українські академічні бізнес-інкубатори не конкурентоспроможні у міжнародних масштабах, оскільки жоден з них не представлений у рейтингу UBI GLOBAL. Проаналізовано місію, основні види діяльності, а також результати функціонування таких академічних бізнес-інкубаторів: YEP Incubators, Інноваційний бізнес-інкубатор УДПУ ім. П. Тичини, Акселератор академічного підприємництва «Інкубатор Центр» (бізнес-інкубатор), Академічний бізнес-інкубатор «БІ-Запоріжжя». Виявлено основні проблеми, з якими зіштовхуються академічні бізнес-інкубатори в Україні. Наведено пропозиції та рекомендації, які дозволять підвищити ефективність діяльності українських бізнес-інкубаторів, у тому числі й академічних

Ключові слова: бізнес-інкубатор, академічний бізнес-інкубатор, підприємство, інноваційні процеси, академічне підприємництво, UBI GLOBAL.

KUSAKOVA J.,

SERBOLOVA Z.

Zaporizhzhia National University

ANALYSIS OF THE EFFICIENCY OF THE ACTIVITY OF DOMESTIC BUSINESS INCUBATORS

The article is devoted to the analysis of the efficiency of business incubator activity in Ukraine. The author's definition of a business incubator is presented, which, unlike the others, demonstrates that business incubators play an important role in ensuring financial and economic security as separate enterprises that use the services of these organizational entities and the entire region in which they operate. The academic type of business incubators is characterized, and their main types are distinguished (Business Incubators that are managed by one or more Universities, Business Incubators that are affiliated with one or more Universities, Business Incubators that collaborate with one or more Universities). Based on 'World Rankings Report 17/18: rankings and recognition of university-linked business incubators and accelerators', published by UBI GLOBAL in Stockholm, Sweden, the analysis of the global distribution of such organizational entities was carried out. In particular, geographic distribution was considered, the main financing sources have been identified, their economic efficiency was demonstrated, with the help of venture investments and income volumes. The relevant statistics for 2017 were given. It is established that Ukrainian academic business incubators are not competitive on an international scale, since none of them is presented in the rating UBI GLOBAL. The mission, main activities, as well as the results of the functioning of such academic business incubators are analysed: YEP Incubators, Innovative business incubator of the UDFU named after P. Tychnya, Accelerator of academic entrepreneurship "Incubator Center" (business incubator) of Lviv Polytechnic, Academic business incubator "BI-Zaporizhzhia" of Zaporizhzhia national university. The main problems faced by academic business incubators in Ukraine are revealed. The suggestions and recommendations, which will allow increasing efficiency of Ukrainian business incubators' activity, including academic ones, are presented.

Key words: Business Incubator, Academic Business Incubator, Enterprise, Innovation Processes, Academic Entrepreneurship, UBI GLOBAL.

Постановка проблеми. Невеликий бізнес відіграє важливу роль в житті держави. У розвинених країнах саме він виробляє більшу частину ВВП, а тому держава приділяє значну увагу його розвитку. Як показала практика, суб'єктам малого підприємництва важко самостійно вести свою діяльність, особливо на її початку. Більше половини молодих підприємців припиняють роботу через неуспішність бізнесу. Саме тому у світі став популярним такий інструмент державної підтримки малого бізнесу, як інкубатори, у тому числі академічні бізнес-інкубатори, які дозволяють молоді вже зі студентської лави починати реалізовувати свої власні бізнес-ідеї.

На жаль, аналіз стану малого та середнього підприємництва в Україні свідчить про те, що суттєвих зрушень у розвитку цього сектора економіки не відбувається. Причинами повільного зростання економіки є не тільки пасивність органів державної влади у процесі покращення умов бізнес-процесів у регіонах, але й відносна пасивність самих підприємців, яким необхідно активізувати свою участь у створенні умов для виживання суспільства та розвитку економіки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ефективність діяльності бізнес-інкубаторів як об'єкт досліджень являє собою комплексну проблему, яка розкривається у працях вітчизняних та іноземних вчених з різних сторін. Так, теоретичному визначенню поняття бізнес-інкубатор та академічний бізнес-інкубатор присвячені праці Матвійчик-Соскіної Н., Микитюк О. П., Рогової Е. М., Єлісеєвої І. М., Соловйова В. І. та Серьогіної Н. М. [1]. Такі вітчизняні вчені, як Л. Т. Шевчук та А. В. Колодійчук [2], а також Білий М. М. [3] вивчали світовий і вітчизняний досвід створення і функціонування бізнес-інкубаторів. І. О. Журба [4] та Тульчинська С. О. [5] досліджували особливості функціонування бізнес-інкубаторів при університетах України.

Щодо іноземних вчених, то найбільш комплексне дослідження діяльності бізнес-інкубаторів при університетах світу проводиться шведською організацією UBI GLOBAL [6], яка щорічно наводить рейтинги найкращих бізнес-інкубаторів світу.

Проте, незважаючи на значну увагу науковців до даного питання, воно не втрачає свою актуальність, особливо в частині адаптації світового досвіду до українських реалій з метою підвищення ефективності діяльності національних бізнес-інкубаторів.

Формулювання цілей. Метою цієї статті є висвітлення особливостей діяльності та перспектив подальшого розвитку бізнес-інкубаторів в Україні, в тому числі й академічних.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перш ніж переходити до безпосереднього аналізу ефективності діяльності бізнес-інкубаторів в Україні, вважаємо за доцільне навести основні визначення цих організаційних структур.

Аналізуючи праці вітчизняних та іноземних вчених (Матвійчик-Соскіної Н., Микитюк О. П., Рогової Е. М., Єлісеєвої І. М., Соловйова В. І.), а також законодавчі акти (Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні : закон України від 22.03.2012 р. № 4618-17) пропонуємо під бізнес-інкубаторами, у найбільш загальному вигляді, розуміти організаційні структури, які надають на певних умовах суб'єктам підприємницької діяльності матеріальні та трудові ресурси, з метою набуття останніми фінансово-економічної самостійності, стійкості до зовнішніх викликів та вміння адаптуватися до агресивного ринкового середовища. Наведене визначення, на відміну від інших, демонструє, що саме бізнес-інкубатори грають важливу роль у забезпеченні фінансово-економічної безпеки як окремих підприємств, які користуються послугами цих організаційних утворень, так і всього регіону, де вони функціонують.

Академічні бізнес-інкубатори, на відміну від традиційних, не мають на меті отримання прибутку та створюються при навчальних закладах. На нашу думку, найбільш влучне визначення цим структурам надала Серьогіна Н. М. Академічні інкубатори підприємництва – це структури, створені на громадських засадах у науково-освітніх закладах за сприяння місцевої влади та іноземних організацій з метою підтримки розвитку малого підприємництва в регіоні. Їхня діяльність забезпечується на паритетній та регулярній основі, базується на принципах соціального партнерства, співпраці працівників органів місцевого самоврядування, об'єднань підприємців, громадських і профспілкових організацій працівників недержавного сектору економіки [1].

Слід зазначити, що академічні бізнес-інкубатори у світі мають суттєву вагу та грають важливе значення. Програми інкубації такого типу, в першу чергу, зосереджені на підтримці стартапів клієнтів на ранніх стадіях для того, щоб вони стали життєздатним та конкурентоспроможним бізнесом. Вони, як правило, характеризуються якісним контролем надходження бізнес-проектів і регулярним випуском проєктантів у реальне бізнес-середовище по завершенню програми інкубування. Традиційно такі бізнес-інкубатори надають певний масив систематизованих послуг та інфраструктури протягом одного-трьох років. Відповідно до світової практики бізнес-інкубатори, які так чи інакше пов'язані з діяльністю університетів, поділяють на три групи:

- бізнес-інкубатори, які є організаційною частиною одного або двох університетів та повністю підпорядковуються ним;
- бізнес-інкубатори, які формально є філіалами університетів, проте не керуються ними безпосередньо, а лише на контрактній основі;
- бізнес-інкубатори, які тісно співпрацюють з університетами, керуючись меморандумом про взаєморозуміння, проте не мають офіційної приналежності до університетів.

В окрему групу виділяються бізнес-акселератори, які примикають до університетів. Вони володіють набором характеристик, що відрізняють їх від бізнес-інкубаторів та інших форм послуг з розвитку підприємницького потенціалу. Це, як правило, когортні термінові програми. Звичайно (але не завжди) акселератори фокусуються на каталізації подальшого розвитку бізнес-проекту, вони забезпечують інтенсивне наставництво, навчання, створення мереж і доступ до інвестицій. Прийом нових стартапів на такі програми часто є дуже конкурентоспроможним, оскільки багато бізнес-акселераторів, пов'язаних з університетами, роблять фінансові інвестиції в їхні проєкти. Такі проєкти, як правило, випускаються після чітко встановленого періоду, який традиційно становить декілька місяців.

Дані щорічного світового рейтингу бізнес-інкубаторів та акселераторів, які складає шведська аналітична компанія UBI GLOBAL, що визнаються університетами та пов'язані з ними [6], свідчать, що

станом за результатами 2016 р. у світі налічувалося близько 1370 таких організаційних утворень. Серед них у рейтинг потрапило 259 еталонних програм з 53 країн світу. Перші 50 з них за різними категоріями належать таким країнам (рис. 1).

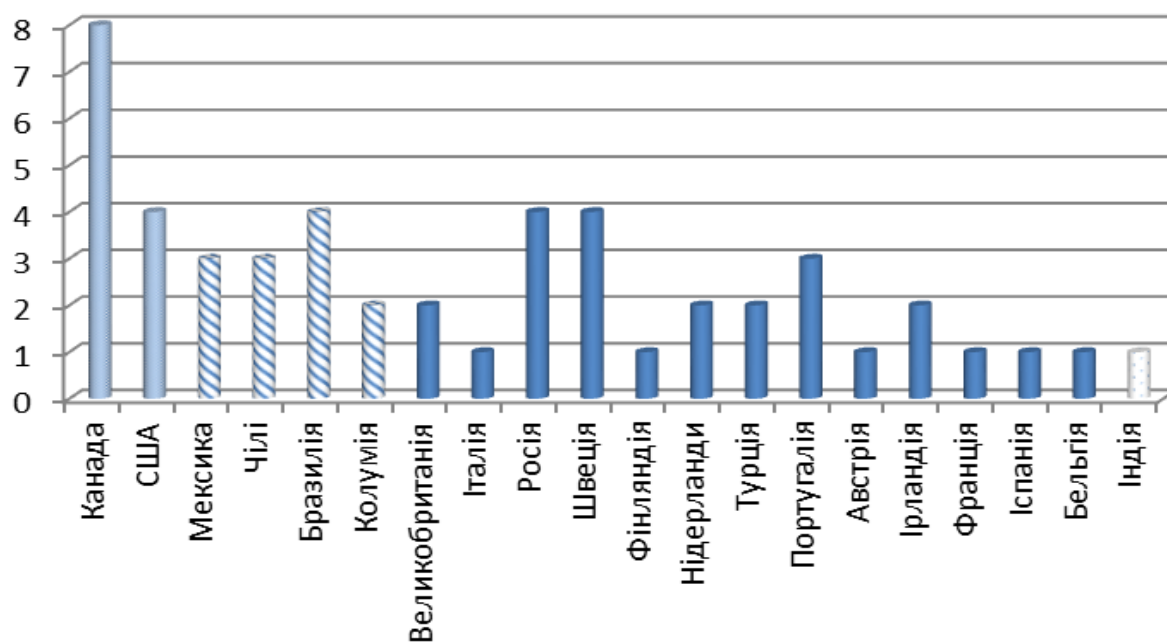


Рис. 1. Топ 50 найуспішніших бізнес-інкубаторів та акселераторів, які пов'язані з університетами за країнами походження
Джерело: побудовано автором на основі даних [4]

Згідно з дослідженням UBI Global, учасники рейтингу сумарно залучили більше 10 000 нових стартапів у 2017 році, а число співробітників в компаніях-резидентах і випускників перевищило: 72 000 чоловік. За минулі п'ять років резиденти кращих світових академічних інкубаторів заробили понад \$ 3,2 млрд, а також залучили понад \$ 4,7 млрд венчурних інвестицій.

Ефективність кожного інкубатора вимірювалася за 40 індикаторами, об'єднаних у три основні групи – вплив на екосистему, цінність для клієнтів і привабливість програми інкубації. При порівняльному аналізі UBI GLOBAL враховує ресурси й можливості самого інкубатора (доходи, число створених робочих місць, кількість партнерів і проведених заходів), а також результати резидентів і випускників – обсяг залучених інвестицій, відсоток виживаності стартапів і число угод.

UBI Global – єдиний рейтинг, що порівнює продуктивність бізнесів-інкубаторів по всьому світі, що дає уяву про тенденції глобальної інфраструктури. Найбільша кількість учасників цього року (39%) – з Латинської Америки, з Європи – 28% програм, на Північну Америку доводиться 14% заявок. Країнами-лідерами за числом представлених у рейтингу інкубаторів стали Бразилія, Мексика, Канада, США й Колумбія.

Сумарний бюджет усіх учасників рейтингу перевищує \$174 млрд. Згідно даним UBI Global, головні джерела фінансування інкубаторів і акселераторів – держава (28%), корпорації (19%), а також плата за послуги (13%). Лише за рахунок університетів функціонують тільки 5% інкубаторів, що ввійшли в рейтинг [7].

Аналізуючи усю сукупність академічних інкубаторів та акселераторів, спостерігаємо, що жоден з українських бізнес-інкубаторів не потрапив у рейтинг, так само, як і білоруські, польські, румунські та інкубатори інших наших стратегічних партнерів зі Східної та Центральної Європи.

Тим не менш в Україні на сьогоднішній день діє ціла низка академічних бізнес-інкубаторів. Серед них: мережа академічних бізнес-інкубаторів YEP, що поєднує в собі підприємницькі центри Національного авіаційного університету, КНУ ім. Т. Г. Шевченка, КНЕУ ім. В. Гетьмана, ДонНТУ, інкубатор на базі Національного технічного університету України «КПІ», Харківського національного університету радіоелектроніки, Хмельницького університету управління та права, Уманського державного педагогічного університету ім. П. Тичини тощо. Починаючи з 2015 р. активно розвивається та розширює свої масштаби діяльності мережа академічних бізнес-інкубаторів у Запорізькій області, яка була започаткована зі створення «БІ-Запоріжжя» при економічному факультеті ЗНУ. У таблиці представлені окремі академічні бізнес-інкубатори України та їх результати.

З представлених академічних бізнес-інкубаторів найбільш успішним на сьогодні можна вважати YEP Incubators, який розвивається за міжнародною моделлю та охоплює в собі бізнес-інкубатори декількох вузів з різних регіонів України. Особливою цінністю цього інкубатора є можливість активного залучення

менторів з Естонії, проведення лекцій на англійській мові, участь інкубантів у літніх школах в різних країнах світу тощо.

Таблиця 1

Діючі бізнес-інкубатори у ВНЗ України (їх місія, види діяльності та результати)

Місія	Види діяльності	Результати
УЕР Incubators		
Розбудувати потужну екосистему для розвитку молодіжного підприємництва в Україні. Сформувати Партнерство держави, науки, бізнесу, венчурних фондів, освіти та експертного середовища. Впровадити навчання підприємств у всіх університетах України.	Інкубація – тримісячна навчальна інкубаційна програма з підприємництва для початківців, студентів, що тільки задумуються про старт власної справи. Акселерація – має на меті надати фінансову та експертну підтримку своїм резидентам, допомогти командам вийти на новий рівень розвитку своїх продуктів і компаній. Налагодження зв'язків із бізнес-середовищем через освітні події, зустрічі зі стартаперами і експертами. Експертиза та консультування бізнес-проектів, роз'яснення новин підприємницької екосистеми, суддівство стартап-батлів	Засновано у 2016 р. Перший випуск – 21 команда. 5 команд продовжує роботу у бізнес-акселераторі. Друга освітня програма охопила 150 студентів та 60 стартапів з 6 міст України. За результатами програм 6 проектів стали переможцями та отримали різні цінні призи.
Інноваційний бізнес-інкубатор УДПУ ім. П. Тичини		
Створення умов для інтеграції науки, освіти та бізнесу в результаті реалізації підприємницьких ідей студентів і викладачів Університету, трансферу результатів наукових досліджень, а також розвитку сучасних форм організації науково-дослідної роботи студентів	– стимулювання підприємницької ініціативи студентів та викладачів; – створення передумов для оволодіння основами економічних та правових знань учнями, студентами та викладачами; – налагодження співпраці між Університетом та суб'єктами підприємництва; – організація інформаційно-консультативного супроводу реалізації бізнес-проектів; – встановлення ділових контактів із вітчизняними та іноземними структурами популяризації підприємництва; – організація співробітництва з іноземними закладами вищої освіти щодо участі викладачів та студентів у міжнародних наукових грантових програмах.	Створений у 2011 р. як підрозділ Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини. Перемога у Миському конкурсі бізнес-планів підприємницької діяльності 2-х студентів інкубатора
Акселератор академічного підприємництва «Інкубатор Центр» (бізнес-інкубатор)		
Сприяння розвитку інноваційної діяльності, залучення студентів до інноваційної та підприємницької діяльності з метою створення нових робочих місць	Лабораторія ідей - сформована база даних бізнес-пропозицій для їх реалізації в межах Акселератора. Оренда приміщення, обладнання та устаткування, а також інших основних засобів та інвентарю для реалізації зареєстрованих у встановленому порядку інвестиційних та інноваційних проектів. Конкурс інноваційних проектів , за результатами якого обрані переможці матимуть змогу отримати дофінансування проекту, або його продаж чи впровадження в реальний сектор економіки. Тренінг-програми, семінари (круглі столи). Послуги аутсорсингу та консалтингу Учасникам та Партнерам Акселератора на безоплатній основі, а стороннім суб'єктам господарювання на платній основі. До таких послуг належать створення та просування веб-сторінок, бухгалтерські послуги, розробка бізнес-планів та техніко-економічних обґрунтувань, маркетингове дослідження ринків тощо. Пошук джерел фінансування проектів Акселератора: кошти закордонних грантодавців та інвесторів; кошти вітчизняних грантодавців та інвесторів; бюджетні кошти; кошти Університету.	Заснований у 1993 р. як підрозділ Технопарку Національного університету «Львівська політехніка». З початку діяльності надав послуги 850 проектам. Близько 510 студентів пройшли навчання у тренінгах і освітніх програмах. З 2008–2014 рр. розроблено 200 інвестиційних проектів, з яких 6 в інноваційній сфері
Академічний бізнес-інкубатор «БІ-Запоріжжя»		
Забезпечення сприятливих організаційно-економічних умов для розвитку малого і середнього бізнесу, підвищення конкурентоздатності підприємств і компаній на ринку шляхом надання всебічної допомоги підприємцям на всіх стадіях організації і функціонування підприємств, сприяння формуванню і розвитку інфраструктури підтримки малого і середнього бізнесу, створення нових робочих місць.	Бізнес-підготовка студентства – розвиток практичних навичок, консультативна підтримка, проведення навчально-просвітницьких семінарів, лекцій, тренінгів із успішними підприємцями регіону тощо. Підтримка підприємства – співпраця з інститутами сприяння бізнесу, надання бухгалтерських, юридичних та інших консалтингових послуг стороннім організаціям. Розвиток інноваційної діяльності шляхом участі у національних, регіональних та місцевих програмах підтримки інноваційної діяльності, проведення презентацій інновацій та пошук шляхів їх впровадження у виробництво. Підтримка соціального підприємства – розвиток соціально-відповідального бізнесу, пропагування і підтримка соціалізації підприємництва шляхом проведення семінарів, тренінгів тощо. Міжнародна діяльність – налагодження міжнародних зв'язків, вивчення та імплементація іноземного досвіду поєднання бізнесу, науки і т.д.	Заснований у 2015 р. на базі економічного факультету Запорізького національного університету. З початку діяльності надав послуги близько 50 інкубантам. Перемога 2-х студентів в Обласному конкурсі битві стартапів та отримання ними фінансової винагороди на реалізацію проектів.

Джерело: розроблено та систематизовано авторами на основі [4, 8, 9, 10]

Акселератор академічного підприємництва «Інкубатор Центр» (бізнес-інкубатор) при Національному університеті «Львівська політехніка» має достатньо довгу історію функціонування та значні

результати своєї діяльності. Щодо Інноваційного бізнес-інкубатору УДПУ ім. П. Тичини та «БІ-Запоріжжя», то у порівнянні з іншими вони є відносно молодими та ще не досягли значних результатів.

У цілому, слід відмітити складність оцінки ефективності діяльності вітчизняних бізнес-інкубаторів, у тому числі академічних, через відсутність систематизованої статистичної інформації та вільного доступу до неї через мережу Інтернет. Як наслідок, дуже складно визначати ефективність та порівнювати її з іноземними аналогами.

Хоча перші бізнес-інкубатори в Україні за сприяння Агентства міжнародного розвитку США (USAID) з'явилися ще наприкінці 90-х рр. минулого століття, фактично існуюча мережа бізнес-інкубаторів перебуває у початковій стадії свого функціонування. Більше того, якщо станом на 01.01.2014 р. в регіонах України нараховувалось 79 бізнес-інкубаторів, то за останніми офіційними даними їх число скоротилось до 55-и [3].

Вивчаючи досвід функціонування вітчизняних бізнес-інкубаторів, можна виділити ряд ключових проблем, з якими вони постійно зіштовхуються:

- обмежений доступ інкубантів до капіталу для реалізації власних бізнес-проектів через недостатнє фінансування бізнес-інкубаторів;
- незначна кількість академічних бізнес-інкубаторів порівняно з кількістю вищих навчальних закладів;
- відсутність мотивації у команди організаторів бізнес-інкубаторів до покращення діяльності, особливо це спостерігається в академічних бізнес-інкубаторах та низька зацікавленість у студентів регіональних вишів;
- фрагментарне представлення результатів діяльності бізнес-інкубаторів у мережі Інтернет, бідне наповнення сайтів;
- низький рівень популяризації діяльності бізнес-інкубаторів у регіонах, через відсутність інформації у пресі та непродуманість маркетингової стратегії;
- недосконале законодавче регламентування діяльності бізнес-інкубаторів, стимулювання їхнього започаткування тощо.

За результатами проведеного аналізу, вважаємо, що українські бізнес-інкубатори потребують нагального підвищення ефективності їхньої діяльності. Цьому сприятиме додержання таких рекомендацій:

- вимірювання та покращення власної ефективності, тобто збирання та аналіз статистики з приводу кількості проектів на інкубації, кількості успішних та реалізованих проектів, які стали життєздатними;
- підвищення пізнаваності бізнес-інкубаторів через проведення постійних зустрічей між зацікавленими сторонами, а також адекватне висвітлення усієї інформації на сайтах конкретного бізнес-утворення та сторінках у соціальних мережах;
- підтримка та розвиток контактів, тобто налагодження зв'язків з іншими бізнес-інкубаторами, обмін досвідом та існуючими практиками;
- створення та підтримка інноваційної культури у суспільстві, що потребує значного часу та коштів, а також позитивного сприйняття у великого бізнесу та держави.

Висновки. Бізнес-інкубатори є неодмінним атрибутом ринкової інфраструктури, ефективним засобом реалізації перспективних інноваційних підприємницьких ідей і, як наслідок, потужним рушієм соціально-економічного розвитку. В Україні, незважаючи на своє започаткування, бізнес-інкубаторний рух поки що не набув значного поширення та ефективності передусім через відсутність дієвої державної політики стимулювання розвитку бізнес-інкубаторів, дефіцитність фінансових ресурсів, нерозуміння багатьма ринковими суб'єктами ролі бізнес-інкубаторів як джерел утворення підприємницького середовища. Проте вже є деякі позитивні результати як з боку держави, так і з боку підприємців. Приклад мережі академічних бізнес-інкубаторів YEP Incubators дозволяє констатувати, що в Україні можливий їх успішний розвиток.

У результаті аналізу ефективності діяльності українських академічних бізнес-інкубаторів розроблено ряд пропозицій, які дозволять підвищити їх конкурентоспроможність. Зокрема, постійно вимірювати та покращувати власну ефективність; підвищувати пізнаваність і присутність бізнес-інкубаторів в Інтернеті та соціальних мережах; підтримувати та розвивати контакти між бізнес-інкубаторами України та світу; створювати та поширювати необхідну інноваційну культуру у суспільстві.

Зазначені пропозиції можуть бути реалізовані інкубаторами самостійно, проте, виділені у дослідженні проблеми потребують державного втручання і підтримки, а також постійної уваги з боку суб'єктів господарювання і наукових кіл, що й актуалізує подальші дослідження цієї проблеми.

Література

1. Академічний бізнес-інкубатор: організаційно-методичне забезпечення впровадження інновацій: практ. посіб. / за заг. і наук. ред. С. М. Серьогіна. – Дніпропетровськ: Принта, 2013. – 120 с.
2. Шевчук Л. Т. Світовий і вітчизняний досвід створення і функціонування бізнес-інкубаторів / Л. Т. Шевчук, Колодійчук А. В. // Регіональна економіка. – 2013. – № 1. – С. 178–184.
3. Білий М. М. Бізнес-інкубатори: особливості створення та функціонування в Україні та світі / М. М. Білий // Маркетинг і контролінг: сучасні виклики підприємництва. – Київ, 2017. URL : <http://elar.nung.edu.ua/bitstream/123456789/6090/1/6695p.pdf> (Дата звернення : 26.12.2018)

4. Журба І. О. Студентські бізнес-інкубатори як ключова умова розвитку інноваційного підприємництва в регіоні / І. О. Журба, С. М. Мильніченко // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. – № 3 (3). – С. 64–68. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2015_3%283%29__14 (Дата звернення : 26.12.2018)
5. Тульчинська С. О. Функціонування студентських бізнес-інкубаторів на базі провідних університетів України / С. О. Тульчинська // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2015. – № 2. – С. 134–143. URL : http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2015_2_134_143.pdf (Дата звернення : 26.12.2018)
6. Castillo J., Meyer H. World Rankings Report 17/18: Rankings and Recognition of University-Linked Business Incubators and Accelerators. Stockholm : UBI Global, 2018. 27 p.
7. Мейер Х. Национальный сравнительный анализ 2016/17: оценка эффективности российских бизнес-инкубаторов и акселераторов / Мейер Х., Стафунски Н. – Стокгольм : UBI Global, АО «РВК», НИУ ВШЭ, 2016. – 29 с.
8. YEP – мережа академічних бізнес-інкубаторів : офіційний сайт. URL : <http://www.yepworld.org/ua/about/> (Дата звернення : 26.12.2018)
9. Інноваційний бізнес-інкубатор на базі Уманського державного педагогічного університету імені Павла Тичини : офіційний сайт. URL : <https://business.udpu.edu.ua/>
10. Акселератор академічного підприємництва «Інкубатор Центр» (бізнес-інкубатор) при Національному університеті «Львівська політехніка» : офіційний сайт. URL : <http://incubator.lp.edu.ua/> (Дата звернення : 26.12.2018)

References

1. Akademichnyi biznes-inkubator: orhanizatsiino-metodychne zabezpechennia vprovadzhennia innovatsii : prakt. posib. / za zah. i nauk. red. S. M. Serohina. – Dnipropetrovsk : Prynta, 2013. – 120 s.
2. Shevchuk L. T. Svitovyi i vitchyzniani dosvid stvorennia i funktsionuvannia biznes-inkubatoriv / L. T. Shevchuk, Kolodiichuk A. V. // Rehionalna ekonomika. – 2013. – № 1. – S. 178–184.
3. Bilyi M. M. Biznes-inkubatory: osoblyvosti stvorennia ta funktsionuvannia v Ukraini ta sviti / M. M. Bilyi // Marketynh i kontrolinh: suchasni vyklyky pidpriemnytstva. – Kyiv, 2017. URL : <http://elar.nung.edu.ua/bitstream/123456789/6090/1/6695p.pdf> (Data zvernennia : 26.12.2018)
4. Zhurba I. O. Studentski biznes-inkubatory yak kliuchova umova rozvytku innovatsiinoho pidpriemnytstva v rehioni / I. O. Zhurba, S. M. Mylnichenko // Herald of Khmelnytskyi National University. – 2015. – № 3 (3). – S. 64–68. URL : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2015_3%283%29__14 (Data zvernennia : 26.12.2018)
5. Tulchynska S. O. Funktsionuvannia studentskykh biznes-inkubatoriv na bazi providnykh univertsytetiv Ukrainy / S. O. Tulchynska // Marketynh i menedzhment innovatsii. – 2015. – № 2. – S. 134–143. URL : http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/mmi2015_2_134_143.pdf (Data zvernennia : 26.12.2018)
6. Castillo J., Meyer H. World Rankings Report 17/18: Rankings and Recognition of University-Linked Business Incubators and Accelerators. Stockholm : UBI Global, 2018. 27 p.
7. Meier Kh. Natsyonalnyi sravnytelnyi analiz 2016/17: otsenka efektyvnosti rossiyskykh byznes-ynkubatorov y akseleratorov / Meier Kh., Stafunsky N. – Stokholm : UBI Global, АО «РВК», NYU VShЭ, 2016. – 29 s.
8. YEP – merezha akademichnykh biznes-inkubatoriv : ofitsiynyi sait. URL : <http://www.yepworld.org/ua/about/> (Data zvernennia : 26.12.2018)
9. Innovatsiynyi biznes-inkubator na bazi Umanskoho derzhavnoho pedahohichnoho univertsytetu imeni Pavla Tychnyn : ofitsiynyi sait. URL : <https://business.udpu.edu.ua/>
10. Akselerator akademichnoho pidpriemnytstva «Інкубатор Tsentr» (biznes-inkubator) pry Natsionalnomu univertsyteti «Lvivska politehnika» : ofitsiynyi sait. URL : <http://incubator.lp.edu.ua/> (Data zvernennia : 26.12.2018)

Рецензія/Peer review : 11.11.2018 Надрукована/Printed : 07.12.2018
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 338.488

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-54-59

МАКАР О. П.,
ДУЛИН І. С.,
ІЛЬНИЦЬКА-ГИКАВЧУК Г. Я.,
ЧОРНЕНЬКА Н. В.
Національний університет «Львівська політехніка»

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ТУРИСТИЧНО-РЕКРЕАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ

В статті розглянуто стратегічні складові розвитку туризму західного регіону та його впливу на розвиток економіки. Досліджено туристичний досвід галузі регіону України. Основну увагу приділено туристичному потенціалу і перспективам його розвитку на майбутнє. Запропоновано теоретичні засади та практичні рекомендації розвитку туристично-рекреаційного потенціалу регіону. Виділено основні шляхи удосконалення розвитку туризму в західному регіоні.

Ключові слова: туризм, рекреація, західний регіон України, туристична інфраструктура, туристичний потенціал.

MAKAR O.,
DULYN I.,
ILNITSKA-GYKAVCHUK G.,
CHORNENKA N.,
National University «Lviv Polytechnic»

THEORETICAL ASPECTS OF RESEARCH OF TOURIST-RECRUITMENT POTENTIAL OF WESTERN REGION OF UKRAINE

The article deals with the strategic components of the tourism development of the western region and its impact on the development of the economy. The tourist experience of the region of Ukraine is researched. The main attention is paid to the tourism potential and prospects for its future development. Theoretical principles and practical recommendations for the development of tourist-recreational potential of the region are offered. The main ways of improvement of tourism development in the western region are highlighted. Optimal use of opportunities for tourism and recreational resources will improve the economic situation and the development of infrastructure in a specific region. The region has a large variety of tourist potential, tourism will contribute to the flow of currency into the country, and therefore to the State Budget. In this context, the search for new approaches to management of the tourism industry, and especially the design of new tourist routes and recreational areas, the assessment of natural and territorial resources for tourist and recreational development of territories is particularly relevant. The strategic goal of tourism development in Ukraine is to create a competitive domestic tourism market in the domestic and world markets, expand the domestic and increase the volume of inbound tourism, provide on this basis a comprehensive development of resort areas and tourist centers. The primary direction of activity in this area is the development of the contractual and legal framework for external relations, conclusion of international agreements of inter-ministerial and interagency nature on cooperation in the field of tourism. It is necessary that the recognition of tourism as an industry accompanied by the allocation of appropriate resources from the state.

Key words: tourism, recreation, western region of Ukraine, tourist infrastructure, tourist potential.

Постановка проблеми. Захід України має наявний ресурсний потенціал за такими напрямками: промисловий туризм, діловий туризм, етнотуризм, паломництво. Не вирішеними залишаються багато факторів, що перешкоджають успішному розвитку туристичного регіону. Розвиток туристично-рекреаційних комплексів варто максимально скерувати не тільки на максимальне використання ресурсного потенціалу, але і на підвищення рівня комфорту і обслуговування. Необхідна реконструкція матеріально-технічної бази курортів, розширення спектру рекреаційних послуг, необхідно створити туристично-рекреаційні і свобідні економічні зони, що сприятиме притоку іноземних інвестицій в Західний регіон. Необхідна умова розвитку туризму – туристичний потенціал, який може оцінюватися в різних масштабах на рівні світу, країни, району. Під туристичним потенціалом розуміється вся сукупність природних, культурно-історичних і соціально-економічних передумов для організації туристичної діяльності на певній території. Під туристично-рекреаційними ресурсами розуміють природнокліматичні, соціально-культурні, історичні, археологічні, архітектурні, науково-промислові, об'єкти та явища, здатні задовольнити потреби людини в процесі і з метою туризму і створюють організаційно-економічну та матеріальну базу для розвитку туризму. Туристично-рекреаційні ресурси мають першорядне значення в ході управління туризмом і визначають формування турбізнесу в певному регіоні. Саме вони складають основу успішного розвитку туристичного бізнесу, визначають специфіку розвитку туризму в регіоні. Метою розвитку туризму в Україні є створення організаційно-правового й економічного середовища галузі, формування конкурентноспроможного на світовому ринку вітчизняного туристичного продукту на основі використання природного та історико-культурного потенціалу [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання визначення туристично-рекреаційного потенціалу Західного регіону, а також проблем розвитку туризму в регіоні привертала увагу багатьох дослідників: А.Ю. Александрова, І.В. Зорін, Н.В. Святий, М.П. Мальська, М.З. Гамкало, О.Ю. Бордун, А.А. Самойленко, О.О. Любіцева, С.П. Романчук, М.Й. Рутинський, В.В. Хробовченко, І. Філіпченко, П.Р. Пуцентейло, Н.В. Антоноук, М.Н. Ганич, Т.О. Бейдик, В.Г. Завада, В.Ф. Данильчук та багато інших.

Метою статті є дослідження туристичної галузі Західного регіону України, якості послуг та їхнього впливу на розвиток рекреаційно-туристичної сфери економіки регіону.

Виклад основного матеріалу. Україна, володіючи численними історичними та культурними цінностями, унікальними рекреаційними ресурсами, зможе досягти значного економічного ефекту в туристичному бізнесі. Туризм визнано одним з пріоритетних напрямів національної культури й економіки. Природнокліматичні та історичні умови створили на Україні потужну ресурсну базу для розвитку туристично-рекреаційної індустрії, та розбудови відповідної інфраструктури. В Україні є великі рекреаційні ресурси, які мають міжнародне значення. Важливою особливістю туристичного потенціалу нашої країни також є те, що Україна поєднує в собі красу степової та лісної природних зон, а також гірські пейзажі. Окремі регіони є дуже привабливими для туристів, зокрема для іноземних (рис. 1).

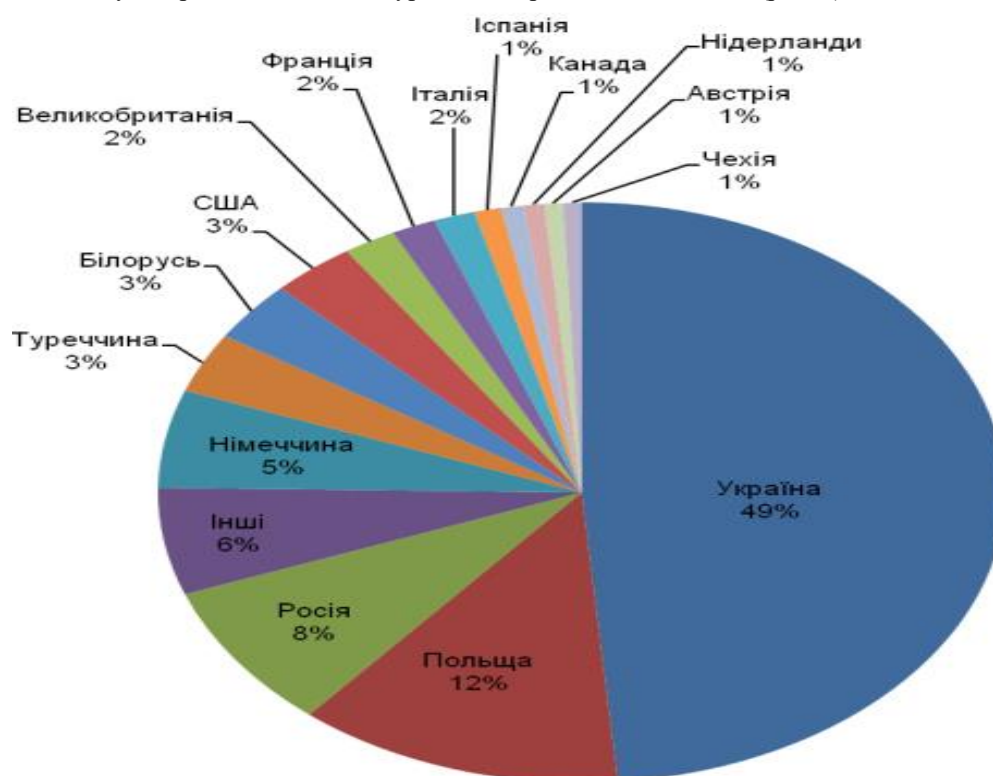


Рис. 1. Географія відвідувачів Західного регіону за 2016 рік (зведена)

Джерело: укладено на основі даних Держстату України [4]

Вчений Зорін І.В. вважає, що туристично-рекреаційна система формується на стику трьох окремих підсистем – природи, суспільства, народного господарства – й містить у собі компоненти вказаних підсистем – природні туристичні ресурси, туристи, туристичні засоби.

На думку Святого Н.В., за яким туристично-рекреаційний потенціал території розглядається як сукупність чотирьох основних компонентів – природно-ресурсної, історико-культурної, економічної та соціальної, які взаємопов'язані і взаємодіють між собою.

Узагальнивши думки науковців, на нашу думку, рекреаційний потенціал – це сукупність природних, соціально-економічних комплексів та їхніх елементів, що сприяють відновленню та розвитку фізичних і духовних сил людини. Під туристичним потенціалом розуміється вся сукупність природних, культурно-історичних і соціально-економічних передумов для організації туристичної діяльності на певній території. До західного регіону України входить Львівська, Закарпатська, Івано-Франківська, Чернівецька, Рівненська, Волинська області.

Західний регіон має всі передумови для інтенсивного розвитку міжнародного і внутрішнього туризму. Це підтверджують аргументи: наявність історичних пам'яток культури, вигідне геополітичне розташування, наявність санаторно-курортних закладів, мінерально-лікувальні води, кліматичні умови:

Закарпатська область – основними природними рекреаційними ресурсами є бальнеологічні ресурси, лісові ресурси, водні рекреаційні ресурси, спелеоресурси, природно-заповідні території та об'єкти, пам'ятки історії та культури, зимові види туризму та спорту. Близько 70 % території займають гори, 12 % – це

територія природно-заповідного фонду. Закарпатська область має унікальне геополітичне та географічне розташування (межує з Угорщиною, Польщею, Румунією, Словаччиною).

Івано-Франківська область – етнографічні туристичні центри, унікальні природні ландшафти, етнографічні туристичні центри, унікальні гірські краєвиди, своєрідна культура і побут. Туризм в Івано-Франківській області має величезний туристичний потенціал у порівнянні з іншими областями України. Це найвисокогірніша область України. Приблизно 43 % її території складають гірські масиви. В області розташовано близько 3,9 тис. місць історичної, природної, архітектурної та археологічної спадщини, понад 120 музеїв, туристичних маршрутів довжиною понад 400 км, 10 гірськолижних курортів.

Львівська область – природні рекреаційні ресурси Львівщини представлені лікувальними мінеральними водами, лікувальними грязями, кліматичними, водними ресурсами. Львівська область має вигідне географічне положення, бальнеологічні ресурси, водні рекреаційні ресурси, природно-заповідні території та об'єкти, історико-культурний потенціал. На території Львівщини є понад 4000 пам'яток історії та культури, значна частина яких є у Львові. Природно-рекреаційний потенціал Львівської області представлений лікувальними грязями, мінеральними водами, водними та лісовими ресурсами. Частка природно-рекреаційного потенціалу складає 6,5 %.

Чернівецька область – має високий природно-ресурсний потенціал. Чернівецька область володіє багатьма структурними компонентами рекреаційних ресурсів. Область має сприятливі кліматичні умови, а також високий природно-рекреаційний потенціал. Найбільш потенційно рекреаційними є території Путильського, Вижницького, Сторожинецького районів. Гірські масиви Буковинських Карпат створюють сприятливі можливості для розвитку альпінізму, гірсько-пішохідного туризму. Туристичний потенціал формується також за рахунок 314 об'єктів історичних та архітектурних пам'яток, релігійних споруд, пам'яток культури та мистецтва.

Тернопільська область – сприятливі кліматичні умови, мальовничі ландшафти, лісові масиви, лікувальні грязі, печери Тернопільщини, 421 об'єкт природно-заповідного фонду, 12 пам'яток природи і 4 пам'ятки садово-паркового мистецтва, значний історико-культурний потенціал, мальовничі святині Тернопільщини.

Рівненська область – особливим багатством Рівненської області є унікальне природне середовище. Територія має найбільший показник залісеності в Україні (40%) та один з найбільших рівнів заповідності території. На Рівненщині розташовані найбільший заповідник у країні, 3 регіональні ландшафтні парки, 13 заказників загальнодержавного значення, 110 заказників місцевого значення, 8 пам'яток природи загальнодержавного значення, 56 пам'яток природи місцевого значення та 96 заповідних урочищ.

Волинська область – має надзвичайно вигідне економіко-географічне і транспортне положення на шляхах до сусідніх країн Білорусії та Польщі. На території Волині чітко виділяються два види ландшафтів – поліський і лісостеповий. Для поліських ландшафтних районів характерні велика лісистість, заболоченість місцевостей, переважаання малородючих ґрунтів, наявність значної кількості запланованих та карстових озер. Для лісостепових ландшафтних районів характерний долинно-грядовий рельєф. Лісова рослинність складає 20% території зони. Територія Волинської області насичена поверхневими водами. Тут розміщено понад 230 великих і малих озер. Об'єм водної маси озер становить 943,65 млн.м². Найбільші серед них – озеро Світязь, Пулемецьке, Турське. Основна частина озер розміщена в поліських районах області. Нараховується 130 річок. Велика кількість озер і рік дає змогу розвивати у Волинській області розвивати більшість видів відпочинку й оздоровлення, пов'язаних із використанням водних рекреаційних ресурсів. Проте, водні ресурси області мають значний нереалізований потенціал і можуть служити основою для створення рекреаційних зон короточасного відпочинку [2, 3, 5, 6].

Всі перераховані аспекти є реальним підґрунтям для успішного розвитку туризму в регіоні, яке має позитивні наслідки: зростання економіки регіону і країни; створення нових робочих місць; розвитку готельного та курортного бізнесу; збільшення доходів сільського населення розвиток сільського туризму та розвивати туризм усіх видів. Для більш детального дослідження проведено SWOT-аналіз сучасного стану та можливостей розвитку рекреаційного потенціалу західного регіону (таблиця 1).

Західний регіон України є територією, де зосереджений значний рекреаційно-туристичний потенціал. Питома частка останнього у сумарному природно-ресурсному потенціалі України складає 22,8 % від загальнодержавного показника, у тому числі 77 % припадає на ресурси відпочинку і туризму і 23 % – на ресурси санаторно-курортного лікування. У територіальному розрізі Західного регіону значна частка природно-рекреаційного потенціалу припадає на Закарпатську (7,3 %), Львівську (5,6 %), Івано-Франківську (4,1 %) області, дещо менше має - Чернівецька (1,8 %), Волинська (1,6 %), Рівненська (1,2 %) та Тернопільська (1,2 %) області. Рекреаційно туристичний потенціал Західного регіону України на 91,6 % складається з природних рекреаційних ресурсів. Питома частка останнього у сумарному природно-ресурсному потенціалі складає 22,8 % від загальнодержавного показника, у тому числі 77 % припадає на ресурси відпочинку і туризму і 23 % – на ресурси санаторно-курортного лікування.

В окремих областях Західного регіону існують незначні відмінності за рівнем забезпеченості природних рекреаційних ресурсів. Зокрема, Закарпатська (28,58 %), Івано-Франківська (17,40 %), Львівська (14,28 %), Чернівецька (9,55 %) та Волинська (9,20 %) області, характеризуються достатньо високою

питомою вагою рекреаційних ресурсів, а Рівненська (6,65 %) та Тернопільська (5,40 %) області – найнижчою питомою вагою рекреаційних ресурсів серед областей Західного регіону. Західний регіон багатий і на бальнеологічні ресурси, зокрема, на різні типи мінеральних вод. Ці рекреаційні ресурси є в усіх областях Західного регіону. У Західному регіоні затверджено 26 родовищ мінеральних вод: у Волинській області – 1, у Закарпатській області – 12, у Львівській – 6, у Рівненській – 3, у Тернопільській – 2, у Чернівецькій – 2, в Івано-Франківській області родовищ мінеральних вод із затвердженими експлуатаційними запасами немає.

Таблиця 1

SWOT-аналіз сучасного стану та можливостей розвитку рекреаційного потенціалу західного регіону

<p><i>Сильні сторони</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • сприятливе геополітичне положення; • можливості для розвитку всіх видів туризму; • наявність різноманітних природних та історико-культурних туристичних ресурсів; • значний розвиток культури відпочинку українців; • туристична відкритість; • низька якість туристично-рекреаційних послуг • низька інфраструктура; • стагнація розвитку внутрішнього та в'їзного туризму. 	<p><i>Слабкі сторони</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • відсутність бюджетного фінансування розвитку туристичної сфери України; • відсутність платоспроможного попиту; • недосконалість мережі міжнародного авіатранспорту, інфраструктури автошляхів та мережі місцевого транспортного сполучення; • відсутність цілісної системи державного управління туризмом у регіонах; • недосконалість нормативно-правової бази; • невідповідність туристичних закладів міжнародним стандартам; • незбалансованість соціальної та економічної ефективності використання рекреаційних ресурсів та необхідністю їх збереження; • недостатня інформаційно-рекламна діяльність щодо України за кордоном.
<p><i>Можливості</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • економічне зростання і соціальний прогрес; • розвиток сфери послуг, забезпечення новими робочими місцями та інтенсифікація праці; • розвиток міжнародної співпраці та культурної комунікації; • створення міжнародної стандартизації готельно-ресторанних послуг; • формування нових центрів туризму та рекреації; • спрощення прикордонних формальностей; • інвестування в розширення туристичного бізнесу; • розвиток різноманітних напрямів туризму; • впровадження інноваційних проєктів та наукових досліджень з питань розвитку перспективних видів туризму; • розвиток ділової інфраструктури; • розширення бази інвестиційних ресурсів; • створення умов для запровадження інноваційних технологій; • підвищення диференційованості світового туристичного продукту; • реформування системи оподаткування; • зниження організаційного бар'єру для іноземних підприємств шляхом впровадження одноразової процедури започаткування нового бізнесу. 	<p><i>Загрози</i></p> <ul style="list-style-type: none"> • несприятлива політично-економічна ситуація; • збільшення цін на туристичні послуги, зменшення попиту; • зміна цінностей та традицій мешканців туристичних центрів та прилеглих територій; • урбанізація туристично-розвинених районів та їх околиць.

На сьогодні в Карпатському регіоні провідна роль належить оздоровчому туризму. Соціологічні дослідження показали, що 75 % бажаючих відпочивати в Карпатах припадає на зимовий період року. Найбільш сприятливі умови для розміщення гірськолижних туристичних комплексів у Закарпатті (північна частина Рахівського та Воловецького районів, західна частина Міжгірського району, північна частина Великоберезнянського району), Івано-Франківської (Надвірнянський і Верховинський райони); у Львівській області (Славський турцентр і частина населених пунктів Турківського району). Івано-Франківщина має значний туристський потенціал для формування регіонального ринку туристської діяльності. Область визначила галузь туризму як одну з пріоритетних галузей свого соціально-економічного розвитку. Ця область є на перших позиціях за найбільшими обсягами надходжень від сплати туристичного збору, що надійшли до місцевих бюджетів і є серед лідерів внутрішнього туризму в Україні [4–7].

Другою складовою рекреаційно-туристичного потенціалу, яка доповнює її реальний потенціал, є мережа рекреаційних закладів та готелів (табл. 2).

Таблиця 2

Санаторно-курортні і оздоровчі заклади в основних туристичних регіонах України у 2016-2017 рр.

Туристичні регіони	Області, які формують регіон	Кількість закладів тривалого перебування	у тому числі					Кількість закладів тривалого перебування (в розрізі туристичних регіонів)
			санаторії	пансіонати лікувальним	санаторіо-профілакторії	пенсіонати відпочинку	бази та інші заклади відпочинку	
Україна	Всі області	3050	453	55	224	253	1 947	3050
Західний туристичний регіон	Закарпатська	70	20	0	7	1	42	260
	Івано-Франківська	55	11	4	6	1	21	
	Львівська	150	47	8	8	6	81	
	Чернівецька	45	4	3	1	0	37	
	Тернопільська	47	6	2	4	1	34	

Джерело: укладено на основі даних Держстату України за відповідні роки [4].

Однак, незважаючи на швидкі темпи розвитку, туристична галузь як України загалом, так і Західного регіону, зокрема, має безліч проблемних питань:

- забезпечення державної підтримки розвитку туризму в Україні;
- активізація розбудови курортної сфери;
- відпрацювання механізму створення сприятливих умов для залучення інвестицій, спрямованих на будівництво нових та реконструкцію діючих об'єктів туристичної й курортно-рекреаційної сфер, спрощення процедури узгодження інвестиційних проектів;
- реалізація комплексу заходів для розвитку масового внутрішнього туризму, передусім соціального туризму як чинника підвищення якості життя громадян України;
- розбудова туристичної інфраструктури за напрямками міжнародних транспортних коридорів та створення системи безпеки туристів;
- ефективне і раціональне використання пам'яток культурної спадщини для розвитку туризму;
- активізація розвитку дитячого, молодіжного та сільського туризму;
- здійснення реконструкції та модернізації санаторно-курортних, відпочинкових і туристичних закладів;
- створення сприятливих умов для залучення вітчизняних та іноземних інвестицій в розвиток рекреаційної сфери;
- удосконалення системи управління туристично-рекреаційним потенціалом.

Належне вирішення цих і багатьох інших питань дасть змогу значно пришвидшити розвиток туристично-рекреаційного потенціалу західного регіону України, створити відповідну туристичну інфраструктуру, що, зі свого боку призведе до збільшення кількості нових робочих місць, податкових надходжень, покращення загального інвестиційного клімату. Запропоновані заходи дозволять підвищити туристичний імідж Західного регіону в цілому та сприятимуть притоку нових туристів, що дозволить збільшити надходження як в місцевий, так і в державний бюджети. Для підвищення ефективності туристичної політики Західного регіону потрібно також посилити її маркетинговий компонент, що можна зробити через поширення наступних маркетингових заходів:

- проведення маркетингового дослідження туристичного ринку регіону для оцінки її рекреаційно-туристичного потенціалу й визначення найпривабливіших для вітчизняних та іноземних туристів туристично-рекреаційних пропозицій;
- створення або відновлення технічних, інформаційних і сервісних умов для реалізації визначених туристично-рекреаційних пропозицій на рівні міжнародних стандартів;
- розробка нових туристичних маршрутів міжнародного значення по території Західного регіону з урахуванням потреб та інтересів гостей і потенціалу туристичних ресурсів області з подальшим представленням нових турів на міжнародних туристичних виставках і поданням комерційних пропозицій туроператорам України, Європи й світу;
- розробка й проведення регулярних рекламних кампаній у ЗМІ для поширення інформації та популяризації найпривабливіших туристично-рекреаційних пропозицій регіону із застосуванням національних і місцевих каналів телебачення, а також каналів де розміщується реклама країн та найцікавіших туристичних маршрутів (travelchannel, CNN, Eurosport).

Важливе значення для збільшення тур потоків мало б запровадження єдиної туристичної візи для в'їзду до країн СНД, що сприяло б відродженню спільного тур продукту – так званих туристичних “трикутників” і наскрізних маршрутів по цих країнах, що користувалися б попитом і відповідали б міжнародним стандартам. Успіх таких продуктів полягає у відсутності обмежувальних розділювальних формальностей (візових, прикордонних, митних) що поєднує декілька країн. Виходячи з національних

інтересів, міжнародна туристична політика України багатовекторна, реалізується на засадах економічної доцільності та взаємовигідної співпраці з конкретною країною або регіоном, враховує особливості певного туристичного ринку. Першочерговим напрямком діяльності у цій сфері є розбудова договірно-правової бази зовнішніх відносин, укладання міжнародних угод міжрядового та міжвідомчого характеру про співробітництво в галузі туризму. Необхідно, щоб визнання туризму як індустрії супроводжувалося виділенням відповідних ресурсів з боку держави. Без державних вкладень розвиток туризму неможливий, при цьому вкладення є не витратами, а інвестиціями у галузь, що дає високі та швидкі прибутки.

Висновки. Західний регіон є одним з пріоритетних зон для внутрішніх та іноземних інвестицій в Україні. Оптимальне використання можливостей туристично-рекреаційних ресурсів дозволить покращити економічну ситуацію та розвиток інфраструктури в конкретному регіоні. Регіон має значний різносторонній туристичний потенціал, туризм сприятиме надходженню валюти в країну, а отже і поповненню Держбюджету. Туризм пов'язаний з багатьма іншими галузями економіки, тому розвиток цієї індустрії сприятиме розвитку багатьох супутніх галузей, розвиток туризму в регіонах спричинить збільшення доходів місцевих бюджетів, що призведе до покращення рівня життя населення, зростання інтересу до продукції місцевої промисловості, покращення кон'юнктури в будівництві та інфраструктурі в регіоні в цілому. Стратегічною метою розвитку туризму в Україні є створення конкурентоспроможного на внутрішньому та світових ринках національного туристичного продукту, розширення внутрішнього та збільшення обсягів в'їзного туризму, забезпечення на цій основі комплексного розвитку курортних територій та туристичних центрів з урахуванням соціально-економічних інтересів їх населення, збереження та відновлення природних територій та історико-культурної спадщини. Це обумовлює необхідність цілеспрямованих дій. Насамперед у контексті державної туристичної політики, що являє собою діяльність держави з розвитку туристичної індустрії і суб'єктів туристичного ринку, вдосконалення форм туристичного обслуговування громадян і зміцнення на їх основі свого політичного, економічного та соціального потенціалу.

Література

1. Бейдик О.О. Рекреаційно-туристські ресурси України : Методологія та методи аналізу, термінологія, районування / О.О. Бейдик. – К. : Видавничо-полігр. центр «Київський університет», 2001. – Т. 17. – 395 с.
2. Мицкан Б. Туристично-рекреаційні ресурси Прикарпаття / Б. Мицкан, Т. Маланик, А. Горішевський // Гуманітарний вісник Державного вищого навчального закладу «Переяслав-Хмельницький». – Переяслав-Хмельницький : ПП «СКД», 2004. – С. 364–374.
3. Регіон: соціально-економічні трансформації : монографія / [Пітюлич М.І., Кушнір Ю.Б., Лавренюк С.С., Молнар О.С.]. – Ужгород : Карпати, 2007. – 416 с.
4. Статистичний щорічник України за 2017 рік [Електронний ресурс] / за ред. О.Г. Осауленка / Державна служба статистики України, 2016–2017 рр. – 558 с. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Рекреаційний потенціал Львівщини : статистичний збірник. – Львів : Головне управління статистики у Львівській області, 2017. – 96 с.
6. Головне управління статистики в Івано-Франківській області [Електронний ресурс] : офіційний сайт. – Режим доступу : <http://www.ifstat.gov.ua>.
7. Стратегія розвитку Івано-Франківської області на період до 2020 р.
8. Шиманська В. Розвиток регіонального туристичного комплексу як засіб підвищення конкурентоспроможності держави // Вісник. – 2010. – № 3. – С. 123–124.

References

1. Beidyk O.O. Rekreatsiino-turystski resursy Ukrainy : Metodolohiia ta metody analizu, terminolohiia, raionuvannia / O.O. Beidyk. – K. : Vydavnycho-polihir. tsentr «Kyivskiy universytet», 2001. – T. 17. – 395 s.
2. Mytskan B. Turystychno-rekreatsiini resursy Prykarpattia / B. Mytskan, T. Malaniuk, A. Horishevskiy // Humanitarniy visnyk Derzhavnoho vyshchoho navchalnoho zakladu «Pereiaslav-Khmelnitskiy». – Pereiaslav-Khmelnitskiy : PP «SKD», 2004. – S. 364–374.
3. Rehion: sotsialno-ekonomichni transformatsii : monohrafiia / [Pitiulych M.I., Kushnir Yu.B., Lavreniuk Ye.S., Molnar O.S.]. – Uzhhorod : Karpaty, 2007. – 416 s.
4. Statystychnyi shchorichnyk Ukrainy za 2017 rik [Elektronnyi resurs] / za red. O.H. Osaulenka / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2016–2017 rr. – 558 s. – Rezhym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Rekreatsiinyi potentsial Lvivshchyny : statystychnyi zbimyk. – Lviv : Holovne upravlinnia statystyky u Lvivskii oblasti, 2017. – 96 s.
6. Holovne upravlinnia statystyky v Ivano-Frankivskii oblasti [Elektronnyi resurs] : ofitsiinyi sait. – Rezhym dostupu : <http://www.ifstat.gov.ua>.
7. Stratehiia rozvytku Ivano-Frankivskoi oblasti na period do 2020 r.
8. Shymanska V. Rozvytok rehionalnoho turystychnoho kompleksu yak zasib pidvyshchennia konkurentospromozhnosti derzhavy // Visnyk. – 2010. – № 3. – S. 123–124.

Рецензія/Peer review : 10.11.2018 Надрукована/Printed : 11.12.2018

Рецензент: д. е. н., проф. Терехух А. А.

УДК 631.15:633.791

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-60-66

РАТОШНЮК Т. М.

Інститут сільського господарства Полісся НААН України

ОЦІНКА СУЧАСНОГО СТАНУ ГАЛУЗІ ХМЕЛЯРСТВА УКРАЇНИ

В статті висвітлено питання нинішнього стану та подальшого розвитку галузі хмелярства України, проведений аналіз площ хмеленасаджень, урожайності, валового збору, сортового складу, визначено економічну ефективність вирощування культури. Досліджено пивний ринок та виявлено основних лідерів з виробництва пива.

Ключові слова: галузь хмелярства, пивоварна галузь, ринок, хмелепродукція, економічна ефективність.

RATOSHNYUK T.

Institute of Agriculture of Polissia of NAAS, Zhytomir, Ukraine

EVALUATION OF THE CURRENT STATE OF THE HOP-GROWING INDUSTRY OF UKRAINE

The aim of the work is to identify the current problems of hop-growing development in Ukraine, trends and directions of stabilization of the industry for the production of competitive and high-quality products. The article is devoted to the current state and further development of the Ukrainian hop harvesting industry, the analysis of areas of hometown planting, yield, gross collection, varietal composition, and the economic efficiency of cultivating the culture. In 2017, in Ukraine, 19 hops were hunted in Ukraine on an area of 369 hectares. The farms collected 573.4 tons of hops, with a yield of culture of 14.5 centners per hectare. In the reporting year, it sold 0.1 thousand tons of honey for price at 101.6 thousand UAH. per 1 tonne. The profitability level of the industry was 17.7 %. In the structure of hops, aromatic varieties occupy about 88 %, much of which is at a young age, and their varietal composition corresponds to analogues of the best varieties of foreign selection. The beer market has been investigated and the main leaders of beer production have been identified. In recent years, the domestic brewing industry needs about 107-140 tons of alpha acids, of which only 20 – 25 % are provided for own production, the rest - imported hop products. In order to increase the efficiency of the hop harvesting industry, it is necessary to radically improve the varietal structure of hops, remove from the circulation of mixtures and accelerate the multiplication of competitive varieties; the restoration of the mechanism of state support for the development of hopes and the substantiation and dissemination of the efficiency of the forms of organization of production of hops, adequate to market conditions; application of modern marketing technologies; the formation of market infrastructure and the strengthening of integration processes in the field of hops.

Keyword: hopping industry, brewing industry, market, economic efficiency.

Постановка проблеми. Хміль є незамінною технічною культурою, яка використовується переважно для виробництва пива і користується відносно високим і стабільним попитом на внутрішньому та міжнародному ринках. Природнокліматичні умови найбільше відповідають умовам вирощування хмелю в поліській та лісостеповій зоні, дозволяють вирощувати сировину високої якості.

Сорти хмелю повинні відповідати багатьом критеріям, основні з яких – це висока та стабільна врожайність, стійкість до шкідників та хвороб, придатність до інтенсивного механічного використання, наявність необхідних для пивоваріння речовин (альфа-кислота, бета-кислота, поліфеноли, ксантогумол та інші). Сорти повинні мати відмінні пивоварні властивості, можливість перероблятися у хмелепрепарати (гранули, екстракти та ін.), тривале зберігання без втрат речовин.

Нині переважає надаеться сортам, які забезпечують швидке отримання прибутку, високу рентабельність та користуються попитом на ринку. Конкурентоспроможний сорт хмелю повинен мати не менше 20–25 ц/га стабільного врожаю сировини, містити не менше 7–10 % альфа-кислот, збиратися механізовано, мати стійкість до патогенів. Також в останній час підвищений інтерес викликають сорти з підвищеним вмістом ефірної олії та ксантогумолу, що дає можливість використовувати ці сорти в інших галузях народного господарства: парфумерній, фармацевтичній, лікєро-горілчаній.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання аналізу стану галузі хмелярства, підвищення економічної ефективності виробництва хмелю та виявлення перспектив розвитку досліджували Басун Р.С., Годованій А.А., Зіновчук В.В., Ковтун М.Г., Костиця М.Ю., Куровський І.П., Муляр Т.С., Проценко А.В., Приймачук Т.Ю., Рейтман Й.Г., Федорець В.М.

Метою роботи є визначення сучасних проблем розвитку хмелярства в Україні, тенденцій і напрямів стабілізації галузі для виробництва конкурентоспроможної та якісної продукції.

Методика досліджень. У ході дослідження використано комплекс методів, що дозволило одержати науково обґрунтовані результати. Зокрема, використано такі методи: монографічний, економіко-статистичний, аналізу і синтезу, аналогії, порівняння. Методологічною та інформаційною основою дослідження є наукові праці вітчизняних та зарубіжних дослідників, матеріали періодичних видань, Internet-ресурси й аналітичні матеріали щодо функціонування хмелярства в Україні.

Виклад основного матеріалу. Останні роки функціонування вітчизняної хмелярської галузі фахівці оцінюють як критичні. Нестабільність та невизначеність на ринку призвели до того, що, починаючи з

2012 р., хміль в Україні вирощується лише в чотирьох областях, хоча ще у 2004–2005 рр. налічувалось 9 регіонів-виробників хмелю. У структурі хмеленасаджень 2017 року, як і раніше, провідне місце займає Житомирська область – майже 74 % загальних площ, решта хмелеплантації розташовані у Львівській, Хмельницькій та Рівненській областях. Впродовж лише 2008–2017 рр. кількість діючих господарств скоротилася з 59 до 19, або в 3,2 разу.

У 2017 р., порівняно з 2016 р., спостерігається зростання площі вирощування хмелю на 4,0 га (395,4 га) зменшення валового збору на 63,6 т (573,4 т) та зниження урожайності на 1,8 ц/га (14,5 ц/га) (рис. 1).

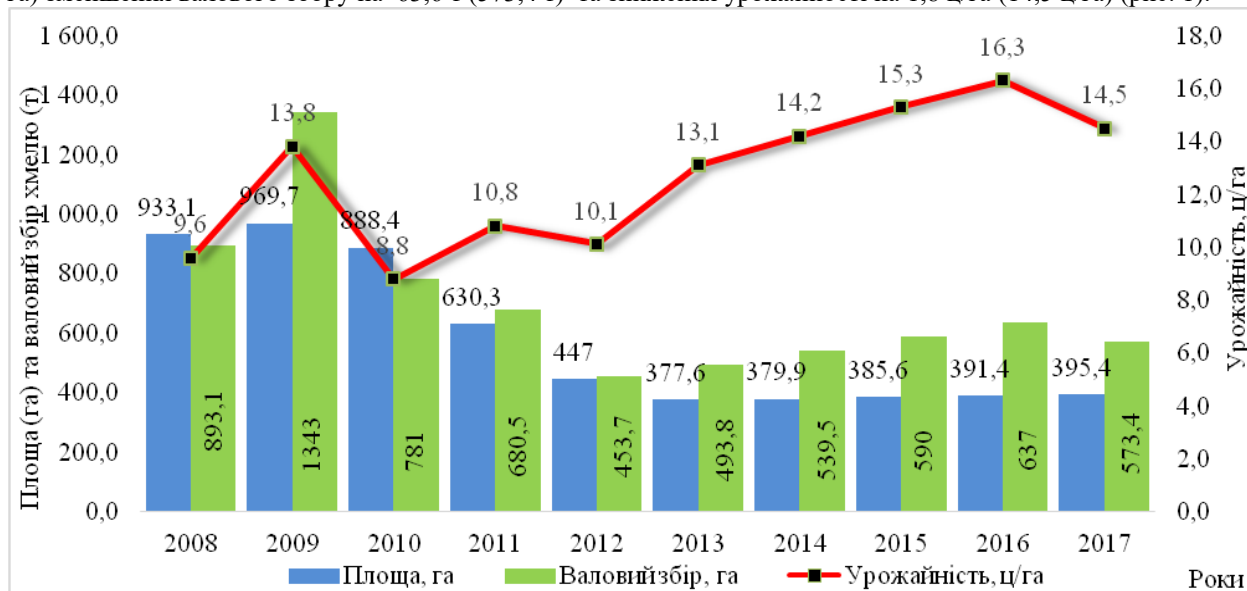


Рис. 1. Виробництво хмелю в усіх категоріях господарств України, 2008–2017 рр.

Джерело: за даними Асоціації хмелярів України

За останні 25 років площі вирощування хмелю знизились з 7,4 тис. га у 1990 р. до 0,4 тис. га у 2017 р., тобто у 18,5 разу. Вітчизняне хмелярство втрачає позиції, незважаючи навіть на відмічену світом високу якість українського хмелю – вітчизняні хмільники відомі вирощуванням найпримхливіших ароматичних сортів. Однією з причин такої ситуації є те, що пивзаводи погоджуються укладати угоди та купувати лише великі партії одного сорту зі стабільними якісними показниками. На практиці ж переважна більшість вітчизняних хмелегосподарств виробляє хміль одного сорту в обсязі, недостатньому для завантаження гранулятора та забезпечення мінімальної партії поставки. Великі пивоварні компанії з іноземним капіталом обмежили використання вітчизняної хмелевиробини через власну зацікавленість в постачанні хмелепродуктів іноземного виробництва та сьогодні займають монополічне становище на ринку.

За даними Державної служби статистики України ціна 1 т реалізованого хмелю у 2017 році становила 101,6 тис. грн, собівартість 1 т вирощеної продукції складала 86,3 тис. грн, рівень рентабельності галузі перебував на рівні 17,7 % (табл. 1). В той час, як у 2016 році рівень рентабельності галузі сягнув рівня 100,4 % при середній реалізаційній ціні 118,6 тис. грн за 1 т продукції.

Таблиця 1

**Динаміка економічної ефективності виробництва хмелю
сільськогосподарськими підприємствами України**

Роки	Реалізовано хмелю, тис. т	Ціна за 1 т реалізованого хмелю, грн.	Собівартість 1 т, грн.	Прибуток (+), збиток (-), грн./т	Рівень рентабельності, %
2010	0,3	22834	38334	-15500	-40,4
2011	0,5	18559	35287	-16728	-47,4
2012	0,3	29245	35923	-6678	-18,6
2013	0,3	36691	41512	-4821	-11,6
2014	0,3	45362	50110	-4748	-9,5
2015	0,4	91038	65090	25948	39,9
2016	0,2	118622	59205	59417	100,4
2017	0,1	101589	86312	15277	17,7

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

Колишній досвід господарств-виробників хмелю свідчить про те, що продукція хмелярства є джерелом значних фінансових надходжень, займаючи лише 1,1–1,5 % ріллі, грошові надходження від

виращування хмелю в структурі рослинницької продукції складало 50 %, а у спеціалізованих господарствах – понад 90 %.

Виращування хмелю потребує великих трудових та фінансових ресурсів, але, як свідчать наведені вище дані, це завжди приносило значну частину доходів сільгоспвиробникам. В структурі витрат при виращуванні хмелю в господарствах України найбільшу частку становлять витрати на оплату праці – 26,9 %, 21,1 – інші загальновиробничі витрати, 14,9 – засоби захисту, 10,2 – амортизаційні відрахування (рис. 2).



Рис. 2. Структура виробничої собівартості виращування хмелю в Україні у 2017 році, %

Джерело: розраховано за даними Державної служби статистики України.

Дослідження структури витрат на 1 га виращування хмелю в основних підприємствах-виробниках показують, що підприємства, які змогли модернізувати власну матеріально-технічну базу, досягають вищих результатів не лише у продуктивності насаджень, а й зменшують затрати праці на виращування та виробничі витрати.

Застосування розроблених технологічних карт зі вказаними технологічними операціями, диференційованих нормативів затрат праці і норм виробітку допоможе спеціалістам господарств, які виращують хміль, правильно планувати виробничі процеси, дозволить зменшити коливання в затратах праці та коштах на виробництво продукції хмелярства при однаковому рівні механізації.

У структурі хмеленасаджень України ароматичні сорти займають біля 88 %, значна частина яких знаходиться в молодому віці, а їх сортовий склад відповідає аналогам найкращих сортів закордонної селекції (рис. 3). Тому в подальшому можемо сподіватися на підвищення попиту на вітчизняні хмелепродукти.

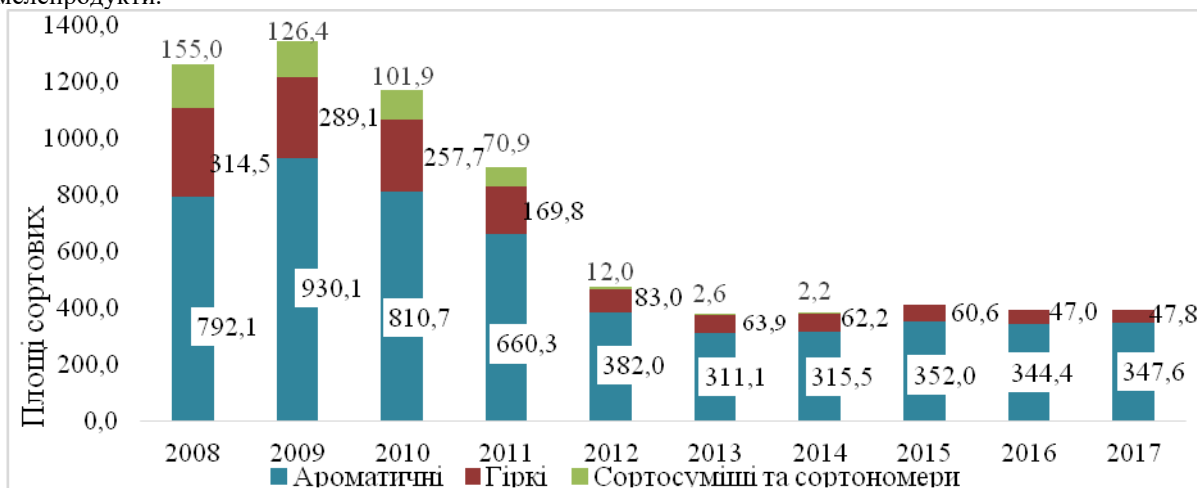


Рис. 3. Сторова структура насаджень хмелю в Україні, 2008–2017 рр.

Джерело: за даними Асоціації хмелярів України.

Забезпечити ж попит та збут виробленої продукції, особливо на етапі насичення ринку, можна за умови постійного її урізноманітнення і збільшення пропонованих корисних показників. Збільшення різноманіття виращуваних сортів дає можливість хмелярам пропонувати ширший асортимент хмелепродуктів як у масове виробництво, так і для невеликих броварень, кількість яких щороку зростає майже в усіх країнах.

Пивоварна галузь, при виборі постачальника сировини, ставить до нього жорсткі вимоги – необхідний об'єм та однорідність поставок сировини належної якості. Для великого виробника пива разова

закупівля хмелесировини може перевищувати 100 т, причому вся партія має бути як одного сорту, так і однієї якості. З урахуванням того, що валове виробництво хмелю в Україні у 2016 році становило 637 т, а в 2017 році – 573,4 т, організувати консолідовану закупку хмелесировини в кількох постачальників майже нереально. Нині основними каналами для збуту продукції хмелярства в Україні залишаються регіональні пивоварні, АТ «Оболонь» та приватні броварні, яким досі вигідніше купувати вітчизняну хмелепродукцію, ніж її імпортувати.

В останні роки вітчизняна пивоварна галузь потребує близько 107–140 т альфа-кислот, з яких за рахунок власного виробництва забезпечується лише 20–25 %, решта – імпортовані хмелепродукти (рис. 4).

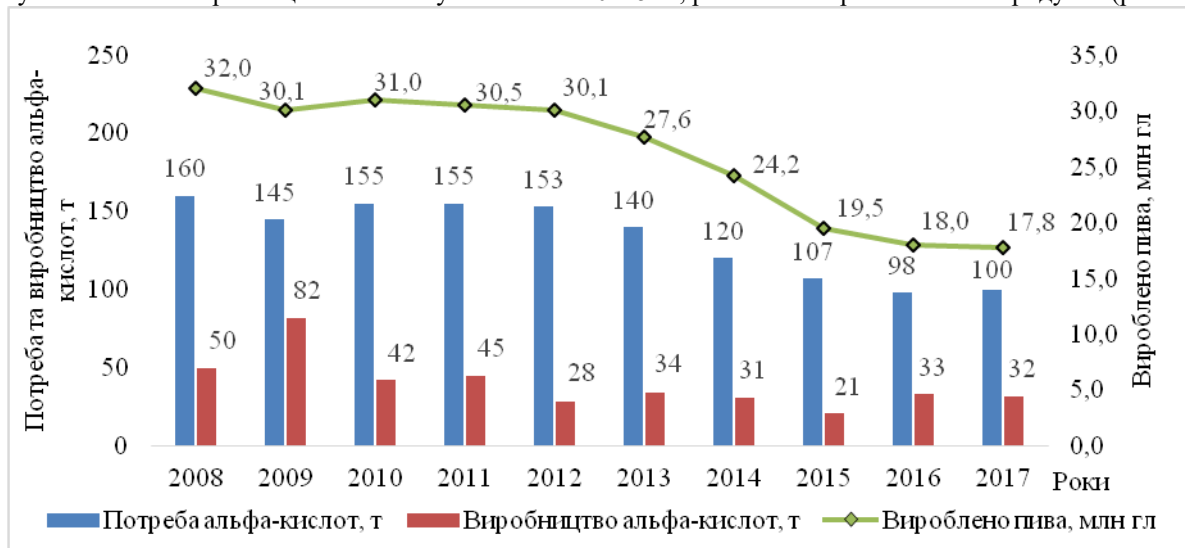


Рис. 4. Динаміка виробництва пива та потреби пивоварної галузі України в альфа-кислотах
Джерело: за даними ПрАТ «Укрпиво».

Найбільш вживаним алкогольним напоєм в Україні є пиво. З кожним роком ціна на пиво зростає, що спричинило за собою зниження реалізації даного виду напою. Піковим для вітчизняних виробників пива за період 2000–2017 рр. став 2008 рік (320 млн дал). Починаючи з 2011 р. спостерігаємо щорічне скорочення виробництва, у 2017 р. на ринок було поставлено лише 178 млн дал пива, що у 1,7 рази менше порівняно із 2011 роком. За даними ПрАТ «Укрпиво» фундаментальними причинами втрати п'ятої частини виробництва українських пивоварів стали закриті ринки на Заході України і в Криму, а також економічна криза.

Протягом 2017 року середня відпускна ціна виробників пива зросла на 19,5% з 10,16 грн/л до 12,14 грн/л. З 01.01.2017 року ставки акцизу на пиво збільшилися на 12,1 %, з 2,48 грн/л до 2,78 грн/л. Офіційно виробництво пива в Україні за період 2009–2017 рр. скоротилося на 43,79 %, у той час як акциз збільшився майже на 800 %. У 2018 році ставки акцизу на хмільне не переглядалися, і учасники ринку сподіваються на позитивну динаміку в галузі вже цього року.

Ключовими гравцями ринку залишаються САН ІнБев Україна, Carlsberg Ukraine (Карлсберг Україна), Oasis CIS («Перша Приватна Броварня») та Оболонь (рис. 5).

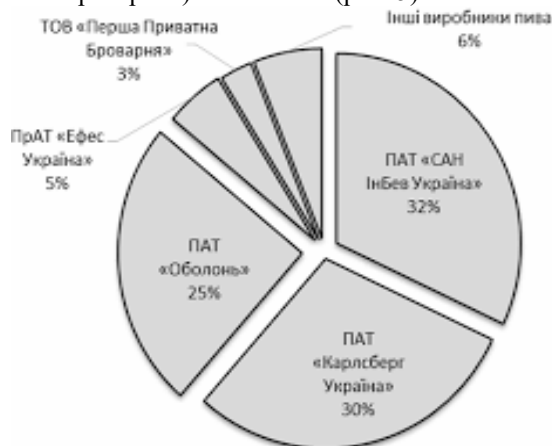


Рис. 5. Позиції компаній-лідерів на пивному ринку України у 2017 р.
Джерело: за даними ПрАТ «Укрпиво».

В 2017 році сталися істотні зміни та загострення конкуренції на ринку внаслідок злиття активів компаній АВ InBev і Efes. У результаті військового конфлікту і втрати пивзаводу в Донецьку, продукція Efes

фактично зникла з роздрібних полиць. Однак готовність інвестувати в ринки Східної Європи, ефективний маркетинг та міцні бренди – серйозна передумова до зростання частки ринку, незважаючи на втрату матеріальних активів. Із завершенням угоди AB InBev і Anadolu Efes працюватимуть у складі єдиної групи компаній – AB InBev Efes. AB InBev Efes буде володіти унікальним портфелем, що включає сильні міжнародні та локальні бренди, такі як Spaten, Corona Extra, BUD, Velkopopovický Kozel, Miller Genuine Draft, Hoegaarden, «Старий Мельник з бочки», «Клинское» і «Белый медведь».

«Оболонь» намагається протиставити скороченню продажів активну брендингову політику, пропонуючи споживачам безліч новинок. Влітку 2017-го компанія пішла на неординарний для великих виробників пива крок, випустивши два сорти пива «O-craft», які були зварені на замовлення на київській міні-пивоварні «Юнитек», а в лютому 2018-го додала ще три крафтові новинки ТМ «O-craft»: Rye Amber Ale, Rye IPA та American Wheat. «Оболонь» також стала основним виробником private labels пива для роздрібних мереж України завдяки співпраці з найбільшим дискаунтером «АТБ-Маркет». Крім того, компанія продовжує шукати нові можливості на експортних ринках, поставляючи private labels білоруським компаніям і випускаючи локалізовані бренди.

Carlsberg Group змогла перейти від спаду до зростання обсягів випуску. Основна проблема компанії – довгостроковий тренд падіння продажів економічних сортів «Львівське Світле» і «Львівське 1715». Компанія спробувала протиставити цій тенденції запуск саббренду Robert Dorms на кордоні середньо-цінового та преміального сегментів ринку. Вирішальним у переході до позитивної динаміки можна вважати такий крок, як зміна позиціонування бренду Carlsberg, який із суперпреміального сегмента мігрував у середньоціновий.

Oasis CIS («Перша Приватна Броварня») продовжує збільшувати обсяги випуску і частку ринку. Значний внесок у 2017 році належить економічному бренду «Закарпатське», який відібрав помітну частку ринку у «Львівського» та «Оболони». Утім усі кроки останніх двох років – закупівля нового обладнання, яку вже багато років не проводили лідери ринку, та ліцензійний запуск найпопулярніших імпортних брендів, таких як Heineken та Krusovice, – свідчать про прагнення посилити преміальну частину портфелю брендів. Цього ж року у сегменті hard lemon компанія випустила ще два сорти спеціального пива Green Monkey.

Крім великих гравців, на ринку функціонують пивзаводи меншого масштабу, на долю яких у 2017 році припадало 6,0 % всього ринку пива. Це такі регіональні підприємства, як: ПАТ «Фірма «Полтавпиво», ТОВ «Бердичівський пивзавод», ТОВ «Рівень ЛТД», ПрАТ «Ровеньківський пивзавод», ТОВ «Микулинецький «Бровар», ПАТ «Хмельпиво», ТОВ «Пивоварня «Опілля», ТОВ «Уманьпиво» та інші. Нині пивний ринок можна вважати олігопольним.

Основними чинниками, що впливають на об'єми виробництва і продажу пива, є ріст цін і купівельна спроможність населення. За умови збільшення доходів населення зростає і споживання пива, тому можливості України щодо вживання цього напою ще не вичерпані. Додатковим чинником зростання споживання пива аналітики називають поступовий відхід від національних традицій споживання до інтернаціональних, тобто зміщення уподобань населення в напрямку від горілки до пива, що є загальносвітовою тенденцією.

Нині значний інтерес до продуктів переробки хмелю спостерігається зі сторони крафтового (малого) пивоваріння, яке останнім часом почало інтенсивно розвиватися як у світі, так і в Україні. У своїх технологіях, в основному, вони використовують смако-ароматичні профілі закордонних розрекламованих сортів хмелю, таких як: Каскад, Мандарина Баварія тощо.

Крафтове пиво є порівняно новим явищем на ринку алкоголю в Україні, активний розвиток даного сегмента спостерігається в останні 4-5 років. Активне проникнення на місцевий ринок даних трендів обумовлено ефектами глобалізації, зростанням міжнародної торгівлі і кооперації виробництва.

Ринок України має великий потенціал для розвитку сегмента крафта завдяки як стійкій культурі вживання пива в країні, так і становленню молодого покоління, яке набагато більше краще ознайомлене із зарубіжними тенденціями і має досвід відвідування інших країн з розвиненою пивною культурою. Як показують результати дослідження, ринок зростає протягом усього досліджуваного періоду, незважаючи на скорочення виробництва в традиційному сегменті пива. При цьому, центром концентрації крафтових пивоварень є м. Київ (рис. 6).

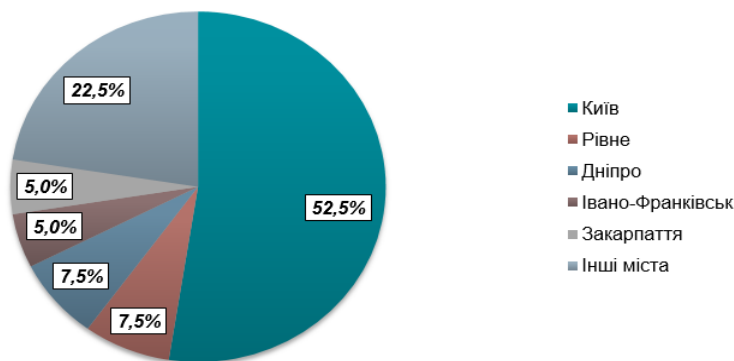


Рис. 6. Географічна структура розташування найбільших пивоварень крафтового пива України
Джерело: за даними ПрАТ «Укрпиво».

Серед каналів розподілу найбільш ефективними є офлайн-канали: паби і ресторани, спеціалізовані магазини, тоді як онлайн-замовлення робить менша частина цільової аудиторії (рис. 7).

В Україні частка крафту в загальному обсязі виробництва у 2017 році склала близько 1 % (17 млн л крафтового пива), тоді як у США ця частка – близько чверті. Слід зазначити, що за українським законодавством міні-пивоварня – та, чий річний обсяг складають не більше 30 тис. дал пива на рік, у той час як за законами країн ЄС міні – це пивоварні, що виробляють до 2000 тис. дал на рік, тобто з обсягом майже у 70 разів більше, ніж в Україні. Ціна на даний вид пива в середньому в 2 рази вище за ціну на пиво категорії мас-маркет. Це також є стримуючим фактором розвитку ринку даного виду пива.

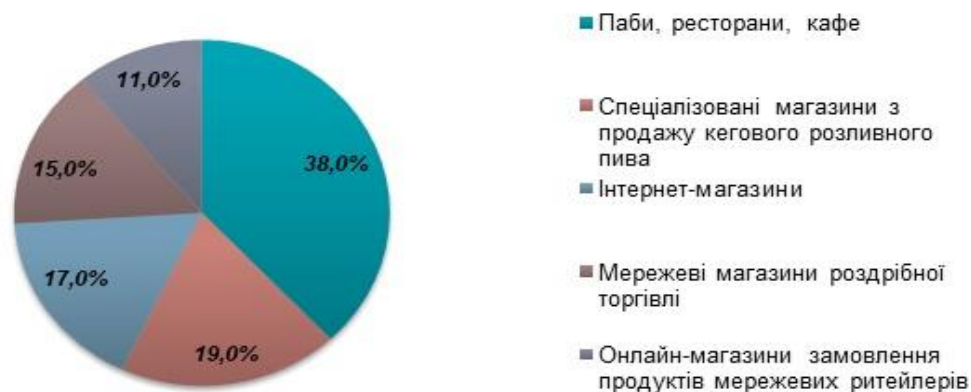


Рис. 7. Структура каналів збуту крафтового пива в Україні, 2017 р.

Джерело: за даними ПрАТ «Укрпиво».

Експорт українського пива у 2017 році виріс практично в півтора рази і склав 11,33 млн дал. Зросли й обсяги імпорту пива на 35 % до 2,94 млн дал. Бельгія була основним експортером пива в Україну в 2017 р. Але, незважаючи на перевагу майже вчетверо експорту над імпортом в обсягах, торговий баланс поки що не на користь України. Експорт у грошовому вираженні склав \$31,81 млн, а імпорт – \$35,82 млн. Основні експортери – найбільші виробники пива в Україні: Оболонь, Перша приватна броварня, Carlsberg Ukraine (Карлсберг Україна) та САН ІнБев Україна. Вони відправляли своє пінне переважно в Алжир, Білорусь та Молдову.

Останні пару років пивоварний ринок змушений був адаптуватися до нових реалій, пов'язаних як з різким падінням купівельної спроможності, так і з притупленням пива до алкогольних напоїв. Ряд дрібних регіональних пивоварень пішли з ринку, які не осилили покупку ліцензії на оптову торгівлю. Решта змушені значно підвищувати вартість своєї продукції, щоб окупити ліцензії і залишитися в плюсі. Пивовари відзначають, що стабілізація ситуації сприяла і більш зважена позиція уряду в питанні зростання акцизу. У 2017 році акцизи на пиво підвищилися на річний рівень інфляції, тобто на 12 % з 2,48 грн до 2,78 грн за літр.

Найбільшу частку ринку пива продовжує займати середньощіновий сегмент, на другому місці – низькощіновий. Проте останній рік спостерігається тенденція зростання преміального і суперпреміального сегментів.

Незважаючи на значні потреби вітчизняної пивоварної промисловості в хмелесировині, попит на український хміль в останні роки був низьким. Така ситуація виникла через відсутність налагодженої мережі збуту продукції, необхідного асортименту сортів та продуктів їх переробки, відсутності широкої реклами вітчизняних сортів на світовому ринку, через зменшення норм внесення α -кислот у пивну продукцію та ряду інших причин. Тому, навіть та частина врожаю, яка мала відповідну якість, не знаходила збуту.

Крім того, значна частка внутрішнього ринку збуту хмелю є майже недоступною для українських виробників внаслідок здійснення узгоджених антиконкурентних дій власників великих пивоварних підприємств України, які займають монополне становище на ринку і використовують, в основному, імпортовану сировину. Внаслідок цього суб'єкти господарювання, які займаються вирощуванням хмелю в Україні, усунуті з внутрішнього ринку його реалізації. Причиною цього є зацікавленість пивоварних компаній, діючих на території України, в постачанні за укладеними контрактами хмелепродуктів саме іноземного виробництва, які виготовляють із сортів хмелю з невисокими пивоварними оцінками.

Перед виведенням хмелепродукції на світовий ринок постає низка завдань, які необхідно реалізувати: забезпечення реалізації конкурентних переваг галузі хмелярства України – людського, ресурсного, географічного, інноваційного, наукового, геополітичного, інфраструктурного потенціалу; реалізація визнаних в рамках СОТ правил і норм регуляторної політики, що стимулюватимуть до збільшення виробництва продукції і покращення її якості згідно зі світовими стандартами; активізація інвестиційних процесів, надання їм інноваційної спрямованості; зростання впливу прямих іноземних інвестицій; забезпечення зростання місткості внутрішнього ринку за рахунок збільшення доходів населення та прибутків підприємств; ріст обсягів та поліпшення структури експорту.

Враховуючи сприятливі ґрунтово-кліматичні умови для ведення культури, наявність конкурентоздатних високопродуктивних сортів і за умови вирішення перерахованих проблем, хмелярство

нашої країни навіть в умовах СОТ буде збережено і матиме перспективу розвитку. Також необхідним є обґрунтування та поширення ефективності форм організації виробництва хмелю, адекватних ринковим умовам; застосування сучасних маркетингових технологій; формування ринкової інфраструктури та посилення інтеграційних процесів в галузі хмелярства.

Висновки. Для підвищення ефективності галузі хмелярства потрібно докорінно поліпшити сортову структуру хмеленасаджень, вилучити з обороту сортосуміші та прискорено розмножувати конкурентоспроможні сорти, які за експертною оцінкою науковців і пивоварів заслуговують на першочергове впровадження і бюджетне фінансування; відновлення механізму державної підтримки розвитку хмелярства та обґрунтування і поширення ефективності форм організації виробництва хмелю, адекватних ринковим умовам; застосування сучасних маркетингових технологій; формування ринкової інфраструктури та посилення інтеграційних процесів в галузі хмелярства.

Література

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Теоретико-методологічні основи розвитку галузі хмелярства в Україні : звіт про НДР / ІСП НААН України. – Житомир, 2018. – 70 с.
3. Приймачук Т.Ю. Пивний та хмелевий ринки сьогодні / Т.Ю. Приймачук, А.В. Проценко, Р.І. Рудик, Т.А. Штанько // Вісник аграрної науки. – 2018. – № 4. – С. 61–67.
4. Приймачук Т.Ю. Співпраця хмелярства та пивоваріння: світовий та вітчизняний ракурс / Т.Ю. Приймачук, Т.М. Ратошнюк, Т.Ю. Сітнікова // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2014. – Випуск 2 (78). – С. 72–79.
5. Ратошнюк Т.М. Конкурентоспроможність вітчизняного хмелярства / Т.М. Ратошнюк // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Фінанси і кредит. – 2010. – Вип. 2. – С. 252–258.
6. Сайт ПАТ «Сан ІнБев Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.suninbev.com.ua/>
7. Сайт ПАТ «Карлсберг Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://carlsbergukraine.com/>.
8. Сайт ПрАТ «Укрпиво» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrpivo.com>
9. Сайт ВАТ «Оболонь» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://obolon.ua/ukr/home/>.
10. Шереметинська О.В. Аналіз конкурентоспроможності продукції провідних українських підприємств на ринку пива / О.В. Шереметинська, А.В. Азіян / Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 4. – С. 53–57.

References

1. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Teoretyko-metodolohichni osnovy rozvytku haluzi khmeliarstva v Ukraini : zvit pro NDR / ISHP NAAN Ukrainy. – Zhytomyr, 2018. – 70 s.
3. Pryimachuk T.Iu. Pivnyi ta khmelevyi rynky sohodennia / T.Iu. Pryimachuk, A.V. Protsenko, R.I. Rudyk, T.A. Shtanko // Visnyk ahrarnoi nauky. – 2018. – № 4. – S. 61–67.
4. Pryimachuk T.Iu. Spivpratsia khmeliarstva ta pivovarinnia: svitovyi ta vitchyzniani rakurs / T.Iu. Pryimachuk, T.M. Ratoshniuk, T.Iu. Sitnikova // Visnyk ahrarnoi nauky Prychornomor'ia. – 2014. – Vypusk 2 (78). – S. 72–79.
5. Ratoshniuk T.M. Konkurentospromozhnist vitchyznianoho khmeliarstva / T.M. Ratoshniuk // Visnyk Sums'koho natsionalnogo ahrarnoho universytetu. Serii: Finansy i kredyt. – 2010. – Vyp. 2. – S. 252–258.
6. Sait PAT «San InBev Ukraina» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.suninbev.com.ua/>
7. Sait PAT «Karlsberh Ukraina» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://carlsbergukraine.com/>.
8. Sait PrAT «Ukrpyvo» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.ukrpivo.com>
9. Sait VAT «Obolon» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://obolon.ua/ukr/home/>.
10. Sheremetynska O.V. Analiz konkurentospromozhnosti produktii providnykh ukrainskykh pidpriemstv na rynku pyva / O.V. Sheremetynska, A.V. Azizian / Investytsii: praktyka ta dosvid. – 2016. – № 4. – S. 53–57.

Рецензія/Peer review : 11.09.2018 Надрукована/Printed : 07.12.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Ходаківський Є. І.

УДК 342.25:329.78

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-67-71

САКУН Л. М.,
АЛЕКСЄЄНКО А. С.

Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського

РЕАЛІЗАЦІЯ МОЛОДІЖНОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ СУБСИДІАРНОСТІ ТА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

У статті проаналізовано реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади на прикладі реалізації молодіжної політики міста Кременчук та проаналізовано успішний приклад взаємодії влади та молодого покоління. Вивчено та розглянуто законодавчу та нормативно-правову базу управління у сфері молодіжної політики. Проаналізовано механізми управління органу місцевого самоврядування у зазначеній сфері діяльності та визначено основні проблеми та пріоритети розвитку студентства й молодіжних громадських організацій. Досліджено питання ефективної співпраці органів місцевого самоврядування з громадськими молодіжними організаціями та студентським самоврядуванням в Україні. Для результативної взаємодії органу місцевого самоврядування та студентства рекомендовано сформулювати ефективне соціально-партнерське середовище та розробити методологічні моделі даної співпраці.

Ключові слова: місцеве самоврядування, роль громади, громадська організація, органи студентського самоврядування, комплексна програма «Молодь Кременчука».

SAKUN L.,
ALIEKSIEIENKO A.

Kremenchuk National University named after Mikhail Ostrogradsky

THE IMPLICATION OF MOLLIDGE POLITICS IN CONCEPTS CANCER AND DEPENDENCY

The aim of this article is an analysis of effective collaboration of organs of local self-government in relation to providing of steady development of society. The article analyses local government reform and territorial organization of power, for example the implementation of youth policy on the example of the city of Kremenchuk and analyzed successful example of interaction between authorities and the younger generation. Researched and considered regulatory and legislative base in the field of management in youth policy. Analyzed the governance arrangements of the local authorities in this field and identified key issues and priorities for the development of student and youth organizations. The article focuses on effective cooperation of local governments with youth public organizations and student self-government in Ukraine. For effective interaction between the local authority and students will be encouraged to set up effective social-partner environment and to develop methodological models for this cooperation. In this article the arrangements of youth politics realization is analysed on an example of city Kremenchuk and basic directions of increasing her efficiency. The legislative and normatively-legal base of management is studied and considered in the field of youth politics. The mechanisms of management of organ of local self-government are analysed in the field of marked activity and basic problems and priorities of development of youth public organizations are certain. Complex Program "youth of Kremenchuk" 2016-2020 encourages self-realization and development of youth on local and regional levels. For the solution of the analysed problems it is necessary to conduct the system analysis of necessities of society, in particular youth, and to work out possibilities for their implementation, for realization of effective model of public youth policy of country.

Keywords: local government, the role of the community, community organization, student government, the comprehensive programme "Youth of Kremenchuk".

Вступ. Сьогодні реформування територіальної організації та місцевого самоврядування є одним із головних завдань стратегічного удосконалення в Україні. Стан інститутів народовладдя, створення активної громади, якісні та доступні послуги залежні від відокремлення повноважень між органами виконавчої влади та місцевого самоврядування на основах субсидіарності й децентралізації.

Створення та розробка спроможностей молоді залежить від особливостей цієї вікової групи, а саме активна життєва позиція, високий попит на освіту, часта зміна робочого місця, перекваліфікації, поява та освоєння нових видів і сфер діяльності. Через тенденцію міграції молоді з України перед громадою постають наступні завдання – створення умов для особистісного розвитку, соціальної активності та зайнятості молодих осіб. В такому випадку молодь буде мешкати, працювати у громаді та брати активну участь у її розбудові й розвитку.

Таким чином, сьогодні молодіжна політика має головне завдання, а саме відновлення комфортного середовища для молоді в громадах. Пріоритетними напрямками реалізації такої політики є фінансове та кадрове забезпечення, розвиток молодіжної інфраструктури, а також участь молоді у процесі розробки й ухвалення рішень, відповідно й контролю за їх реалізацією.

Основний розділ. Одним із головних документів щодо реалізації молодіжної політики є Державна цільова соціальна програма «Молодь України» на 2016–2020 роки», затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 18 лютого 2016 р. № 148. Відповідно до даних Організації Об'єднаних Націй, на початок XXI століття у 82% країн-членів організації було розроблено національну міжсекторальну молодіжну політику, у 168 країнах (89%) створено національні молодіжні координаційні механізми (наприклад міністерство, департамент, рада чи комітет).

Державна служба статистики України повідомляє, що станом на 1 січня 2017 р. в країні проживало 11530224 осіб у віці від 14 до 35 років (27,08% від усього населення), з них понад дві третини (69%) – міські мешканці (табл. 1). У молодого покоління спостерігається переважання чисельності юнаків і молодих чоловіків, яких майже на 238 тис. більше, ніж дівчат і жінок.

Таблиця 1

**Чисельність молоді (14–34 роки) за статтю,
п'ятирічними віковими групами та місцем проживання, 2017 р., осіб**

Вікова група, років	Міські поселення		Сільська місцевість		Всього
	Чоловіки	Жінки	Чоловіки	Жінки	
14–19	742947	709591	410830	383560	2246928
20–24	834399	787430	426527	403276	2451572
25–29	1105147	1083885	536510	486917	3212459
30–34	1350499	1342270	482845	443651	3619265
Всього, 14–34	4032932	3923176	1856712	1717404	11530224

Джерело: за даними Держстату України, без урахування тимчасово окупованої території АР Крим, м. Севастополь та частини зони проведення антитерористичної операції.

Саме освітньоінтелектуальний і професійнотрудовий потенціал, що представляють молоді люди є стратегічним ресурсом формування моделі сталого економічного розвитку. Освітній рівень молоді – важливий показник, від якого у майбутньому буде залежати напрям модернізації та оновлення нашого суспільства. Аналіз розподілу молоді за рівнем освіти (табл. 2), проведений за даними вибіркового опитування населення з питань економічної активності, показує, що серед молодого покоління зменшується престижність вищої освіти.

Таблиця 2

Розподіл молоді за рівнем освіти, статтю та віковими групами у 2017 р.,

% до населення відповідної статевої (вікової) групи

	За статтю		За віковими групами			
	Чоловіки	Жінки	14–19	20–24	25–29	30–35
Повна вища освіта	24,4	31,5	0	17,1	39,7	38,7
Базова вища освіта	2,9	3,2	0,1	8,9	2,1	1,5
Неповна вища освіта	11,9	15,3	1,8	16,7	15,7	15,6
Професійно-технічна освіта	23,2	13,9	4,7	20,9	21,1	21,9
Повна загальна середня освіта	26,7	25,9	42,3	34,4	18,8	19,4
Базова загальна середня освіта	9,5	8,9	44,9	1,6	2,2	2,5
Початкова загальна або немає освіти	1,4	1,3	6,2	0,4	0,4	0,4

Джерело: розраховано за даними вибіркового обстеження населення з питань економічної активності

Відповідно до даних, серед старшої вікової групи (30–35 років) повну вищу освіту здобули 38,7% опитаних, а серед молодих людей віком 25–29 років цей показник вже становив 39,7%.

Підвищенню конкурентоспроможності молоді на ринку праці сприяє неформальна освіта. Відповідно до Закону України від 05.09.2017 № 2145 «Про освіту», неформальна освіта – це освіта, яка здобувається, як правило, за освітніми програмами та не передбачає присудження визнаних державою освітніх кваліфікацій за рівнями освіти, але може завершуватися присвоєнням професійних та/або присудженням часткових освітніх кваліфікацій.

Набуття молоддю компетентностей у системі неформальної освіти забезпечується, зокрема, Міністерством молоді та спорту України, шляхом участі у програмі «Молодіжний працівник», яка є складовою Державної цільової соціальної програми «Молодь України» на 2016–2020 роки. Основне завдання Програми – формування системи неформальної освіти з підготовки та підвищення кваліфікації спеціалістів, які працюють з молоддю.

Молодь є взірцем новаторства та успіху. Молоді працівники критикують консервативні цінності, підходять до праці з певним очікуванням, що пов'язаний з пошуком власного шляху та можливостей самореалізації. Відповідно успішність цих процесів є показником реалізації потенціалу усього суспільства. Для більшої частини української молоді гострими залишаються проблеми соціального становища, такі як бідність, погіршення здоров'я, забезпечення житлом, доступними медичними послугами та доступною освітою. Актуальними проблемами сьогодення є відсутність різнопрофільних молодіжних закладів дозвілля, фінансової спроможності участі у всеукраїнських або міжнародних конкурсах, фестивалях для творчої самореалізації.

Активна участь молодих людей в ухваленні рішень і діяльності на місцевому рівні має дуже важливе значення, оскільки йдеться про побудову демократичного, солідарного та процвітаючого суспільства.

Створення системи під час роботи з молоддю в умовах децентралізації відіграє державна молодіжна політика, зокрема Концепція Державної цільової соціальної програми «Молодь України» на 2016–2020 роки. Програма «Молодь України» має на меті створення сприятливих умов для розвитку та самореалізації української молоді, визначає напрями молодіжної політики, ґрунтуючись на найактуальніших проблемах молоді.

Впровадження ефективної та цілеспрямованої молодіжної політики в умовах децентралізації на різних рівнях можливе тільки за умови об'єднання спільних зусиль і координації діяльності державних органів, органів місцевого самоврядування й молодіжного представництва.

Місцевий рівень характеризується тим, що децентралізація передбачає збільшення відповідальності на місцях, перегляд можливостей для реалізації молодіжної політики на місцевому рівні, відповідно функцій основних гравців.

Важливим на сьогодні є не тільки забезпечення координації молодіжної роботи, але й активне залучення молоді до життя місцевих громад. За результатами соціологічного дослідження «Молодь-2017», молоді має високий потенціал для реалізації молодіжної політики на місцях.

Відповідно до реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади, на виконання рішення Кременчуцької міської ради Полтавської області від 16.11.2017 «Про внесення змін та доповнень до рішення Кременчуцької міської ради від 23.12.2015 «Про затвердження структури та граничної чисельності виконавчих органів Кременчуцької міської ради VII скликання», керуючись п. 22 ст. 26, ст.32 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні», було створено управління молоді та спорту виконавчого комітету Кременчуцької міської ради Полтавської області із підрозділом – відділ реалізації молодіжної політики.

Метою діяльності управління є формування та реалізація державної політики у молодіжній сфері, сферах фізичної культури і спорту, національно-патріотичного виховання та забезпечення її реалізації на місцевому рівні в межах повноважень.

За перший та другий квартал 2018 року, управління звітувалось про виконану роботу з реалізації комплексної програми «Молодь Кременчука» на 2016–2020 роки, міської цільової програми національно-патріотичного виховання дітей та молоді на 2018–2020 роки у м. Кременчук та Комплексної програми підготовки молоді міста Кременчук до військової служби і призову її до Збройних Сил України та Національної гвардії України на 2017–2021 роки.

Комплексна програма «Молодь Кременчука» на 2016–2020 роки окреслює пріоритетні напрями діяльності молодіжних об'єднань, громадських організацій, а також структур органів місцевого самоврядування, що працюють над вирішенням проблем молоді.

З метою створення сприятливих умов для життєвого самовизначення і самореалізації з 1998 року кращим студентам вищих навчальних закладів виплачується стипендія Кременчуцької міської ради. Починаючи з 2012 року міська влада ініціювала призначення стипендій студентам, які приймають активну участь у громадському житті. Загалом виплата стипендій має позитивну динаміку, з кожним роком розмір стипендії збільшується. У цьому році стипендія становить вже 1200 грн. для 26 студентів вищих навчальних закладів та 700 грн. для 8 студентів професійно-технічних навчальних закладів міста.

Кременчуцький міський комітет молодіжних організацій спільно з Кременчуцьким міським центром соціальних служб у справах сім'ї, дітей та молоді та Управління молоді та спорту вже п'ятий рік поспіль проводять конкурс соціальних відеороликів "Разом за добро". У конкурсі брали участь загальноосвітні навчальні заклади міста, вищі навчальні заклади I–IV рівнів акредитації, громадські організації та мешканці міста. Учасники презентували відеороботи на одну з проблемних соціальних тем. Найкращих нагородили цінними подарунками.

Четвертий рік поспіль в місті Кременчуці проводиться програма «Кременчуцька академія волонтерства» з метою підтримки громадянської активності, стимулювання залучення до громадської роботи молодих людей та виховання в них якостей справжніх лідерів. Метою програми є навчання молоді основам волонтерства та реалізації проєктів, мотивування шкільної та студентської молоді до участі у житті суспільства та громадської активності, реалізація локальних проєктів у основних соціальних напрямках, окреслених програмою, підготовка команди волонтерів, здатних самостійно працювати в напрямку створення та реалізації різноманітних програм та проєктів, спрямованих на створення громадянського суспільства та роботу сектору волонтерства. У програмі беруть участь 35 молодих людей у віці від 16 до 25 років. Учасники проходять навчання на різні теми, що сприятимуть у волонтерській роботі з різними соціальними категоріями людей. У рамках програми учасники також відвідують різні соціальні установи і реалізують власні проєкти в рамках проєкту.

З метою підтримки громадянської активності, стимулювання залучення до громадської роботи молодих людей та виховання в них якостей справжніх лідерів, на виконання Комплексної програми «Молодь Кременчука» на 2016–2020 роки, у березні поточного року була реалізована програма «Школа лідера». Протягом місяця відбувалось професійне навчання 35 волонтерів, які здатні реалізувати отримані знання на практиці, розвиваючи громадський рух в місті Кременчук. Учасники проєкту набули лідерських якостей та пройшли підготовку команди лідерів, здатних самостійно працювати в напрямку створення та реалізації різноманітних програм та проєктів, спрямованих на створення громадянського суспільства.

Одним з найяскравіших та наймасовіших прикладів співпраці управління молоді та спорту виконавчого комітету Кременчуцької міської ради Полтавської області з молодіжними громадськими організаціями у сфері реалізації молодіжної політики є Всеукраїнська благодійна акція «Серце до серця». Тринадцятий рік поспіль в Україні проводиться збір коштів для придбання медичного обладнання для лікування дітей. Завдяки спільній координації та згуртуванню зусиль вдається збирати значні суми коштів, а Кременчук займає одне з перших місць по всій Україні за кількістю зібраних коштів на душу населення. Цього року зібрані кошти будуть витрачені для придбання обладнання для лікування дітей з вадами слуху. У 2018 році кременчужанам довелося зібрати більше 400 тисяч гривень, що на 35% більше порівняно з 2017 роком.

У квітні поточного року відбулось генеральне прибирання паркових зон активною молоддю Кременчука у рамках еколого-просвітницької акції «Зелена толока». Загалом було прибрано три головних парки міста.

Студентство міста активно брало участь в гала-концерті мистецького фестивалю «Студентська весна» серед вищих навчальних закладів I–IV рівнів акредитації. Захід було започатковано одинадцять років тому і традиційно проводиться серед навчальних закладів.

Організовувати змістовне дозвілля неформальної молоді допомагає візитна картка міста Кременчука – фестиваль сучасної молодіжної культури «Extreme-zone», що відбувся 1 червня 2018 року на головній площі міста та у парку Придніпровському. На фестивалі «Extreme-zone» проходили змагання у наступних напрямках сучасної молодіжної культури: рок, реп, стрітбол (вуличний баскетбол), Street Soccer (вуличний футбол), фрістайл, Roller skating, Games of skate, BMX, Freestyle, Алтїмат фрізбі, Cross fit, Біт-бокс, жим лежачи, dance та інше. Участь у заході взяло близько 2000 учасників, а для організації фестивалю залучалося більше 200 волонтерів. Організаторами фестивалю стали кілька громадських організацій спільно з кременчуцькою міською владою. Проекти ГО «Фонд підтримки студентської молоді», а саме організація та проведення фестивалю сучасної молодіжної культури «Extreme zone» та «Extreme zone Music» отримали фінансування за перемогу у конкурсі соціальних програм та проектів недержавних неприбуткових організацій у м. Кременчук на 2018 рік, відповідно до виконання рішення виконавчого комітету Кременчуцької міської ради від 30.03.2018 № 328, кожен поданий проект отримав фінансову підтримку з міського бюджету у розмірі 25 тис. грн.

У рамках міської цільової програми національно-патріотичного виховання дітей та молоді відбувається широке залучення молоді до активної участі у національно-культурному відродженні українського народу, розвитку традицій, мовної культури та національно-етнічних особливостей, здійснюється вшанування пам'яті героїв Небесної Сотні та героїв АТО, національне та військово-патріотичне виховання дітей та молоді, допризовна підготовка молоді та військово-професійна орієнтація молоді.

З 16 по 18 травня 2018 року поблизу комунального закладу «Дитячий заклад оздоровлення та відпочинку «Зоряний», як і минулого року, було проведено патріотичну гру «Сокіл» («Джур») для вихованців роїв, молодих «джур», закладів загальної середньої освіти нашого міста. Участь в цьому заході беруть команди з загальноосвітніх закладів міста, загальна кількість учасників склала 250 осіб. У рамках програми з учасниками заходу були проведені різноманітні конкурси та змагання спортивного та військово-патріотичного характеру.

З 8 до 10 червня на базі дитячого табору «Супутник» відбувся Перший освітньо-патріотичний табір «Молодіжна патріотична платформа», у рамках міської цільової програми національно-патріотичного виховання молоді 2018–2020 роки. Організаторами став Молодіжний парламент Кременчука, Кременчуцький міський комітет молодіжних організацій та за підтримки Кременчуцької міської влади. У рамках проекту учасники дізнались більше про історію, культуру та традиції українського народу, спробували себе у національних ремеслах та змаганнях. Також кременчуцька молодь працювала над питанням патріотизму та його розумінням серед однолітків. Результатом проекту, за задумом організаторів, став перелік конкретних дій, якими кожен учасник може сприяти поширенню української культури. Участь у проекті взяли молоді люди віком від 14 до 25 років, які проживають та навчаються у місті Кременчук.

У рамках Програми триває реалізація проекту «Відродження нації» громадської організації «Об'єднання учасників та ветеранів АТО Кременчука». На виконання проекту за I півріччя були освоєні кошти з міського бюджету у сумі 9 570 грн на послуги з організації та проведення заходів – лекцій з історії України та 15 430 грн на поліграфічну продукцію. У рамках проекту доктор історичних наук, професор КрНУ ім. М.Остроградського Володимир Маслак проводить курс лекцій на тему «100 років Української революції». Крім того, завдяки проекту поповнився й бібліотечний фонд навчальних закладів, де були проведені лекції, а саме збіркою друкованих матеріалів «100 облич Української революції» та інформаційним довідником з історії Української революції.

Отже, аналізуючи роботу за період першого кварталу 2018 року, відділ реалізації молодіжної політики отримавши повноваження після децентралізації влади підвищує показники задіяності молоді у соціальній сфері життя.

Висновок. Реалізація ефективної молодіжної політики, на сьогоднішній день, відбувається в складних суспільно-політичних і соціально-економічних умовах буття держави в цілому, що, відповідно,

обтяжує соціальне становище молоді, у значній частині якої посилюються проблеми в основних аспектах свого життя: матеріального стану (прояви бідності спостерігаються навіть серед працюючих); стану здоров'я (поширеність хронічних неінфекційних захворювань, інфекційних хвороб, травматизму, куріння, зловживання алкоголем, ризикованої статевої поведінки, вживання наркотиків; вищі порівняно з розвиненими країнами рівні смертності від причин, яким можна запобігти), забезпечення житлом, працевлаштування, доступу до якісних послуг медицини й освіти, що сприяє виникненню почуттів розгубленості, невпевненості у своїх силах, незадоволеності життям тощо.

Реальним шляхом розв'язання основних життєвих проблем молоді в нинішніх умовах стає якомога повніше її залучення до процесу реформування соціально-економічної та політичної сфер буття країни, децентралізація відкриває нові можливості для цього. Про це свідчить вже існуючий позитивний регіональний та місцевий досвід залучення молоді до процесів децентралізації. Хоча залишається чимало громад, які поки не можуть достатньою мірою забезпечити належні умови залучення молоді до участі у місцевому та регіональному житті та процесах прийняття рішень.

Загальним правилом молодіжної роботи є можливість здійснення масового охоплення лише за умови розвиненої інфраструктури. Потреба розширення молодіжної інфраструктури до рівня її представлення своїми складовими (підрозділами, молодіжними працівниками) в усіх районах, містах та ОТГ сьогодні відмічається практично повсюдно. У цьому зв'язку в умовах децентралізації особливо важливою складовою молодіжної інфраструктури стають потужні багатофункціональні молодіжні центри з навченими молодіжними працівниками (на рівні областей, районів, міст обласного значення, селищ та сіл), здатні охопити своїм організаційним, матеріально-технічним, науково-методичним, навчальним та інформаційним потенціалом найменші ОТГ в межах відповідної території.

Література

1. Про схвалення Концепції Державної цільової соціальної програми «Молодь України» на 2016–2020 роки : розпорядження Кабінету Міністрів України від 30.09.2015 № 1018-р.
2. Про затвердження Комплексної програми «Молодь Кременчука» на 2016–2020 роки [Електронний ресурс] : рішення Кременчуцької міської ради VII скликання від 22 грудня 2015 р. – Режим доступу : <https://kremen.gov.ua/downloadtmp/cloud/665515-12-29-11-06-50-471.pdf>.
3. Формування та реалізація державної молодіжної політики в Україні в умовах децентралізації [Електронний ресурс]. – Тернопіль : ТОВ «Тернограф», 2017. – 100 с. – Режим доступу : <http://www.patrlot.od.ua/formuvannya-ta-realizaciya-derzhavno%D1%97-molodizhno%D1%97-politiki-v-ukra%D1%97ni-v-umovax-decentralizaci%D1%97/>.

References

1. Pro skhvalennia Kontseptsii Depzhavnoi tsilovoi sotsialnoi prohramy «Molod Ukrainy» na 2016–2020 roky : rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 30.09.2015 № 1018-p.
2. Pro zatverdzhennia Kompleksnoi prohramy «Molod Kremenchuka» na 2016–2020 roky [Elektronnyi resurs] : pishennia Kremenchutskoi mickoi rady VII sklykannia vid 22 hpudnia 2015 p. – Pezhym doctupu : <https://kremen.gov.ua/downloadtmp/cloud/665515-12-29-11-06-50-471.pdf>.
3. Formuvannia ta pealizatsiia depzhavnoi molodizhnoi polityky v Ukraini v umovakh detsentralizatsii [Elektronnyi resurs]. – Ternopil : TOV «Ternohraf», 2017. – 100 s. – Pezhym doctupu : <http://www.patrlot.od.ua/formuvannua-ta-realizaciua-derzhavno%D1%97-molodizhno%D1%97-politiki-v-ukra%D1%97ni-v-umovax-decentralizaci%D1%97/>.

Рецензія / Peer review 19.11.2018 Надрукована / Printed: 12.12.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Хоменко М. М.

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 338.48.:334.02

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-72-75

БІЛЕЦЬКА І. М.

Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту
Тернопільського національного економічного університету

НАПРЯМИ ТА ЗАСОБИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

У статті досліджено та визначено потенційні напрями інноваційного розвитку, серед яких напрям організаційно-управлінського розвитку, напрям інформаційно-технологічного розвитку, напрям фінансово-інвестиційного розвитку, напрям маркетингового розвитку, напрям інфраструктурного розвитку, напрям іманентного розвитку, напрям інтегрованого розвитку, напрям кластерного розвитку, напрям інтерактивного регіонально-мережевого розвитку. Окреслено їх завдання та результат впровадження на туристичних підприємствах.

Ключові слова: напрям, туристичне підприємство, інновацій розвиток, завдання, розбудова інфраструктури.

BILETSKA I.

Ivano-Frankivsk Educational and Scientific Institute of Management of
Ternopil National Economic University

RIGHTS OF THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PECULIARITIES OF DIRECTIONS OF INNOVATIVE DEVELOPMENT OF TOURIST COMPANIES

The growth of competition in the domestic market of tourist services undoubtedly complicates the conditions of development of domestic tourist enterprises, but the high tourist and recreational, historical and cultural, natural and climatic, socio-economic, and potential of Ukraine opens up prospects for further activation and increase of efficiency of tourism business. However, such conditions require qualitative strategy, identification and strategic vision of both potential prospects and opportunities for their implementation. First of all, the vision of strategic development involves identifying promising spheres and directions of innovative development of tourist enterprises. As a result of the analysis of the state and trends, conditions of operation of tourist enterprises, it was found that perspective directions of their further innovation development can be considered a sphere of production with the development and introduction of new innovative products, the provision of new tourist services and services; management with the improvement of organizational and managerial processes, information technologies, personnel, financial support; sphere of promotion of tourism products, services and services with active informatization, production of marketing innovations, integration and globalization; as well as the introduction of tourism products, services and services in the modern information environment of the single global tourism market. The potential directions of innovative development were identified and identified: the direction of organizational and managerial development, the direction of development of information technologies, the direction of development of financial and investment development, the direction of development of marketing, the direction of infrastructure development, the direction of immanent development, the direction of integrated development, the direction of cluster development, the direction of interactive regional development. The prospect of further research is the achievement and realization of these promising directions of innovation development through careful strategic planning, development and implementation of innovative changes, in particular, using such a tool as the strategy of innovative development of the tourist enterprise.

Key words: direction, tourism company, innovation development, tasks, infrastructure development.

Постановка проблеми. Зростання конкуренції на внутрішньому ринку туристичних послуг, беззаперечно, ускладнюють умови розвитку вітчизняних туристичних підприємств, але високий туристично-рекреаційний, історико-культурний, природно-кліматичний, соціально-економічний, потенціал України відкриває перспективи до подальшої активізації та підвищення ефективності туристичного бізнесу. Проте, такі умови вимагають якісного стратегування, ідентифікації і стратегічного бачення як потенційних перспектив, так і можливостей їх реалізації. В першу чергу бачення стратегічного розвитку передбачає ідентифікацію перспективних сфер та напрямів інноваційного розвитку туристичних підприємств.

Аналіз останніх наукових досліджень. Багато уваги науковців, серед яких Н. Батьковець, Е. Кордек, Л. Стецюк, М. Багрій, С. Грабовенська, І. Мазуркевич Т. Дзюба, О. Пащенко приділено дослідженню перспективних напрямів та засобів інноваційного розвитку, проте їх функціонування на туристичних підприємствах залишається недостатньо розкритим та потребує більш детального визначення.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей напрямків та засобів інноваційного розвитку та визначення результату їх впливу на туристичні підприємства.

Виклад основного матеріалу. Із метою забезпечення інноваційного розвитку туристичного підприємства першочергового впровадження потребують базові напрями спрямовані на реалізацію інноваційного потенціалу підприємства за його складовими, ресурсної бази, відповідно для цього необхідно зміцнити функціональні підсистеми підприємства удосконаливши їх функціонування. Водночас, реалізація потенціалу та нових інноваційних напрямів дасть можливість здійснити інноваційні зміни та призведе до зростання активності та ефективності інноваційного розвитку.

Напрямок організаційно-управлінського розвитку передбачає впровадження організаційних та управлінських інновацій, удосконалення бізнес-процесів управління в наданні туристичних послуг, впровадження організаційних інновацій, використання нових інноваційних форм організації туристичної діяльності та удосконалення кадрового забезпечення інноваційного розвитку [4]. Основними завданнями напряму організаційно-управлінського розвитку є впровадження організаційних інновацій; оновлення та удосконалення кадрової політики; оптимізація економічної та фінансової діяльності; впровадження сучасних форм та методів управління; удосконалення бізнес-процесів управління.

Удосконалення бізнес-процесів управління передбачає розбудову системи управління підприємством із застосуванням процесного підходу на основі побудови та впровадження бізнес-процесів управління в здійсненні операційної діяльності із наданням туристичних послуг та сервісів споживачам, в інноваційній діяльності зі створенням нових інноваційних продуктів та впровадженням інноваційних процесів, маркетингових, технологічних, сервісних інновацій. Графічно розбудову бізнес-процесів управління інноваційною діяльністю туристичних підприємств можна представити у вигляді основного блоку бізнес-процесу, основною функцією якого є управління інноваційною діяльністю туристичного підприємства (рис. 1).

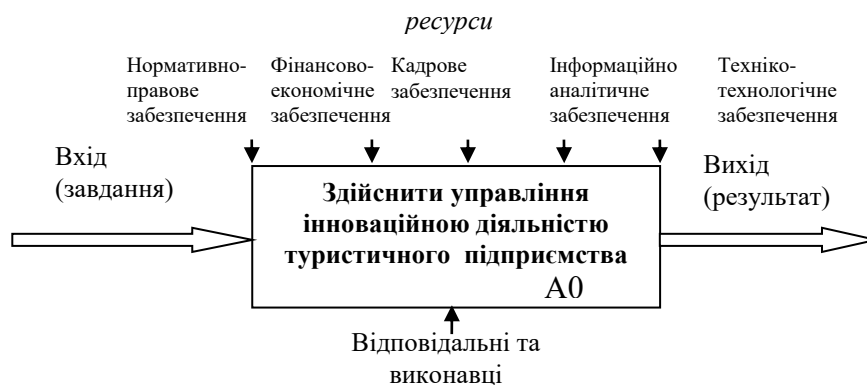


Рис. 1. Бізнес-процес управління інноваційною діяльністю туристичного підприємства

Джерело: сформовано автором

Розбудова та впровадження бізнес-процесів управління інноваційною діяльністю туристичних підприємств дозволяє оптимізувати організаційну структуру туристичного підприємства, визначити та закріпити функції й обов'язки як між структурними підрозділами туристичного підприємства так і за окремими відповідальними та виконавцями, визначити і систематизувати потік інформації на підприємстві від операційної до фінансово-економічної, включаючи обов'язкову звітність, документообіг та інформаційні зв'язки із зовнішніми контрагентами – споживачами, постачальниками, підприємствами аутсорингу та іншим зовнішніми партнерами; оптимізувати та систематизувати використання кадрових, фінансових, інформаційних, технічних ресурсів, що дозволяє значно зменшити постійні витрати підприємств туристичного бізнесу [1]. Загалом, розбудова бізнес-процесів в управлінні інноваційною діяльністю дозволить ефективно та системно впроваджувати інновації за всіма визначеними напрямками інноваційного розвитку туристичного підприємства.

Напрямок інформаційно-технологічного розвитку спрямований на впровадження нових інформаційних технологій в наданні туристичних послуг, приєднання до спеціалізованого програмного забезпечення міжнародних туристичних мереж.

Основними завданнями інформаційно-технологічного напряму інноваційного розвитку є: розбудова на туристичному підприємстві сучасних інформаційно-технологічних мереж; отримання доступу та приєднання до світових інформаційних мереж, активне залучення та використання мережі Інтернет; приєднання до спеціалізованого програмного забезпечення міжнародних туристичних мереж; автоматизацію діяльності туристичних підприємств; розвиток електронного бізнесу в галузі туризму.

Напрямок інформаційно-технологічного розвитку на сучасному етапі розвитку світового ринку туристичних послуг є одним із базових ключових напрямів оскільки він забезпечує функціонування, впровадження та реалізацію всіх інших напрямів інноваційного розвитку туристичного підприємства та здійснення ним операційної, фінансово-господарської діяльності. Загалом напрям інформаційно-технологічного розвитку, застосування та впровадження інформаційних ресурсів та сучасних інформаційних технологій робить можливим входження того чи іншого підприємства в туристичний ринок та здійснення ним операційної діяльності в наданні туристичних послуг та сервісів.

Напрямок фінансово-інвестиційного розвитку є забезпечувальним напрямом, що є необхідним для планування та реалізації інших напрямів інноваційного розвитку туристичного підприємства, впровадження його продуктових, сервісних, організаційних, маркетингових та інших видів інновацій, розбудови інфраструктури туристичного підприємства та його ефективної інтеграції в світові глобальні мережі туристичного ринку. Завданнями напряму фінансово-інвестиційного розвитку є пошук нових джерел

залучення інвестицій, фінансових ресурсів необхідних для здійснення інноваційної діяльності, залучення та використання механізмів венчурного фінансування в діяльності туристичних підприємств. Результати його впровадження дають можливість забезпечити підприємства туристичної галузі фінансовими ресурсами необхідними для розробки та впровадження інновацій.

Напрямок маркетингового розвитку заснований на впровадженні маркетингового комплексу із формування, рекламування, просування та реалізації туристичного продукту вітчизняних туристичних підприємств на внутрішньому ринку країни та із інтегруванням на зовнішні ринки. Основними завданнями в рамках маркетингового напрямку інноваційного розвитку туристичних підприємств є брендінг – створення та реєстрація бренду туристичної компанії; впровадження інноваційних моделей позиціонування та просування туристичного продукту на ринку: розробки та просування пекідж-турів; провадження програм клієнто-орієнтованого маркетингу, розробки та впровадження рекламних компаній із просування інноваційних продуктів та сервісів туристичного підприємства; просування брендінгу туристичного підприємства в мережі інтернет-брендінгу та інтернет-маркетингу, соціального медіа маркетингу [5].

Напрямок інфраструктурного розвитку туристичного підприємства спрямований на розбудову нової інфраструктури туризму, впровадження інструментів аутсорсингу у розвитку туристичних підприємств, розбудови логістичних систем туристичного підприємства. Завданнями інфраструктурного напрямку інноваційного розвитку є: розвиток туристичної інфраструктури; впровадження інструментів та механізмів аутсорсингу, розбудова логістичних систем в сфері туризму. Застосування інфраструктурного розвитку дозволить зменшити адміністративні та транзакційні витрати, знизити вартість та собівартість окремих послуг, оптимізувати наявні на підприємстві кадрові, фінансові, техніко-технологічні ресурси, підвищити якість та знизити вартість надання послуг, підвищити якість та швидкість надання транспортних послуг в туристичному бізнесі та здешевити вартість транспортування в собівартості туристичних продуктів та послуг, забезпечуючи їх доступність для різних сегментів споживачів.

Напрямок іманентного розвитку це новий інноваційний напрям акцентований на впровадження нових туристичних продуктів, нових видів туризму та сервісів туристичного підприємства, відповідно охоплює як продуктові, так і сервісні інновації. Основними завданнями іманентного напрямку інноваційного розвитку туристичного підприємства є удосконалення існуючих та створення нових видів інноваційних туристичних продуктів та послуг; впровадження нових туристичних сервісів.

Напрямок інтегрованого розвитку спрямований на розвиток туристичних підприємств через впровадження горизонтальної інтеграції – придбання чи встановлення контролю над іншими туристичними фірмами на ринку; вертикальної інтеграції через встановлення зв'язку чи придбання підприємств постачальників товарів та послуг в системі туристичного бізнесу; та діагональної інтеграції через об'єднання із несуміжними та неоднорідними підприємствами, що включаються в технологічний ланцюг туристичного підприємства (екскурсійні бюро, компанії перевізники, каси продажу квитків, страхові компанії і т.д.). Реалізація напрямку інтегрованого розвитку дасть можливість значно активувати посилити присутність туристичного підприємства на ринку збільшити його активність та ринкову долю, посилити його конкурентні позиції, а встановлення контролю, технічна кооперація із підприємствами як туристичного, так й інших ринків, що виступають постачальниками окремих послуг із застосуванням інструментів аутсорсингу, дозволить значно оптимізувати та зменшити витрати кадрових, матеріальних, фінансових, технологічних ресурсів, оптимізувати та систематизувати фінансово-господарські зв'язки та бізнес-процеси діяльності туристичного підприємства, підняти рентабельність його економічної діяльності та рівень якості надання туристичних послуг.

Основними завданнями напрямку інтегрованого розвитку є вертикальна інтеграція із постачальниками та контрагентами туристичного підприємства; горизонтальна інтеграція, поглинання інших туристичних підприємств; та діагональна інтеграція туристичних підприємств.

Реалізація напрямку інтегрованого розвитку дасть можливість значно активувати посилити присутність туристичного підприємства на ринку збільшити його активність та ринкову долю, посилити його конкурентні позиції, а встановлення контролю, технічна кооперація із підприємствами як туристичного так й інших ринків, що виступають постачальниками окремих послуг із застосуванням інструментів аутсорсингу, дозволить значно оптимізувати та зменшити витрати кадрових, матеріальних, фінансових, технологічних ресурсів, оптимізувати та систематизувати фінансово-господарські зв'язки та бізнес-процеси діяльності туристичного підприємства, підняти рентабельність його економічної діяльності та рівень якості надання туристичних послуг.

Напрямок кластерного розвитку включає участь туристичних підприємств у створенні та функціонуванні туристичних регіональних кластерів особливо в туристично-активних регіонах, що мають значний оздоровчо-рекреаційний потенціал, із розвитком програм «Зеленого туризму» та активізацією процесів державно-приватного партнерства. Кластеризація та створення туристичних кластерів на певних територіях чи навколо рекреаційних зон є оптимальною продуктивною формою внутрішньої інтеграції та кооперації, має значний синергетичний ефект та забезпечує активізацію та зростання ефективності операції та фінансово-господарської діяльності всіх підприємств учасників туристичного кластеру, зростання ефективності їх функціонування.

Основними завданнями кластерного розвитку є участь туристичних підприємств у формуванні та розвитку туристичних кластерів та участь у процесах державно-приватного партнерства.

В результаті впровадження та розвитку туристичних кластерів значною мірою зростає рівень соціально-економічного життя цих регіонів, забезпечується активність регіонального розвитку загалом та

інвестиційна привабливість регіонів та зміцнюються зв'язки між бізнесом, державними органами, банківськими системами, розробляються, фінансуються та реалізуються інфраструктурні проекти, зростає ефективність функціонування підприємств учасників туристичних кластерів, забезпечується розвиток та поширення туристичних брендів [3]. Створення туристичних кластерів стимулює зростання та розвиток інших суміжних виробництв регіону, стимулює розвиток промисловості, науки, соціальної сфери [2].

Напрямок інтерактивного регіонального мережевого розвитку передбачає створення та розвиток мережі представників операторів, туристичних агенцій певного бренду в межах регіонів для поглиблення ринку і спрощення доступу клієнтів до отримання інформації та туристичних послуг через використання інтерактивного простору.

Основними завданнями інтерактивного регіонального мережевого розвитку є: розвиток регіональних мереж туроператорів, впровадження моделі 4D брендингу, впровадження механізмів франчайзингу в інтерактивному просторі туристичного ринку.

В результаті реалізації напрямку інтерактивного регіонального мережевого розвитку відбуваються значне розширення та поглиблення туристичного ринку певних регіонів; збільшується доступ до техніко-технологічних ресурсів окремих регіональних туроператорів й агентів та виникає можливість надання споживачам послуг провідних туристичних брендів, що асоціюються із високим рівнем сервісу та якості, значною мірою зростає рівень інноваційної активності туристичних операторів; зростає мобільність кооперації та взаємодії; відбувається розподіл туристичного ринку між туристичним оператором та їх централізоване технологічне забезпечення; підвищується конкурентоспроможність туристичних підприємств та значною мірою збільшується обсяг наданих туристичних послуг; зростає рівень та якість обміну інформацією, ідеями, продуктами та взаємодія в межах спільного інтерактивного простору.

Висновки. В підсумку аналізу стану і тенденцій, умов функціонування підприємств туризму встановлено, що перспективними сферами їх подальшого інноваційного розвитку можна вважати сферу виробництва із розробкою та впровадженням нових інноваційних продуктів, сферу надання нових туристичних послуг та сервісів; сферу управління із удосконаленням організаційно-управлінських процесів, інформаційно-технологічного, кадрового, фінансового забезпечення; сферу просування туристичних продуктів, послуг та сервісів із активною інформатизацією, провадженням маркетингових інновацій, інтеграцією та глобалізацією; та сферу реалізації туристичних продуктів, послуг та сервісів в сучасних інформаційно-технологічних умовах єдиного, глобалізованого туристичного ринку. У відповідності до цих сфер окреслено та визначено потенційні напрями інноваційного розвитку: напрям організаційно-управлінського розвитку, напрям інформаційно-технологічного розвитку, напрям фінансово-інвестиційного розвитку, напрям маркетингового розвитку, напрям інфраструктурного розвитку, напрям іманентного розвитку, напрям інтегрованого розвитку, напрям кластерного розвитку, напрям інтерактивного регіонально-мережевого розвитку.

Досягнення і реалізація цих перспективних напрямів інноваційного розвитку передбачає ретельне стратегічне планування, проектування і впровадження інноваційних змін, зокрема з використанням такого інструменту, як стратегія інноваційного розвитку туристичного підприємства.

Література

1. Батьковець Н. О. Віртуалізація бізнес-процесів через впровадження сучасних інформаційних технологій в туризмі / Н. О. Батьковець, Е. І. Кордек, Л. Р. Стецюк // Збірник тез доповідей IV Міжнародної науково-технічної конференції молодих учених та студентів „Актуальні задачі сучасних технологій“, 25-26 листопада 2015 року. – Т. : ТНТУ, 2015. – Том 2. – С. 175–176.
2. Багрії М.В. Кластер – перспективний напрям розвитку туристично-рекреаційного регіону [Електронний ресурс] / М.В. Багрії // Ефективна економіка. – 2014. – № 6. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3168>.
3. Грабовенська С. Впровадження туристичних кластерів як рушійної сили підвищення конкурентоспроможності туристичних послуг [Електронний ресурс] / С. Грабовенська // Молодь і ринок. – 2015. – № 5. – С. 80–87. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mir_2015_5_20
4. Мазуркевич І. О. Інноваційні підходи в діяльності туристичного бізнесу / І. О. Мазуркевич, Т. А. Дзюба // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2016. – № 3. – С. 50–56. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/VISUNU_2016_3_12
5. Пашченко О.П. Брендінг туристичного підприємства: стратегічний аспект / О. П. Пашченко // Економіка і суспільство. – 2017. – № 9. – С. 566–573.

References

1. Batkovets N. O. Virtualizatsiia biznes-protseviv cherez vprovadzhennia suchasnykh informatsiinykh tekhnolohii v turyzmi / N. O. Batkovets, E. I. Kordek, L. R. Stetsiuk // Zbirnyk tez dopovidei IV Mizhnarodnoi naukovo-tekhnichnoi konferentsii molodykh uchenykh ta studentiv „Aktualni zadachi suchasnykh tekhnolohii“, 25-26 lystopada 2015 roku. – T. : TNTU, 2015. – Tom 2. – S. 175–176.
2. Bahrii M.V. Klaster – perspektivnyi napriam rozvytku turystychno-rekreatsiinoho rehionu [Elektronnyi resurs] / M.V. Bahrii // Efektyvna ekonomika. – 2014. – № 6. – Rezhym dostupu : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3168>.
3. Hrabovenska S. Vprovadzhennia turystychnykh klasteriv yak rushiinoi syly pidvyshchennia konkurentospromozhnosti turystychnykh posluh [Elektronnyi resurs] / S. Hrabovenska // Molod i rynek. – 2015. – № 5. – S. 80–87. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mir_2015_5_20
4. Mazurkevych I. O. Innovatsiini pidkhody v diialnosti turystychnoho biznesu / I. O. Mazurkevych, T. A. Dziuba // Visnyk Skhidnoukrainskoho natsionalnogo universytetu imeni Volodymyra Dalia. – 2016. – № 3. – S. 50–56. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/VISUNU_2016_3_12
5. Pashchenko O.P. Brendynh turystychnoho pidpriemstva: stratehichnyi aspekt / O. P. Pashchenko // Ekonomika i suspilstvo. – 2017. – № 9. – S. 566–573.

Рецензія / Peer review 19.11.2018 Надрукована / Printed: 06.12.2018

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

УДК 330.322.1(477)

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-76-83

ВІТЮК А. В.

Вінницький національний технічний університет

ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНВЕСТИВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО МАШИНОБУДУВАННЯ

Проаналізовано основні фактори, що впливають на формування фінансового забезпечення інвестування. Розроблено економетричну модель, яка відображає залежність забезпечення інвестиційними ресурсами від організаційних (як результат – рентабельність діяльності підприємства), інституційних (рівень інфляції) та фінансових (облікова ставка НБУ) факторів. Досліджено фактори впливу на обсяги банківського кредитування. Сформовано структурно-логічну модель фінансового забезпечення інвестування підприємств сільськогосподарського машинобудування. Виявлено залежність між обсягами банківського кредитування та рентабельністю підприємств, між обсягами банківського кредитування і рівнем інфляції. Пояснено сутність і переваги запропонованої моделі фінансового забезпечення. Розкрито реальні умови швидкого повернення кредитних ресурсів. Розроблено алгоритм дій підприємства у разі зміни основних факторів впливу на фінансове забезпечення інвестування підприємства.

Ключові слова: фінансове забезпечення, інвестування, рентабельність, інфляція, облікова ставка.

VITYUK A.

Vinnytsia National Technical University

FORMING THE MODEL OF FINANCIAL PROVIDING FOR INVESTMENT TO AGRICULTURAL MACHINE-ENGINEERING ENTERPRISES

The main factors influencing to forming of financial providing of investments are analysed. An econometric model that reflects the dependence of the provision of investment resources from organizational factors (as a result - profitability of the enterprise), institutional factors (inflation rate) and financial factors (NBU discount rate) is developed. The factors influencing the volume of bank lending are investigated. Structural and logical model of financial providing of investment of enterprises of agricultural machine-building enterprises is formed. Dependence between the volume of bank lending and the profitability of enterprises, between the volumes of bank lending and the level of inflation was revealed. The essence and advantages of the suggested model of financial support are explained. The real conditions of quick return of credit resources are revealed. The algorithm of the enterprise's activity in case of changing the main factors of influence on the financial providing of the enterprise's investment is developed.

Key words: financial providing, investment, profitability, inflation, discount rate.

Постановка проблеми та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями.

Складні економічні та політичні події останніх років не оминули галузь сільськогосподарського машинобудування. Змінились не тільки умови господарювання підприємств, але й зменшилась їх кількість – найменш конкурентоздатні підприємства не змогли опиратись впливу чинників кризових явищ і змушені були припинити свою діяльність, проте подібна динаміка суттєво обмежує виробничий потенціал України і потребує зміни за рахунок активного інвестування малоєфективних підприємств. Втім головною проблемою інвестиційної діяльності є відсутність відповідних фінансових джерел її забезпечення, десинхронізація інвестиційних потреб і притоку фінансових ресурсів у часі й у просторі. Окрім цього, важливе значення мають проблеми недостатності та несвоєчасності фінансового забезпечення інвестиційної діяльності.

Аналіз останніх публікацій по проблемі. Проблеми дослідження фінансового забезпечення інвестування досить широко дискутуються у вітчизняній науковій літературі, зокрема у працях Г. Т. Пальчевич, Т. В. Якимчук, О. Д. Вовчак, Н. М. Заярної, В. М. Коцупей, О. В. Макарець, В. С. Вороткіна, Т. О. Ковальчук, В. П. Кудряшова, П. С. Рогожина, В. Г. Федоренко та інших науковців. Однак, за всієї значущості проведених наукових досліджень, актуальність обраної теми обумовлена відсутністю та недоступністю механізмів та моделей фінансового забезпечення інвестування, що могли б бути фінансово доступними для низькорентабельних підприємств, зокрема сільськогосподарського машинобудування.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. На сьогодні невирішеними залишаються проблеми щодо сукупного впливу макроекономічних факторів на можливості фінансового забезпечення інвестування підприємств.

Формулювання цілей дослідження. Метою статті є розробка і обґрунтування структурно-логічної моделі фінансового забезпечення інвестування підприємств сільськогосподарського машинобудування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кризові явища та активні інтеграційні процеси в Україні протягом останніх років дозволили одним підприємствам активно розвиватися і виходити на нові ринки, проте інша частина підприємств зіткнулася із поставками на ринок закордонної продукції, що суттєво переважала як за якісними показниками, так і за ціною була дешевшою. Змінились конкурентні умови господарювання підприємств сільськогосподарського машинобудування та зменшилась їх кількість. Такі тенденції окреслені у багатьох наукових працях [1, с. 238–242; 2, с. 123–127], що підтверджують

необхідність відновлення або перепрофілювання роботи збиткових та деградуючих підприємств. В умовах діяльності, що склались сьогодні, підприємства прагнуть зберегти свої позиції на ринку та досягти стабільної ефективності господарювання, що можна досягти налагодженням активного інвестування підприємств. Попередні дослідження показали, що для забезпечення такого завдання необхідне цілеспрямоване та систематичне здійснення інвестицій.

Попри усвідомлення вченими та представниками ділових кіл нагальних проблем та вирішальної ролі інвестицій у їх розв'язанні, сучасні темпи інвестиційної діяльності досліджуваних підприємств залишаються недостатньо високими. Однією з найвагоміших причин такого стану є відсутність доступних для підприємств таких механізмів фінансового забезпечення інвестування як бюджетного фінансування, використання лізингу, державні замовлення, інститути спільного інвестування, страхові компанії та ін. З огляду на такі обставини розвитку українських підприємств, і зокрема сільськогосподарського машинобудування вважаємо за доцільне розробити систему фінансового забезпечення, що була необхідною, як для власника ресурсів, так і для підприємства-реципієнта. Відтак, вважаємо, що доцільною є оптимізація саме кредитного фінансування і формування умов його доступності для підприємств, що здійснюють виробничу діяльність у досліджуваній сфері сільськогосподарського машинобудування, важливість якої аргументується у багатьох наукових працях [3, с. 45-46; 4; с. 32-37; 5, с. 36].

Необхідність забезпечення такого інструменту фінансування зумовлена не тільки специфікою галузі кредитування, а й рядом особливостей, які притаманні підприємствам сільського господарства, що потенційно можуть розвинути попит на продукцію підприємств сільськогосподарського машинобудування. Проблема полягає у тому, що кредитне фінансове забезпечення, з одного боку, не може бути здійсненим через нездатність підприємств задовольнити вимоги банків, а з іншого боку, банки не бажають кредитувати підприємства за нижчими відсотками. З огляду на ці обставини, пропонується розробити структурно-логічну модель фінансового забезпечення інвестування, що повинна поєднати інтереси обох сторін на короткотерміновій основі. Основною перевагою структурно-логічної моделі фінансового забезпечення інвестування є її пробний характер. Варто зауважити, що такий підхід не буде позитивно сприйнятий жодною зі сторін, проте відсутність іншого виходу дасть поштовх до прийняття його заходів.

Потреба підприємств у розвитку за рахунок додаткових фінансових засобів не може бути забезпечена, зважаючи на умови банків, оскільки навіть теоретично рентабельність більшої кількості підприємств не може забезпечити покриття відсотків за кредитом. Винятком є лише галузь сільського господарства, розвиток якої може стати єдиним раціональним шляхом відновлення попиту на продукції сільськогосподарського машинобудування.

Провівши ґрунтовне дослідження роботи підприємств сільськогосподарського машинобудування та виявивши його перспективи розвитку щодо виробництва недорогої техніки, вважаємо за доцільне розробити структурно-логічну модель фінансового забезпечення. Сутність пропонованої структурно-логічної моделі інвестування полягає у зниженні відсотків за користування кредитом до прийняттого для підприємства. Вочевидь установ, бажаючих надати таке фінансування буде небагато, проте зважаючи на кризу неплатежів за кредитами, бажаючі компенсувати збитки, ряд банків прийме такі умови.

Зрозуміло, що здешевити кредитування не вдасться, але можна забезпечити умови його доступності для підприємств і способу виживання для банків у якості нової структурно-логічної моделі фінансового забезпечення інвестування підприємств сільськогосподарського машинобудування (рис. 1).

Аргументами на користь такого забезпечення є:

1. Залучені кошти можуть бути швидко повернені – до 1 року, оскільки продукція, що виготовлена за його рахунок, може бути придбана після збору і реалізації урожаю.

2. Гарантія повернення може бути забезпечена за рахунок наявних оборотних засобів, які у якості забезпечення не розглядаються банками. Саме ця складова активів є найбільшою в структурі балансу, демонструє найбільші обсяги приросту, чим забезпечує ліквідність активів. Орієнтація банків на нерухоме майно не може себе виправдати, оскільки у районних центрах, де функціонують підприємства сільськогосподарського машинобудування, не легко реалізувати нерухоме майно, яке в якості застави має покрити кредит.

3. Основною перевагою такого забезпечення є його пробний характер, підприємство, використовуючи такий механізм, робить перший крок на шляху розвитку і спостерігає за реакцією ринку, якщо виготовлена продукція (послуги) знайде свого споживача, то можна розвивати бізнес, якщо ні – доведеться здійснювати новий пошук.

Сутність запропонованого механізму фінансування полягає у виявленні та забезпеченні умов доступності отримання кредитних ресурсів для інвестування підприємств сільськогосподарського машинобудування із одночасною реалізацією інтересів учасників (підприємства і банку). Загалом слід відзначити, що розвиток цього механізму буде можливий виключно у сільськогосподарському машинобудуванні із галузі, що забезпечує виробничими фондами єдиний прибутковий напрям – сільське господарство, основною перевагою якого є швидкий виробничий цикл.



Рис. 1. Структурно-логічна модель фінансового забезпечення інвестування підприємств сільськогосподарського машинобудування

Для реалізації окреслених положення вважаємо за необхідне розробити модель прогнозування фінансового забезпечення інвестування. З цією метою попередньо здійснили детальне аналізування існуючих напрацювань з окресленої проблематики. Відтак, «...В. Я. Вовк та К. Б. Латунова, яких підтримуємо, у своїх розробках виділяли фактори впливу на кредитний портфель банку (внутрішні (депозити, інвестиційний портфель, процентні ставки за кредитами) та зовнішні (облікова ставка, обсяг ВВП, інфляція, доходи населення)). Водночас, А. О. Калашніков при дослідженні інвестиційного забезпечення підприємств в якості ключового показника виділяє рівень рентабельності. В той же час при розгляді факторів формування інвестиційного забезпечення І. М. Манаєнко серед економічних факторів розглядає податкову систему, ступінь державного регулювання, темпи економічного розвитку держави, ємність локального чи світового ринку та можливість його розширення для виробництва чи збуту нової продукції, конвертованість національної валюти, рівень розвитку провідних інститутів ринкової економіки [2, с. 179]». Втім, формалізовано представити усі зазначені фактори є проблематичним, а для адекватного

відображення стану інвестування доцільно обрати такі, що могли б максимально точно інтерпретувати наявні обставини і вказати на необхідні заходи щодо модифікації діяльності підприємства за умов зміни невідконтрольних факторів.

Отже, з огляду на окреслені вимоги було розроблено економетричну модель, яка відображає залежність забезпечення інвестиційними ресурсами від організаційних (як результат – рентабельність діяльності підприємства), інституційних (рівень інфляції) та фінансових (облікова ставка НБУ) факторів впливу на інвестування.

Доцільно зазначити, що ключовим фактором активізації банківського кредитування інвестування є розмір облікової ставки Національного банку України. Перш за все варто відзначити, що встановлення облікової ставки не є прозорим, оскільки «залежить від тенденцій економічного розвитку країни, макроекономічних і бюджетних процесів, стану грошово-кредитного ринку», що не розкриває конкретний механізм та факторів впливу і може допускати розрахунки, що неадекватно відображають ситуацію. Отже, необхідним є утвердження чіткого механізму її розрахунку.

Дослідження динаміки облікової ставки НБУ засвідчує її коливання за період 2007-2016 років із найнижчим значенням у 2013 р. та найвищим у 2015 р. Такі різкі зміни відповідно позначилися на середньозваженій ставці за всіма інструментами, більше того відбулося не лише потрійне збільшення облікової ставки НБУ, а збільшилася також різниця між обліковою ставкою НБУ та середньозваженою ставкою, якщо у 2013 р. вона становила 0,65%, то у 2015 р. складала 3,22%. Такі негативні коливання негативно позначаються на обсягах банківського кредитування підприємств сільськогосподарського машинобудування, яке знаходиться на досить низькому рівні. Подібна ситуація яскраво проявилася під час економічної кризи 2008-2009 років, коли відбулося підвищення облікової ставки НБУ та зросла кількість нерентабельних підприємств. Відповідно отримання кредитів було доступним лише для рентабельних, таким чином можна припустити про подібні результати діяльності у 2017 та наступних роках.

Визначення обсягу банківського кредитування підприємств сільськогосподарського машинобудування проведемо з використанням математичного моделювання. За допомогою цього методу можна глибше проаналізувати вплив сукупності факторів, що впливають на обсяг кредитування. Для цього було складено математичну модель у вигляді багатфакторного лінійного рівняння регресії:

$$y = a_0 + a_1 x_1 + a_2 x_2 + a_3 x_3, \quad (1)$$

де y – обсяг банківських кредитів, тис. грн.;

x_1, x_2, x_3 – значення факторів (параметрів), від яких залежить обсяг банківського кредитування;

a_1, a_2, a_3 – коефіцієнти до відповідних значень.

Такого виду модель має назву множинної лінійної регресії. Для зручності сформуємо таблиці початкових параметрів (табл. 1, табл. 2).

Таблиця 1

Динаміка факторів впливу на обсяги банківського кредитування

Фактори	Рік									
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Середньозважена ставка за всіма інструментами, % (x_1)	10,10	15,30	16,70	11,62	12,39	8,13	7,15	15,57	25,22	17,36
Рівень інфляції, % (x_2)	116,6	122,3	112,3	109,1	104,6	99,8	100,5	124,9	143,3	112,4

Для побудови моделей використаємо пакет прикладних програм EXCEL.

Відповідно до отриманих значень лінійного коефіцієнта кореляції (табл. 3), який знаходиться у межах 0,49...0,90, виявили достатньо тісний сукупний взаємозв'язок між факторами (x_1, x_2, x_3) і результативним показником (y). Допустима межа для такого взаємозв'язку більше 0,7 ($R \geq 0,7$). Відзначимо, що в усіх досліджуваних підприємств спостерігається щільний зв'язок між оцінюваними факторами. Відповідно вплив інших факторів не є достатньо визначальним для підприємств.

З огляду на значення коефіцієнта детермінації можемо зробити висновок про неоднакову залежність (0,24...0,82) обсягів банківського кредитування від облікової ставки, рівня інфляції та рентабельності діяльності. Зокрема встановлено, що зазначені фактори найбільш значущі для ПАТ «Вінницький завод «Будмаш»», ПрАТ «Гайсинське районне підприємство «Сільгосптехніка» та АТ «Вінницьке спеціалізоване підприємство «Ремтехсільмаш»», тобто підприємств, що володіють невисокою ефективністю. Поряд з тим, для отримання банківського кредитування високоефективними підприємствами ПрАТ «Вінницький дослідний завод», ПрАТ «Барський машинобудівний завод» та ПАТ «Брацлав» важливе значення мають також інші параметри.

Таким чином, можна стверджувати, що побудовані рівняння логічно адекватні, тобто з точки зору економічної теорії відповідають обґрунтованим взаємозв'язкам між досліджуваними показниками.

Таблиця 2

Рентабельність діяльності підприємств (x_3)

Підприємство	Рік										Середнє значення
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
ПАТ «Хмельниксільмаш»	4,9	-	-34,8	-	105,7	-12,8	-85,2	-21,7	-13,0	-552,1	-76,1
ПрАТ «Вінницький дослідний завод»	1102,6	98,0	1,0	-	6,5	24,0	27,2	17,5	19,4	15,1	145,7
ПАТ «Калинівський ремонтно-механічний завод»	100,5	-20,1	-66,2	-115,7	-24,8	-11,56	-31,3	-15,0	-	-	-26,3
ПрАТ "Вороновицьке спеціалізоване підприємство "Агромаш"	-230,9	-280,0	-1860,0	-	-1955,8	-2600,0	0,0	-1681,8	0,0	-1923,7	-1170,2
ПрАТ «Ладжинський ремонтно-механічний завод»	-14,8	-18,5	5,9	-10,1	-5,3	-15,2	-30,7	0,1	22,1	33,0	-33,5
ПАТ «Барський машинобудівний завод»	2,5	2,5	1,1	-	1,8	102,4	0,9	2,7	5,7	4,5	13,8
ПрАТ «Вінницький завод «Будмаш»»	-8,1	0,4	88,1	-	89,4	-32,4	-7,0	-136,6	-18,4	-0,8	-2,8
ПАТ «Брацлав»	0,7	5,8	2,3	-	0,7	2,9	-	-	-	-	2,5
ПрАТ "Гайсинське районне підприємство "Сільгосптехніка"	-35,2	-93,5	13,2	-	-43,3	-30,5	-	-	-	-	-94,7
ПАТ «Немирівське районне підприємство «Агромаш»»	-127,1	-193,6	-7,3	-0,2	-8,9	-57,7	-39,2	-35,4	-71,2	-50,5	-59,1
ПрАТ «Агромашкомплект»	-0,3	-34,8	-16,5	-7,8	-25,9	-0,5	-116,5	-6,5	-11,3	-20,7	-24,1
ПрАТ «Жмеринське районне підприємство «Агромаш»»	17,5	8,0	8,9	16,2	-1,0	39,2	-	-	-	-	17,8
ПрАТ «Козятинське районне підприємство «Агромаш»»	-11,5	-19,0	-	-	-2,7	-3,8	-15,2	-5,8	0,0	-3,5	-7,7
ПАТ «Вінницьке спеціалізоване підприємство «Ремтехсільмаш»»	-0,8	-8,6	43,1	3,5	2,0	20,4	26,5	11,8	13,2	4,2	11,5

Таблиця 3

Сукупність математичних моделей впливу облікової ставки НБУ, інфляції та рентабельності діяльності на обсяги банківського кредитування підприємств сільськогосподарського машинобудування

Підприємство	Модель	Множинний лінійний коефіцієнт кореляції	Коефіцієнт детермінації
ПАТ «Хмельниксільмаш»	$y=16983,08+321,85x_1+153,96x_2+32,58x_3$	0,77	0,59
ПрАТ «Вінницький дослідний завод»	$y=33664,29+922,59x_1-377,61x_2+4,43x_3$	0,66	0,43
ПрАТ «Калинівський ремонтно-механічний завод»	$y=23210,32+982x_1-289,96x_2-10,07x_3$	0,74	0,54
ПрАТ "Вороновицьке спеціалізоване підприємство "Агромаш"	$y=24987,81+548,85x_1-248,75x_2+0,41x_3$	0,51	0,25
ПрАТ «Ладжинський ремонтно-механічний завод»	$y=21335,7+735,27x_1-247,12x_2-71,18x_3$	0,52	0,26
ПрАТ «Барський машинобудівний завод»	$y=21215,69+427,8x_1-203,7x_2+17,88x_3$	0,49	0,24
ПрАТ «Вінницький завод «Будмаш»»	$y=24482,83+457,39x_1-235,02x_2-22,42x_3$	0,55	0,30
ПАТ «Брацлав»	$y=16160,33+988,66x_1-322x_2+438,20x_3$	0,79	0,62
ПрАТ "Гайсинське районне підприємство "Сільгосптехніка"	$y=30998,23+1164x_1-385,95x_2-44,16x_3$	0,90	0,82
ПАТ «Немирівське районне підприємство «Агромаш»»	$y=33869,93+824,13x_1-374,94x_2-24,34x_3$	0,66	0,43
ПрАТ «Агромашкомплект»	$y=23895,72+451,8x_1-225,93x_2+25,32x_3$	0,58	0,34
ПрАТ «Жмеринське районне підприємство «Агромаш»»	$y=24740,11+1043,15x_1-307,54x_2+7,42x_3$	0,73	0,53
ПрАТ «Козятинське районне підприємство «Агромаш»»	$y=25067,09+656,22x_1-270,85x_2-92,15x_3$	0,52	0,27
ПАТ «Вінницьке спеціалізоване підприємство «Ремтехсільмаш»»	$y=38779,81+913,61x_1-401,4x_2-131,41x_3$	0,81	0,65

Аналізуючи отримані коефіцієнти, можна зробити висновок, що найбільшим впливом на обсяги банківського кредитування є параметр x_1 , найменшим – параметр x_3 . Оскільки коефіцієнти рівняння вказують на ступінь впливу відповідного фактора на результативний показник, можемо відзначити, що

найбільш істотний вплив на обсяги банківського кредитування має облікова ставка, її значимість коливається від 321 тис. грн до 1164 тис. грн. Взагалі треба відмітити той факт, що параметр x_2 (рівень інфляції) відрізняється не дуже значною мірою, що вказує на однакову міру впливу фактору на усі досліджувані підприємства. Параметр x_3 (рентабельність діяльності) позитивно впливає на обсяги кредитування лише у випадку рентабельної діяльності, якщо підприємство є збитковим, то параметр набуває від'ємного значення, що негативно впливає на можливості отримати кредитні ресурси.

Економетрична інтерпретація параметру x_1 – показує як впливає зміна облікової ставки на обсяги банківського кредитування, тобто при збільшенні облікової ставки на 1% банківське кредитування зросте у рамках від 321 тис. грн на ПАТ «Хмільниксільмаш» до 1164,0 тис. грн на ПрАТ "Гайсинське районне підприємство "Сільгосптехніка"; x_2 – показує як впливає зміна інфляції на банківське кредитування, тобто при збільшенні інфляції на 1% обсяги банківського кредитування можуть скоротитися до рівня у 385,95 тис. грн, як це характерно для ПрАТ "Гайсинське районне підприємство "Сільгосптехніка"; x_3 – показує як впливає зміна рентабельності діяльності підприємства на обсяги банківського кредитування, тобто при збільшенні рентабельності на 1% банківське кредитування може зрости до 438,20 тис. грн на ПАТ «Брацлав» та одночасно скоротитися до 131,41 тис. грн на ПАТ «Вінницьке спеціалізоване підприємство «Ремтехсільмаш»». При нульовому значенні факторних ознак обсяги потенційного банківського кредитування для підприємств особливо не відрізнятимуться, проте її обсяги не дозволятимуть їх використати в достатній мірі для інвестиційних цілей.

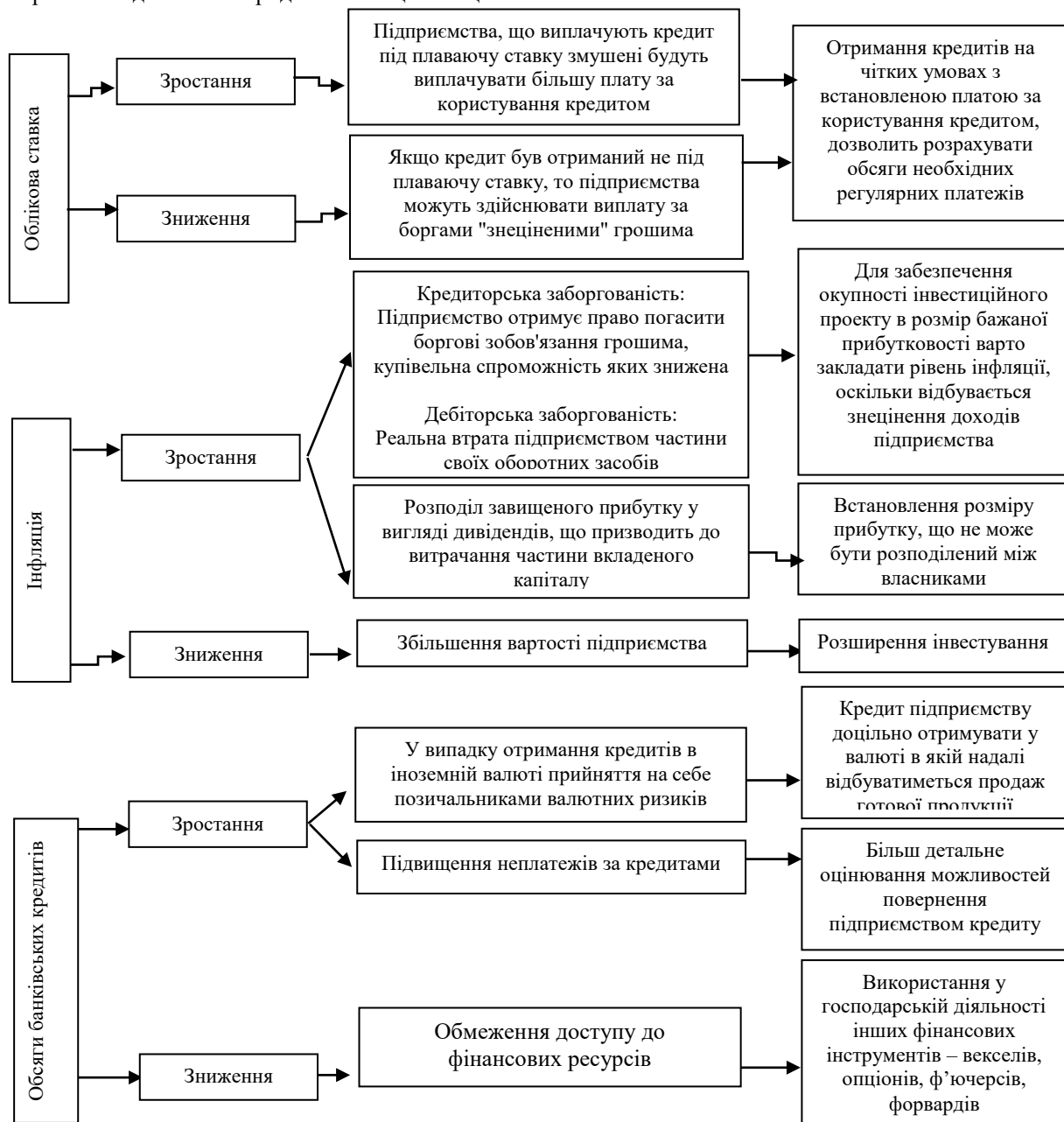


Рис. 2. Алгоритм дій підприємства у разі зміни основних факторів фінансового забезпечення інвестування підприємства

Сукупність отриманих лінійних рівнянь свідчить про наявність певних залежностей між обсягами банківського кредитування та рентабельністю підприємств, між обсягами банківського кредитування і рівнем інфляції. Зокрема було виявлено, що:

1. Зростання рівня рентабельності (x_3), приводить до збільшення його ваги впливу на обсяги наданих кредитів, тобто зростання рентабельності призводить до зростання інвестиційної привабливості. Негативна рентабельність зменшує обсяги доступних банківських кредитів.

2. Що стосується обсягів інфляції (x_2), то зростання рентабельності підприємства призводить до зменшення негативного впливу інфляції на це підприємства.

3. Рівень облікової ставки (x_1) хоча і коливається у різних підприємств, проте не спостерігається тісного взаємозв'язку між ним та обсягами банківського кредитування.

4. Рівень облікової ставки (x_1) порівняно в меншій ступені впливає на діяльність активних підприємств.

5. Що стосується обсягів інфляції (x_2), то активні підприємства є менш залежними від обсягів інфляції, оскільки підприємства, що здають приміщення в оренду, прив'язані до певного рівня оплати на визначений термін. Виробничі підприємства інфляцію компенсують підвищенням ціни.

Сукупність виявлених закономірностей у зовнішніх факторах впливу на фінансове забезпечення інвестування свідчить про необхідність їх врахування та своєчасної реакції на них з метою мінімізації негативного впливу на інвестування підприємств (рис. 2).

Сукупність зазначених заходів розкриває алгоритм поведінки підприємства, що здійснює інвестування за умов коливання трьох основних факторів впливу на інвестування підприємств в розрізі їх зростання та спадання, що може стимулювати та активізувати фінансове забезпечення підприємств.

Узагальнення розроблених та обґрунтованих положень (рис. 3) дозволило систематизувати сукупність прикладних засад розвитку процесів забезпечення інвестування підприємств сільськогосподарського машинобудування та вимог до їх діяльності як об'єктів інвестування.

Запропоновані наукові положення та практичні рекомендації щодо оцінювання, формування та розвитку процесів забезпечення інвестування підприємств сільськогосподарського машинобудування спрямовані на активізацію інвестування та відродження інвестиційного потенціалу функціонування підприємств сільськогосподарського машинобудування.

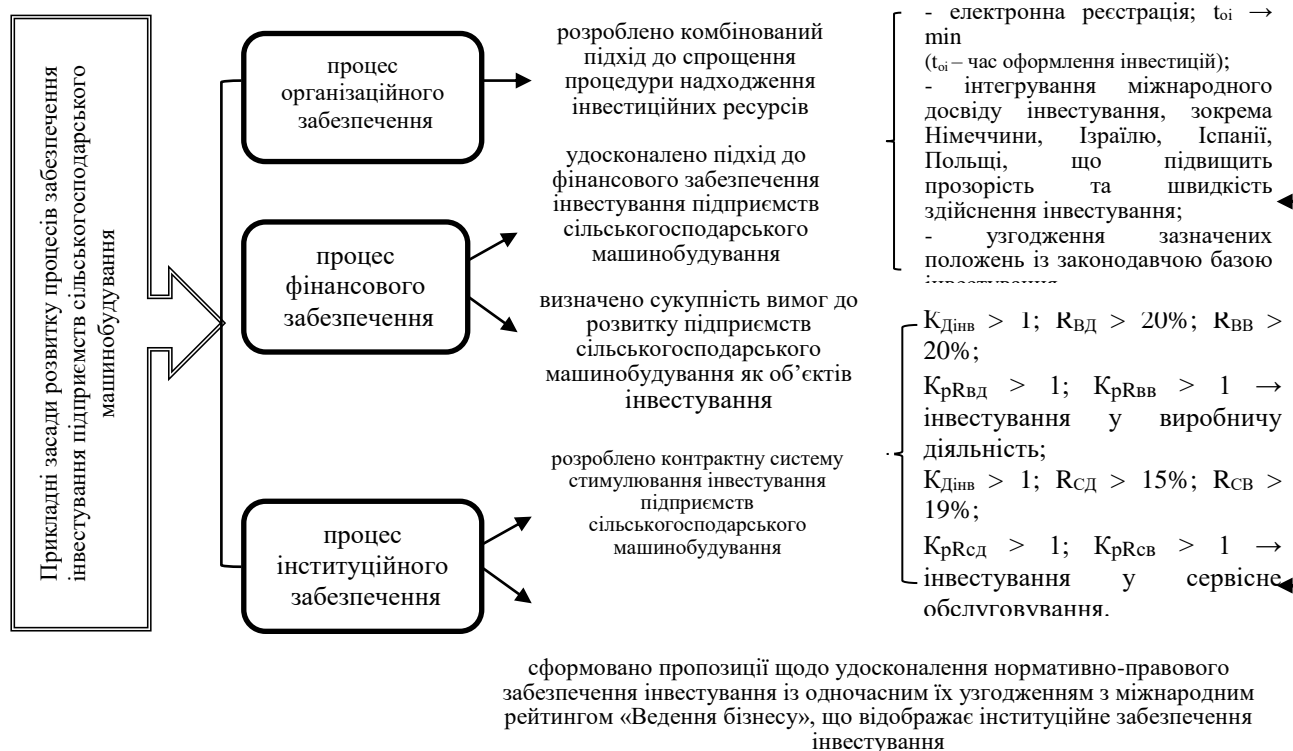


Рис. 3. Сукупність розроблених прикладних заходів щодо розвитку процесів забезпечення інвестування підприємств сільськогосподарського машинобудування

Висновки та перспективи подальших досліджень. Ґрунтовне дослідження роботи підприємств сільськогосподарського машинобудування засвідчило необхідність розробки структурно-логічної моделі фінансового забезпечення інвестування підприємств. Аргументовано, що найбільш доступним способом її втілення є використання механізму банківського кредитування. Сутність запропонованої структурно-

логічної моделі полягає у зниженні відсотків за користування кредитом до прийнятної для підприємства. Побудовано структурно-логічні моделі фінансового забезпечення інвестування підприємств і виявлено, що значний вплив на банківське кредитування чинить облікова ставка НБУ, рівень інфляції та рентабельність діяльності підприємства. З огляду на ретроспективний огляд діяльності підприємств сільськогосподарського машинобудування було виявлено ряд залежностей, що впливають на активність інвестування і запропоновано алгоритм дій підприємства у разі зміни основних факторів впливу на фінансове забезпечення інвестування підприємств.

Перспективи подальших досліджень у даному напрямі полягають у формуванні дієвих механізмів швидкої реакції підприємств на коливання в державі фінансових аспектів інвестування.

Література

1. Карачина Н. П. Економічна поведінка машинобудівних підприємств: теорія, методологія, практика управління : монографія / Н. П. Карачина. – Вінниця : Книга-Вега, 2010. – 416 с.
2. Вітюк А. В. Розвиток процесів забезпечення інвестування підприємств сільськогосподарського машинобудування : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.04 / Вітюк Анна Валеріївна / Національний Університет «Львівська політехніка». – Л., 2017. – 303 с.
3. Vitiuk A. Ranking grouping of agricultural machine engineering enterprises in Vinnytsia region / N. Karachyna, A. Vitiuk // Econtechmod. An International Quarterly Journal on Economics in Technology, New Technologies and Modelling Processes. – Lublin-Rzeszow, 2017. – Vol. 1, No 1. – P. 45-46.
4. Мороз О. В. Economic behavior of machine-building enterprises: analytic and managerial aspects [Електронний ресурс] / О.В. Мороз, Н. П. Карачина, Л. С. Філатова // Econtechmod. – Lublin-Lviv-Cracow. – 2012. – № 3. – P. 32–37. – Режим доступу : <http://yadda.icm.edu.pl/yadda/element/bwmeta1.element.baztech-ed9dc641-7a48-4b11-99d0-35aa6efc9686/c/Moroz.pdf>
5. Карачина Н. П. Формування передумов інвестиційного розвитку галузі сільськогосподарського машинобудування / Н.П. Карачина, А.В. Вітюк // Економіка та держава. – 2015. – № 2. – С. 35–38.

References

1. Karachyna N. P. Ekonomichna povedinka mashynobudivnykh pidpriemstv: teoriia, metodolohiia, praktyka upravlinnia : monohrafiia / N. P. Karachyna. – Vinnytsia : Knyha-Veha, 2010. – 416 s.
2. Vitiuk A. V. Rozvytok protsesiv zabezpechennia investuvannia pidpriemstv silskohospodarskoho mashynobuduvannia : dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.04 / Vitiuk Anna Valeriivna / Natsionalnyi Universytet «Lvivska politekhnika». – L., 2017. – 303 s.
3. Vitiuk A. Ranking grouping of agricultural machine engineering enterprises in Vinnytsia region / N. Karachyna, A. Vitiuk // Econtechmod. An International Quarterly Journal on Economics in Technology, New Technologies and Modelling Processes. – Lublin-Rzeszow, 2017. – Vol. 1, No 1. – P. 45-46.
4. Moroz O. V. Economic behavior of machine-building enterprises: analytic and managerial aspects [Elektronnyi resurs] / O.V. Moroz, N. P. Karachyna, L. S. Filatova // Econtechmod. – Lublin-Lviv-Cracow. – 2012. – № 3. – P. 32–37. – Rezhym dostupu : <http://yadda.icm.edu.pl/yadda/element/bwmeta1.element.baztech-ed9dc641-7a48-4b11-99d0-35aa6efc9686/c/Moroz.pdf>
5. Karachyna N. P. Formuvannia peredumov investytsiinoho rozvytku haluzi silskohospodarskoho mashynobuduvannia / N.P. Karachyna, A.V. Vitiuk // Ekonomika ta derzhava. – 2015. – № 2. – S. 35–38.

Рецензія / Peer review 02.11.2018 Надрукована / Printed: 11.12.2018

Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК 331.107:330.3

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-84-87

РОДІОНОВА І. В.

Хмельницький національний університет

ВИКОРИСТАННЯ КОМПЕТЕНТНІСНОГО ПІДХОДУ У ПІДВИЩЕННІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті обґрунтовано значення розвитку компетенцій персоналу для підвищення інноваційної діяльності промислових підприємств. Розглянуто передумови формування та розвитку компетенцій працівників інноваційно активних підприємств. Виявлено основні чинники мотивації професійного розвитку персоналу. Визначено основні напрями, що забезпечують формування компетенцій у персоналу та підвищують його інноваційний розвиток. Запропоновано структурні компоненти підвищення компетенцій персоналу в системі забезпечення інноваційного розвитку підприємства.

Ключові слова: компетенції, персонал, інноваційна діяльність, трудова діяльність, професійний розвиток, підприємство.

RODIONOVA I.

Khmelnitskyi National University

COMPETENT APPROACH USING IN INNOVATIVE DEVELOPMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES INCREASING

The article substantiates the importance of the development of personnel competences for enhancing the innovation activity of industrial enterprises. The preconditions of formation and development of competences of workers of innovative active enterprises are considered. It is emphasized that the process of increasing the innovation activity of the enterprise, based on the use of employees competent, that is necessary for the creation of innovations and their implementation, is characterized by the absence of favourable conditions (economic, organizational, legal) for efficient use of qualitative characteristics of personnel in innovation activity. The main factors of motivation of professional development of personnel are revealed. The basic directions, which ensure the formation of competencies in the personnel and increase its innovative development, are determined. The structural components of personnel competence enhancement in the system of providing innovative development of the enterprise are offered. It is proved that the use of a competent approach in providing innovative development of domestic enterprises requires the development of an effective mechanism based on the efficient use of human resources, raising wages, incentive measures, able to encourage industrial personnel to actively work, new methods for assessing the quality of work of personnel, improving its social security, investing in vocational training, internships and professional development of a personnel. It is proved that in order to implement the concept of increasing the competence of industrial enterprises, it is necessary to consolidate the efforts of the state, personnel institutions, managers, employees, as well as educational institutions in the direction of reforming the policy in the field of education and vocational training, employment and incomes, health care, social security, investing in human development, etc.

Keywords: competence, personnel, innovation activity, labour activity, professional development, enterprise.

Постановка проблеми. За умов, що склалися в Україні на сучасному етапі її розвитку, все більшої актуальності набувають питання компетентності та професійного розвитку персоналу, які б сприяли високій результативності підприємства. Компетенції, що виявляються у готовності працівника акумулювати та використовувати знання, вміння та досвід з метою успішної професійної та іншої діяльності, на сьогодні виступають основним ресурсом забезпечення інноваційного розвитку будь-якого підприємства. Не можна заперечувати той факт, що формування особливої категорії працівників, а саме, з інноваційним типом мислення, є важливою конкурентною перевагою підприємства будь-якої галузі в умовах впровадження тотальної автоматизації виробництва, а також рівного доступу до ресурсів, техніки та прогресивних технологій. Через те, підвищення освітньо-кваліфікаційного рівня, набуття практичного досвіду та вдосконалення здібностей сучасного працівника відіграє особливо важливу роль не лише в активізації інноваційної діяльності підприємства та зміцненні його конкурентоспроможності, а й покращенні розвитку економіки країни загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем інноваційного розвитку підприємств на основі якісного кадрового забезпечення здійснили В. Антонюк, О. Грیشнова, А. Зленко, Л. Карташов, А. Колот, Ю. Красовський, І. Петрова, А. Ткаченко, Г. Чепурко, О. Шаманська та інші. Варто зауважити, що у працях вчених багато уваги приділено дослідженню проблем інноваційної діяльності та компетенцій як окремих напрямів аналізу.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Незважаючи на значний вклад вчених щодо дослідження і розробленості окресленої проблематики, все ж деякі аспекти, що стосуються проблем удосконалення компетенцій персоналу у реалізації різних видів інновацій та підвищенні інноваційного розвитку підприємств, вимагають більш поглибленого пошуку напрямів з приводу підвищення ефективності їх застосування на вітчизняних підприємствах.

Формування цілей статті. Метою дослідження є аналіз компетентнісних характеристик персоналу у забезпеченні інноваційної діяльності підприємств та визначенні основних напрямів її розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як показує практика, усвідомлення керівниками підприємств принципово важливого значення компетенцій підлеглих у досягненні цілей підприємства

служе мотиваційною основою щодо власного професійного розвитку, навчання, підвищення кваліфікації, самовдосконалення та реалізації творчих здібностей. Разом із тим, сучасні тенденції, які існують на вітчизняному ринку праці, характеризуються в деякій мірі сприйняттям керівним складом підприємства своїх працівників як робочої сили, яка в той же час, є досить витратною, оскільки вимагає високої заробітної плати, надбавок, премій та соціального гарантування. За таких умов підприємству набагато вигідніше працевлаштовувати претендентів на вакансію без досвіду роботи, з низьким рівнем кваліфікації, відсутністю бажання до кар'єрного зростання та низьким рівнем запитів. Разом із тим, враховуючи міжнародний досвід, в українських реаліях все більше актуалізується проблема формування «економіки знань», оскільки інноваційна та інші види діяльності підприємства неможливі без формування якісного конкурентоспроможного людського потенціалу та ефективності його використання. Водночас інноваційний розвиток підприємства передбачає залучення персоналу з інноваційним типом мислення, як сукупності знаньсвих, інтелектуальних, творчих компонентів, здатних задовольнити як потреби підприємства, так і економіки країни в цілому.

Компетентний персонал з інноваційним типом мислення характеризується здатністю до створення нових знань та їх активного використання, результатом чого мають стати нові ідеї, образи, що визначаються, насамперед, творчими здібностями до інноваційної діяльності [1]. В той же час, інноваційна діяльність на вітчизняних підприємствах недостатньо забезпечена такими працівниками. Безсумнівно, розвиток компетенцій персоналу відіграє особливо значущу роль у забезпеченні високого рівня не лише інноваційного розвитку, а й конкурентоспроможності підприємства. В результаті підвищення професійного розвитку персоналу відбувається поліпшення морально-психологічного клімату у структурних підрозділах підприємства, підвищується вмотивованість працівників до активізації трудової діяльності, забезпечується ефективна політика кадрового менеджменту тощо.

Разом із тим, процес підвищення інноваційної діяльності підприємства на основі використання компетентних працівників, необхідних для створення інновацій та втілення їх у життя, характеризується відсутністю сприятливих умов (економічного, організаційного, правового характеру) для ефективного використання якісних характеристик персоналу в інноваційній діяльності, а саме [2] недосконалою системою стимулювання інноваційної діяльності на підприємствах; низьким рівнем затребуваності творчої ініціативи; ненадійністю державної системи захисту прав на інтелектуальну власність; відсутністю сприятливих умов для впровадження інновацій.

Формування компетентнісних складових персоналу інноваційно активних підприємств повинна, насамперед, забезпечити сфера освітніх послуг. За умов, коли працівник забезпечений якісним освітнім рівнем та професійною підготовкою, відбувається розвиток ділових якостей, які сприяють зародженню новаторських та раціоналізаторських ідей та їх втілення в організаційно-управлінський та виробничий процеси. Таким чином, забезпечення підприємства конкурентоспроможним потенціалом є можливим завдяки нарощенню ним знань, що продукують нові ідеї. У цьому аспекті особливо значуща роль відводиться професійній освіті, яка ґрунтується на теоретичній підготовці у поєднанні з практичними заняттями на базі застосування інформаційних комп'ютерних технологій, сучасних методик і підходів в організації навчального процесу.

Обсяг якісно отриманих знань, рівень набутих вмінь і навиків здійснюють вплив на формування компетентності персоналу, тобто його спроможності здійснювати управлінську та виробничу діяльність, спираючись на свій освітньо-кваліфікаційний рівень, набутий досвід, навички, вміння, ціннісні орієнтації тощо [3]. Отже, до концепції підвищення компетентності персоналу у забезпеченні інноваційного розвитку мають входити знання, навички, здібності, психофізіологічні особливості, здібності, цінності, або ціннісні установки та можливості [4]. Через те, компетенція є тим інформаційним ресурсом підприємства, здатним забезпечити йому певні конкурентні переваги у ринковому середовищі. Відображенням матеріального втілення цих компетенцій є унікальні технології або інші інформаційно-інтелектуальні ресурси [5], що пояснюють здатність підприємства розвивати інноваційну діяльність, а його працівників – створювати для цього унікальні корпоративні знання.

Водночас використання компетентнісного підходу у забезпеченні інноваційного розвитку вітчизняних підприємств потребує розробки дієвого механізму, який базуватиметься на ефективному використанні людських ресурсів, підвищенні рівня заробітної плати, заходах із мотивації, здатних спонукати персонал промислових підприємств до активної трудової діяльності, нових методів оцінки якості роботи персоналу, поліпшення його соціальної забезпеченості та захищеності, інвестування професійного навчання, стажування та підвищення кваліфікації персоналу. Реалізація механізму підвищення компетенцій персоналу вимагає від керівників підприємств вживання заходів щодо забезпечення цього процесу за різними структурними компонентами (рис. 1).

Разом із тим, реалізувати концепцію підвищення компетентності персоналу промислових підприємств неможливо лише за участю керівного складу підприємства. За таких умов необхідною є консолідація зусиль держави, кадрових установ, керівників, найманих працівників, а також навчальних закладів в напрямі реформування політики у сфері освіти і професійної підготовки, зайнятості і доходів населення, охорони здоров'я, соціальної забезпеченості, інвестуванні в людський розвиток тощо.

Таблиця 1

Структурні компоненти підвищення компетенцій персоналу в системі забезпечення інноваційного розвитку підприємства

Структурні компоненти	Характеристика структурних компонентів підвищення компетенцій персоналу
Нормативно-правове забезпечення	Організація розробки і застосування науково-методичних положень про професійне навчання та розвиток персоналу; правове регулювання відносин між учасниками процесу підвищення кваліфікації та професійного навчання; захист прав і законних інтересів працівників щодо можливості здобуття освіти, професійного навчання, підвищення кваліфікації, саморозвитку та реалізації творчих здібностей.
Науково-методичне забезпечення	Встановлення норм, правил, вимог, характеристик, методів та інших даних, затверджених в установленому порядку, з приводу застосування дієвих форм і методів навчання працівників на виробництві; впровадження індивідуальних і колективних програм стажування й виробничого навчання відповідно до потреб персоналу; широке використання наочних матеріалів (ознайомлення з статтями, вивчення наукової літератури, інформація з Інтернет-ресурсів, перегляд фільмів та телевізійних передач).
Організаційно-управлінське забезпечення	Налагодження партнерських відносин між управлінським персоналом та підлеглими щодо професійного розвитку; організаційна підтримка працівників у процесі їх самоосвіти, здобуття вищої освіти; сукупність заходів, що проводяться керівництвом та відповідними службами щодо формування системи управління навчанням; забезпечення всіма необхідними засобами та створення комфортних умов для нормального функціонування та забезпечення професійного розвитку персоналу.
Кадрове забезпечення	Призначення наставників на підприємстві для проведення стажування або виробничого навчання; залучення фахівців із навчальних закладів і провідних підприємств галузі для ознайомлення із прогресивними досягненнями науки і техніки.
Фінансово-економічне забезпечення	Формування структури внутрішніх витрат на професійне навчання та розвиток персоналу; оплата договірних зобов'язань з навчальними закладами, кадровими агентствами, центрами підготовки, спрямованих на розвиток персоналу; використання методів матеріальної мотивації для заохочення працівників до навчання та саморозвитку.
Інформаційне забезпечення	Постійне інформування персоналу щодо можливостей та умов проходження професійного навчання, стажування або підвищення кваліфікації на підприємстві та поза його межами; проведення роз'яснювальних робіт щодо необхідності підвищення кваліфікації працівників.
Соціально-психологічне забезпечення	Створення сприятливого психологічного клімату у колективі, формуванні гарних відносин між керівництвом та підлеглими, що сприяють наданню можливості працівнику приймати самостійні рішення та стимулювати до професійного навчання, розвитку його творчих здібностей та підвищення професійних якостей тощо.

* розроблено автором

Отже, ефективне використання компетентнісного підходу у забезпеченні інноваційного розвитку промислових підприємств повинно здійснюватись на основі посилення вимог до самостійної роботи працівників, яка розвиває здатність до реалізації творчих здібностей, новаторства, індивідуального мислення тощо; створення сприятливих організаційно-економічних та правових умов для професійного розвитку персоналу; розроблення концепції підготовки працівників до інноваційної діяльності; реформування системи освіти в країні, зокрема професійної, шляхом розробки нових державних освітніх стандартів; забезпечення розробки механізмів реалізації напрямів державних програм зі стимулювання розвитку інноваційної діяльності підприємств; розроблення заходів із підвищення рівня мотивації персоналу до інноваційної праці, підвищення рівня інноваційної активності працівників; створення сприятливих умов для розвитку якісних характеристик у персоналу, необхідних для створення новацій та для реалізації інноваційного потенціалу.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Відповідно до отриманих результатів можна стверджувати, що забезпечення інноваційного розвитку підприємства на основі компетентнісного підходу є запорукою формування конкурентних переваг у підприємства та досягнення ним стратегічних цілей розвитку.

Використання компетентного персоналу в інноваційній діяльності забезпечить високий рівень підвищення рентабельності виробництва, збільшення вартості його активів, поліпшення ефективності використання ресурсів та формування у підприємства привабливого іміджу. Зважаючи на це, стратегічним завданням кадрового менеджменту підприємств, які займаються інноваційною та іншими видами діяльності, є всебічний розвиток якісних характеристик персоналу. Перспективи подальших досліджень полягають у розробці науково-методичних рекомендацій щодо формування механізму мотивації високопродуктивної праці персоналу у забезпеченні інноваційного розвитку підприємства.

Література

1. Ткаченко А. М. Професійний розвиток персоналу – нагальне завдання сьогодення / А. М. Ткаченко, К. А. Марченко // Економічний вісник Донбасу. – 2014. – № 1(34). – С. 194–197.
2. Грішнова О. А. Інноваційна стратегія управління персоналом у контексті забезпечення конкурентоспроможності підприємства / О. А. Грішнова, Н. М. Поливяна // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2009. – № 1(2). – С. 64–75.
3. Колот А. М. Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань / А. М. Колот // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 4. – С. 4–9.
4. Петрова І. Л. Управління персоналом, засноване на компетенціях [Електронний ресурс] / Петрова І. Л. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum%20/
5. Ревуцька Н. В. Формування концепції інтелектуалізації бізнесу в сучасній парадигмі управління / Н. В. Ревуцька // Формування ринкової економіки : зб. наук. пр. Спец. вип.: Економіка підприємства: теорія і практика. – Київ : КНЕУ, 2008. – Ч. II. – С. 543–548.

References

1. Tkachenko A. M. Profesiynyi rozvytok personalu – nahalne zavdannia sohodennia / A. M. Tkachenko, K. A. Marchenko // Ekonomichnyi visnyk Donbasu. – 2014. – № 1(34). – S. 194–197.
2. Hrishnova O. A. Innovatsiina stratehiia upravlinnia personalom u konteksti zabezpechennia konkurentospromozhnosti pidpryiemstva / O. A. Hrishnova, N. M. Polyviana // Naukovyi visnyk ChDIEU. – 2009. – № 1(2). – S. 64–75.
3. Kolot A. M. Innovatsiina pratsia ta intelektualnyi kapital u systemi faktoriv formuvannia ekonomiky znan / A. M. Kolot // Ukraina: aspekty pratsi. – 2007. – № 4. – S. 4–9.
4. Petrova I. L. Upravlinnia personalom, zasnovane na kompetentsiiah [Elektronnyi resurs] / Petrova I. L. – Rezhym dostupu : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum%20/
5. Revutska N. V. Formuvannia kontseptsii intelektualizatsii biznesu v suchasni paradyhmi upravlinnia / N. V. Revutska // Formuvannia rynkovoї ekonomiky : zb. nauk. pr. Spets. vyp.: Ekonomika pidpryiemstva: teoriia i praktyka. – Kyiv : KNEU, 2008. – Ch. II. – S. 543–548.

Рецензія / Peer review 31.10.2018 Надрукована / Printed: 05.12.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Нижник В. М.

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-88-93

ЧЕРЕП О. Г.

Запорізький національний університет

ВРАХУВАННЯ ЕТАПІВ СИСТЕМИ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ З УРАХУВАННЯМ МАРКЕТИНГОВОЇ І ТЕХНОЛОГІЧНОЇ СКЛАДОВИХ

Досліджено процес формування стратегії інноваційної діяльності промислових підприємств. Обґрунтовано вибір альтернативної стратегії залежно від рівня розвитку підприємства та за результатами проведеного аналізу компонентів інноваційної діяльності необхідно обирати із переліку запропонованих стратегій ту, яка в більшій мірі відповідає отриманим результатам, рівню фінансово-господарської, інноваційної діяльності. Запропоновано основні етапи системи формування стратегії інноваційного розвитку економічного механізму промислових підприємств. Охарактеризовано етапи стратегії інноваційної діяльності промислових підприємств. Виконано детальне прогнозування результативності стратегії економічного механізму інноваційної діяльності (ЕМІД) на підприємствах машинобудування. Для прогнозування використано регресійний аналіз як метод прогнозування діяльності промислових підприємств Запорізької області, що дозволив розрахувати шукані величини за кожним видом стратегії ЕМІД, тобто інноваційна, інвестиційна, маркетингова, технологічна, виробнича, фінансово-економічна.

Ключові слова: стратегія інноваційного розвитку, промислові підприємства, етапи, економічний механізм інноваційної діяльності.

CHEREP O.

Zaporizhzhia National University

STAGES INTRODUCTION OF BUSINESS INNOVATIVE DEVELOPMENT STRATEGY'S SYSTEM FORMATION WITH CONSIDERATION OF MARKETING AND TECHNOLOGICAL COMPONENTS

The process of industrial enterprises' innovative development strategy formation has been studied. The choice of an alternative strategy depending on the level of enterprise development has been proved. Analysis' results of innovation activity components have revealed that it is necessary to choose from the list of proposed strategies the one that corresponds to the obtained results, as well as the level of financial and economic, innovative activity. The main stages of system formation of industrial enterprises' economic framework's innovative development strategy have been suggested and characterized. Particularly at the first stage, the advantages of the strategy and the disadvantages of innovation development are determined, which necessitates the development of measures to increase its efficiency. The second stage involves determining the effectiveness of the chosen strategy and monitoring its development process. The third stage is happening to improve the efficiency of the selected development strategy of innovation activities. Comprehensive forecasting of economic mechanism's innovative activity strategy performance at the machine-building enterprises has been fulfilled. Regression analysis have been used as the method to forecast the activities of Zaporizhzhia region's industrial enterprises. That allowed to calculate the desired values for each type of the economic mechanism's innovative activity strategy, i.e. innovative, investment, marketing, technological, operation, financial and economic. The results of the regression analysis by Motor Sich PJSC showed an increase in investment, marketing, technological, financial and economic strategies and the reduction of innovation, production strategies. This indicates the feasibility of their implementation in the future provided that the innovation practice is improved, the innovation activity is recovered, the modern equipment is used, the production process is automated, new technologies are attracted and the experience with foreign partners on innovative development is exchanged.

Key words: strategy of innovation development, industrial enterprises, stages, economic mechanism of innovation activity.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процес прогнозування інноваційної діяльності, інноваційного розвитку, інновацій, обсягів реалізованої інноваційної продукції було проаналізовано в працях вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких Аннаєв Б. С. [1], Анкудович Т. Є. [2], Бальтюкевич В. В. [3], Барташевська Ю. М. [4], Волощук К. Б. [5], Волощук Л. О. [6, 7], Грабарчук О. О. [8], Ілляшенко Н. С. [9], Кліменко В. В. [10], Носовець О. І. [6], Продіус І. П. [10], Росохата А. С. [9].

Проте, незважаючи на існуючі розробки, питання щодо формування стратегії розвитку економічного механізму інноваційної діяльності промислових підприємств залишається дослідженням не в повній мірі. Загалом, не визначеними залишаються такі проблемні аспекти: спрямованість стратегії на розвиток ЕМ; роль стратегії під час розробки економічного механізму; особливості розробки, представлення та реалізації стратегії; формування декількох стратегій розвитку ЕМІД і ефективність інноваційної діяльності, розвитку інноваційного потенціалу за умови їх використання; прогнозування результативності кожного виду стратегії ЕМІД.

Постановка проблеми. У процесі формування стратегії доцільно проводити прогнозування її результативності задля оцінки доцільності використання в наступних періодах, виявлення слабких та сильних сторін інноваційної діяльності (ІД), можливостей до розвитку, а також з метою розрахунку прогнозовної величини запропонованих стратегій, що сприятиме розробці заходів щодо впровадження

наведених стратегій в перспективі. Крім того, організовується вибір альтернативної стратегії залежно від рівня розвитку підприємства, тобто за результатами проведеного аналізу компонентів інноваційної діяльності обирається із переліку запропонованих стратегій та, яка в більшій мірі відповідає отриманим результатам, рівню фінансово-господарської, інноваційної діяльності. Саме обрана стратегія дозволить якнайповніше забезпечити покращення всіх сторін діяльності підприємства, сформувати перспективи подальшого розвитку, обрати більш прибутковий варіант функціонування.

Обрана стратегія впроваджується в діяльність промислового підприємства, тобто відбувається визначення цілей, завдань, прийняття рішень, розвиток та застосування економічного механізму інноваційної діяльності. У процесі використання стратегії формуються критерії щодо оцінки її ефективності: характер ризику; часовий параметр; інноваційно-інвестиційний характер; швидкість виробництва нової продукції; коливання суми витрат; коротко-, середньо- та довгостроковий успіх; ритмічність проведення науково-дослідних робіт; ступінь впровадження інновацій; переваги та недоліки стратегії; рівень готовності підприємства до застосування стратегії.

Виклад основного матеріалу. У процесі формування стратегії, доцільно визначити її переваги та недоліки розвитку ІД, що дозволяє визначити слабкі місця стратегії, що впроваджується і передбачає розробку заходів щодо підвищення її ефективності. Крім того, визначення переваг стратегії розвитку підтверджує ефективність її використання. На наступному етапі визначається ефективність обраної стратегії, тобто можливість досягнення бажаних результатів. Також відбувається контроль за розробкою стратегії, дотриманням послідовності всіх етапів її розробки, що підвищує ефективність процесу розробки та проводиться корегування стратегії за умови, якщо виявлені порушення на певних етапах системи формування стратегії, обрана стратегія не відповідає бажаним результатам, що сприяє внесенню коректив та мінімізації ризикових ситуацій.

На останньому етапі за умови, якщо економічний ефект від впровадження обраної стратегії розвитку ІД не досягнуто, відбувається підвищення її ефективності, вживання заходів щодо вирішення виявлених проблем та за умови отримання очікуваних результатів – оцінюються перспективи ІД підприємства, відбувається аналіз фінансового стану, порівняння результатів діяльності до та після впровадження стратегії, встановлюються перспективи розвитку на майбутнє. На даному етапі приймається рішення щодо доцільності використання стратегії розвитку ЕМІД в наступних періодах розвитку.

Охарактеризувавши основні етапи системи формування стратегії, зупинимося більш детально на процесі прогнозування результативності запропонованих нами видів стратегії ЕМІД на підприємствах машинобудування. В процесі дослідження нами було використано регресійний аналіз як метод прогнозування, що дозволив розрахувати шукані величини за кожним видом стратегії ЕМІД, тобто: інноваційна, інвестиційна, маркетингова, технологічна, виробнича, фінансово-економічна.

З метою проведення регресійного аналізу нами було проаналізовано фінансово-господарську, інноваційну діяльність підприємств машинобудування та визначено групу показників, які в більшій мірі враховують специфіку їх діяльності та здійснюють вагомий вплив на прогнозні шукані величини кожної стратегії за визначений період. Шляхом аналізу групи показників за 2012–2016 рр. було розраховано коефіцієнти цих показників за регресією та зроблено прогноз шуканих величин за кожним видом стратегії. Прогноз на 2017 р. було здійснено на підставі співставлення фінансового значення груп показників на кінець 2016 р. (взято зі звітності підприємств) та розрахованих коефіцієнтів регресії для даних показників. Саме виокремлення групи показників дозволило спрогнозувати шукані величини стратегії розвитку ЕМІД та проведення регресійного аналізу дало змогу встановити взаємозв'язки між обраними показниками.

Одночасно, необхідність впровадження запропонованих стратегій розвитку ЕМІД було визначено шляхом розрахунку прогнозованої величини кожного виду стратегії по підприємствам ПАТ «Мотор Січ», ПАТ «Запорізький механічний завод» у 2017 р. Відповідно, проаналізуємо діяльність ПАТ «Мотор Січ» за 2012–2016 рр. та проведемо регресійний аналіз показників за кожною стратегією розвитку ЕМІД. Першочергово було здійснено регресійний аналіз інноваційної, інвестиційної стратегій шляхом врахування обраної групи показників за період 2012–2016 рр. (табл. 1).

Виходячи з отриманих даних регресійного аналізу за інноваційною стратегією, видно, що обрані показники у 2016 р. проти 2015 р. мали змінну динаміку, тобто відбулося зменшення чистого доходу від реалізації інноваційної продукції на 525511 тис. грн, прибутку від продажу продукції ІД – на 415096 тис. грн, собівартості реалізованої продукції ІД – на 110415 тис. грн, фінансового результату ІД до оподаткування на 307130 тис. грн та одночасне зростання виробленої продукції від ІД – на 84605 од., капіталу, що спрямовується на ІД, – на 403655 тис. грн, фінансових витрат ІД – на 18330 тис. грн (табл. 1). При цьому показники за інвестиційною стратегією у 2016 р. відносно 2015 р. мали таку тенденцію: чистий прибуток від ІД скоротився на 476716 тис. грн; загальна сума інвестицій зменшилася на 67704 тис. грн; сума власних інвестицій зросла на 2107575 грн; власний капітал зріс на 2018276 грн; довгострокові зобов'язання зросли на 1930012 грн; оборотні активи підвищилися на 3593468 грн. Враховуючи результати регресійного аналізу, який дозволив проаналізувати вплив обраних показників на шукану величину, розраховано прогнозні значення інноваційної та інвестиційної стратегії розвитку ЕМІД шляхом побудови регресійного рівняння для кожної з них (формули 1-2):

$$\text{ЧП}_{\text{ід}} = -247682,75 + X_1 * \text{ГП}_{\text{ід}} + X_2 * \text{ЧДРП}_{\text{ід}} + X_3 * \text{ППрП} + X_4 * \text{СРП} + X_5 * \text{ФР}_{\text{ідО}} + X_6 * \text{ВК}_{\text{ід}} + X_7 * \text{ФВ}_{\text{ід}}, \quad (1)$$

де $\text{ЧП}_{\text{ід}}$ – чистий прибуток ІД, тис. грн.;

$$\text{ДІнвД} = -7860,73 + X_1 * \text{ЧП}_{\text{ід}} + X_2 * \text{ФВ}_{\text{ід}} + X_3 * \text{ВІнв} + X_4 * \text{СІнв} + X_5 * \text{ВК} + X_6 * \text{ДЗ} + X_7 * \text{ОА}, \quad (2)$$

де ДІнвД – дохід від інвестиційної діяльності, тис. грн.

Використання формули 1 дозволило розрахувати прогнозу величину за інноваційною стратегією шляхом врахування отриманих коефіцієнтів за регресією та сум визначеної групи показників на кінець 2016 р. (Офіційний сайт ПАТ «Мотор Січ»). Прогнозна сума чистого прибутку від ІД у 2017 р. становила 341253,60 тис. грн та є нижчою від 2016 р. на 31990 тис. грн, або 8%. Значенням, яке визначає результативність інвестиційної стратегії розвитку є дохід від інвестиційної діяльності та відповідно до формули 2 його прогноз становитиме 101089 тис. грн і перевищує дані 2016 р. на 2867 тис. грн, або 3%. Отже, прогнозні дані свідчать про доцільність впровадження інвестиційної стратегії ЕМІД, зростання інвестиційної діяльності та необхідність корегування інноваційної стратегії, адже за прогнозом ІД дещо погіршиться у 2017 р.

Таблиця 1

Регресійний аналіз групи показників за інноваційною та інвестиційною стратегіями розвитку ЕМІД по ПАТ «Мотор Січ»

Показники	Коефіцієнти	Стандартна помилка	t-статистика	P-Значення	Нижче 95%	Верхнє 95%	Нижче 95,0%	Верхнє 95,0%
Інноваційна стратегія								
Чистий прибуток від ІД – $\text{ЧП}_{\text{ід}}$	-247682	104617	-2,37	0,04	-475623,6	-19741,89	-475623,6	-19741,89
X_1 готова продукція від ІД – $\text{ГП}_{\text{ід}}$	3,20	2,92	1,09	0,30	-3,17	9,57	-3,17	9,57
X_2 – чистий дохід від реалізації продукції ІД – $\text{ЧДРП}_{\text{ід}}$	0,05	0,24	0,23	0,82	-0,46	0,57	-0,46	0,57
X_3 – прибуток від продажу інновац. продукції – ППрП	0,12	0,32	0,38	0,71	-0,58	0,82	-0,58	0,82
X_4 собівартість реаліз. інноваційної продукції – СРП	0,39	0,29	1,34	0,21	-0,24	1,02	-0,24	1,02
X_5 – фінансовий результат ІД до оподаткування – $\text{ФР}_{\text{ідО}}$	1,82	0,50	3,65	0,00	0,73	2,91	0,73	2,91
X_6 – власний капітал на ІД – $\text{ВК}_{\text{ід}}$	-0,44	0,21	-2,12	0,06	-0,89	0,01	-0,89	0,01
X_7 – фінансові витрати ІД – $\text{ФВ}_{\text{ід}}$	5,17	5,04	1,03	0,33	-5,81	16,16	-5,81	16,16
Дохід від інвестиційної діяльності ДІнвД	-7860,73	31623,60	-0,25	0,81	-76762,64	61041,18	-76762,64	61041,18
X_1 чистий прибуток від ІД – $\text{ЧП}_{\text{ід}}$	0,14	0,04	3,46	0,00	0,05	0,23	0,05	0,23
X_2 – фінансові витрати ІД – $\text{ФВ}_{\text{ід}}$	-1,12	1,36	-0,82	0,43	-4,09	1,85	-4,09	1,85
X_3 – власні інвестиції – ВІнв	-0,01	0,01	-1,20	0,25	-0,04	0,01	-0,04	0,01
X_4 загальна сума інвестицій – СІнв	0,11	0,06	1,80	0,10	-0,02	0,24	-0,02	0,24
X_5 – власний капітал – ВК	0,00	0,01	0,19	0,86	-0,03	0,03	-0,03	0,03
X_6 довгострокові зобов'язання – ДЗ	0,01	0,01	0,53	0,61	-0,02	0,04	-0,02	0,04
X_7 – оборотні активи – ОА	0,01	0,01	1,09	0,30	-0,01	0,04	-0,01	0,04

Примітка: розроблено автором

Далі розглянемо результати регресійного аналізу показників у 2012–2016 рр. за маркетинговою та технологічною стратегіями ЕМІД по ПАТ «Мотор Січ». Дані табл. 2 показують, що за маркетинговою стратегією у 2016 р. проти 2015 р. відбулося зростання готової продукції від ІД на 84605,43 тис. грн, фінансових витрат – на 90161 тис. грн, витрат на проведення маркетингової діяльності – на 7212 тис. грн,

позикових коштів, що спрямовуються на маркетингову діяльність, – на 188066,96 тис. грн та одночасно скоротився чистий дохід від реалізації продукції ІД на 525511,68 тис. грн, обсяг реалізованої інноваційної продукції – на 492667,2 тис. грн.

Таблиця 2

Регресійний аналіз групи показників за маркетинговою та технологічною стратегіями розвитку ЕМІД по ПАТ «Мотор Січ»

Показники	Коефіцієнти	Стандартна помилка	t-статистика	P-Значення	Нижнє 95%	Верхнє 95%	Нижнє 95,0%	Верхнє 95,0%
Маркетингова стратегія								
Прибуток від продажу продукції ІД – ППрП _{ІД}	-438328	123999,87	-3,53	0,00	-704281	-172374	-704281	-172374
X ₁ – готова продукція ІД – ГП _{ІД}	1,98	2,16	0,91	0,38	-2,66	6,61	-2,66	6,61
X ₂ – чистий дохід від реалізації продукції ІД – ЧДРП _{ІД}	0,11	0,45	0,24	0,81	-0,86	1,08	-0,86	1,08
X ₃ – обсяг реалізованої інноваційної продукції – ОРП	0,71	0,48	1,49	0,16	-0,31	1,74	-0,31	1,74
X ₄ – фінансові витрати – ФВ	1,06	0,90	1,18	0,26	-0,86	2,98	-0,86	2,98
X ₅ – витрати на проведення маркетингової діяльності – ВпМД	0,00	0,00	65535	0,16	0,00	0,00	0,00	0,00
X ₆ – позикові кошти, що спрямовуються на маркетингову діяльність – ПКМД	-0,49	0,42	-1,18	0,01	-1,39	0,40	-1,39	0,40
Технологічна стратегія								
Загальний обсяг нового обладнання – ЗобНОБ	-3123280	1576980	-1,98	0,07	-6505567	259007,11	-6505567	259007
X ₁ – чистий прибуток від ІД – ЧП _{ІД}	-0,24	0,37	-0,66	0,52	-1,04	0,55	-1,04	0,55
X ₂ – заробітна плата – ЗП	201,48	95,30	2,11	0,05	-2,92	405,87	-2,92	405,87
X ₃ – позиковий капітал – ПК	0,13	0,06	2,19	0,05	0,00	0,27	0,00	0,27
X ₄ – застаріле обладнання – Зобл	0,00	0,00	65535	0,03	0,00	0,00	0,00	0,00
X ₅ – основні засоби – ОЗ	0,34	0,11	2,92	0,01	0,09	0,58	0,09	0,58
X ₆ – фінансові витрати ІД – ФВ _{ІД}	-0,67	24,59	-0,03	0,98	-53,41	52,06	-53,41	52,06

Примітка: розроблено автором

Поряд з цим за технологічною стратегією ЕМІД у 2016 р. проти 2015 р. маємо динаміку таких показників: зростання позикового капіталу на 2350837 тис. грн, застарілого обладнання – на 425521,44 тис. грн, основних засобів – на 2659509 тис. грн, фінансових витрат ІД – на 18330 тис. грн, скорочення чистого прибутку від ІД – на 476716 тис. грн, заробітної плати – на 700 тис. грн. Отже, виділення групи показників, які мають найбільший вплив на шукану прогнозу величину, відповідних коефіцієнтів регресії (табл. 3) дозволило сформувати регресійне рівняння для маркетингової та технологічної стратегій ЕМІД (формули 3-4):

$$\text{ППрП}_{\text{ІД}} = -438328,23 + X_1 * \text{ГП}_{\text{ІД}} + X_2 * \text{ЧДРП}_{\text{ІД}} + X_3 * \text{ОРП} + X_4 * \text{ФВ} + X_5 * \text{ВпМД} + X_6 * \text{ПКМД}, \quad (3)$$

де ППрП_{ІД} – прибуток від продажу продукції ІД, тис. грн.;

$$\text{ЗобНОБ} = -3123280,12 + X_1 * \text{ЧП}_{\text{ІД}} + X_2 * \text{ЗП} + X_3 * \text{ПК} + X_4 * \text{Зобл} + X_5 * \text{ОЗ} + X_6 * \text{ФВ}_{\text{ІД}}, \quad (4)$$

де ЗобНОБ – загальний обсяг нового обладнання.

Прогнозною величиною маркетингової стратегії є прибуток від продажу продукції ІД, що дозволяє оцінити результативність даної стратегії та відповідно до формули 3 було визначено прогноз прибутку від продажу продукції ІД, який становив у 2017 р. 1082564,73 тис. грн, що перевищує суму 2016 р. на 69930 тис. грн. За формулою 5.4 було розраховано за 2017 р. прогноз загального обсягу нового обладнання, який становив 5889960,40 тис. грн і перевищував розмір 2016 р. на 33757 тис. грн та є показником технологічної стратегії.

Отримані дані свідчать про можливість активізації інноваційної діяльності шляхом налагодження функціонування маркетингового відділу щодо збуту інноваційної продукції та підвищення забезпеченості підприємства сучасним обладнанням.

Останніми були проаналізовані показники виробничої, фінансово-економічної стратегій ЕМІД по ПАТ «Мотор Січ» у 2012–2016 рр. та здійснено регресійний аналіз (табл. 3).

Таблиця 3

Регресійний аналіз групи показників за виробничою, фінансово-економічною стратегіями розвитку ЕМІД по ПАТ «Мотор Січ»

Показники	Коефіцієнти	Стандартна помилка	t-статистика	P-Значення	Нижнє 95%	Верхнє 95%	Нижнє 95,0%	Верхнє 95,0%
Виробнича стратегія								
Вироблено продукції від ІД – ВП _{ІД}	15915	53900	0,30	0,77	-102718	134548	-102718	134548
X ₁ – заробітна плата – ЗП	0,52	3,97	0,13	0,90	-8,21	9,26	-8,21	9,26
X ₂ – чисельність працюючих – ЧПрац	-1,95	1,01	-1,92	0,08	-4,19	0,28	-4,19	0,28
X ₃ – витрати на науково-дослідні роботи – ВндР	0,49	0,61	0,80	0,44	-0,86	1,84	-0,86	1,84
X ₄ – обсяг обчислювальної техніки інноваційного розвитку – ОБТІР	0,10	0,03	3,44	0,01	0,03	0,16	0,03	0,16
X ₅ – частка інновацій у виробництві – ЧІннВ	0,00	0,08	-0,06	0,96	-0,17	0,16	-0,17	0,16
X ₆ – фінансові витрати ІД – ФВ _{ІД}	1,81	0,89	2,04	0,07	-0,14	3,76	-0,14	3,76
X ₇ – чистий прибуток ІД – ЧП _{ІД}	-0,03	0,02	-1,17	0,27	-0,07	0,02	-0,07	0,02
X ₈ – прибуток від продажу продукції ІД – ППРП _{ІД}	0,00	0,03	-0,17	0,87	-0,06	0,05	-0,06	0,05
Фінансово-економічна стратегія								
Чистий прибуток – ЧП	2248323	3153589	0,71	0,52	-6507445	11004092	-6507445	11004092
X ₁ – чистий прибуток ІД ЧП _{ІД}	3,75	1,74	2,15	0,10	-1,09	8,59	-1,09	8,59
X ₂ – чистий дохід від реалізації продукції ІД – ЧДРП _{ІД}	1,07	1,91	0,56	0,60	-4,23	6,38	-4,23	6,38
X ₃ – чистий дохід від реалізації продукції – ЧДРП	0,02	0,33	0,06	0,95	-0,88	0,92	-0,88	0,92
X ₄ – фінансові витрати – ФВ	2,19	4,01	0,55	0,61	-8,95	13,33	-8,95	13,33
X ₅ – фінансові витрати ІД – ФВ _{ІД}	-127,30	96,70	-1,32	0,26	-395,78	141,18	-395,78	141,18
X ₆ – власний капітал – ВК	0,34	0,25	1,35	0,25	-0,35	1,03	-0,35	1,03
X ₇ – позиковий капітал ПК	0,22	0,51	0,43	0,69	-1,19	1,63	-1,19	1,63
X ₈ – середня величина дебіторс. заборгованості – ДЗ	0,96	0,81	1,18	0,30	-1,28	3,20	-1,28	3,20
X ₉ – середня величина кредиторської заборгованості – КЗ	0,41	0,63	0,65	0,55	-1,33	2,15	-1,33	2,15
X ₁₀ – власні оборотні кошти – ВОК	0,87	0,49	1,76	0,15	-0,50	2,24	-0,50	2,24
X ₁₁ – готова продукція – ГП	-17,19	9,81	-1,75	0,15	-44,43	10,04	-44,43	10,04
X ₁₂ – вироблено продукції від ІД – ВП _{ІД}	45,21	31,90	1,42	0,23	-43,36	133,77	-43,36	133,77
X ₁₃ – обсяг реалізованої інноваційної продукції – ОРІП	-6,00	3,55	-1,69	0,17	-15,87	3,86	-15,87	3,86
X ₁₄ – чисельність працюючих – ЧисПр	-37,26	75,25	-0,50	0,65	-246,18	171,66	-246,18	171,66
X ₁₅ – заробітна плата від ІД – ЗП _{ІД}	-65,00	203,20	-0,32	0,77	-629,16	499,16	-629,16	499,16

Примітка: розроблено автором

За обраними показниками впливу на виробничу стратегію у 2016 р. проти 2015 р. спостерігається зростання чисельності працюючих на 20 осіб, витрат на науково-дослідні роботи – на 10819 тис. грн, обсягу обчислювальної техніки інноваційного розвитку – на 249993 грн та зменшення частки інновацій у виробництво – на 26040 тис. грн, чистого прибутку від ІД – на 476716 тис. грн, прибутку від продажу продукції ІД – на 415096 тис. грн. Серед показників фінансово-економічної стратегій у 2016 р. відносно 2015 р. відбулося скорочення чистого доходу від реалізації продукції на 3284448 грн, дебіторської заборгованості – на 139410 грн, кредиторської заборгованості – на 1058249 грн, обсягу реалізованої інноваційної продукції – на 492667 грн, заробітної плати від ІД – на 840 грн та зростання фінансових витрат – на 90161 тис. грн, фінансових витрат на ІД – на 18330 тис. грн, власного капіталу – на 2018276 грн, позикового капіталу – на 2350837 грн, власних оборотних коштів – на 3161214 грн, готової продукції – на 405906 грн, виробленої продукції від ІД – на 84605 тис. грн. Відповідно до проаналізованих показників та даних табл. 3 регресійне рівняння для виробничої, фінансово-економічної стратегій ЕМІД має вигляд формул 5-6:

$$ВП_{ід} = 15915,24 + X_1 * ЗП + X_2 * ЧП_{прац} + X_3 * В_{ндР} + X_4 * ОбТІР + X_5 * Ч_{іннВ} + X_6 * ФВ_{ід} + X_7 * ЧП_{ід} + X_8 * ПП_{ід}, \quad (5)$$

де $ВП_{ід}$ – вироблено продукції від ІД, тис. грн.;

$$\begin{aligned} ЧП = 2248323,83 + X_1 * ЧП_{ід} + X_2 * ЧДРП_{ід} + X_3 * ЧДРП + X_4 * ФВ + X_5 * ФВ_{ід} + X_6 * ВК + X_7 * ПК + X_8 * ДЗ + X_9 * \\ * КЗ + X_{10} * ВОК + X_{11} * ГП + X_{12} * ВП_{ід} + X_{13} * ОРІП + X_{14} * ЧисПр + X_{15} * ЗП_{ід}, \end{aligned} \quad (6)$$

де ЧП – чистий прибуток, тис. грн.

Шуканим показником виробничої стратегії ЕМІД є обсяг виробленої продукції від ІД та розмір прогнозу шуканої величини у 2017 р. відповідно до формули 5.5 становив 173501,41 тис. грн, що є нижчим від 2016 р. на 6347 тис. грн, чи 3%. За формулою 6 було розраховано прогнозну величину фінансово-економічної стратегії, тобто суму чистого прибутку, який у 2017 р. становитиме 1965728,45 тис. грн та перевищуватиме розмір 2016 р. на 1285 тис. грн, або 0,06%. Отже, у 2017 р. за умови впровадження фінансово-економічної стратегії матимемо покращення результатів інноваційної, фінансової діяльності та існує потреба у налагодженні процесу виробництва інноваційної продукції.

Висновки. За результатами розрахунку прогнозних величин запропонованих стратегій ЕМІД слід відзначити, що у 2017 р. по ПАТ «Мотор Січ» маємо зростання інвестиційної, маркетингової, технологічної, фінансово-економічної та зниження інноваційної, виробничої стратегій, що свідчить про доцільність їх впровадження в майбутньому за умови покращення інноваційної діяльності, відновлення інноваційної активності, використання сучасного обладнання, автоматизації процесу виробництва, залучення нових технологій, обміну досвідом з іноземними партнерами щодо інноваційного розвитку. Крім того, використання даних стратегій дозволить підвищити інвестиційну привабливість, збільшити обсяг виробництва інноваційної продукції, кількість нового обладнання, активізувати роботу маркетингового відділу, залучити нові технології виробництва, покращити показники фінансово-господарської діяльності.

Література

1. Аннаєв Б.С. Формування інноваційного потенціалу: можливості підприємства та умови ринку / Б.С. Аннаєв // Економіка. Менеджмент. Бізнес. – 2014. – № 3. – С. 14–21.
2. Анкудович Т.Є. Методологічні засади моделювання індикаторів інноваційного розвитку промисловості / Т.Є. Анкудович // Бізнес Інформ. – 2011. – № 11. – С. 60–62.
3. Бальтюкевич В.В. Формування інноваційної стратегії підприємства / В.В. Бальтюкевич // Праці Одеського політехнічного університету. – 2011. – № 2(36). – С. 307–311.
4. Барташевська Ю.М. Аналіз інноваційного розвитку машинобудування України / Ю.М. Барташевська // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. – 2014. – Вип. 5(2). – С. 15–17.
5. Волошук К.Б. Прогнозування інноваційної діяльності підприємств / К.Б. Волошук // Інноваційна економіка. – 2013. – № 8(46). – С. 73–77.
6. Волошук Л.О. Прогнозування інноваційної активності промислових підприємств інструментами імітаційного моделювання бізнес-процесів / Л.О. Волошук, О.І. Носоєць // Економіка: реалії часу. – 2015. – № 6(22). – С. 147–155.
7. Волошук Л.О. Інноваційна діяльність та розвиток промислових підприємств України: проблеми статистичного та економічного аналізу / Л.О. Волошук // Проблеми економіки. – 2014. – № 4. – С. 269–274.
8. Грабарчук О.О. Вибір альтернативних стратегій на засадах урахування інноваційного потенціалу підприємств / О.О. Грабарчук // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – 2016. – Вип. 41, Ч. 1. – С. 10–16.
9. Ілляшенко Н.С. Формування організаційно-економічного механізму прогнозування перспективних напрямів інноваційного розвитку промислового підприємства [Електронний ресурс] / Н.С. Ілляшенко, А.С. Росохата // Ефективна економіка. – 2015. – № 1. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z>
10. Продіус І.П. Удосконалення управління інноваційною діяльністю на промислових підприємствах / І.П. Продіус, В.В. Кліменко // Труды Одесского политехнического университета. – 2007. – Вип. 1. – С. 273–277.

References

1. Annaiev B.S. Formuvannya innovatsiinoho potentsialu: mozhlyvosti pidpryiemstva ta umovy rynku / B.S. Annaiev // Ekonomika. Menedzhment. Biznes. – 2014. – № 3. – С. 14–21.
2. Ankudovych T.Ie. Metodolohichni zasady modeliuвання indykatoriv innovatsiinoho rozvytku promyslovosti / T.Ie. Ankudovych // Biznes Inform. – 2011. – № 11. – С. 60–62.
3. Baltiuevych V.V. Formuvannya innovatsiinoi stratehii pidpryiemstva / V.V. Baltiuevych // Pratsi Odeskoho politekhnichnoho universytetu. – 2011. – № 2(36). – С. 307–311.
4. Bartashevskya Yu.M. Analiz innovatsiinoho rozvytku mashynobuduvannya Ukrainy / Yu.M. Bartashevskya // Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnogo universytetu. Seriya: Ekonomichni nauky. – 2014. – Vyp. 5(2). – С. 15–17.
5. Voloshchuk K.B. Prohnozuvannya innovatsiinoi diialnosti pidpryiemstv / K.B. Voloshchuk // Innovatsiina ekonomika. – 2013. – № 8(46). – С. 73–77.
6. Voloshchuk L.O. Prohnozuvannya innovatsiinoi aktyvnosti promyslovykh pidpryiemstv instrumentamy imitatsiinoho modeliuвання biznes-protsesiv / L.O. Voloshchuk, O.I. Nosovets // Ekonomika: realii chasu. – 2015. – № 6(22). – С. 147–155.
7. Voloshchuk L.O. Innovatsiina diialnist ta rozvytok promyslovykh pidpryiemstv Ukrainy: problemy statystychnoho ta ekonomichnoho analizu / L.O. Voloshchuk // Problemy ekonomiky. – 2014. – № 4. – С. 269–274.
8. Hrabarchuk O.O. Vybir alternatyvnykh stratehii na zasadakh urakhuvannya innovatsiinoho potentsialu pidpryiemstv / O.O. Hrabarchuk // Zbirnyk naukovykh prats Cherkaskoho derzhavnogo tekhnolohichnoho universytetu. Seriya: Ekonomichni nauky. – 2016. – Vyp. 41, Ch. 1. – С. 10–16.
9. Illiashenko N.S. Formuvannya orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu prohnozuvannya perspektyvnykh napriamiv innovatsiinoho rozvytku promyslovoho pidpryiemstva [Elektronnyi resurs] / N.S. Illiashenko, A.S. Rosokhata // Efektivna ekonomika. – 2015. – № 1. – Rezhym dostupu : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z>
10. Prodius I.P. Udokonalennia upravlinnia innovatsiinoiu diialnistiu na promyslovykh pidpryiemstvakh / I.P. Prodius, V.V. Klimenko // Tруды Odesskoho polytekhnycheskogo unyversytetu. – 2007. – Vyp. 1. – С. 273–277.

Рецензія / Peer review 31.10.2018 Надрукована / Printed: 07.12.2018

Прорецензовано редакційною колегією

ОБЛІК ТА АУДИТ

УДК 336.148

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-94-97

БАРАНОВСЬКА В. Г.,

СМЕЦЬ В. В.

Київський національний торговельно-економічний університет

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРИНЦИПИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТТЄВОСТІ
В АУДИТІ ЗВІТНОСТІ

У статті обґрунтована значущість суттєвості в аудиті звітності, розглянуто підходи дослідників до визначення її сутності та наголошено на необхідності розробки та впровадження стандартизованих методологій, які дадуть змогу адекватно оцінювати рівень суттєвості та підвищувати ефективність роботи аудитора, з'ясовані чинники, які впливають на виникнення викривлень у фінансовій звітності.

Ключові слова: аудит звітності, суттєвість, рівень суттєвості, критерії для визначення суттєвості, аудиторське судження.

BARANOVSKA V.,

YEMETS V.

Kyiv National University of Trade and Economics

METHODOLOGICAL PRINCIPLES FOR DETERMINING SATISFACTION
IN AUDIT OF REPORTING

The purpose of the article is to clarify the methodological principles of determining the materiality of the audit report. The article substantiates the significance of materiality in the audit of accounts, examines the approaches of researchers to the definition of its essence, and emphasizes the need to develop and implement standardized methodologies that will allow to adequately assess the level of materiality and increase the efficiency of the auditor, the factors that influence the occurrence of distortions in financial statements. The detailed description of the stages of determining the materiality - the identification of its subject and the auditor's assessment of the probability of material inconsistency of the information on the subject of its economic and legal nature - are given. It is noted that the main problem today is the choice of tools to assess the significance, its size and influence on the audit judgment. The materiality of the distortion of financial reporting remains a subject with a fairly limited ability to clearly identify and measure, which ensures a stable presence of audit risk and a degree of distrust of the results of user audits. And, consequently, further research and development of practice in this very important field of audit activity are needed.

Keywords: audit of accounting, materiality, level of materiality, criteria for determining the materiality, audit judgment.

Постановка проблеми. «Суттєвість» є одним з найважливіших понять в аудиторській практиці, оскільки саме воно супроводжує аудитора з моменту визначення видів, обсягів та термінів здійснення аудиторських процедур і до формування аудиторського висновку. Мета аудитора – встановлюючи рівень суттєвості помилок у фінансовій звітності, підтвердити або заперечити її достовірність [1, с.225–226].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематикою суттєвості в аудиті звітності займалися Ф. Ф. Бутинець, Ф. О. Журавка, О. А. Кулагін, Р. Р. Кулик, К. О. Редько, О. Ю. Редько, В. В. Рядська, К. В. Саханевич, Б. Хант, В. М. Чубай та ін. Утім, сьогодні в літературі не висвітлені повною мірою всі аспекти її врахування в ході проведення аудиторської перевірки і підготовки обґрунтованого аудиторського висновку.

Метою статті є уточнення методологічних принципів визначення суттєвості в аудиті звітності.

Виклад основного матеріалу. Актуальність дотримання принципу суттєвості в аудиті обумовлена тим, що на сьогодні більше 42 % результатів аудиторських перевірок мають суттєві недоліки. Про це сповіщає IFAR, зокрема, її голова Брайан Хант [1].

Теоретична та практична значимість суттєвості в аудиті визначається такими чинниками: можливість у ході аудиторських процедур досліджувати окремі фінансово-господарські операції, які істотно впливають на величину активів, пасивів та фінансовий результат економічних агентів, а також залишити поза увагою аудитора незначні невідповідності або відхилення; потреба розкриття всієї інформації, яка може бути важливою для користувачів. При цьому аудиторський висновок, як і фінансова звітність, адресований численним користувачам, які на основі отриманої інформації приймають цілком певні управлінські рішення.

Особливість урахування суттєвості, її складність в тому, що кожний користувач має власні індивідуальні інтереси, які і визначають, що саме є суттєвим для них в отриманій фінансовій інформації.

Суттєвість є певним чином якісною мірою властивості інформації, яка уможливує вплив на управлінські рішення досвідченого та кваліфікованого користувача.

А от рівень суттєвості – це кількісна міра. Під рівнем суттєвості у аудиторській теорії та практиці зазвичай розуміють певне граничне викривлення фінансової звітності, починаючи з якого користувач цієї

звітності не зможе на її основі зробити правильні висновки та прийняти обґрунтовані економічні рішення. Цікаво, що неможливість прийняття такого рішення визначається апіорі, без будь-яких доказів чи обґрунтувань.

Особливе значення на сучасному етапі розвитку аудиту в Україні має розробка та впровадження стандартизованих методологій, які дадуть змогу адекватно оцінювати рівень суттєвості та підвищувати ефективність роботи аудитора.

Проблема визначення рівня суттєвості існує з моменту виникнення професій бухгалтер та аудитора. Ще Д. Фринскоф вважав «суттєвість» каменем спотикання бухгалтерського обліку, С. Олстейн називав її «ахіллесовою п'ятою» бухгалтерії. До розряду психології відносить концепцію суттєвості К. Монтис, важливою вважає дослідницька група з методів аудиту. Для П. Рейнинга даний показник є «незбагненним», а М. Рос взагалі вважав його «містичним».

На початку ХХ століття в британському журналі «Нагальні перспективи бухгалтерського обліку» Джин Чонг сформулював проблему використання суттєвості в аудиті. Автор вважав, що показник суттєвості визначається виходячи з професійного судження аудитора, при цьому не існує загальноприйнятої методики по її розрахунку, що робить суттєвість так званою сірою зоною аудиту. Вказуючи на відсутність єдиного розуміння, що ж таке «суттєвість», Д. Чонг вказує на наслідок – розрив очікування, коли в разі конфліктної ситуації аудитор може завжди посилається на суттєвість як своєрідну гарантію правильності свого рішення» [3].

В Україні далеко не всі погоджуються взагалі з поняттям «суттєвість». Наприклад, Ф. Ф. Бутинець зазначає: «Суттєвість в аудиті вигадали зарубіжні фахівці. Аудитор, який володіє технологією аудиторської перевірки, має виявляти будь-які відхилення від норм, стандартів та зафіксувати їх в аудиторському звіті, а замовник має сам оцінити суттєвість доведених до нього фактів» [4].

Вперше поняття «суттєвість» з'являється в «Національних нормативах аудиту в Україні», які були затверджені ще в грудні 1998 року, а саме в ННА № 11 «Суттєвість та взаємозв'язок з ризиком аудиторської перевірки», відповідно до яких інформація є суттєвою, якщо її відсутність або перекурення може вплинути на економічні рішення користувачів, які приймаються на підставі фінансових звітів.

Узагальнюючи визначення, наведені в нормативно-правових актах, можна зазначити, що поняття «суттєвість» розглядається переважно як:

- один з принципів бухгалтерського обліку та аудиту;
- основна вимога до фінансової звітності;
- характеристика якості фінансової звітності.

В редакції МСА 320 «Суттєвість при плануванні та проведенні аудиту» 2014 року вперше з'являється визначення несуттєвих – «явно незначних» викривлень. Питання, які є «явно незначними», обираються аудитором у вигляді встановлення певної суми, нижче від якої викривлення вважаються незначними та можуть не накопичуватися, оскільки, на думку аудитора, накопичення таких сум не матиме суттєвого наслідку на фінансову звітність. Також такі викривлення, окремо або в сукупності, не мають значних наслідків, при оцінці їх критеріями розміру, характеру або обставин. Але не слід забувати, що у будь-якому випадку «незначність» розміру суттєвості є абсолютно індивідуально визначеною.

Існують різні фактори, які впливають на виникнення викривлень у фінансовій звітності. МСА 450 зазначає, що викривлення можуть виникати внаслідок шахрайства або помилки. За ним, помилка – це ненавмисне викривлення фінансової звітності, що включає пропуск суми або розкриття інформації, а поняття «шахрайство» тлумачиться як навмисна дія однієї або кількох осіб з управлінського персоналу, працівників або третіх сторін, яка пов'язана із введенням в оману для отримання неправомірної вигоди.

Для оцінки впливу накопичених викривлень та інформування управлінського персоналу аудитору корисно проводити чітке розмежування викривлення фактів на викривлення внаслідок судження, які виникають під час застосування неприйнятних, на думку аудитора, облікових оцінок або облікової політики та викривлення внаслідок перенесення виникають в генеральних сукупностях включно з перенесенням викривлень, ідентифікованих в аудиторських вибірках, на всі генеральні сукупності, з яких виконувалась вибірка.

Вітчизняні вчені небагато уваги приділяють проблемам методології суттєвості в аудиті. Певним винятком є публікації О. Ю. Редько, який досліджує питання, що саме потрібно розуміти аудитору під визначенням викривлення, а також зазначає, які саме викривлення найпоширеніші та яка їх мета. Автор під терміном «викривленням фінансової звітності» розуміє поняття «фальсифікація» та зазначає, що Інститутом внутрішніх аудиторів США фальсифікація звітності розглядається як участь вищого керівництва у незаконному привласненні майна та викривленні фінансової звітності.

Зважаючи на бізнес-практику, яка існує в Україні у професійній аудиторській діяльності, О.Ю. Редько пропонує вживати термін «фальсифікація», замість терміну «викривлення», та визначати фальсифікацію звітності, як невідповідність значень її показників результатам господарської діяльності організації та реальним фактам. Причинами можливої фальсифікації звітності, О. Ю. Редько, визначає ініціативу керівництва, рівень кваліфікації виконавців, зацікавленість третіх осіб та інші, а також наводить таку класифікацію:

- відповідно до впливу на достовірність фінансової звітності: невірне застосування законів, облікової політики, невірна класифікація чи оцінка господарських фактів або операцій, помилки в розрахунках та інші;

- відповідно до характеру виникнення: безкорисливі або злочинні (частіше стосуються «податкової оптимізації»);

- відповідно до об'єктів викривлення: грошові або матеріальні;

- відповідно до способу відображення в бухгалтерському обліку: зниження звітних даних внаслідок неповного відображення обліку господарських фактів, необґрунтовані облікові записи, помилки відображення господарських фактів у невідповідних періодах, помилки в оцінці активів чи пасивів та інші [5].

Проблема методології визначення суттєвості поки що в українській теорії аудиту не вирішена. А сьогодні нам відомі лише два дисертаційних дослідження на цю тему в межах наукової школи аудиту Національного центру обліку та аудиту. Тому тема дуже важлива в науковому плані та безумовно нагальна для практичного вирішення.

На нашу думку, методологія визначення суттєвості повинна базуватися на моделі її (суттєвості) результативного впливу. Або як альтернатива – на наслідках невиявлення суттєвих невідповідностей.

При цьому слід безальтернативно прийняти факт того, що єдиного критерію суттєвості та його рівня не може бути. Це обумовлено індивідуальністю кожного завдання з аудиту, кожного з об'єктів перевірки, кожного користувача аудиторських послуг та особливостями правових та господарських ситуацій у таких користувачів.

Таким чином, першим етапом визначення суттєвості є ідентифікація її предмету, тобто:

- твердження звітності;

- твердження класу операцій;

- твердження сальдо рахунків бухобліку;

- визнання вартості активів;

- визнання витрат та їх розміру;

- безперервності функціонування;

- шахрайства та помилок персоналу.

- відповідності діяльності внутрішнім та зовнішнім формальним регламентаціям;

- відповідності консультацій економіко-правовій ситуації;

- інтерпретації вимог законодавства,

- економіко-правової сутності господарських операцій тощо.

Загалом, предмет суттєвості визначається з кореляцією відносно мети аудиту чи аудиторських послуг в контексті отриманого завдання чи замовлення.

Наступним кроком повинна стати оцінка аудитором вірогідності суттєвої невідповідності інформації про економічний та правовий предмет його суті. Певну складність в цьому аспекті має оцінка господарських операцій. Це обумовлено наявністю протиріч в різних законодавчих і регуляторних актах стосовно однієї операції.

По суті, аудитор повинен визначити ризики, які потенційно криються в діяльності об'єкта перевірки. При цьому різновидами ризиків можуть бути ризики бізнесу; ризики менеджменту; ризики системи внутрішнього контролю; ризики системи бухобліку та звітності; зовнішні фіскальні ризики тощо.

Слід зауважити, що така оцінка суттєвості повинна передувати прийняттю аудитором завдання до виконання.

На нашу думку, безпосередньо аудиторський ризик, зокрема, невиявлення суттєвих невідповідностей, на даному етапі не повинен бути предметом уваги аудитора.

Головною проблемою сьогодні є вибір інструментів оцінки суттєвості, її розміру та впливу на аудиторське судження.

Практично всі вчені визнають, що критеріями суттєвості є її кількісні та якісні ознаки, які можуть мати значення для користувачів такої інформації. З позиції кількісної оцінки суттєвість може бути виражена в абсолютних або у відносних показниках. Априорі, абсолютна величина – це суб'єктивна думка аудиторів, коли незалежно від різних чинників, взятих ними до уваги, помилка може визнаватися ними суттєвою через значимість суми незалежно від інших обставин. Застосування на практиці такої методики розрахунку не надає можливості аудитору встановити єдиний прийнятний розмір суттєвості для всіх клієнтів аудиторської фірми. Що ж стосується відносної величини визначення суттєвості, який визначається аудитором у відсотковому відношенні щодо відповідної прийнятої базової величини, то базова величина для розрахунку рівня суттєвості вибирається на розсуд аудитора на підставі його судження, а також особливостей діяльності суб'єкта господарювання. Як бачимо, критерії суттєвості у будь-якому разі є продуктом суб'єктивної думки аудитора, яка базується на його професійному досвіді, рівні знань та оцінці ризиків аудиту в разі помилки.

Мабуть, сьогодні в Україні слід користуватися меморандумом «Критерії для визначення суттєвості», прийнятим FASB ще у 1975 році. В цьому документі, який до речі орієнтований на фінансовий

облік, було наведено перелік кількісних та якісних чинників, які можуть допомогти під час визначення суттєвості, а саме:

1. Вирішальні чинники (домінуючі): фіксована сума у доларах; відсоток від продажу; відсоток від валового прибутку; відсоток від чистого прибутку; відсоток від вартості активів; відсоток від зобов'язань; частка акціонера в статутному капіталу; відсоток у вигляді відношення до субрахунку (наприклад, машини та обладнання); відсоток, застосований для узагальнюючого рахунку (наприклад, основні засоби).

2. Змінні (модифікуючі) чинники:

а) Зовнішні чинники: навколишнє середовище; політичні, національні та світові; галузь промисловості; позиціонування на ринку; бізнес-практика, ділові навички та традиції; нормативні вимоги; податок на прибуток;

б) характеристики фірми: досвід та ступінь розвинутості на ринку; структура капіталізації; сезонність; конкурентоздатність; географічна дисперсія операцій; інтегрований характер операцій; різноманітність постачальників та покупців; імідж фірми; зацікавленість власників; громадська довіра; ліквідність; платоспроможність; тенденція прибутковості; перспективи розвитку; організаційна структура тощо.

в) характеристика подій, як елемент судження: надання переваги миттєвим вигодам перед майбутніми; надання переваги одноразовій вигоді перед безперервною; операції з пов'язаними особами; схильність до порушення умов договору; схильність до порушення чинного законодавства; можливість впливу керівництва на отримання доходу; вплив на характер та результати судження; впевненість в реалізації активів та ліквідації пасивів;

г) характеристика системи бухгалтерського обліку та відповідність обліковій політиці: відповідність прийнятим принципам бухгалтерського обліку; відхилення від загальноприйнятої практики виробництва; подальші події; ступінь розкриття облікової політики; відповідність обліковій політиці тощо.

Зазначений перелік розраховують із застосуванням двох методів – дедуктивного та індуктивного. У першому випадку – це визначення загального рівня суттєвості та його наступний розподіл по статтям звітності. У другому – визначення рівня суттєвості для значимих статей та кумулятивне додавання по всій звітності.

Знову ж таки, вибір того чи іншого методу є продуктом професійного судження аудитора.

Наступні складові алгоритму визначення суттєвості відповідають вимогам міжнародних стандартів:

а) оцінка виявлених в ході надання послуг невідповідностей; б) додаткові (за потреби) процедури аудиту;

в) вибір виду аудиторського висновку.

Висновки. Таким чином слід зробити висновок, що поки що суттєвість викривлення залишається предметом з досить обмеженою можливістю чіткого визначення та виміру, що забезпечує стабільну наявність аудиторського ризику та певну недовіру до результатів аудиту з боку користувачів. А, відтак, необхідні подальші дослідження і розвиток практики у цій дуже важливій сфері аудиторської діяльності.

Література

1. Саханевич К. В. Визначення рівня суттєвості в процесі аудиту / К. В. Саханевич, В. М. Чубай // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2012. – № 722. – С. 225–230.
2. International of Independent Audit Regulators [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economica.icaew.com/2017>.
3. Materiality in auditing definitions and benchmarks [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.researchgate.net/profile/H_Gin_Chong/publication/275892340_Materiality_in_auditing_definitions_and_benchmarks/links/554912290cf205bce7ac013b/Materiality-in-auditing-definitions-and-benchmarks.pdf
4. Бутинець Ф. Ф. Аудит : підручник для студентів спеціальності «Облік та аудит» / Бутинець Ф. Ф. – [2-е вид.]. – Житомир : ПП «Рута», 2002. – 672 с.
5. Редько К. О. Суттєвість в практиці професійного аудиту : практичний посібник / Редько К. О., Кулагін О. А., Редько О. Ю. – К. : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 24 с.

References

1. Sakhanevych K. V. Vyznachennia rinvnia suttievosti v protsesi audytu / K. V. Sakhanevych, V. M. Chubai // Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika». – 2012. – № 722. – S. 225–230.
2. International of Independent Audit Regulators [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://economica.icaew.com/2017>.
3. Materiality in auditing definitions and benchmarks [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://www.researchgate.net/profile/H_Gin_Chong/publication/275892340_Materiality_in_auditing_definitions_and_benchmarks/links/554912290cf205bce7ac013b/Materiality-in-auditing-definitions-and-benchmarks.pdf
4. Butynets F. F. Audyt : pidruchnyk dlia studentiv spetsialnosti «Oblik ta audyt» / Butynets F. F. – [2-e vyd.]. – Zhytomyr : PP «Ruta», 2002. – 672 s.
5. Redko K. O. Suttievist v praktysi profesiinoho audytu : praktychnyi posibnyk / Redko K. O., Kulahin O. A., Redko O. Yu. – K. : DP «Informatsiino-analitychne ahentstvo», 2010. – 24 s.

Рецензія / Peer review 31.10.2018 Надрукована / Printed: 07.12.2018

Рецензент: д. е. н., проф. Редько О. Ю.

УДК 338.982

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-98-102

ЄЛІСЄЄВА О. К.,

СЕРБ А. Д.

Дніпровський національний університет ім. Олеся Гончара

ОБЛІК І АНАЛІЗ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Дослідження змісту поняття заробітної плати дозволило узагальнити наступне: заробітна плата є основною частиною особистого доходу працівника, засобом підвищення рівня його благополуччя, з одного боку, та засобом, що витрачається роботодавцем на використання найманої робочої сили і складає одну з основних складових витрат діяльності, з іншого боку. Розмежування даних аспектів змістовного наповнення заробітної плати дозволить удосконалити організаційне та методичне забезпечення ефективності формування та використання коштів на її оплату.

Ключові слова: заробітна плата, мотивація, відпустка, закон, колективний договір, кваліфікація, підприємство.

YELISYEYEVA O.,

SERB A.

Dnipro O. Honchar National University

ACCOUNTING AND ANALYSIS OF EMPLOYMENT PAYMENT AT INDUSTRIAL ENTERPRISES

Generalized and supplemented the main classification features and types of vacations, as well as practical examples. The list of mandatory requisites, which should contain a statement and a holiday order (type of vacation, the list of documents attached to the application, the category to which the employee belongs, the period of which is granted leave, etc.) has been formed. For enterprises using a settlement letter, its improvement in terms of content and structure in accordance with the rules of the current legislation on the registration and control of vacations is proposed. The use of the internal document "Vacation Accounting Report" is proposed. If the information on the amount of holiday pay (for example, as part of employee benefits or in addition to the amount of paid salary) is disclosed to the official statistics provided by the State Statistics Committee of Ukraine, the information of the proposed document will allow filling in the articles of the relevant reporting form. One of the signs of a successful operation of an enterprise is a combination of methods and methods that use guidance to improve the organization of work of personnel. Consequently, before the heads of enterprises of different forms of management and property, there is a pressing problem of creating a single scientifically grounded mechanism, methods, methods of motivation of work of the personnel, which would allow interested employees to perform their work qualitatively and productively. Problems of determining the most effective during this period of levers of influence on personnel, the development and implementation of systems of motivation, which establish a close relationship between the payment of labor and the effectiveness of its activities, qualifications, business qualities, personal initiative, enable the ability to modify behavior in the necessary for enterprise direction, which will ensure the achievement of high production results.

Key words: wages, motivation, vacation, law, collective agreement, qualification, enterprise.

Заробітна плата є основним джерелом доходів найманих працівників в сучасному світі і залишатиметься надалі, адже завдяки своїм особливим властивостям відіграє важливу роль у розвитку всіх галузей господарства. За мету заробітна плата має: відтворення робочої сили, стимулювання продуктивності праці та вирішення соціальних потреб суспільства. Значною мірою результативність використання існуючого творчого і кваліфікаційного потенціалу працівників залежить від наукової обґрунтованості використаних на підприємстві форм і методів оплати праці.

Однією з ознак успішного функціонування підприємства є сукупність методів і способів, які використовує керівництво для підвищення ефективності організації роботи персоналу. Отже, перед керівниками підприємств різних форм господарювання та власності, стоїть гостра проблема створення єдиного науково обґрунтованого механізму, методів, способів мотивації праці персоналу, які б дали змогу зацікавити працівників виконували роботу якісно та продуктивно. Актуальними залишаються проблеми визначення найбільш дієвих у цей період важелів впливу на персонал, розробки й упровадження систем мотивації, які встановлюють тісний зв'язок між оплатою праці робітника й ефективністю його діяльності, кваліфікацією, діловими якостями, особистою ініціативою, дають змогу модифікувати поведінку в необхідному для підприємства напрямі, що забезпечить досягнення високих виробничих результатів.

У формуванні мотивації працівників, підвищенні їх самовираження в роботі особливе місце займає соціальна політика підприємства, зокрема і система надання відпусток.

Зацікавленість працівників у роботі на підприємстві та його успішній економічній діяльності прямо пропорційно залежить від того, наскільки сума виплат перевищує встановлений законом розмір. Така політика може забезпечувати існування працівників у разі невисокого рівня заробітної плати або пропонуватися в інтересах залучення і збереження кваліфікованої робочої сили. Останнє є достатньо актуальним за умови залучення працівників у сільську місцевість.

В сучасних умовах, як показує практика, зовсім недостатньо використовувати стимули до праці тільки на задоволення потреб в харчуванні, житлі та одязі. За умови досягнення працівником певного

професійного рівня, задоволення цих потреб стає буденним і незначним. На перший план виходять соціальні відносини, пов'язані з трудовою діяльністю індивіда. Однією з таких невикористаних соціальних пілг є надання додаткових соціальних відпусток, які є не лише і не завжди додатковим матеріальним стимулюванням, але вирішенням значного кола соціальних питань і проблем працівників як особистостей, членів власних родин, членів колективу підприємства.

Досить цікавими та корисними є приклади використання відпустки як методу мотивації праці у зарубіжних країнах, які можуть бути використані на вітчизняних підприємствах (табл. 1).

Значна роль належить професійному навчанню та підвищенню професійної кваліфікації працівників. Вони є одним з важливіших соціальних мотиваторів, особливо якщо це відбувається не паралельно з виконанням посадових обов'язків, а у період відпустки (оплачуваної, частково оплачуваною або ж навіть не оплачуваної).

Таблиця 1

Напрями впровадження міжнародного досвіду використання відпустки як одного з методів мотивації працівників

Країна	Особливість надання відпустки	Використання відпустки як одного з методів мотивації працівників	Особливість впровадження у діяльність вітчизняних підприємств
Великобританія	Затверджений мінімальний обсяг щорічної відпустки 28 робочих днів + 8 національних оплачуваних вихідних	Додаткова відпустка від 8 тижнів до 6 місяців на підвищення кваліфікації, з яких 2 місяці оплачують	Зазначення у колективному договорі у розрізі видів відпусток з обов'язковим документальним оформлення (заява працівника з прикладеним документом, який є підставою для надання відпустки (наприклад, свідоцтво про шлюб); наказ керівника з посиланням на пункт колективного договору; розрахунок оплати відпустки; документ оплати відпустки тощо)
Ізраїль	Затверджений мінімальний обсяг щорічної відпустки 12 робочих днів + «оздоровчі»	«Оздоровчі» – щорічно додатково 2 робочих дні з досягненням 5-річного стажу	
Німеччина	Затверджений мінімальний обсяг щорічної відпустки 20 робочих днів	За бажанням одному з батьків дитини до 10 років надається відпустка під час шкільних канікул	
Франція	Затверджений максимальний обсяг щорічної відпустки 30 робочих днів (2,5 дні за кожен місяць безперервної роботи). Є встановлені періоди відпусток для підприємств різних галузей	Подружжя, які працюють на підприємстві, мають право йти у відпустку разом	
		Перенесення дати відпустки адміністрацією підприємства з виробничих причин є підставою для надання додаткової оплачуваної відпустки на 1-2 дні	
США	Відсутнє поняття затвердженого мінімального обсягу щорічної відпустки. Мають місце «відгули», кількість яких залежить від стажу (1-2 роки – 6 днів; більше 5 років – 15-17 днів). Біля 13% відгулів не оплачують.	Додаткова відпустка для тих, хто не палить	
		Тривала відпустка (від 13 тижнів до 11 місяців) для висококваліфікованих працівників, які мають значний трудовий стаж на підприємстві	
Також запропоновано для використання в Україні			
- додатково оплачувана відпустка 2-5 днів як нагорода працівнику, який сумісно з виконанням професійних обов'язків отримав додаткову кваліфікацію, стажування, курси, тренінги тощо;			
- додатково оплачувана відпустка 1-2 дні для проведення загальних по підприємству соціальних заходів (спартакіада, благодійні заходи на рівні села, міста, області тощо).			

Джерело: сформовано авторами на підставі [7, 11]

Значна частина людей, питому вагу яких складають випускники закладів вищої освіти, починають працювати за мінімальну заробітну плату для того, щоб отримати необхідні професійні навички практичної роботи за фахом або мати можливість пройти навчання за рахунок підприємства.

Саме так виникає не лише професіоналізм діяльності (висока професійна кваліфікація і компетентність, різноманітність ефективних професійних навичок і вмій, володіння сучасними способами

вирішення професійних завдань, що дозволяють працювати з максимальною віддачею), але й професіоналізм особистості (розвиток професійно важливих ділових здібностей, ціннісних орієнтацій, мотиваційних настанов та інших якостей, що сприяють високопрофесійному та динамічному розвитку фахівця).

Отже, запропоновані нами напрями використання додаткових соціальних відпусток мають на меті досягнення визначених соціальних цілей і стратегій розвитку підприємства (табл. 2).

Зазначаємо, що система соціальної мотивації працівників через надання додаткових соціальних відпусток, еволюціонує разом зі змінами в економіці держави під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів, а також значних особливостей, господарювання сільськогосподарських підприємств.

Звісно, використання додаткових соціальних відпусток як мотиваційного фактору, має деякі проблемні аспекти. Так, це вимагає додаткових фінансових можливостей і вкладень підприємств на перших етапах. Водночас, будь-яка стратегія розвитку підприємства вимагає додаткових вкладень різних ресурсів, зокрема і матеріальних, для отримання відповідних ефектів від впровадження. До того ж, виникає необхідність детального інформування працівників щодо можливостей і перспектив їх заохочення. Щодо відпустки, то останнє є можливим завдяки належному їх відображенню у колективному договорі.

Таблиця 2

Результат використання відпустки як мотивації працівників

Використання відпустки як мотивації працівників	
Результат	Ефект
Виконання не лише роботи за посадовими обов'язками, а й за сумісництвом – роботи за інтересами і професійною підготовкою	Творча атмосфера, що надає можливість самовираження в праці
Професійне зростання працівника як фахівця	Підвищення демократичності керівництва та розвиток ініціативності працівників
Розвиток працівника як особистості і можливість отримання додаткового доходу за межами діяльності підприємства	Почуття впевненості у майбутньому
Збереження та підтримання у належному стані здоров'я працівників	Підвищення ефективності використання кадрів
Створення сприятливого соціально-психологічного клімату у колективі	Досягнення відповідності цілей співробітників з загальними цілями підприємства та підтримка колективу у впровадженні програм розвитку підприємства

Джерело: авторська розробка

Дослідивши основні особливості поняття «відпустка», характерні риси, види та нормативне регулювання, нами узагальнено і доповнено основні класифікаційні ознаки та види відпусток. Так, до основних класифікаційних ознак віднесено нормативно-правове підґрунтя; джерело правової регламентації; мету; призначення; суб'єкт; зміст; обов'язковість; оплату; періодичність; безперервність; час надання; черговість.

Запропонована класифікація дозволить більш детально здійснювати організацію, документальне оформлення, облік і контроль нарахування, використання, оплату, аналіз та планування відпусток.

Зауважимо також, що відпустки мають бути надані та оплачені на підставі визначених принципів: законності, нормативної регламентації, документального оформлення, оплати. Враховуючи значний розвиток соціальної відповідальності підприємств за останні роки, відпустки є одним з мотиваційних факторів найманих працівників, що має безпосередній вплив на результати діяльності будь-якого підприємства. Доцільним є врахування такої можливості під час розробки соціальної політики підприємства та закріплення її у колективному договорі.

Перебуваючи у соціально-трудова відносинах із підприємством, працівник потребує соціального захисту, який би забезпечував дотримання його прав, давав можливість ефективного задоволення потреб даного працівника та його родини, а також сприяв кількісному та якісному відновленню продуктивних сил суспільства, зокрема, трудових ресурсів. Інструментом регулювання соціально-трудова відносин, який сприяє максимальному дотриманню прав найманих працівників та узгоджується з позиціями роботодавців, є колективний договір.

Колективний договір є документом, який призначений для регулювання інтересів сторін соціально-трудова відносин на підприємстві, як і характеризуються складністю та багатоплановістю. Проте, часто спостерігається формальне ставлення до даного документу як з боку керівництва, так і з боку самих працівників.

На нашу думку, інформація щодо можливих видів відпусток з переліком обов'язкових документів має мати місце у колективному договорі та працівники підприємства мають нею володіти.

Враховуючи, що незначна частина опитаних респондентів приділяють належну увагу створенню резервів на оплату відпускних, зазначимо, що резерв відпусток створюють у бухгалтерському обліку з

метою рівномірного розподілу витрат на оплату часу перебування працівників у відпустці між звітними періодами. Резерв відпусток потрібно створювати для оплати щорічних (основних та додаткових) відпусток, а також додаткових відпусток працівникам із дітьми. Для інших видів відпусток (навчальна, творча відпустка, відпустка для участі в змаганнях тощо) резерв не створюють.

Зазначимо, що роботодавці несуть відповідальність за порушення трудового законодавства, яким регламентовано нарахування і сплата відпускних – фінансова відповідальність роботодавця передбачає відповідальність за порушення інших вимог трудового законодавства у розмірі мінімальної заробітної плати [4, 9].

Відповідно до ч. 5 ст. 11 Закону України «Про відпустки» та ч. 5 ст. 80 Кодексу законів про працю забороняється ненадання щорічних відпусток повної тривалості протягом двох років поспіль, а також ненадання їх протягом робочого року особам віком до 18 років і працівникам, які мають право на щорічні додаткові відпустки за роботу зі шкідливими та важкими умовами чи особливим характером праці [5]. За порушення встановлених строків виплати зарплати працівникам, інших виплат, передбачених законодавством про право, більше ніж за один місяць, виплату їх не в повному обсязі застосовують фінансовий штраф у трикратному розмірі мінімальної зарплати, встановленої законом на момент виявлення порушення. У разі невиконання з вини власника або уповноваженого ним органу належних звільненому працівникові сум у строки, зазначені в Кодексі законів про працю, за відсутності спору про їх розмір роботодавець має виплатити працівникові його середній заробіток за весь час затримки по день фактичного розрахунку [4, 9].

За результатами дослідження основних реквізитів двох документів (заяви на надання відпустки та наказу на надання відпустки) та за рекомендацією провідних фахівців з обліку оплати праці і кадрів нами сформовано перелік обов'язкових реквізитів, які мають містити зазначені вище документи (табл. 3).

Таблиця 3

Перелік обов'язкових реквізитів заяви та наказу на надання відпустки

Наявність реквізитів за результатами опитування	Запропонований перелік реквізитів
Заява на відпустку	
Назва підприємства	Назва підприємства
ПІБ керівника	ПІБ керівника
ПІБ заявника	ПІБ заявника
Посада заявника	Посада заявника
Підстава надання відпустки	Підстава надання відпустки
-	Вид відпустки
Термін відпустки	Термін відпустки
Дата початку відпустки	Дата початку відпустки
-	Перелік документів, що додаються
-	Категорія, до якої належить працівник
Дата заповнення заяви та підпис	Дата заповнення заяви та підпис
-	Посада і підпис безпосереднього керівника працівника
Підпис та ПІБ керівника працівника	Підпис та ПІБ керівника працівника
Дата підписання заяви	Дата підписання заяви
Наказ на відпустку	
Найменування підприємства (установи, організації)	Найменування підприємства (установи, організації)
-	Табельний номер
Прізвище, ім'я, по батькові	Прізвище, ім'я, по батькові
-	Назва структурного підрозділу
Назва професії (посади)	Назва професії (посади)
Вид відпустки, яка надається	Вид відпустки, яка надається
-	За період роботи
Період відпустки	Період відпустки
Кількість календарних днів відпустки	Кількість календарних днів відпустки
-	Надання матеріальної допомоги на оздоровлення (у разі необхідності)
Підпис та ПІБ керівника підприємства	Підпис та ПІБ керівника підприємства
-	Підпис та ПІБ керівника структурного підрозділу
-	Підпис працівника, ознайомленого з наказом
Дата складання	Дата складання

Джерело: сформовано авторами

Для підприємств, які використовують розрахунковий лист, нами запропоновано його удосконалення за змістом і структурою відповідно до норм чинного законодавства щодо обліку і контролю відпусток (табл. 3). Для наочності запропоноване удосконалення виділено жирним шрифтом.

Вважаємо за доцільне використання безкоштовного електронного калькулятора відпускних для їх нарахування і контролю правильності облікових дій [3].

Література

1. Корягін М.В. Аспекти ведення бухгалтерського обліку інших заохочувальних та компенсаційних виплат персоналу / М.В. Корягін, О.О. Попкова-Львівська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.6. – С. 211–215.
2. IASB : міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 19 (МСБО 19). Міжнародний документ від 01.01.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/929_011
3. Конвенція про захист заробітної плати № 95 : міжнародний документ від 01.07.1949 № 95 (редакція від 23.06.1992) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/993_146.
4. Кодекс законів про працю України [Електронний ресурс] : кодекс України, закон від 30.04.2017 № 322-VIII / Верховна Рада УРСР. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.
5. Податковий кодекс України : станом на 15.04.2017 р. – Х. : Право, 2017. – 756 с.
6. Лукашевич В.М. Економіка праці та соціально-трудова відносини : навч. посібн. / В.М. Лукашевич. – Львів : Вид-во "Новий світ", 2014. – 248 с.
7. Сьомченко В.В. Заробітна плата як соціально-економічна категорія / В.В. Сьомченко, К.О. Засипко // Вісник Запорізького національного університету. – 2016. – № 1 (29). – С. 121–127.
8. Валецька О.В. Правове регулювання оплати праці : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : спец. 12.00.05 „Трудове право; право соціального забезпечення” / О. В. Валецька. – Луганськ, 2009. – 23 с.
9. Про оплату праці [Електронний ресурс] : закон України № 108/95 від 24.03.1995 р. (редакція від 01.01.2017, підстава 1774-19). – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
10. Якименко К.П. Особливості реалізації функцій заробітної плати в кризових умовах / К.П. Якименко // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2015. – Випуск 2(12), Том 3. – С. 207–214.
11. Янковська Л. Взаємозв'язок соціальної сфери і рівня людського капіталу / Л. Янковська // Наукові записки Львівського університету бізнесу та права. – 2008. – № 2. С. 6–14.
12. Богиня Д.П. Основи економіки праці : [навч. посіб.] / Богиня Д.П. – К. : Знання-Прес, 2002. – 313 с.
13. Бойчик І.М. Економіка підприємства / Бойчик І.М., Харів П.С., Хопчан М.І. – Львів : Вид-во “Сполом”, 1998. – 212 с.

References

1. Koryagin M.V., Popkova-Lvivskaya O.O. Accounting aspects of other incentive and compensation payments of personnel // Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine. 2011. P. 211–215.
2. International Accounting Standard 19 (IAS 19). Employee benefits to the IASB; Standard, International Documentation dated 01/01/2012. URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/929_011
3. Convention on the Protection of Wages N 95 International Document dated July 1, 1949 No. 95 (as amended on June 23, 1992). URL: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/993_146.
4. The Labor Code of Ukraine The Verkhovna Rada of the Ukrainian SSR; Code of Ukraine, Law, Code of 30.04.2017 № 322-VIII. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.
5. Tax Code of Ukraine: As of April 15, 2017. X.: Right, 2017. 756 p.
6. Lukashevich V.M. Economics of Labor and Social-Labor Relations: Teachers. manual / V.M. Lukashevich. Lviv: View of "New World". 2014. 248 p.
7. Somchenko V.V., Zasytko K.O. Wages as a socio-economic category // Bulletin of the Zaporizhzhya National University № 1 (29), 2016. P. 121–127.
8. Valetska O.V. Legal regulation of remuneration: author's abstract. dis for obtaining sciences. Degree Candidate lawyer Sciences: special 12.00.05 "Labor Law; the right to social security" / O. V. Valetska. Lugansk, 2009. 23 p.
9. Law of Ukraine "On labor remuneration" No. 108 / 95 dated March 24, 1995 (as amended on January 1, 2017, basis 1774-19). URL: <http://zakon1.rada.gov.ua>
10. Yakimenko K.P. Features of the implementation of wage functions in crisis conditions // Theoretical and practical aspects of economy and intellectual property, 2015. Issue 2 (12), Volume 3. P. 207–214.
11. Yankovskaya L. Interconnection of the social sphere and the level of human capital // Scientific notes of the Lviv University of Business and Law. 2008. № 2. S. 6–14.
12. Goddess D.P. Basics of labor economics: teach. Manual. K.: Knowledge-Press, 2002. 313 p.
13. Boychik I.M., Khariv P.S., Hopchan M.I. Business Economics. Lviv: "Spolom", 1998. 212 p.

Рецензія / Peer review 05.11.2018 Надрукована / Printed: 05.12.2018

Прорецензовано редакційною колегією

УДК 657.1

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-103-106

ЮДИНА М. І.

Хмельницький національний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ОСНОВИ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

У роботі визначено підходи до трактування облікової політики, засади до її формування на підприємстві. Визначено теоретичні, методологічні та технологічні аспекти організації обліку в розрізі основоположних компонентів облікової політики підприємства. Охарактеризовано процес організації обліку, ціленаправлений на підвищення ефективності управління господарюючим суб'єктом. Розкрито рівні, на яких відбувається формування облікової політики підприємства. Наведено перелік базових недоліків, пов'язаних з організацією облікової політики, які необхідно брати до уваги управлінському персоналу. Охарактеризовано чинники, які слід враховувати під час організації облікової політики. Зважаючи на те, що основним документом, який регламентує облікову політику підприємства, є наказ про облікову політику, виокремлено фактори, які необхідно враховувати відповідним фахівцям при його формуванні.

Ключові слова: бухгалтерський облік, організація облікової політики, обліковий процес, чинники впливу, наказ про облікову політику.

YUDINA M.

Khmelnitskyi National University

ORGANIZATIONAL BASIS OF THE ACCOUNTING POLICY OF DOMESTIC ENTERPRISES

The paper defines approaches to the interpretation of accounting policies, principles for its formation at the enterprise. The theoretical, methodological and technological aspects of accounting organization are defined in the context of the basic components of enterprise accounting policy. From the rational formation of accounting policies in any enterprise depends not only on the efficiency of the organization, accounting in general, but also on the effectiveness of the business entity, increased productivity, profitability, increased competitiveness of manufactured products, expansion of markets, etc. The process of accounting organization, aimed at increasing the efficiency of management by the economic entity is described. Levels at which the enterprise accounting policy is formed is disclosed. Taking into account all the peculiarities of enterprise activity, the accounting policy is primarily aimed at obtaining the current and strategic objectives of financial and economic activity, improving the main components of the enterprise management mechanism. With a sufficient spectrum of necessary information, the relevant specialists of the company are able to take effective management decisions aimed at the development of a business entity. Consequently, for each enterprise, the formation of accounting policies is a rather complicated process, which should be given sufficient attention from the part of the management. The list of basic disadvantages associated with the organization of accounting policies that must be taken into account by management personnel is given. It is important to take into account various factors, both internal and external, that influence the formation of accounting policies of domestic enterprises in modern conditions of management. Considering that the main document that regulates the accounting policy of the enterprise is an order on the accounting policy, the factors to be taken into account by the relevant specialists when it is formed are identified.

Key words: accounting, organization of accounting policy, accounting process, factors of influence, order on accounting policy.

Постановка проблеми. Облікова політика підприємства відіграє велике значення у підвищенні рівня його прибутковості, можливості адаптуватися до швидкоплинних умов зовнішнього середовища, зменшувати вплив негативних факторів тощо. Обрання ефективнішого способу введення бухгалтерського обліку та аналізу на будь-якому підприємстві сприятиме зниженню собівартості продукції, відповідно нарощуванню ресурсно-фінансового потенціалу. Враховуючи усі особливості діяльності підприємства, облікова політика, в першу чергу, є цілеспрямованою на отримання поставлених поточних та стратегічних цілей фінансово-господарської діяльності, удосконалення основних складових механізму управління підприємством. Володіючи достатнім спектром необхідної інформації, відповідні фахівці підприємства мають змогу приймати ефективні управлінські рішення, спрямовані на розвиток господарюючого суб'єкта. Отже, для кожного підприємства формування облікової політики є досить складним процесом, якому повинно приділятися з боку керівництва достатньо уваги.

Аналіз останніх досліджень. Дослідження облікової політики, процесу її формування на підприємстві, законодавчо-нормативного врегулювання ведення облікової політики висвітлені у працях багатьох як вітчизняних, так і зарубіжних науковців, зокрема Ф. Бутинця, А.І. Брикайло, О.Т. Бровко, М.Я. Дем'яненко, Т.І. Дзьордзь, Л.В. Ковальчук, В.Ф. Максимова, А.О. Пашніна, О.С. Пирожок, В. Швець, Т.М. Сторожук та ін.

Незважаючи на існування великої кількості напрацювань, питання організації облікового процесу, удосконалення теоретико-методичних підходів щодо організації обліку та формування ефективної облікової політики вимагають подальших поглиблених досліджень.

Мета статті. Метою статті є обґрунтування особливостей організації облікової політики з метою вдосконалення ведення бухгалтерського обліку і достовірного відображення фінансового становища

(результатів фінансово-господарської діяльності) із можливістю удосконалення даних процесів на вітчизняних підприємствах.

Виклад основного матеріалу. У законодавчій базі країни відбулися корінні зміни в сутності основних положень організації та ведення бухгалтерського обліку, які повинні грамотно, виважено та повно обґрунтовуватись економічною наукою. Але питання «відірваності» науки від виробництва залишається відкритим, в той час як практикуючі бухгалтери потребують науково обґрунтованого підходу до теоретичного та практичного обґрунтування облікових нововведень.

Отже, можна констатувати не лише факт, подекуди, відсутності практичної основи сучасних наукових досліджень в галузі бухгалтерського обліку, але відсутність наукової єдності щодо основних наукових аспектів: термінів, методів, методичних підходів. Наявність ефективної облікової політики забезпечується точністю та правдивістю показників результативності господарської діяльності суб'єкта господарювання, хоча їх величина залежить від альтернативних оцінок активів і пасивів. На визначення фінансових результатів впливає вибір облікової політики [1, с. 45-46].

Визначення окремими науковцями облікової політики як сукупності облікових рішень, які направлені на формування підсумків і результатів діяльності підприємства та складання бухгалтерської звітності підприємства недостатньо відображає її сутність. Обрані підприємством процедури, способи та методи у межах облікової політики використовуються не лише на стадії підсумкового обліку і складання звітності, а перш за все протягом усього періоду, тобто на стадії поточного бухгалтерського відображення. Отож, найбільш повним та достовірним можна вважати трактування облікової політики, надане в такій редакції: облікова політика – це комплекс методичних прийомів, способів, схем і процедур організації та ведення бухгалтерського обліку поточної господарсько-фінансової діяльності підприємства і складання звітності, що обирається підприємством із загальноприйнятих або розробляються самостійно, виходячи з особливостей його діяльності.

Т.М. Сторожук зазначає, що метою формування облікової політики є забезпечення захисту прав та інтересів власника (власників, учасників). Тобто під обліковою політикою підприємства слід розуміти сукупність способів ведення бухгалтерського обліку, прийнятих підприємством: первинного спостереження; вартісного виміру; поточного групування; узагальнення фактів господарського життя [2, с. 9-10].

З метою організації процесів формування облікової політики слід чітко визначити складові облікової політики. Облікова політика як інструмент управління обліком охоплює теорію, методологію, технологію, організацію обліку. Основоположні компоненти облікової політики підприємства узагальнено у табл. 1.

Таблиця 1

Основоположні компоненти облікової політики підприємства*

Компоненти облікової політики підприємства	Характеристика
Теорія облікової політики	Враховує: - принципи обліку; - наукові положення; - конструювання інформаційної системи; - визначення методів збору і обробки даних та ін.
Методологія обліку	Передбачає правила: - здобуття первинних даних; - оцінки ресурсів; - ведення рахунків; - обліку ремонтів необоротних активів та нарахування амортизації; - визначення об'єму доходів, фінансових результатів тощо.
Технологія опрацювання інформаційних джерел	Включає: - план рахунків; - форми обліку; - послідовність проходження документів; - організацію внутрішнього контролю; - порядок ведення реєстрів, облікових відомостей і таблиць; - проведення інвентаризації; - складання звітів та ін.
Організація бухгалтерського обліку	Передбачає визначення: - структури бухгалтерії та розробки робочих інструкцій для працівників бухгалтерії; - системи обробки даних; - графіків документообігу; - внутрішніх стандартів, комунікаційні зв'язки бухгалтерії з іншими відділами і службами та ін.

*побудовано на основі [2; 3, с. 355-356]

Можна визначити поняття «організація обліку» як узагальнену систему, що базується на методах та способах упорядкування облікової інформації для повного, об'єктивного та своєчасного відображення фінансово-економічних результатів діяльності підприємства з метою забезпечення адміністрацією ефективного менеджменту в поточному періоді та на найближчу перспективу. Однією з умов ефективної організації облікового процесу є правильно сформована облікова політика як сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності, згідно з Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [4, с. 344].

Формування облікової політики відбувається на трьох рівнях:

- 1) міждержавному – розробка правил і принципів функціонування бухгалтерського обліку в межах об'єднання держав;
- 2) державному – встановлення загальних правил, стандартів ведення бухгалтерського обліку;
- 3) підприємства – сукупність способів і прийомів ведення бухгалтерського обліку, що прийняті на підприємстві та відповідають особливостям його діяльності.

Облікова політика на міждержавному і державному рівнях має обов'язковий характер, формується на загальних засадах ведення бухгалтерського обліку. Керуючись вимогами першого і другого рівнів, на підприємстві формують власну облікову політику, враховуючи конкретну ситуацію його діяльності. Ступінь свободи підприємства у формуванні облікової політики обмежений державою шляхом прийняття законів, положень, постанов та інших нормативних документів, у яких є допустимі варіанти альтернативних рішень здійснення облікових процедур.

До основних недоліків, пов'язаних з формуванням облікової політики, можна віднести формальність при складанні наказу про облікову політику, необґрунтованість елементів і дублювання окремих пунктів нормативних документів; ігнорування змін нормативної документації та не відображення їх в наказі про облікову політику; відсутність структуризації наказу про облікову політику, неповне висвітлення питань формування обліку окремих об'єктів; не розробляється облікова політика щодо формування обліку, а саме: не наводиться в ній або додатках до неї робочий план рахунків, графік документообігу, перелік облікових реєстрів тощо; відсутність розробки облікової політики щодо управлінського обліку [5, с. 76].

Під час організації облікової політики окремим підприємством найбільш важливими є такі основні чинники:

- форма власності та організаційно-правова структура підприємства;
- галузеві особливості, які й визначають вид діяльності та зумовлюють технологічно-організаційні умови роботи;
- обсяг діяльності, кількість працівників, номенклатура продукції та ін.;
- відносини з податковою системою, наявність пільг та умови їх одержання;
- умови постачання та реалізації продукції;
- матеріальна база та рівень забезпечення кваліфікованим персоналом [6].

Піскунова Н. В. під час розробки облікової політики зауважує те, що при її формуванні слід також брати до уваги дві основні групи чинників:

- зовнішнього ринкового середовища;
- внутрішнього середовища виробничої системи.

До складу цих груп входять такі основні підгрупи чинників: економічні, технологічні (технічні), організаційні, політичні, правові, соціальні та екологічні. Узагальнені підгрупи чинників мають однакові класифікаційні ознаки, проте підгрупа зовнішніх чинників здійснює непрямий (побічний) вплив на формування облікової політики виробничих систем загалом, тоді як підгрупа внутрішніх чинників визначає безпосередньо умови формування облікової політики конкретного підприємства. Рейтингові оцінки зовнішніх і внутрішніх чинників можуть не тільки збігатися, а й значно відрізнятись [7, с. 176].

Основним документом, який регламентує облікову політику на рівні підприємства, є наказ про облікову політику. Наказ про облікову політику є документом, яким підприємство встановлює або уточнює облікові процеси.

Під час формування наказу про облікову політику слід брати до уваги ряд умов:

1. Нормативно-правова база: Закони України, укази, розпорядження, інструкції, П(с)БО, методичні рекомендації, статут підприємства тощо.
2. Юридичний статус підприємства залежно від форми власності – приватне, колективне, комунальне, державне, змішане, підприємство з іноземними інвестиціями; залежно від способу утворення – унітарні, корпоративні тощо; залежно від кількості працюючих та обсягу валового доходу – малі, великі, середні.
3. Галузеві особливості підприємства: виробниче – машинобудування, легка промисловість, будівництво тощо; торгівельне – роздрібна та оптова торгівля; фінансове – кредитування, страхування, інвестування, аудит, біржові операції на фондовому ринку.
4. Специфіка та завершеність технологічного процесу.
5. Наявність структурних підрозділів та сегментів бізнесу.

6. Наявність кваліфікованих бухгалтерських кадрів.
7. Стратегія розвитку підприємства.
8. Фінансовий стан підприємства тощо [8].

Висновки. Від раціонального формування облікової політики на будь-якому підприємстві залежить не тільки ефективність організації, ведення обліку в загальному, а й результативність діяльності господарюючого суб'єкта, підвищення продуктивності праці, прибутковості, зростання конкурентоспроможності продукції, що виготовляється, розширення ринків збуту тощо. Управлінський персонал при організації облікових процесів повинен приділити увагу як методичному, технічному, так і організаційному аспектам. Важливим є врахування різноманітних чинників як внутрішнього, так зовнішнього характеру, що здійснюють вплив на формування облікової політики вітчизняних підприємств за сучасних умов господарювання. Облік (оперативний, бухгалтерський, статистичний) та калькулювання собівартості продукції як елемент структури управління оптимізацією витрат має значний вплив на ефективність управління підприємством у цілому. Вірне визначення об'єктів обліку є передумовою успішного і ефективного ведення обліку і калькулювання собівартості продукції на промисловому підприємстві. При формуванні наказу про облікову політику слід враховувати не тільки особливості діяльності підприємства, умови, в яких воно веде власну фінансово-господарську діяльність, а й ряд інших факторів, що в повній мірі характеризують господарювання підприємства – його фінансове становище, стратегічні цілі тощо.

Література

1. Поливана Л. Організація облікової політики підприємства / Л. Поливана, А. Губар // Бухгалтерський облік і аудит. – 2015. – № 5. – С. 45–53.
2. Облікова політика підприємства / Т.М. Сторожук. – Ірпін : Національний університет ДПС України, 2015. – 240 с.
3. Максимова В. Ф. Бухгалтерський облік : підручник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності «Облік і аудит». – Одеса : ONEU, 2012. – 670 с.
4. Пашніна А. О. Облікова політика підприємства як основна складова облікового процесу / А. О. Пашніна // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Сер.: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. – 2015. – Вип. 1. – С. 341–350.
5. Дзьордз Т. І. Облікова політика підприємства / Т. І. Дзьордз, А. І. Брикайло // Матеріали міжнар. науково-практичної конф. «Розвиток соціально-економічних систем в геоekonomічному просторі: теорія, методологія, організація обліку та оподаткування», 11-12 травня 2017 року. – Т. : ФОП Паляниця В.А., 2017. – С. 75–77.
6. Пирожок О. С. Роль облікової політики на підприємстві та вимоги до неї / О. С. Пирожок, В. В. Войчишина // Наука й економіка. – 2016. – Вип. 1. – С. 28–32. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nie_2016_1_7.
7. Піскунова Н. В. Принципи формування облікової політики та чинники впливу на її вибір / Н. В. Піскунова // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Економіка. – 2013. – Вип. 23. – С. 174–177. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa_2013_23_36.
8. Матрос О. М. Організаційні вимоги щодо формування облікової політики підприємства / О.М. Матрос // Сучасні тенденції соціально-економічного розвитку агропромислового виробництва України в контексті інтеграції у світову економіку : зб. наук. праць. – Ніжин : ПП Лисенко М.М., 2014. – С. 52–56.

References

1. Polyvana L. Orhanizatsiia oblikovoi polityky pidpriemstva / L. Polyvana, A. Hubar // Bukhhalterskyi oblik i audyt. – 2015. – № 5. – S. 45–53.
2. Oblikova polityka pidpriemstva / T.M. Storozhuk. – Irpin : Natsionalnyi universytet DPS Ukrainy, 2015. – 240 s.
3. Maksimova V. F. Bukhhalterskyi oblik : pidruchnyk dlia studentiv vyshchyykh navchalnykh zakladiv spetsialnosti «Oblik i audyt». – Odesa : ONEU, 2012. – 670 s.
4. Pashnina A. O. Oblikova polityka pidpriemstva yak osnovna skladova oblikovoho protsesu / A. O. Pashnina // Problemy teorii ta metodologii bukhhalterskoho obliku, kontroliu i analizu. Ser.: Bukhhalterskyi oblik, kontrol i analiz. – 2015. – Vyp. 1. – S. 341–350.
5. Dzordz T. I. Oblikova polityka pidpriemstva / T. I. Dzordz, A. I. Brykailo // Materialy mizhnar. naukovo-praktychnoi konf. «Rozvytok sotsialno-ekonomichnykh system v heoekonomichnomu prostori: teoriia, metodolohiia, orhanizatsiia obliku ta opodatkuвання», 11-12 travnia 2017 roku. – T. : FOP Palianytsia V.A., 2017. – S. 75–77.
6. Pyrozok O. S. Rol oblikovoi polityky na pidpriemstvi ta vymohy do nei / O. S. Pyrozok, V. V. Voichyshyna // Nauka y ekonomika. – 2016. – Vyp. 1. – S. 28–32. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nie_2016_1_7.
7. Piskunova N. V. Pryntsyry formuvannia oblikovoi polityky ta chynnyky vplyvu na yii vybir / N. V. Piskunova // Naukovi zapysky Natsionalnogo universytetu «Ostrozka akademiia». Ekonomika. – 2013. – Vyp. 23. – S. 174–177. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa_2013_23_36.
8. Matros O. M. Orhanizatsiini vymohy shchodo formuvannia oblikovoi polityky pidpriemstva / O.M. Matros // Suchasni tendentsii sotsialno-ekonomichnogo rozvytku ahropromysloвого vyrobnystva Ukrainy v konteksti intehtratsii u svitovu ekonomiku : zb. nauk. prats. – Nizhyn : PP Lysenko M.M., 2014. – S. 52–56.

Рецензія / Peer review 07.11.2018 Надрукована / Printed: 10.12.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Нижник В. М.

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 33:336

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-107-112

АВАНЕСОВА Н. Е.

Харківський національний університет будівництва та архітектури

ЯДУХА С. Й.,

ЛІСОВСЬКИЙ І. В.

Хмельницький національний університет

ГРОШОВО-КРЕДИТНА ПОЛІТИКА: ВИКЛИКИ ТА ЗАГРОЗИ ФІНАНСОВІЙ БЕЗПЕЦІ КРАЇНИ

В статті фрагментарно представлено тісний зв'язок фінансової безпеки нашої країни з грошово-кредитною політикою комерційних банків, що вимагає постійного моніторингу дестабілізуючих факторів, які на сьогоднішній день в умовах експортної орієнтації країни, від'ємного платіжного балансу, неефективності бюджетних відносин, поглибленої співпраці з міжнародними фінансовими інститутами несуть постійну загрозу міцності фінансової системи.

Ключові слова: фінансова безпека, загрози, грошово-кредитна політика, виклик, індикатори, бюджет.

AVANESOVA N.

Kharkiv National University of Civil Engineering and Architecture

YADUHA S.,

LISOVSKY I.

Khmelnitskyi National University

MONEY-CREDIT POLICY: CHALLENGES AND THREATS OF THE FINANCIAL SECURITY OF THE COUNTRY

Ukraine has chosen the liberal path of development, namely, the combination of a system of market relations and the essential role of the state in ensuring the effective functioning of market mechanisms and solving social problems. The article deals with the fragmentation of the close connection of financial security to our country from the monetary policy of commercial banks, which requires constant monitoring of the destabilizing factors that are currently in the country's export orientation, negative balance of payments, inefficiency of budgetary relations, deepened cooperation with international financial institutions are constantly threatening the strength of the financial system. Monetary strategies of the leading powers allowed temporary deviations from this benchmark in the event of inflation of the proposal, which was mostly associated with the effects of negative external shocks. However, many developing countries have reached the maximum rate of growth at higher levels of inflation. At the present stage, calls are increasingly being made for the need to increase the marginal levels of inflation and for leading economies, which are also in the process of post-crisis structural adjustment. The global crisis has created challenges for all sectors of society. But in the heart of these challenges lies the financial and economic sphere in which monetary policy plays the role of the central regulator.

Keywords: financial security, threats, monetary policy, challenge, indicators, budget.

Постанова проблеми. Визначними науковцями-економістами особлива увага присвячується сучасним викликам грошово-кредитної політики та можливим відповідям на них, що становить не тільки теоретичний, а й практичний інтерес. Це пов'язано з рядом обставин. Період з кінця 1990-х років ще зовсім недавно обіцяв стати "кінцем історії" в еволюції грошово-кредитної політики: було досягнуто консенсусів щодо її теоретичної моделі (неокласичний синтез), потенціалу і місця в арсеналі макроекономічного регулювання (Вашингтонський консенсус), оптимальної цілі (цінова стабільність), монетарного режиму (таргетування інфляції), оптимального рівня інфляції (2–3%), оптимального інструменту (процентні ставки).

Аналіз останніх досліджень та публікацій. На сьогодні відсутні єдині підходи до оцінки загроз безпеці комерційних банків. Так, С. Букін [5] серед останніх виділяє загрози безпеці банку з боку зовнішнього середовища (з боку клієнтів, партнерів, конкурентів, криміналу, держави в особі різних державних установ, громадян) і загрози безпеці банку з боку внутрішнього середовища (з боку власників, адміністрації, менеджерів підрозділів, спеціалістів, неформальних груп).

На думку А. Вінникова [3], загроза – це нереалізована, але реально існуюча (з певною вірогідністю) можливість нанесення банку будь-якого збитку.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження грошово-кредитної політики з виокремленням викликів та загроз в межах фінансової безпеки країни.

Основні результати дослідження. На піднесенні технологічної хвилі, коли рух уперед обіцяв стрімке зростання добробуту, панівна економічна теорія перетворилася на ідеологію. Глобальна фінансово-економічна криза, що розпочалась у 2008 р. і практично паралізувала грошові ринки у США та Європі, надала грошово-кредитній політиці антикризової спрямованості, поповнивши її арсенал нетрадиційними

інструментами (напрацьованими науковими дослідженнями політичних помилок Великої депресії та досвідом подолання банківської паніки у різних країнах).

Спершу ці заходи не надто розходилися з уявленнями про “best practice” монетарної політики, і центральні банки провідних економік декларували паралельне проведення як традиційної, так і нетрадиційної монетарної політики, націленої на “ремонт” її трансмісійного механізму. Але врятовані державами фінансові сектори не повернулися до попереднього стану – цілі сегменти попиту на фінансових ринках зникли або звузилися, змінилася структура не лише фінансового, а й реального секторів, а світова економіка до цього часу перебуває у важкому стані.

Проблеми сповільнення економічного зростання (у 2012 р. ВВП України зріс лише на 0,2%, а у 2013 р. зростання взагалі припинилося) та спаду кредитної активності банків (у 2012 р. розширення монетарної бази на 6,4% призвело до зростання грошової маси на 12,5% і кредитів не фінансовим корпораціям – лише на 5,2%, а у 2013 р. збільшення монетарної бази на 20,3% забезпечило приріст кредитів не фінансовим корпораціям на 14,3%) у край актуальні і для України. Те саме стосується і високих процентних ставок в умовах посткризового зниження схильності до ризику.

В Україні гострота цієї проблеми вражає: у 2017 р. в умовах дефляції середньозважені процентні ставки за кредитами не фінансовим корпораціям становили 14,5%, а домашнім господарствам – 27,4%; у 2015 р., за інфляції споживчих цін на рівні 0,5%, вони дорівнювали, відповідно, 13,2% і 27,3%. Дискусійним залишається питання і щодо оптимального для української економіки режиму обмінного курсу.

Причетність грошово-кредитної політики до формування глобальних дисбалансів заперечує тезу про нейтральність грошей в довгостроковому періоді. У цьому зв'язку розглядаються структурно-інституціональні ефекти грошово-кредитної політики в умовах фінансової нестабільності.

Одним з добре відомих елементів докризового економічного консенсусу був універсальний оптимальний рівень інфляції у 2% – поправка нульової інфляції на статистичні похибки і структурні зміни, що постійно відбуваються в економіці.

Монетарні стратегії провідних держав допускали тимчасові відхилення від цього орієнтира у разі інфляції пропозиції, яку здебільшого пов'язували з дією негативних зовнішніх шоків. Утім, багато країн, що розвиваються, досягли максимальних темпів зростання за вищих рівнів інфляції.

На сучасному етапі дедалі частіше лунають заклики до необхідності підвищення граничних рівнів інфляції і для провідних економік, які також перебувають у процесі посткризового структурного коригування.

В сучасних умовах сьогодення формулюються виклики сучасної фінансово-економічної кризи до грошово-кредитної політики і характеризують особливості відповідей на них центральними банками провідних економік – США, Євросони та Великобританії.

Основний виклик зводиться до невідповідності традиційного змісту грошово-кредитної політики сучасному економічному та інституціональному середовищу, зокрема, неадекватності традиційного розуміння її цілей, механізмів, інструментів і результатів.

Так, викликом для традиційного розуміння цілей грошово-кредитної політики є те, що не працює усталена система розподілу цілей між інструментами макроекономічного регулювання: грошово-кредитною і фінансово-бюджетною політикою.

Виклик механізмам та інструментам грошово-кредитної політики – це виклик “традиційному” підходу до проведення грошово-кредитної політики, що базується на принципах неокласичного синтезу:

- вибір процентної ставки (ціни грошей), а не їх кількості як інструменту грошово-кредитної політики (зважається, що цінний механізм є найефективнішим регулятором ринку);

- вибір короткострокової процентної ставки як головного інструменту грошово-кредитної політики (виходить з мікроекономічної гіпотези ринкових очікувань, згідно з якою прибутковість довгострокових інструментів є середньою геометричною очікуваних доходів за короткостроковими інструментами, а премія за ризик береться фіксованою);

- вибір операцій РЕПО як інструменту зміни ключової процентної ставки центрального банку (зумовлений бажанням обмежити вплив регулятора на структуру балансів суб'єктів економіки) [1, с. 121].

Виклики до механізмів та інструментів грошово-кредитної політики полягають у неефективності процентної ставки як інструменту грошово-кредитної політики в умовах кризи; відсутності зв'язку між коротко- і довгостроковими ставками центрального банку; неефективності інструментів РЕПО, які не впливають на структуру балансу центрального банку та економічних суб'єктів; у тому, що не працює система автоматичного розподілу емісійних ресурсів між суб'єктами господарювання [1, с. 122].

І нарешті, викликом кризи до результатів грошово-кредитної політики стало різке зростання їх невизначеності. Справді, сьогодні як у політичних, так і в академічних колах існують абсолютно полярні оцінки необхідних масштабів і можливих наслідків безпрецедентного монетарного стимулювання.

Забезпечення фінансової безпеки як банківської системи України в цілому, так і окремих її складових, виходячи з їх виключного значення для соціально-економічного розвитку держави, – складна і багатогранна проблема, якій необхідно приділяти постійну увагу.

Тим більше, що навіть в опублікованих Концепції розвитку банківської системи України та Комплексній програмі розвитку банківської системи України на 2015–2017 рр. питання фінансової безпеки

банків не отримали належного відображення. В оцінці відповідності банківської системи критеріям і стратегії фінансової безпеки держави, на думку фахівців, слід виділяти три взаємопов'язаних аспекти. По-перше, загальна оцінка життєздатності системи. По-друге, оцінка ролі центрального банку у банківській системі, його законодавчих функцій і надійності практичного механізму їх реалізації. По-третє, оцінка здатності банківської системи до взаємодії як між її окремими суб'єктами, так і з державними і громадськими центрами з приводу вироблення довгострокових стратегічних і короткострокових цілей розвитку економіки [9, с.150].

Слід підкреслити, що фінансову безпеку банківської системи в цілому та її окремих складових треба розглядати в двох аспектах. По-перше, з точки зору фінансових наслідків її (їх) діяльності для країни в цілому та окремих клієнтів і контрагентів. По-друге, з точки зору недопущення та відвернення явних і потенційних загроз фінансовому стану усїєї банківської системи країни, НБУ та вітчизняним комерційним банкам.

Забезпечення фінансової безпеки комерційних банків та їх установ є дуже важливим ще й тому, що підрив довіри до кредитних інститутів завдає збитків фінансовій безпеці всієї країни. Передусім, слід зазначити, що фінансова безпека банків – проблема не лише національна, а й міжнародна. Для надання допомоги в боротьбі з шахрайством керівники служб безпеки, що представляють найбільші світові банки і банківські групи, об'єднали зусилля під егідою Міжнародної асоціації з питань безпеки в банківській справі, завдання якої – сприяння обміну інформацією між її членами і надання взаємної допомоги в запобіганні й знаходженні дій, спрямованих проти банків. Ст. 67 Закону України "Про банки і банківську діяльність" зазначає, що метою банківського нагляду є стабільність банківської системи та захист інтересів вкладників і кредиторів банку щодо безпеки зберігання коштів клієнтів на банківських рахунках.

Під час здійснення банківського нагляду НБУ має право вимагати від банків та їх керівників усунення порушень банківського законодавства, виконання нормативних актів Нацбанку для уникнення або подолання небажаних наслідків, які можуть поставити під загрозу безпеку коштів, довірених таким банкам, або завдати шкоди належному веденню банківської діяльності. Ст. 72. цього ж закону визначає, що НБУ має право здійснювати інспектування небанківських установ або осіб з метою перевірки дотримання законодавства щодо банківської діяльності.

При цьому йдеться про те, що до небанківських установ або осіб, які можуть бути об'єктом перевірки НБУ, належить власник істотної участі у банку, якщо НБУ вважає, що він не відповідає вимогам, встановленим цим законом щодо істотної участі, або негативно впливає на фінансову безпеку і стабільність банку. Д. Артеменко [1] вважає, що під фінансовою складовою економічної безпеки банківської діяльності слід розуміти комплекс заходів з досягнення максимально можливої платоспроможності та стійкості комерційного банку, ліквідності його балансу, ефективної структури капіталу й найбільш прибуткових напрямів його вкладень, що одержують шляхом чіткого стратегічного та тактичного планування, аналізу та запобігання загрозам фінансового характеру.

Сутність фінансової складової безпеки банківської діяльності полягає в забезпеченні організаційно-управлінських, режимних, технічних і профілактичних заходів, що гарантують якісний захист прав і інтересів комерційного банку, зростання статутного капіталу, підвищення ліквідності активів, забезпечення зворотності кредитів, схоронність фінансових і матеріальних цінностей.

Метою фінансової складової є збільшення маси отриманого прибутку, прискорення оборотності капіталу, зростання курсової вартості цінних паперів комерційного банку.

Фінансова безпека комерційного банку обумовлена рівнем підтримання ліквідності, впровадженням фінансових інновацій, охороною інформації, збереженням активів, забезпечення прибутковості. Наявність у певний період пікових виплат із державних боргових зобов'язань може негативно позначитися на фінансовій безпеці банківської системи, якщо комерційними банками не будуть сформовані на цей випадок необхідні резерви.

Загрози від перерахованих вище джерел можуть бути спрямовані на такі об'єкти, як грошові кошти банку, конфіденційна інформація (на різних видах носіїв), технічні і програмні засоби обчислювальної техніки, засоби зв'язку і телекомунікацій, персонал і приміщення банку, сховища грошових коштів і будівлі, в яких вони розміщені. Перелік загроз фінансовій безпеці банку можна розділити на три групи (рис. 1) :

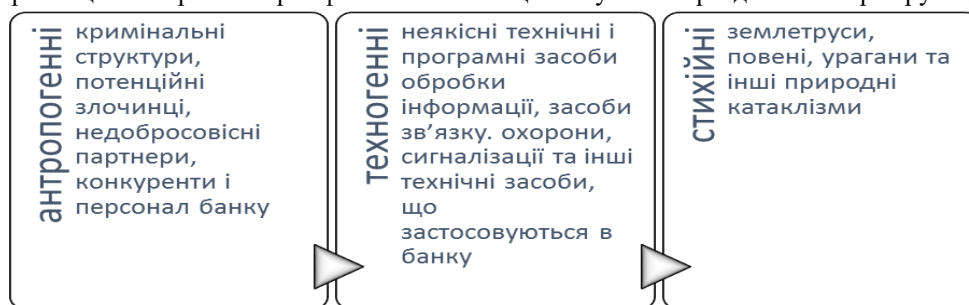


Рис. 1. Ключові загрози фінансовій безпеці банку (складено автором)

Існує думка [2, с. 174], що в сучасних умовах найбільшу загрозу банківському сектору становлять такі негативні явища: низька якість капіталів банків; ризикова кредитна політика; недосконала система страхування депозитів; недостатня ліквідність банківських активів; низький рівень кредитоспроможності підприємств реального сектора економіки; невідповідність діяльності банківських установ міжнародним стандартам.

М. Єрмошенко вважає, що до основних загроз банківській системі слід віднести [3, с. 212–216] низький рівень капіталізації банківської системи; наявність внутрішніх негативних причин, притаманних банківській діяльності; слабкість вітчизняної системи комерційних банків, їх роботи в основному з грошовими ресурсами, дефіцит фінансових послуг та інструментів; участь банківської системи в тішовій діяльності та її криміналізація; недостатнє законодавче врегулювання банківської діяльності; недостатній контроль за діяльністю комерційних банків з боку НБУ; характер спрямованості кредитної діяльності банківської системи; низький рівень залучення іноземної валюти і готівки у національній валюті, що знаходиться у населення; відсутність достатнього золотовалютного запасу; практична відсутність системи страхування вкладів населення і депозитів підприємств у комерційних банках; відсутність довіри населення й юридичних осіб до комерційних банків; платіжна криза і пов'язане з нею використання грошових сурогатів; невідповідність вимог щодо збільшення темпів розвитку банківської системи обсягам реального грошового капіталу для формування коштів банків; не виправдано високі обсяги коштів комерційних банків, заморожених у вигляді викуплених у держави ОВДП, у тому числі і реструктурованих урядом у конвертовані ОВДП.

М. Зубок [6, с. 55–58] під загрозами фінансовій безпеці банку розуміє потенційно можливі або реальні дії зловмисників чи конкурентів, здатних завдати банку матеріальної або моральної шкоди, що виявляються як сукупність факторів і умов, які створюють небезпеку для нормального функціонування банку відповідно до його завдань та інтересів. У зв'язку з цим загрози безпеці банку диференціюються на економічні (корупція, шахрайство, недобросовісна конкуренція, використання недосконалих технологій); фізичні (крадіжки, пограбування, руйнування, виведення з ладу, неефективна експлуатація); інтелектуальні (розголошення та неправомірне використання інформації банку і його інтелектуальної власності; соціальні конфлікти в/та навколо банку; психологічні та ідеологічні диверсії).

З огляду на суб'єктів загроз він виділяє зовнішні (від кримінальних елементів, конкурентів, партнерів і клієнтів, іноземних суб'єктів господарювання та окремих осіб, юридичних і фізичних осіб, які займаються промисловим шпигунством, окремих посадових осіб державних органів, які зловживають своїм становищем, засобів масової інформації, колишніх працівників банку) та внутрішні (від працівників банку і банківських технологій) загрози.

У Концепції безпеки комерційного банку [2], схваленій АРБ, підкреслюється, що загрози фінансовим ресурсам проявляються у вигляді неповернення кредитних позик; шахрайства з рахунками і вкладками; підроблених платіжних документів і пластикових карток; крадіжки фінансових коштів із кас та інкасаторських машин.

Загрозою для фінансової безпеки комерційних банків є й використання їх клієнтами таких протиправних заходів [4]: визнання кредитних угод недійсними; поділ підприємств; зміна форми власності чи приватизація з відмовою нових власників від попередніх зобов'язань; відчуження заставленого майна.

Фахівцями виділяються і загрози фінансовим ресурсам комерційних банків [1], які проявляються у вигляді неповернення кредитів; шахрайства з рахунками і вкладками; підроблених платіжних документів і пластикових карток; крадіжки фінансових коштів з кас та інкасаторських машин; різкої зміни економічної ситуації в країні (економічні кризи); банкрутства ділових партнерів банку.

Фінансовій безпеці комерційних банків сьогоденної України, на наш погляд, загрожують:

- недостатність власних коштів; цілеспрямований підрив їх ділової репутації;
- неповернення виданих кредитів, правова нерегульованість цього напряму банківської діяльності, а також недосконала оцінка кредитних ризиків; відсутність банків даних про недобросовісних позичальників;
- маніпулювання з кредитними картками, банкоматами;
- недосконалість у підборі кадрів для роботи в них; надання фіктивної інформації клієнтами;
- використання фальшивих векселів, цінних паперів і гарантійних листів; вторгнення до банківських комп'ютерних мереж;
- витік ділової інформації;
- недосконалість структур забезпечення внутрішньої та зовнішньої безпеки банківських установ;
- підвищений ризик для життя і здоров'я зайнятих у банківській сфері внаслідок зростання кримінальної активності;
- недостатність висококваліфікованих фахівців у банківсько-кредитній сфері в правоохоронних органах.

Фінансовій безпеці українських банків загрожують також відсутність ретельного аналізу ситуації, невміння обирати партнерів і перевіряти їх надійність, прогнозувати динаміку розвитку подій на фінансовому ринку. Дається взнаки і слабкий захист державою фінансово-кредитної сфери, і відсутність міжбанківського інформаційно-аналітичного центру.

Ось чому тут розповсюджені крадіжки грошових коштів за допомогою різних видів фінансового шахрайства, використання підробленої документації, організація каналів для "відмивання" кримінальних грошей.

На заводі повноцінній фінансовій безпеці комерційних банків стає і не однозначне трактування останніми і НБУ тих чи інших положень фінансових документів, випадки чого, на жаль, не поодинокі.

До внутрішніх загроз фінансовій безпеці комерційних банків відносяться розтрата коштів банківськими службовцями; незаконне привласнення доходу; маніпуляції з витратами; зловживання реальними активами банку чи клієнта; дії, що виходять за межі повноважень управлінського персоналу; підробка документів або внесення до них фіктивних записів; незаконні бухгалтерські записи тощо.

Окрім цього, практики виділяють кілька ознак, які є сигналом про можливе виникнення в банку серйозних проблем і на які керівництво банківської установи має негайно відреагувати, а саме: недостатній рівень надходжень (призначених як для функціонування банку, так і для створення необхідних резервів); розмір капіталу, неадекватний обсягу операцій, що проводить банк, та ризику, який він бере на себе, здійснюючи їх; виникнення тенденції до збільшення обсягу проблемних активів, передусім кредитів; поява тенденції до зменшення обсягу коштів, які традиційно становлять ресурсну базу банку; зниження рейтингу (це в основному стосується банків, які користуються послугами таких агенцій, як Standard&Poors, Moody's тощо). Фінансова безпека комерційного банку може опинитися під загрозою й через неправомірні чи помилкові дії його філіалів, які використовують для укладання угод ім'я патрона.

Системний опис таких загроз дозволить з'ясувати індивідуальні особливості кожної загрози і дати повний опис можливих зв'язків між загрозою і елементами структури банку, що підлягають захисту.

Дослідження наявних і потенційних загроз фінансовій безпеці комерційного банку свідчить про доцільність їх зведення у чотири вихідні групи, що допускають у майбутньому можливість послідовних розчленовувань кожної з груп і окремих підвидів загроз, які до них входять, згідно з практичними потребами. В основі зазначеної систематизації лежить об'єднання загроз стосовно об'єкта їх активності (об'єкта загрози); способу (механізму) їх реалізації; осіб, причетних до реалізації загроз; наслідків їх реалізації, характеру, тривалості й особливостей прояву; ступеня небезпеки; стадії, значущості; характеру спрямування, повторюваності; вірогідності й ступеня реалізації.

В рамках даного дослідження доцільно приділити уваги і індикаторам фінансової безпеки банківської системи. Для своєчасного виявлення існуючих і потенційних недоліків у сфері забезпечення комплексної фінансової безпеки банківського сектора економіки України необхідно визначити її відповідні індикатори та провадити постійний моніторинг із метою вжиття необхідних заходів.

Важливим узагальнюючим показником фінансової безпеки банківської системи і головним індикатором значущості останньої для економіки країни є відношення її активів до ВВП. Частка активів недіючих банків у загальній сумі активів комерційних банків сигналізує про рівень можливої як загальної, так і регіональної банківської кризи.

Фінансову безпеку характеризують і такі показники, як розмір чистих внутрішніх активів НБУ (розмір грошової маси і розмір емісій) та розмір чистих зовнішніх резервів НБУ (різниця між зовнішніми кредитами і розміщенням валютних активів НБУ за межами України).

Серед індикаторів фінансової безпеки банківської системи – частка іноземного капіталу в її сукупному капіталі. Як зазначають фахівці, надійність, а відтак і фінансова безпека конкретного комерційного банку, може визначатися з використанням в аналітичній роботі таких показників, як [1] питома вага проблемних кредитів (експерти встановили, що рівень проблемних кредитів впливає на показник надійності банку суттєвіше, ніж інші чинники) в обсязі чистих активів банку, що свідчить про якість його кредитного портфеля, а також ризикованість кредитної політики; співвідношення високоліквідних коштів і поточних пасивів банку, що показує ступінь його захищеності від ризику відкликання коштів в один момент усіма клієнтами; співвідношення власних і залучених коштів, що характеризує рівень надійності банку в довгостроковій перспективі, слугуючи оцінкою його спроможності покрити власними коштами обсяг зобов'язань перед клієнтами; питома вага високоліквідних коштів у обсязі чистих активів банку, значення якої допомагає оцінити середньостроковий рівень ліквідності; рентабельність чистих активів.

Стан сектора банківських депозитів, наприклад, можна вважати певним економічним і соціально-політичним показником стану стійкості фінансового ринку. Індикатором фінансової безпеки банківської системи є як загальний обсяг фонду страхування ризиків, так і стан його формування. Чільне місце серед індикаторів фінансової безпеки банківської системи має належати обсягу отриманого комерційними банками прибутку.

Важливим є визначення масштабів і якісних характеристик банківських зливів, оскільки останні завжди були індикатором стану національної економіки та її місця у світовій економіці. Максимальна "безпечна" сума кредитування дебентурою (незабезпеченим борговим зобов'язанням) обчислюється, виходячи з вартості фіксованих активів компанії за примусового продажу плюс максимум половини вартості поточних активів компанії.

Серед індикаторів фінансової безпеки комерційних банків важливе місце має належати показнику питомої ваги кредитної заборгованості населення у загальному обсязі кредитної заборгованості. Чільне

місце в системі фінансової безпеки банківських клієнтів посідає розмір позичкового відсотка, оскільки він дозволяє з'ясувати, чи буде рентабельною реалізація проекту, на здійснення якого береться кредит, тобто чи окупляться затрати.

У свою чергу, коефіцієнт покриття відсотків, який характеризується відношенням чистого прибутку до виплати відсотків до суми випланих відсотків, свідчить про рівень безпеки кредитної діяльності комерційних банків. Великого значення для забезпечення фінансової безпеки комерційних банків набуває дотримання ними встановлених нормативів. Безумовно, індикаторами фінансового стану, а відтак – і безпеки вітчизняної банківської системи є рівень прибутковості статутних фондів комерційних банків і їх чистих активів. Дуже виразним індикатором фінансової безпеки системи комерційних банків є питома вага залучених коштів громадян у загальному обсязі залучених коштів.

Висновки. Таким чином, проблема виміру фінансової безпеки набуває великої значущості і актуальності. Від адекватної оцінки наявного рівня банківської безпеки багато в чому залежить повнота, своєчасність і результативність управлінських заходів із ліквідації, попередження і запобігання наявним і потенційним загрозам банківській системі, а відтак – і вітчизняним господарському комплексу і соціальній сфері.

Україна є малою відкритою економікою, тому величина і динаміка валютного курсу виступають одним з найголовніших її макроекономічних параметрів, що, поряд з внутрішньою інфляцією, визначає цінову конкурентоспроможність вітчизняного експорту. Крім того, курс іноземної валюти є важливим індикатором довіри населення до грошово-кредитної політики. Так, з 2015 р. частка валютних депозитів у структурі строкових депозитів домогосподарств не опускалася нижче від 49%, а наприкінці 2017 р. досягла 57%; важливим засобом заощаджень населення залишається і готівкова іноземна валюта. Отже, автори монографії не могли залишити поза увагою проблему валютного курсу в Україні.

Література

1. Барановський О.І. Фінансова безпека : [монографія] / Барановський О.І. / Інститут економічного прогнозування. – К. : Фенікс, 1999. – 338 с.
2. Белінська Я.В. Теоретичні засади аналізу валютних ризиків / Я.В. Белінська // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – № 10. – С. 34–40.
3. Васильців Т.Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення : [монографія] / Васильців Т.Г. – Львів : Арал, 2008. – 386 с.
4. Васильців Т.Г. Пріоритети та засоби зміцнення економічної безпеки малого і середнього підприємництва : [монографія] / Васильців Т.Г., Волошин В.І., Гуменюк А.М. – Львів : Вид-во Львівської комерційної академії, 2009. – 248 с.
5. Васильчак С.В. Економічна безпека банків та методи її забезпечення / С.В. Васильчак, Р.Ю. Моцьо // Науковий вісник національного лісотехнічного університету України. – 2009. – № 19. – С. 287–293.
6. Кириченко О.О. Вплив зовнішніх боргів на економічну безпеку банків [Електронний ресурс] / О.О. Кириченко, О.В. Конончук // Національна бібліотека України імені В.І. Вернадського. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vzuk/2009_19/85_92.pdf
7. Moody's Statistical Handbook. Country Credit. – May 2007. – 366 p.
8. Allen W. Defining and achieving financial stability / W. Allen and G. Wood // Journal of Financial Stability. – 2006. – Vol. 2(2). – P. 52–72.
9. Weintraub S. Keynes, Keynesians and Monetarists / Weintraub S. – University of Pennsylvania Press, 1978. – 368 p.

References

1. Baranovskyi O.I. Finansova bezpeka : [monohrafiia] / Baranovskyi O.I. / Instytut ekonomichnoho prohnozuvannia. – K. : Feniks, 1999.
2. Belinska Ya.V. Teoretychni zasady analizu valiutnykh ryzkyiv / Ya.V. Belinska // Aktualni problemy ekonomiky. – 2002. – № 10. – S. 34–40.
3. Vasylytsiv T.H. Ekonomichna bezpeka pidpriemnytstva Ukrainy: stratehiia ta mekhanizmy zmitsnennia : [monohrafiia] / Vasylytsiv T.H. – Lviv : Aral, 2008. – 386 s.
4. Vasylytsiv T.H. Priorytety ta zasoby zmitsnennia ekonomichnoi bezpeky maloho i serednoho pidpriemnytstva : [monohrafiia] / Vasylytsiv T.H., Voloshyn V.I., Humeniuk A.M. – Lviv : Vyd-vo Lvivskoi komertsiianoi akademii, 2009. – 248 s.
5. Vasylychak S.V. Ekonomichna bezpeka bankiv ta metody yii zabezpechennia / S.V. Vasylychak, R.Iu. Motso // Naukovyi visnyk natsionalnoho lisotekhnichnoho universytetu Ukrainy. – 2009. – № 19. – S. 287–293.
6. Kyrychenko O.O. Vplyv zovnishnikh borhiv na ekonomichnu bezpeku bankiv [Elektronnyi resurs] / O.O. Kyrychenko, O.V. Kononchuk // Natsionalna biblioteka Ukrainy imeni V.I. Vernadskoho. – Rezhym dostupu : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vzuk/2009_19/85_92.pdf
7. Moodys Statistical Handbook. Country Credit. – May 2007. – 366 p.
8. Allen W. Defining and achieving financial stability / W. Allen and G. Wood // Journal of Financial Stability. – 2006. – Vol. 2(2). – P. 52–72.
9. Weintraub S. Keynes, Keynesians and Monetarists. Weintraub S. – University of Pennsylvania Press, 1978. – 368 p.

Рецензія / Peer review : 31.10.2018 Надрукована / Printed : 07.12.2018

Рецензент: д. е. н., проф. Рудніченко Є. М.

УДК 336.13.051(477)](043.3)

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-113-118

ДАЦЕНКО Г. В.

Хмельницький національний університет

ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЕФЕКТИВНОЇ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Стаття присвячена систематизації поглядів науковців щодо розуміння сутності поняття «фінансовий контроль», що дозволяють не лише здійснити дослідження суто методологічних аспектів реалізації управлінської діяльності, а й забезпечити розробку прикладних питань її удосконалення. На підставі аналізу цих підходів та з'ясування сутності зазначеної економічної категорії надано власне визначення поняттю «фінансовий контроль»; досліджено його роль та визначено місце в системі реалізації ефективної господарської діяльності суб'єктів господарювання. Доведено, що фінансовий контроль може здійснюватися лише в межах самостійної системи в процесі реалізації своєї управлінської функції.

Ключові слова: контроль, фінансовий контроль, управлінська діяльність, суб'єкти господарювання, підприємство.

DATSENKO H.

Khmelnitskyi National University

FINANCIAL CONTROL AS AN INSTRUMENT FOR EFFECTIVE FINANCIAL AND ECONOMIC ACTIVITY OF ECONOMIC ACTIVITIES SUBJECTS

The article is devoted to systematization of the views of scientists on understanding the essence of the concept of «financial control», which allows not only to carry out research of purely methodological aspects of the management activities implementation, and to ensure the development of applied issues of its improvement. The systematization of the scientific views of economists gives rise to the concept of «financial control» to the following basic approaches: systemic, procedural, institutional (control as a set of control measures in the field of finance, as well as control as an institution or purposeful activity of controlling bodies) and functional (financial control as a function of finance and financial control as a management function). An overview of the scientific approaches to the interpretation of the concept of «financial control» gives grounds for generalizing that using each of them is possible not only to carry out research of purely methodological aspects of the implementation of the corresponding management activity, but also to ensure the development of applied issues of its improvement. Based on the views expressed by supporters of the systemic approach, one can conclude that it is impossible to carry out management outside the system, and therefore, it can be said that there is no control outside the system. Therefore, according to our beliefs, realizing their management function, financial control can be carried out only in the form of an independent system. Thus, financial control is a system consisting of a set of interrelated and interconnected elements that are combined into a common management function, the implementation of which involves the incorporation of legal norms, which determine the extent of use by entities of state financing of financial resources, monitoring or other control over compliance with these norms, detection of violations of law in the use of financial resources, their correction, blaming non-financial financial operations and the implementation of any losses, losses State entities and citizens.

Keywords: control, financial control, management activity, business entities, enterprise.

Постановка проблеми. В умовах, за яких на сьогодні функціонують суб'єкти господарювання, існує постійна боротьба із численними викликами та загрозами, спрямованими на забезпечення стабільності їхньої фінансової безпеки. Разом із тим, піддаючись безперервному впливу різноманітних факторів зовнішнього середовища, перед вітчизняними підприємствами стоїть вкрай складне завдання, зумовлене необхідністю розроблення якісно нових підходів щодо формування фінансової безпеки та забезпечення належного фінансового контролю. За сучасних реалій функціонування вітчизняних підприємств, які зазнали тривалого періоду трансформацій, відбувається перегляд традиційних підходів до їх управління. Наявність великої кількості підприємств з різною формою власності, що створює передумови до появи нових видів порушень фінансового характеру, викликає необхідність організування належним чином фінансового контролю як важливого структурного компоненту реалізації господарської діяльності сучасних підприємств. Уміло організований фінансовий контроль здатний забезпечити раціональне використання матеріальних і фінансових ресурсів на підприємствах, збереження майна, отримання високої результативності від ведення господарської діяльності, належний рівень фінансової безпеки та дотримання принципів законності в їх діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження питань розвитку фінансового контролю здійснили І. А. Белобжецький, А. Г. Грязнова, Є. В. Маркіна, С. В. Мочерний, В. М. Радіонова, О. Ю. Грачова, І. М. Іванова, В. С. Загорський, Є. В. Калюга, О. П. Кириленко, В. Ф. Піхоцький, Л. А. Савченко, В. І. Шлейніков, С. О. Шохін та багато інших. У роботах цих авторів розкрито проблематику розвитку фінансового контролю в контексті забезпечення фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Незважаючи на вагомий внесок вчених щодо дослідження і розробленості окресленої проблематики, все ж увага науковців зазвичай зосереджена на тих чи інших аспектах діяльності контролюючих органів, визначенні основних завдань проведення,

виокремленні суб'єктно-об'єктного складу, інструментів та важелів реалізації фінансового контролю, тощо. Завдяки цьому виявляється можливим виокремити основні ознаки та характеристики фінансового контролю, здійснити опис процедур та сформувати правила його реалізації. Разом із тим, зважаючи на те, що зазначені характеристики трактуються кожним автором в певній мірі з суб'єктивного розуміння сутності фінансово-господарських відносин, це створює певну невизначеність у формуванні перспективних напрямів фінансового контролю у забезпеченні ефективної діяльності фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання.

Формування цілей статті. Метою дослідження є виокремлення та систематизація основних підходів щодо тлумачення сутності терміну «фінансовий контроль» як економічної категорії; обґрунтування авторського розуміння сутності зазначеного поняття та оцінка можливостей його застосування при розв'язанні проблем підвищення фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «фінансовий контроль» поєднує в собі категорії «фінанси» і «контроль». Якщо в більшості наукової літератури сформований єдиний підхід до визначення поняття «фінанси», що є економічними (грошовими) відносинами, пов'язаними з формуванням, розподілом та використанням грошових фондів і доходів, то трактування терміну «контроль» має різну спрямованість.

Формування понятійно-категорійного апарату щодо визначення терміну «контроль» дає підстави здійснювати дослідження в межах різних аспектів: фінансових, управлінських, правових, соціологічних, бухгалтерського обліку тощо.

На важливості дослідження контролю для подальшого розвитку багатьох наук наголошував З. В. Гуцайлюк, стверджуючи що «контроль є основою не лише для визначення чи уточнення цілей виконавчої діяльності, а й для стимулювання її виконання, тобто контроль корелює дієвість» [1, с. 145].

Вагомість контрольної діяльності для економіки та суспільства прослідковувалась ще в Лімській декларації керівних принципів аудиту державних фінансів, прийнятій IX конгресом Міжнародної організації вищих органів фінансового контролю (INTOSAI) в 1977 р. [2], в якій стверджувалось, що здійснення контролю є обов'язковим елементом управління громадськими фінансовими коштами, оскільки таке управління несе за собою відповідальність перед суспільством.

Разом із тим, на сьогодні відсутнім є загальноприйняте визначення фінансового контролю як важливої категорії фінансової науки, що пояснюється її комплексністю та інтегральністю, зумовлюючи своєрідну багатогранність і певну суперечливість підходів щодо дослідження даного поняття.

На неоднозначності трактування зазначеного поняття наголошує Л. А. Савченко, пояснюючи це тим, що фінансовий контроль є своєрідним видом контролю, що має складну структуру, а тому його прояв відбувається у різних аспектах [3].

Так, систематизація наукових поглядів вчених щодо тлумачення фінансового контролю дає підстави стверджувати щодо різнобічності думок вчених стосовно даного поняття: одними науковцями фінансовий контроль визначається як діяльність, іншими – як функція управління, третіми – при трактуванні поняття використовують не зовсім коректну термінологію, вказуючи, що фінансовий контроль – це контроль, четверті – отожднюють фінансовий контроль з наглядом.

Через те, досить доречним є розуміння В. М. Радіоною та В. І. Шлейніковим сучасного тлумачення поняття «фінансовий контроль» в аспекті багатоплановості його цілей і багатогранності завдань [4].

Наразі тлумачення категорії «фінансовий контроль» в економічній літературі супроводжується акцентуванням уваги лише на окремих сутнісних характеристиках чи аспектах прояву. Свідченням цього є судження В. В. Бурцева до розуміння сутності фінансового контролю, який розглядається як основа формування та функціонування системи інформації про фінансовий стан країни (зокрема, про забезпеченість сукупністю фінансових ресурсів бюджетної системи та підприємств різних форм власності), про управління державними фінансовими потоками, тобто системи отримання, обробки й інтеграції різноманітної інформації про розпорядчі та виконавчі дії під час планування та здійснення фінансово-господарських операцій [5]. Такий підхід автора до трактування сутності фінансового контролю обмежується лише інформаційною складовою управлінських процесів, а тому його не можна вважати достатнім.

Разом із тим, в межах процесного підходу [6; 7] фінансовий контроль розглядають як ланцюжок взаємопов'язаних і безперервних видів діяльності уповноважених органів, при цьому дослідження особливостей його інституційного оформлення здійснюється опосередковано.

Безпосереднє дослідження норм, правил, процедур щодо дотримання законів і нормативних актів при здійсненні фінансових операцій юридичними та фізичними особами здійснюється прихильниками інституційного підходу. Грунтуючи свої дослідження на нормативно-правових та організаційних засадах діяльності контролюючих органів в цій сфері відносин, прихильники інституційного підходу зазначають, що фінансовий контроль являє собою певний інститут або діяльність контролюючих органів [8–12], спрямовану на дотримання контролю суб'єктів господарської діяльності з метою запобігання або виявлення порушення ними норм права. Юридичні та фізичні особи, що є суб'єктами фінансових відносин, можуть виступати носіями суб'єктивних юридичних прав та обов'язків. З одного боку, суб'єкти, що представляють інтереси держави у сфері державних фінансів є учасником фінансових відносин, з іншого, – суб'єктами є юридичні та

фізичні особи, які, виконуючи покладені на них юридичні обов'язки, сприяють мобілізації або використанню фінансових ресурсів.

В межах інституційного підходу фінансовий контроль також є сукупністю контрольних заходів в галузі фінансово-правового управління [13–16], оскільки, отримана контролюючими органами інформація про скоєння протиправних дій у фінансовій сфері, використовується для оцінки впроваджених механізмів і здійснення їх своєчасного коригування. Виходячи з цієї позиції, фінансовий контроль розглядається в аспекті недостатньої висвітленості всіх системних характеристик цієї управлінської діяльності. З таким підходом важко погодитися, оскільки він дещо звужено розглядає сутність фінансового контролю, зводить його лише до способу забезпечення чинного законодавства та перевірки дотримання правових норм. Враховуючи усю важливість дотримання законів, підзаконних актів, не можна сутність фінансового контролю зводити лише до цих дій. Адже перевірку необхідно також спрямовувати на доцільність та ефективність здійснення господарських операцій, що полягають в активному впливі контролю на більш раціональне використання ресурсів, усуненні перепон на шляху до оптимального функціонування різних ланок управління.

Через те, ми погоджуємось з думкою І. І. Іванової, яка стверджує, що сучасній міжнародній теорії і практиці притаманне інше трактування терміну «фінансовий контроль». Це можна пояснити тим, що при проведенні контролю контролюючі органи чи особи зобов'язані не лише викрити факт відхилення від норми, а й здійснити аналіз природи порушень та з'ясувати залежність між контрольними відхиленнями як в окремих частинах системи, так і загалом [17, с. 17]. Результати перевірки повинні лягти в основу сформованих висновків щодо причин порушення та його наслідків для задоволення інтересів державного та приватного сектору економіки.

Отже, систематизація наукових поглядів вчених, які притримуються інституційного підходу до трактування сутності фінансового контролю, дає підстави визначити його як здійснення контролюючих дій законодавчими і виконавчими органами влади всіх рівнів, а також спеціально створеними установами щодо фінансової діяльності всіх економічних суб'єктів: держави, підприємств та установ. Він включає контроль за дотриманням фінансово-економічного законодавства в процесі формування і використання грошових фондів та оцінку ефективності фінансово-господарських операцій.

На противагу іншим напрацюванням дослідників щодо розуміння сутності фінансового контролю, представники функціонального підходу акцентують увагу саме на дослідженні функцій фінансового контролю. Зокрема, В.М. Радіоною та В.І. Шлейніковим під терміном «фінансовий контроль» розуміється функція системи управління фінансовими відносинами. Визначення цих функцій відбувається у відповідності «до завдань відстеження правильності реалізації цих відносин на рівні конкретного керованого об'єкта з метою встановлення обґрунтованості та ефективності управлінських рішень і ступеня їх реалізації, виявлення відхилень, про які доцільно інформувати органи, оскільки в їх повноваженнях здійснювати вплив на покращання ситуації» [4, с. 16]. Фінансовий контроль, як функція управління [3; 18; 19; 20], є об'єктивно необхідним. Згідно із таким підходом фінансовий контроль пов'язується з необхідністю виконання фінансових планів, установлених норм у системі менеджменту, що забезпечує визначення мети фінансового контролю, сутність якої полягає у виявленні відхилень і прийнятті рішень управлінського характеру за результатами контролю. Спрямовуючи управлінський процес за встановленими ідеальними моделями, фінансовий контроль коригує поведінку підконтрольного об'єкта. Таким чином, послаблення фінансового контролю, як функції, призводить до бюрократизму в здійсненні управління.

Досить поширеним в економічній науці є підхід щодо тлумачення фінансового контролю як форми реалізації контрольної функції фінансів [9; 21; 22; 23]. У цьому аспекті фінансовий контроль розглядається як практичне використання контролюючими органами влади та спеціально створеними установами контрольної функції фінансів, тобто їх внутрішньої властивості – можливості виступати засобом контролю за виробництвом, розподілом і використанням суспільного продукту й національного доходу. Якщо виходити з того, що контрольна функція фінансів є ознакою самих фінансів, то розуміння фінансового контролю зводиться до діяльності контролюючих органів, відповідальних за здійснення цього контролю.

Необхідність цілісного уявлення щодо тлумачення поняття «фінансовий контроль» викликана існуванням системного підходу [24–27], що наділений суттєвою перевагою до розуміння змісту зазначеної категорії, оскільки дозволяє сформувати ієрархію, взаємозалежність усіх елементів відповідної управлінської діяльності. Виходячи з представлених поглядів прихильників зазначеного підходу можна зробити висновок щодо неможливості здійснення управлінської діяльності за межами системи, а отже, можна говорити і про відсутність контролю поза системою. Через те, за нашими переконаннями, реалізуючи свою управлінську функцію, фінансовий контроль може здійснюватися лише в межах самостійної системи.

Пріоритетність використання саме системного підходу до тлумачення сутності фінансового контролю, в першу чергу, викликана низкою переваг: 1) можливістю врахування всіх взаємозв'язків та взаємозалежностей між елементами контрольної системи та системи контролю із системами інших рівнів; 2) виявлення економічного ефекту і здійснення аналізу цього ефекту в системі управління; 3) виявлення резервів підвищення дієвості й ефективності системи контролю.

Отже, систематизація наукових поглядів вчених-економістів дає підстави звести поняття «фінансовий контроль» до таких основних підходів: системний, процесний, інституціональний (контроль як

сукупність контрольних заходів в галузі фінансів, а також контроль як інститут або цілеспрямована діяльність контролюючих органів) та функціональний (фінансовий контроль як функція фінансів та фінансовий контроль як функція управління) (табл. 1.).

Огляд наукових підходів щодо тлумачення поняття «фінансовий контроль» дає змогу узагальнити, що використовуючи кожен із них, виявляється можливим не лише здійснити дослідження суто методологічних аспектів реалізації відповідної управлінської діяльності, а й забезпечити розробку прикладних питань її удосконалення. Водночас багатогранність зазначених підходів унеможлиблює здійснення синтезу у формуванні пропозицій, що має суттєвий вплив на ефективність їх реалізації.

Таблиця 1

Систематизація наукових трактувань поняття «фінансовий контроль»

Підхід	Автор, джерело	Визначення	
Системний	С. В. Мочерний [24]	Є системою контрольних процедур, спрямованих на оцінку ефективності прийнятих управлінських рішень в сфері фінансів.	
	С. О. Шохін [26]; А. Г. Грязнова, Є. В. Маркіна [25]	Система контрольних функцій щодо оцінки фінансово-господарської діяльності суб'єктів.	
	Л. Фещенко [27]	Багатоаспектна міжгалузєва система нагляду державних, відомчих, внутрішньогосподарських та аудиторських органів, наділених контрольними функціями, за фінансово-господарською діяльністю підприємств, установ та організацій.	
	Авторське визначення	Система, яка складається з сукупності елементів, які перебувають у взаємозв'язку та взаємозалежності, і об'єднані в спільну функцію управління, що забезпечує отримання інформації про об'єкт управління в результаті контролю, та на цій основі прийняття рішень щодо виявлення і усунення відхилень у функціонуванні об'єкта управління, що забезпечується законодавчими і виконавчими органами влади всіх рівнів, а також спеціально створеними службами установ та організацій, відділами підприємств чи окремими контролюючими особами з метою забезпечення ефективного функціонування об'єкту та задоволення інтересів як держави, так і суб'єктів господарювання. В межах нашого дослідження об'єктом управління виступає підприємство.	
Інституційний:	сукупність контрольних заходів в галузі фінансів	О. Р. Квасовський, А. В. Лучка, Б. С. Малиняк, В. В. Костецький [15]; Н. І. Дорош [13]	Контрольні заходи, які надають змогу контролювати виконання принципів законності в сфері фінансів.
		В. З. Шевлокова [16]	Сукупність контрольних заходів в сфері фінансів, що супроводжують діяльність суб'єктів контролю.
	інститут або діяльність контролюючих органів	О. М. Козирін [14]	Вид контрольного заходу в сфері державних і муніципальних фінансів.
		М. С. Малєїн [11]	Організаційний інститут та процес управління фінансовою діяльністю держави.
		П. С. Пацурківський [12]; Л. К. Воронова, М. П. Кучерявенко [8]	Цілеспрямована діяльність органів влади щодо реалізації принципів контрольної діяльності держави в сфері фінансів.
Б. Г. Болдырьов [10]; О. Ю. Грачова, Є. Д. Соколова [9]	Діяльність органів влади, спрямована на оцінку відхилення параметрів, що фактично реєструються, характеризують дії держави у фінансово-економічному просторі, від установлених норм.		
Процесний	Н. П. Єфімова [6]	Процес, що забезпечує функціонування об'єкта відповідно до прийнятих управлінських рішень, спрямованих на успішне досягнення поставлених цілей.	
	Н. Д. Погосян [7]	Сукупність регулярних і безперервних процесів, за допомогою яких їх учасники у легітимній формі забезпечують ефективне функціонування державного сектору, а також діяльність інших господарюючих суб'єктів незалежно від форм власності.	
Функціональний:	є функцією фінансів	О. Ю. Грачова, Є. Д. Соколова [9]	Одна з функцій фінансів, що полягає в забезпеченні принципів законності в діяльності установ і організацій.
		Є. В. Калюга [21]	Грунтується на використанні контрольної функції фінансів і виступає одним із проявів її важливого значення в розширеному відтворенні.
		В. С. Загорський та В. Ф. Піхоцький [22]	Є функцією фінансів, що здійснює можливість забезпечення, формування та використання фінансових ресурсів.
	є функцією управління	О. П. Кириленко [23]	Є формою реалізації контрольної функції фінансів.
		О. Ю. Грачова [18]	Є функцією управління фінансами.
		Л. А. Савченко [3, с. 17]	Функція держави, яка реалізується через конкретні напрями її діяльності в бюджетній, податковій, банківській та інших сферах фінансових відносин.
		В. Б. Авер'янов [20]	Загальна функція управління через методи спостережень, перевірок, аналізу та обліку господарської діяльності.
С. П. Оп'янишева та В. А. Жукова [19]	Функція соціального управління та правового регулювання.		

Таким чином, фінансовий контроль є системою, що складається із сукупності взаємозалежних та взаємопов'язаних елементів, які об'єднані в спільну функцію управління, реалізація якої передбачає встановлення правових норм, які визначають порядок використання суб'єктами господарювання фінансових ресурсів, проведення моніторингу чи інших контрольних дій за дотриманням цих норм, виявлення правопорушень у частині використання фінансових ресурсів, їх усунення, блокування незаконних фінансових операцій і здійснення заходів щодо компенсації збитків, завданих державі, суб'єктам господарювання та громадянам.

Водночас можна стверджувати, що результати фінансового контролю є невід'ємним компонентом державного регулювання економіки, так як оцінка, отримана за результатами перевірки, може слугувати підґрунтям для прийняття рішень, спрямованих на вдосконалення управлінської системи, внесення певних змін у програму соціально-економічного розвитку країни, покращання кадрової політики, перегляду податкового законодавства, підвищення дієвості системи обліку та звітності тощо. Отже, отримана інформація в результаті проведеного фінансового контролю може бути ефективно використана для своєчасного вжиття заходів з блокування негативних явищ та недопущення їх у майбутньому як на мікро-, так і на мезо- та макрорівнях. Звідси роль фінансового контролю в системі регулювання економіки визначається через участь у розв'язанні двох проблем: підвищенні ефективності державного регулювання економіки; дотриманні правил формування і використання фінансових ресурсів суб'єктами господарювання. Беручи до уваги зазначене, ефективно проведений фінансовий контроль впливає як на задоволення потреб та інтересів суб'єктів господарювання, так і підвищення економічного розвитку держави в цілому.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Відповідно до отриманих результатів можна стверджувати, що проведений аналіз сучасних наукових підходів щодо тлумачення поняття «фінансовий контроль» дає змогу зробити висновок, що основою ефективної реалізації фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання є забезпечення ефективності фінансових механізмів як на мікро-, так і на мезо- та макрорівнях регулювання економіки. Фінансовий контроль, будучи системою, що складається із сукупності взаємозалежних та взаємопов'язаних елементів, по суті, спрямований на здійснення спостережень, перевірок за діяльністю об'єкта фінансового контролю з метою оцінки обґрунтованості й ефективності прийнятих рішень, окремих результатів їх виконання. При цьому отримана інформація дає можливість у разі необхідності внести корективи в процес управління або вжити необхідних заходів для блокування негативних явищ і профілактики їх у майбутньому. З огляду на це, перспективи подальших досліджень полягають у вивченні зарубіжного досвіду реалізації фінансового контролю та пошук можливостей його адаптації в українських реаліях фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання.

Література

1. Гуцайлюк З.В. Облік і контроль у ринковій економіці: елементи концепції : монографія / З. В. Гуцайлюк. – Тернопіль : Крок, 2013. – 176 с.
2. Лімська декларація керівних принципів аудиту державних фінансів [Електронний ресурс] / Рахункова палата України. – Режим доступу : <http://www.ac-rada.gov.ua/>
3. Савченко Л. А. Правові проблеми фінансового контролю в Україні : монографія / Л. А. Савченко. – Ірпінь : Академія ДПС України, 2001. – 408 с.
4. Радионова В. М. Финансовый контроль : учебник / В. М. Радионова, В. И. Шлейников. – Москва : ИД ФБК-ПРЕСС, 2002. – 320 с.
5. Бурцев В.В. Организация системы государственного финансового контроля в Российской Федерации: Теория и практика / В. В. Бурцев. – Москва : Дашков и К, 2002. – 496 с.
6. Ефимова Н.П. Государственный финансовый контроль в реализации федеральных целевых социальных программ / Н.П. Ефимова. – Москва : Медицина, 2000. – 176 с.
7. Погосян Н.Д. Счетная палата Российской Федерации (Конституционно-правовой статус) : дис. ... д-ра юрид. наук : 12.00.02 / Нораір Даниелович Погосян. – Москва, 1998. – 393 с.
8. Воронова Л. К. Финансовое право : учеб. пособие для студентов юрид. вузов / Л. К. Воронова, М. П. Кучерявенко. – Харьков : Легас, 2003. – 360 с.
9. Грачева Е. Ю. Финансовое право / Е. Ю. Грачева, Э. Д. Соколова. – Москва : Юристъ, 2003. – 384 с.
10. Болдырев Б. Г. Финансы капиталистических стран / Б. Г. Болдырев – Москва : Финансы и статистика, 1985. – 344 с.
11. Малейн Н. С. Кредитно-расчетные правоотношения и финансовый контроль / Н. С. Малейн. – Москва : Наука, 1964. – 152 с.
12. Папурківський П. С. Правові засади фінансової діяльності держави: проблеми методології / П. С. Папурківський. – Чернівці : ЧДУ, 1997. – 244 с.
13. Дорош Н. І. Аудит: методологія і організація / Н. І. Дорош. – Київ : Знання, КОО, 2001. – 402 с.
14. Козырин А. Н. Финансовый контроль : учебник / А. Н. Козырин, О. Н. Горбунова. – Москва : Юристъ, 1996. – 168 с.
15. Місцеві фінанси / [О. Р. Квасовський, А. В. Лучка, Б. С. Малиняк, В. В. Костецький]. – Київ : Знання, 2006. – 667 с.
16. Шевлоков В. З. Организационные основы создания государственного финансового контроля / В. З. Шевлоков // Аудит и финансовый анализ. – 2002. – № 1. – С. 5–24.
17. Барановський О.І. Фінансова безпека України (методологія оцінки та механізм забезпечення) : монографія / О.І. Барановський. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 759 с.
18. Грачева Е. Ю. Проблемы правового регулирования государственного финансового контроля / Е. Ю. Грачева. – Москва : Юриспруденция, 2000. – 192 с.
19. Опеньшев С. П. Сущность, цель, задачи и функции финансового контроля / С. П. Опеньшев, В. А. Жуков // Бюлетень Счетной палаты Российской Федерации. – 1999. – № 12. – С. 32–38.
20. Авер'янов В. Б. Адміністративне право України / В. Б. Авер'янов. – Київ : Юридична думка, 2004. – 584 с.
21. Калюга С. В. Фінансово-господарський контроль у системі управління : монографія / С. В. Калюга. – Київ : Ельга, НікаЦентр, 2002. – 360 с.

22. Загорський В. С. Державний фінансовий контроль у системі державного управління / В. Ф. Піхоцький, В. С. Загорський // Ефективність державного управління : збірник наукових праць. – 2015. – Вип. 42. – С. 283–288.
23. Кириленко О. П. Фінанси : навчальний посібник / О. П. Кириленко. – Тернопіль : Економічна думка, 2000. – 243 с.
24. Економічна енциклопедія : у трьох томах. Т. 1 / редкол. : С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – Київ : Академія, 2000. – 864 с.
25. Грязнова А. Г. Фінансы / А. Г. Грязнова, Е. В. Маркина. – Москва : Финансы и статистика, 2006. – 504 с.
26. Шохин С. О. Проблемы и перспективы развития финансового контроля в Российской Федерации / С. О. Шохин. – Москва : Финансы и статистика, 1999. – 350 с.
27. Фещенко Л. Функциональна структура системи державного фінансового контролю в Україні / Л. Фещенко // Банківська справа. – 2001. – № 1. – С. 12–15.

References

1. Hutsailiuk Z.V. Oblik i kontrol u rynkovii ekonomitsi: elementy kontseptsii i monohrafiia / Z. V. Hutsailiuk. – Ternopil : Krok, 2013. – 176 s.
2. Limska deklaratsiia kerivnykh pryntsyv audytu derzhavnykh finansiv [Elektronnyi resurs] / Rakhunkova palata Ukrainy. – Rezhym dostupu : <http://www.ac-rada.gov.ua/>
3. Savchenko L. A. Pravovi problemy finansovoho kontroliu v Ukraini : monohrafiia / L. A. Savchenko. – Irpin : Akademiia DPS Ukrainy, 2001. – 408 s.
4. Radionova V. M. Finansovyy kontrol' : uchebnik / V. M. Radionova, V. I. Shlejnikov. – Moskva : ID FBK-PRESS, 2002. – 320 s.
5. Burcev V.V. Organizatsiia systemy gosudarstvennogo finansovogo kontrolja v Rossijskoj Federacii: Teoriia i praktika / V. V. Burcev. – Moskva : Dashkov i K, 2002. – 496 s.
6. Efimova N.P. Gosudarstvennyj finansovyy kontrol' v realizacii federal'nykh celevykh social'nykh programm / N.P. Efimova. – Moskva : Medicina, 2000. – 176 s.
7. Pogosjan N.D. Schetnaja palata Rossijskoj Federacii (Konstitucionno-pravovoj status) : dis. ... d-ra jurid. nauk : 12.00.02 / Norajr Danielovich Pogosjan. – Moskva, 1998. – 393 s.
8. Voronova L. K. Finansovoe pravo : ucheb. posobie dlja studentov jurid. vuzov / L. K. Voronova, M. P. Kucherjavenko. – Har'kov : Legas, 2003. – 360 s.
9. Gracheva E. Ju. Finansovoe pravo / E. Ju. Gracheva, Je. D. Sokolova. – Moskva : Jurist#, 2003. – 384 s.
10. Boldyrev B. G. Finansy kapitalisticheskikh stran / B. G. Boldyrev – Moskva : Finansy i statistika, 1985. – 344 s.
11. Malein N. S. Kreditno-raschetnye pravootnosheniia i finansovyy kontrol' / N. S. Malein. – Moskva : Nauka, 1964. – 152 s.
12. Patsurkivskiy P. C. Pravovi zasady finansovoi diialnosti derzhavy: problemy metodolohii / P. C. Patsurkivskiy. – Chernivtsi : ChDU, 1997. – 244 s.
13. Dorosh N. I. Audyt: metodolohiia i orhanizatsiia / N. I. Dorosh. – Kyiv : Znannia, KOO, 2001. – 402 s.
14. Kozыrn A. N. Fynansovyy kontrol : uchebnyk / A. N. Kozыrn, O. N. Horbunova. – Moskva : Yuryst, 1996. – 168 s.
15. Mistsevi finansy / [O. R. Kvasovskiy, A. V. Luchka, B. S. Malyniak, V. V. Kostetskyy]. – Kyiv : Znannia, 2006. – 667 s.
16. Shevlov V. Z. Orhanyzatsyonnye osnovy sozdaniia gosudarstvennogo finansovoho kontrolia / V. Z. Shevlov // Audyt y fynansovyi analiz. – 2002. – № 1. – S. 5–24.
17. Baranovskiy O.I. Finansova bezpeka Ukrainy (metodolohiia otsinky ta mekhanizm zabezpechennia) : monohrafiia / O. I. Baranovskiy. – Kyiv : Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t, 2004. – 759 s.
18. Gracheva E. Ju. Problemy pravovogo regulirovaniia gosudarstvennogo finansovogo kontrolja / E. Ju. Gracheva. – Moskva : Jurisprudencija, 2000. – 192 s.
19. Openyshev S. P. Sushnost', cel', zadachi i funkcii finansovogo kontrolja / S. P. Openyshev, V. A. Zhukov // Bjuletен' Schetnoj palaty Rossijskoj Federacii. – 1999. – № 12. – S. 32–38.
20. Averianov V. B. Administratyvne pravo Ukrainy / V. B. Averianov. – Kyiv : Yurydychna dumka, 2004. – 584 s.
21. Kaliuha Ye. V. Finansovo-hospodarskyy kontrol u systemi upravlinnia : monohrafiia / Ye. V. Kaliuha. – Kyiv : Elha, NikaTsentr, 2002. – 360 s.
22. Zahorskyi V. S. Derzhavnyi finansovyy kontrol u systemi derzhavnoho upravlinnia / V. F. Pikhotskyi, V. S. Zahorskyi // Efektyvnist derzhavnoho upravlinnia : zbirnyk naukovykh prats. – 2015. – Vyp. 42. – S. 283–288.
23. Kyrylenko O. P. Finansy : navchalnyi posibnyk / O. P. Kyrylenko. – Ternopil : Ekonomichna dumka, 2000. – 243 s.
24. Ekonomichna entsyklopediia : u trokh tomakh. T. 1 / redkol. : S.V. Mochernyi (vidp. red.) ta in. – Kyiv : Akademiia, 2000. – 864 s.
25. Grjaznova A. G. Finansy / A. G. Grjaznova, E. V. Markina. – Moskva : Finansy i statistika, 2006. – 504 s.
26. Shohin S. O. Problemy i perspektivy razvitiia finansovogo kontrolja v Rossijskoj Federacii / S. O. Shohin. – Moskva : Finansy i statistika, 1999. – 350 s.
27. Feshchenko L. Funktsionalna struktura systemy derzhavnoho finansovoho kontroliu v Ukraini / L. Feshchenko // Bankivska sprava. – 2001. – № 1. – S. 12–15.

Рецензія / Peer review : 31.10.2018 Надрукована / Printed : 07.12.2018

Рецензент: д. е. н, проф. Нижник В. М.

УДК 519.86:336

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-119-124

ЄВДОКИМОВА Н. В.

Вінницький обласний комунальний гуманітарно-педагогічний коледж

ХАРАКТЕРИСТИКА СКЛАДОВИХ ФОРМУВАННЯ ВЛАСНИХ ЗАСОБІВ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

У статті приділяється увага функції логіко-структурної моделі управління власними засобами і чинникам, що враховуються в процесі ухвалення управлінського рішення. У групі часткових моделей виділені два дивергентні напрями. Визначено основні напрями вдосконалення існуючих моделей та принципи їх побудови.

Ключові слова: моделі управління, активи банку, пасиви банку, капітал банку, ефективність діяльності, прибутковість.

YEVDOKIMOVA N.

Vinnytsia Regional Communal Humanitarian-pedagogical College

CHARACTERISTICS OF COMPOSITIONAL FORMATION OF OWNERSHIP OF COMMERCIAL BANK

The resources of commercial banks are formed under the influence of two factors: external and internal environment. The complexity of their research is in their multiplicative dependence. Given that capital adequacy is especially important among indicators of reliability to the bank, arises the need to study the balance of assets and liabilities. The article defines the groups of indicators that affect bank's reliability, factors that determine the level of capitalization, forms a list of factors that affect the reliability of the bank, as well as the essence of the matter of the problem of "profitability and liquidity", constructs logical-structural model for evaluating the effectiveness of management by own means of the bank. Two major groups of Sealey models (Sealey C.W.) are analyzed which describe banking activity: partial, consisting of two divergent trends (the hypothesis of a small manageability of the deposit market; process of formation of assets structure taking into account own and borrowed funds, deposit rate, required reserves, assets allocation division in projects) and full models that justify the decision about assets and obligations of the bank (and their interaction) and on the placement of bank capital. The similarity and difference of the considered models are studied. The basic directions of perfection of models are defined: formation of resource management model that focuses on the active policy of the bank; identification of the main types of risks that are taken into account in the model; establishing a quantitative risk definition into the model; indication of the reduction method of risk based on real banking practices, at the same time use basic general principles of its construction while developing this model.

Keywords: management models, bank assets, bank liabilities, bank capital, operating efficiency, profitability.

Постановка проблеми. Темпи економічного зростання та інвестиційна активність в державі залежать від надійності і потужності банківської системи. В свою чергу, фундаментом, який забезпечує ефективність банківської установи, є капітал банку.

Відомо [1], що чинники, які впливають на формування власних засобів комерційного банку, як і їх джерела, розділяються на дві групи: зовнішнього і внутрішнього середовища. За всієї важливості чинників зовнішнього середовища, найбільшого значення у формуванні власних засобів набувають чинники внутрішнього характеру, зокрема: якість активів і пасивів, прибутковість, ліквідність, якість менеджменту тощо.

Складність дослідження впливу чинників як внутрішнього, так і зовнішнього середовища полягає в тому, що більшість з них знаходяться в мультиплікативній залежності один з одним. Дана концепція багато в чому відповідає підходам, які використовуються при побудові різних рейтингів надійності банків. Так, для оцінки впливу власних засобів на надійність банків використовують окремі групи показників:

1. Розмір власних засобів банку: коефіцієнт співвідношення фактичної суми наявних власних коштів з мінімально допустимим їх рівнем; темпи зростання власних засобів; коефіцієнти співвідношення в середньому по групі рівнозначних банків.

2. Обсяг ризикових активів: загальна сума ризикових активів; частка ризикових активів в об'ємі всіх активів; частка ризикових активів в середньому обсязі активів рівнозначних банків.

3. Обсяг проблемних і неякісних активів, обчислений як середньозважений класифікований показник.

4. Очікуване зростання банку, отримане шляхом порівняння показників формування капіталу з показниками зростання активів.

5. Прибутковість комерційного банку: питома вага різних джерел в загальній сумі прибутку; оцінка чинників, що впливають на величину прибутку.

Отже, необхідно провести аналіз чинників формування власних ресурсів, що впливають на надійність і фінансову стійкість комерційних банків, які дозволяють перейти до розробки і ухвалення управлінських рішень щодо комплексу питань, пов'язаних з пошуком і виявленням нових, суттєвих джерел капіталізації банків як за рахунок власних, так і залучених засобів.

Мета статті – визначити основні напрями вдосконалення групи часткових і повної моделей ефективності управління власними засобами комерційного банку враховуючи мультиплікативну залежність чинників внутрішнього і зовнішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень. Питання формування ресурсів знайшли своє теоретичне дослідження в працях Кушнір С.О., Васюренко А.В., Мороз А.М., Антонюк О.І., Герасимович А.М., Криклій А.С., Міщенко В.І., Рибалко А.В., Дзюбановської Н.В., Алексеєнко М.Д., Прохорова А., Борисова В.

Виклад основного матеріалу. Достатній капітал, як відомо, дозволяє банку залишатися платоспроможним і продовжувати операції в будь-якій ситуації. Недокапіталізований банк, натомість, піддається значно вищому ризику банкрутства у разі погіршення макроекономічних або інших умов функціонування. Банки традиційно прагнуть підтримувати капітал на нижчому рівні для підвищення ефективності шляхом економії на масштабах операцій і для збільшення прибутків інвесторів, а органи ж нагляду, навпаки, віддають перевагу вищому рівню для підвищення стійкості банківської системи.

Виділимо чинники, які визначають рівень капіталізації того чи іншого банку. Достатність капіталу перш за все залежить від обсягу операцій банку щодо залучення тимчасово вільних грошових коштів юридичних і фізичних осіб, що в тій чи іншій мірі залежить від розмірів ризиків, які бере на себе банк, проводячи активні операції. Оптимальна банківська політика в області капіталізації саме і полягає в підтримці прийняттого рівня ризику за допомогою нарощування власного капіталу.

Достатність капіталу, якщо розглядати її ізольовано від якості пасивів і активів, може дати невірне уявлення про надійність банку, стійкість його грошово-кредитної діяльності.

Традиційно, якість пасивів характеризується стабільністю ресурсної бази, вартістю залучення, чутливістю до змін процентних ставок і залежністю від зовнішніх джерел фінансування, таких як міжбанківський ринок короткострокових капіталів.

У розвинених країнах склався цивілізований ринок капіталів, на якому головну роль відіграють інтереси споживача, важливим елементом банківського менеджменту є концепція, що визначає відносини між банком і клієнтом. Дана концепція складає серцевину стратегії управління пасивами.

При аналізі якості активів особлива увага приділяється позиковим операціям банку і інвестиціям в цінні папери, зокрема, складу непогашених позик і портфеля цінних паперів. З цього легко визначити чинники, що впливають на якість активів: характер позикової та інвестиційної політики комерційного банку (ліберальна або жорстка, агресивна або помірна); ступінь диверсифікації кредитів і інвестицій, тобто наскільки раціонально розподілені засоби банку серед активів різної якості; ефективність системи управління проблемними кредитами; обсяг і характер операцій з інсайдерами, афілійованими і дочірніми компаніями.

Крім того, якість активів банку оцінюється з погляду їх ліквідності, ризикованості і прибутковості. Так, активи ділять на три основні групи: ліквідні активи, працюючі (ризикові) активи і неліквідні (до останніх відносяться інвестиції в нерухомість, в будівлі і устаткування банку, в капітал інших установ, фірм і компаній, якщо вони є не котируемими цінними паперами). Прийнято вважати, що такі вкладення повинні здійснюватися за рахунок власних засобів банку, оскільки, будучи за своєю природою довгостроковими вкладеннями, вони не відповідають переважно короткостроковому характеру залучених кредитних ресурсів. У вітчизняній же практиці досить часто засоби, які за своєю природою є в основному короткостроковими, наприклад, внески населення, спрямовуються банками на довгострокові операції.

Як відомо, прибуток також характеризує надійність кредитної установи. Він необхідний для створення адекватних резервних фондів, стимулювання персоналу і керівництва до розширення і вдосконалення операцій, скорочення витрат і підвищення якості послуг, що надаються, і, нарешті, для успішного проведення подальших емісій і, відповідно, зростання капіталу, що дозволяє розширювати і покращувати якість послуг, що надаються. Банківський прибуток залежить від цілої низки чинників, зокрема: відсотків, що стягуються і сплачуються за банківськими операціями, частки не відсоткових доходів, поточних витрат, структури активів і пасивів тощо. Резерви зростання прибутковості зазвичай знаходять в підвищенні ефективності використання активів шляхом збільшення частки активів, що приносять процентний дохід, і зменшенні активів, що не приносять доходів (каси, кореспондентського і резервного рахунків, вкладень в основні засоби тощо).

Будь-яка концепція високорентабельної банківської діяльності, завжди базується на трьох чинниках: максимізації прибутку, мінімізації витрат і ефективному менеджменті. Максимізація доходів забезпечується шляхом надання кредитів, оподатковуваних за пільговою ставкою, підтриманням досить гнучкої структури активів, пристосованої до змін процентної ставки тощо. Мінімізація витрат відбувається шляхом оптимізації структури пасивів, зменшення витрат від безнадійних позик, суворого контролю за накладними витратами тощо.

Мірою надійності і ефективності використання всього капіталу банку є норма прибутку на сукупний капітал. Дана норма прямо пропорційно залежить від прибутковості активів і обернено пропорційно достатності капіталу.

Сьогодні зростання норми прибутку на капітал за рахунок зменшення достатності капіталу практично неможливе. Жорстка конкуренція і підвищення кредитних відсотків перешкоджають досягненню оптимального рівня відношення капіталу до активів. Тому головним резервом збільшення норми прибутку на сукупний капітал залишається підвищення ступеня використання активів.

Вимоги достатньої прибутковості комерційного банку завжди наштовхуються на обмеження щодо ліквідності і платоспроможності.

Конфлікт між ліквідністю і прибутковістю є ключовим, від розв'язання якого багато в чому залежить надійність банку. Керівництву банку постійно доводиться балансувати між акціонерами, зацікавленими в отриманні високих доходів від операцій кредитування позичальників з сумнівною кредитоспроможністю і на тривалі терміни, шляхом довгострокового інвестування і скорочення не використовуваних залишків, і клієнтами, що вимагають задоволення попиту на кредит і безумовного виконання банком своїх зобов'язань, що виникають при вилученні внесків. Ліквідність балансу банку зумовлена певною кількістю чинників, серед яких вирішальними є збалансованість активів і пасивів по термінах розміщення і залучення, структура його активів, ступінь ризику, властивого окремим активним операціям і структура пасивів. У забезпеченні ліквідності банку зацікавлено і суспільство, оскільки вона є передумовою стабільності грошово-кредитної системи, і його вкладники, оскільки це гарантії і їх засобів. У достатній ліквідності банку також зацікавлені всі засновники, що пов'язано з їх репутацією і впливає на збільшення числа його клієнтів.

Узагальнення різних підходів до вивчення взаємозв'язків прибутковості і ліквідності дозволило сформувати перелік чинників, що впливають на надійність банку, а також складових суті проблеми «прибутковість і ліквідність». До них відносяться: достатність капіталу; ліквідність банку; ступінь диверсифікації кредитних ресурсів; зобов'язання до запитання; власні засоби банку; доступність кредитних ресурсів для банку і здатність щодо їх залучення; ефективність менеджменту; залучені засоби; ліквідні активи; ресурсна база банку; середня процентна ставка по залучених ресурсах; середня процентна ставка по розміщених кредитних ресурсах; прибуток; величина працюючих (ризикованих) активів; надійність і фінансова стабільність власників банку і їх здатність до вливань в статутний фонд банку; надійність і фінансова стійкість ключових клієнтів і кредиторів; курс гривні до вільно конвертованої іноземної валюти; нестабільність економічної і політичної ситуації; стан ринку кредитних ресурсів; облікова ставка НБУ.

Аналіз чинників формування власних ресурсів, що впливають на надійність і фінансову стійкість комерційних банків дозволяє перейти до розробки і ухвалення управлінських рішень щодо комплексу питань, пов'язаних з пошуком і виявленням нових, суттєвих джерел капіталізації банків як за рахунок власних, так і залучених засобів.

Ефективність управління власними засобами аналізується в рамках моделі, побудованої на основі існуючих теоретичних розробок в області банківської діяльності.

При побудові моделі беруться до уваги основні елементи управління ресурсами: врахування вимог зовнішнього економічного середовища і нормативних актів; оптимальний розподіл засобів за активами банку; врахування ризику, заходи щодо його зниження з використанням банківського інструментарію.

Основні функції управління діляться на три групи: розподіл вільних ресурсів по активах; прогнозування майбутнього розподілу ресурсів на основі прогнозування економічної ситуації; зниження ризику за допомогою спеціальних інструментів банківської політики [1].

Основні функції логіко-структурної моделі управління власними засобами і чинники, що враховуються в процесі ухвалення управлінського рішення, показані на рис. 1.



Рис. 1. Логіко-структурна модель управління ресурсами комерційних банків

Управління власними засобами за цією моделлю передбачає врахування: впливу зовнішнього економічного середовища; якості і співвідношення наявних у банку власних і залучених засобів; нормативних вимог НБУ; чинників ризику.

Ухвалення управлінського рішення залежить також від цілей, які ставить перед собою банк. Цілями можуть бути отримання максимального доходу за активами за певний період часу, певна структура активів, фіксація деякого рівня прибутковості тощо.

Основні етапи алгоритму побудови моделі управління власними засобами комерційних банків:

1. Аналіз існуючих моделей управління ресурсами.
2. Вибір основних видів ризику і їх врахування в моделі.
3. Вибір способів зниження ризику.
4. Вибір інструментів хеджування ризику, поширених в банківській практиці.

З певною мірою умовності банк можна розглядати як різновид фірми, що функціонує на ринку грошей. У науковій літературі це знайшло своє відзеркалення в терміні «банківська фірма». У зв'язку з цим при моделюванні діяльності банку разом з іншими методами можна використовувати основні поняття і моделі теорії фірми. Не випадковою є значна питома вага в загальному числі математичних досліджень саме моделей фірми, адаптованих до специфіки банківської діяльності.

Слід зазначити, що банк є складним об'єктом моделювання, що вимагає, перш за все, комплексного підходу. Важко створити інтегровану модель банківської фірми, яка одночасно охоплювала б управління ліквідністю, вибір портфеля активів, політику ціноутворення і фізичний процес виробництва.

У зв'язку з цим найбільшого поширення мають або часткові моделі, що описують конкретну сферу діяльності банку, або узагальнені моделі, які хоча і відображають функціонування банку в цілому, але роблять це агреговано. Сіалей (Sealey C.W.) виділяє дві основні групи моделей, що описують банківську діяльність: часткові і повні моделі [2].

У групі часткових моделей можуть бути виділені два дивергентні напрями. Вони засновані на різних гіпотезах про поведінку банку на ринку грошей і його можливостях управління процесами попиту і пропозиції на цьому ринку.

Перший напрям виходить з гіпотези про малу керованість ринку депозитів: банк тільки приймає грошові внески, загальний потік яких залежить від економічної ситуації в цілому, добробуту населення тощо, тобто від тих чинників, які знаходяться поза сферою компетенції банку і тому повинні вважатися заданими екзогенно. У зв'язку з цим моделі даного напрямку концентруються на аналізі поведінки фінансових агентів, що діють на ринку кредитів, і на взаємодії банку з ними. Цей напрям базується на теорії формування портфеля замовлень (портфеля банківських активів), теорії ризику тощо; до нього відносяться також оптимальні моделі формування структури активів. Як приклад приведемо варіанти моделей такого типу [3].

Перша з них припускає вже відомими загальні бажані пропорції в структурі активів A_i де i – індекс групи активу. В рамках кожної i -ї групи активу потрібно визначити оптимальні обсяги вкладень x_{ij} , за проектами j . Критерієм оптимальності є отриманий дохід, який залежний від ефективності проекту (вкладення):

$$\begin{aligned} \sum_j^n x_{ij} &\leq A_i, i = 1, \dots, m, \\ x_{ij} &\geq 0, i = 1, \dots, m; j = 1, \dots, n \\ &\left\{ \sum_{i=1, j=1}^{m, n} I_{ij} x_{ij} \right\} \end{aligned} \quad (1)$$

Друга модель відображає процес формування структури активів з урахуванням:

- 1) наявності власних SK і залучених засобів k -го виду D_k за депозитною ставкою d_k ;
- 2) необхідних резервів, що відраховуються за нормою r , з кожного виду активу A_j ;
- 3) розподілення часток x_{ij} активів i -го вигляду по проектах j .

Критерієм оптимальності також є загальний обсяг з отриманого доходу при відомій ефективності проекту I_{ij} :

$$\begin{aligned} \sum_j^n [(A_j + R_j)] &\leq \sum_k^q D_k + SK, \\ r_i A_j - R_j &\leq 0, i = 1, \dots, m, \\ \sum_{i=1}^m x_{ij} - A_j &\leq 0, \\ &\left\{ \sum_{i=1, j=1}^{m, n} I_{ij} x_{ij} - \sum_{k=1}^q d_k D_k \right\} \end{aligned} \quad (2)$$

В нестабільних умовах функціонування актуальним є включення в моделі чинника ризику [4–7]. Оскільки нестабільні умови зазвичай характеризуються високими темпами інфляції, а також відсутністю сталих правових і етичних норм бізнесу, то найбільш важливими видами ризиків в моделях є ризики процентної ставки, неповернення кредиту (кредитний ризик) і ризик втрати банком ліквідності; при цьому при моделюванні застосовується зазвичай імовірнісний підхід.

Другий напрям виходить з протилежної гіпотези і розглядає ринок кредитів як мало залежний від банківської діяльності: попит на кредити і його структура вважається обумовленими інвестиційною активністю і заданими. Основна увага концентрується на ринку депозитів і чинників, що обумовлюють їх залучення. Оскільки плата (відсотки) за депозити входять до складу банківських витрат, то дослідження у цьому напрямі зазвичай тяжіють до теорії витрат як частини більш загальної теорії фірми [2].

Нелінійна модель визначення оптимального рівня ставки депозитного відсотка x при відомих нелінійних функціях $G(x)$ (обсяг депозитів) і за умови виконання необхідного співвідношення між залученими засобами і власним капіталом SK може бути записана таким чином [8]:

$$\begin{aligned} G(x) &\leq kSK, \\ x_{ij} &\geq 0 \\ \{F[G(x), r] - (G(x), x)\}. \end{aligned} \quad (3)$$

Тут $F[G(x), r]$ – виробнича функція, що визначає сумарний дохід залежно від обсягу залученого ресурсу $G(x)$ і ставки за кредити (параметр r); k – коефіцієнт допустимого обсягу залучених засобів по відношенню до власного капіталу SK ; $(G(x), x)$ – процентні витрати або добуток обсягу залучених засобів на оптимальну депозитну ставку x ; при цьому цільова функція максимізує процентний дохід банку.

Якщо часткові моделі аналізують окремі аспекти діяльності банку (концентруються або на виборі структури активів, або на управлінні зобов'язаннями), то в повних моделях використовується комплексний підхід. Повна модель повинна обґрунтувати рішення:

- 1) про активи і зобов'язання банку (і їх взаємодії);
- 2) про розміщення банківського капіталу.

У праці [8] приводиться детальний опис структури повної моделі, що дозволяє визначити таке співвідношення активів і пасивів, яке забезпечує максимум прибутку банку.

Сіалей (Sealey C.W.) [2] побудував квазі повну модель банку шляхом інтеграції описаних вище двох часткових напрямів моделювання, проте питання банківського капіталу залишилися при цьому поза увагою. Структура моделі та її основні гіпотези полягають в наступному: депозитні пропозиції розглядаються як функція ставки за депозитами і елементом випадковості (таким чином, випадковість включена в модель введенням випадкових депозитних пропозицій); доходи банківської фірми визначаються як сума доходів від позик; процентні витрати складаються з витрат по виплаті відсотків за депозитами; введені накладні витрати як сума двох компонентів, що представляють витрати з обслуговування депозитів і позик; остаточне рівняння банківського прибутку виходить як різниця між доходами від позик і витрат і накладних витрат.

Максимізація прибутку дозволяє визначити оптимальні портфель кредитів, депозитну ставку і ліквідну позицію банку. Модель містить функцію ризику, яка є зростаючою від обсягу позик.

Інший приклад розробки повної моделі банківської фірми наведено у праці [9]. Дана модель задовольняє перераховані вище формальні вимоги, що пред'являються до повних моделей: тобто містить в своєму складі співвідношення, що характеризують процес формування пасивів і структуру активів, а також зміни, що відбуваються з власним капіталом банку. На відміну від моделі Сіалей (Sealey C.W.), дана модель динамічна і заснована на принципі зворотного зв'язку між поточними результатами діяльності банку і власним його капіталом (ресурсами) наступного часового періоду. Такого роду зворотні зв'язки є концептуальною основою побудови багатьох динамічних моделей, що описують розвиток мікроекономічних об'єктів різної природи і розглядаються теорією фірми [10].

Іншою характерною особливістю моделі є її орієнтація на актуальні для перехідного періоду проблеми виживання комерційних банків. Це обумовлює включення в її склад спеціального блоку розрахункових показників рентабельності і ліквідності, на основі яких методом лінійної згортки будується інтегральний показник виживання банку. Розрахунок показників ліквідності і рентабельності здійснюється з використанням різних методик побудови рейтингів банків.

Доцільно зауважити, що основною функцією управління виступає оптимальний (щодо деякого критерію) розподіл вільного ресурсу за різними активами (формування банківського портфеля активів), тобто знаходження оптимального обсягу вкладень x в актив. Функція управління – прогнозування – в моделях практично відсутня, а заходи щодо зниження ризику враховані лише у формальному введенні резервних обмежень без визначення реальних механізмів формування резерву, в основі чого повинне лежати виконання нормативів фінансової стійкості банку, що визначаються НБУ. Основними чинниками, що впливають на управління, є рівень процентних ставок (економічне середовище) і норми відрахування в резерв, співвідношення капіталу і позикових засобів, вимоги ліквідності (нормативні вимоги).

Зупинимось на основних особливостях розглянутих моделей, проаналізуємо їх схожість і відмінність.

Моделі, що описуються формулами (1) і (2), направлені в основному на визначення активної кредитно-інвестиційної діяльності банку і виходять з припущення про малу керованість ринку депозитів. Основною перевагою цих моделей є те, що вони безпосередньо визначають структуру кредитно-інвестиційного портфеля банку, вказуючи оптимальний розподіл фінансових ресурсів за активами. Цей розподіл проводиться на основі оптимізацій критерію – загального доходу банку. Розподіл засобів за активами відбувається з урахуванням обмежень на величину вільного ресурсу і на величину створеного резерву. Проте, модель (1) не містить в собі джерел формування ресурсів банку і вважає їх заданими (обсяг депозитів). В цьому відношенні модель (2) враховує поділ ресурсів банку на власний капітал і залучені засоби. Величина резервів в обох моделях вважається або заданою, або рівною деякій частині відповідного активу (по деякій заданій нормі відрахування). Характеристикою активу є його прибутковість. У обох

моделях практично відсутнє врахування ризику від активних операцій банку. Тільки величина створеного резерву в деякій мірі враховує ризик, не кажучи нічого про економічну природу його виникнення.

Відносно врахування ризикованості банківських активів, відрізняються часткові моделі банківської діяльності другої групи, формула (3). Перша нерівність моделі (3) дає зв'язок між власними і залученими засобами банку. Ця нерівність за своєю суттю виражає умову про мінімально допустиму частку власних засобів банку в загальному обсязі активів. Проте міра ризику і його вплив як на процес ухвалення управлінського рішення про структуру активів, так і на ефективність діяльності банку, і в даному випадку виражені неявно. Не дивлячись на це, врахування в моделі співвідношення власних і залучених засобів банку представляється дуже важливим.

Аналіз повних моделей банківської діяльності дозволяє виділити низку корисних особливостей у визначенні процесу управління. По-перше, це врахування в моделі Сіалей (Sealey C.W.) умов ліквідності банку, тобто можливості банку розплатитися за своїми зобов'язаннями перед вкладниками. По-друге, процес управління ресурсами банку розглядається в динаміці, тобто впродовж декількох періодів його діяльності. Це дозволяє також в динаміці відобразити основні зміни, що відбуваються зі структурою пасивів і активів, власним капіталом банку.

Проте агрегованість повних моделей, особливо розгляд управління структурою пасиву в результаті зміни процентної ставки за внесками, не дозволяє сконцентрувати свою увагу на чиннику ризику, що виникає в ході ведення активних операцій банку. Так, наприклад, управління відсотковою ставкою по депозитах на рівні регіону не є незалежним інструментом банків, тому що встановлюються вищим за ієрархією банком, для невеликих регіональних банків ставки диктуються економічним станом у фінансових центрах країни. Звідси випливає, що залучені засоби і процентні ставки за депозитами краще розглядати заданими екзогенно як чинник, що враховується при ухваленні управлінського рішення.

Необхідно відзначити основну схожість розглянутих часткових і повних моделей – за мету функціонування банку обирається отримання максимального відсоткового доходу.

Висновки. На основі проведеного аналізу стало можливим визначити основні напрями вдосконалення існуючих моделей: формування моделі управління ресурсами, що концентрується на активній політиці банку; визначення основних видів ризику, що враховуються в моделі; запровадження кількісного визначення ризику в модель; зазначення способу зниження ризику на основі реальної банківської практики.

В той же час під час розробки моделі необхідно використовувати основні загальні принципи побудови: врахування основних видів активів, за якими відбувається розподіл ресурсів; отримання максимального доходу за активами; визначення прибутковості вибраних активів; врахування нормативних вимог до діяльності банків; побудова динамічної моделі, що відображає політику банку на перспективу в умовах ризику.

Література

1. Сало І. В. Фінансовий менеджмент банку / І. В. Сало, О. А. Криклій. – Суми : Університетська книга, 2007. – 314 с. – ISBN 978-566-680-312-5.
2. Sealey C.W. Deposit rate-setting, risk-aversion and the theory of depository financial intermediates / C.W. Sealey // *Journal of Finance*. – 1980 (December).
3. Стратегическое управление банковской деятельностью: практические рекомендации. Международный опыт. Адаптация к условиям России / М. З. Бор, В. В. Пятенко. – М. : Приор-Стрикс, 1995. – 160 с. – (Практика банковского дела). – ISBN 5-85572-069-1.
4. Вітлінський В. В. Аналіз, моделювання та управління економічним ризиком : навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / Вітлінський В. В., Верченко П. І. – К. : КНЕУ, 2000. – 292 с.
5. Операції комерційних банків / [кол. авторів]. – 4-е вид., змін і доп. – К. : Алерта, 2004 – 500 с.
6. Кочетков В.М. Забезпечення фінансової стійкості сучасного комерційного банку теоретико-методологічні аспекти : монографія / Кочетков В.М. – К. : КНЕУ, 2002. – 238 с.
7. Первозванский А. А. Финансовый рынок: расчет и риск / А.А. Первозванский, Т.Н. Первозванская. – Москва : Инфра-М, 1994. – 177 с.
8. Синки Д.Ф. (мл.). Управление финансами в коммерческих банках / Джозеф Ф. Синки мл. ; [пер. с англ. 4-го изд.]. – М. : Catallaxy, 1994. – XXV, 937 с.
9. Масленченков Ю.С. Финансовый менеджмент в коммерческом банке. Фундаментальный анализ / Масленченков Ю.С. – М. : Перспектива, 1997. – 160 с.
10. Ващенко Т.В. Математика финансового менеджмента / Ващенко Т.В. – М. : Перспектива, 1996. – 82 с.

References

1. Salo I. V. Finansoviy menedzhment banku / I. V. Salo, O. A. Kryklii. – Sumy : Universytetska knyha, 2007. – 314 s. – ISBN 978-566-680-312-5.
2. Sealey C.W. Deposit rate-setting, risk-aversion and the theory of depository financial intermediates / C.W. Sealey // *Journal of Finance*. – 1980 (December).
3. Strategicheskoe upravlenie bankovskoy dejatel'nost'ju: prakticheskie rekomendacii. Mezhdunarodnyj opyt. Adaptacija k uslovijam Rossii / M. Z. Bor, V. V. Pjatenko. – M. : Prior-Striks, 1995. – 160 s. – (Praktika bankovskogo dela). – ISBN 5-85572-069-1.
4. Vitlinskyi V. V. Analiz, modeliuvannia ta upravlinnia ekonomichnym ryzykom : navch.-metod. posibnyk dlia samost. vvyvch. dysts. / Vitlinskyi V. V., Verchenko P. I. – K. : KNEU, 2000. – 292 s.
5. Operatsii komertsiiynykh bankiv / [kol. avtoriv]. – 4-e vyd., zmin i dop. – K. : Alerta, 2004 – 500 s.
6. Kochetkov V.M. Zabezpechennia finansovoi stiiikosti suchasnoho komertsiiinoho banku teoretyko-metodolohichni aspekty : monohrafiia / Kochetkov V.M. – K. : KNEU, 2002. – 238 s.
7. Pervozvanskij A. A. Finansovij rynek: raschet i risk / A.A. Pervozvanskij, T.N. Pervozvanskaja. – Moskva : Infra-M, 1994. – 177 s.
8. Sinki D.F. (ml.). Upravlenie finansami v kommercheskih bankah / Dzhofef F. Sinki ml. ; [per. s angl. 4-go izd.]. – M. : Catallaxy, 1994. – XXV, 937 s.
9. Maslenchenkov Ju.S. Finansovij menedzhment v kommercheskom banke. Fundamental'nyj analiz / Maslenchenkov Ju.S. – M. : Perspektiva, 1997. – 160 s.
10. Vashhenko T.V. Matematika finansovogo menedzhmenta / Vashhenko T.V. – M. : Perspektiva, 1996. – 82 s.

Рецензія / Peer review : 25.10.2018 Надрукована / Printed : 07.12.2018

Рецензент: д. е. н., проф. Благуи І. С.

УДК: 336.71(477)

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-125-129

СВТУХ Л. Б.,
ГІРНЯК В. В.

ДВНЗ «Університет банківської справи», Львівський інститут

РИНОК РОЗДРІБНИХ БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ ТА НАПРЯМИ ЙОГО АКТИВІЗАЦІЇ В УКРАЇНІ

У статті узагальнено практику діяльності банків на роздрібному ринку та визначено напрями його активізації в Україні. Автори до ринку роздрібних банківських послуг відносять ту частину послуг банківських установ, що надаються населенню (фізичним особам, домогосподарствам) для задоволення їх особистих потреб, не пов'язаних з підприємницькою діяльністю. Розглянуто ринок роздрібних банківських послуг за видами пропонованих послуг та здійснюваними банківськими операціями. Проведений аналіз окремих показників ринку роздрібних банківських послуг в Україні.

Ключові слова: банк, банківська послуга, ринок роздрібних банківських послуг, інфраструктура ринку банківських послуг, рівень проникнення.

YEVTUKH L.,
HIRNYAK V.

Banking University, Lviv Institute

THE MARKET OF RETAIL BANKING SERVICES AND DIRECTIONS OF ITS ACTIVATION IN UKRAINE

The article summarizes the practice of banks in the retail market and determines the directions of its activation in Ukraine. Authors to the market of retail banking services include that part of the functions of banking institutions provided to the population (individual, households) to meet their personal needs, not related to the entrepreneurial activity. The market of retail banking services by types of offered services and carried out banking operations are considered. The analysis of individual indicators of the retail banking services market has been carried out in Ukraine. During 2011-2017, positive growth was observed annually for retail deposits in foreign currency, money transfers, and operations with payment cards. In particular, for 2014-2015 the rest of the indicators surveyed confirm the changing tendencies, there were significant decreases in lending services, foreign exchange operations. In 2017, favorable macroeconomic conditions provided an increase in the provision of services to the population by banking institutions according to all indicators. The relative indicators of the retail banking market development are the penetration of net retail loans and penetration of retail deposits. The indicators mentioned above from 2010 decreased rapidly, by the end of 2017, they accounted for 3,1% and 16,1%, respectively. So this is evidenced by the low level of population activity in obtaining loans and placement of funds in banks in Ukraine. Consequently, the retail banking market has many reserves for further development. Banking institutions continue to optimize, reducing the number of branches, which does not always positively affect the retail market. Nevertheless, the consumer must receive the services of the decent quality according to their needs and financial capacity. Aforementioned will be facilitated by the more active activity of banking institutions, in particular about the development of its network, the spread of remote methods of service to the population, the provision of quality services and the formation of the needs of customers in their obtaining.

Keywords: bank, banking services, market of retail banking service, infrastructure of market banking services, penetration.

Постановка проблеми. Загальновідомо, ознакою цивілізованого суспільства є розвинута банківська система. В Україні банківські установи надають широкий спектр послуг як населенню, так і підприємствам різних форм власності, установам, організаціям у тому числі державним; серед клієнтів банку можуть бути як виробничі підприємства, так і фінансово-кредитні установи, громадські організації. Специфіка банківських послуг для кожного з клієнтів у першу чергу зумовлюється їх потребами, особливостями діяльності, характером виробничих процесів. Зазвичай, більшу частину доходів банки отримують за рахунок юридичних осіб, проте імідж банку значною мірою формується на основі його співпраці з фізичними особами, які можуть бути в т. ч. і працівниками згаданих підприємств, організацій, установ.

Таким чином, успішна співпраця з фізичними особами сприятиме також ширшому залученню юридичних осіб до кола клієнтів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні проблеми функціонування банківських установ, особливості і закономірності надання ними банківських послуг активно досліджуються науковцями і практиками. Зокрема, роздрібні послуги в діяльності банків, особливості ринку роздрібних банківських послуг та його окремих складових досліджують Н. Маслова [1], О. Песляк [1], О. Собків [2], З. Сороківська [3], А. Ярова [4]; інноваційні механізми ритейлу в банківському секторі України досліджують Г. Голуб [5], А. Демченко [6], О. Лапко [6], О. Сідельник [5]; досвід іноземних банків у наданні роздрібних банківських послуг в умовах розвитку цифрових мобільних технологій у статті [7] розкриває С. Кириленко; О. Русин, Р. Скалюк розглядають виклики та перспективи розвитку банківської системи України [8] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Згадані публікації загалом відображають погляди їх авторів на зазначену проблематику та безумовно мають наукову цінність. Проте,

на нашу думку, на сьогодні потребує додаткових досліджень ринок роздрібних банківських послуг у розрізі усіх послуг, що надаються чи можуть бути запропоновані клієнтам банківськими установами. Це дозволить виявити незадіяні ресурси, потенційні можливості учасників ринку.

Формулювання цілей. Метою даного дослідження є узагальнення практики діяльності банків на роздрібному ринку та визначення напрямів його активізації в Україні.

Викладення основних результатів дослідження. Діяльність банківських установ безпосередньо пов'язана з наданням банківських послуг, від результативності яких залежить як фінансова стійкість банку, так і стабільність національної економіки.

На думку Н. Нагійчук, банківська послуга – це діяльність банківської установи, що здійснюється на договірних засадах з метою одержання корисного ефекту її споживачем і прибутку банком [9, с. 101].

Споживач банківських послуг завжди має можливість вибору тої чи іншої послуги відповідно до потреб. Тому для цілісного розуміння механізму взаємодії банку зі споживачами в процесі продажу банківської послуги слід розглянути ринок банківських послуг, а у випадку, коли споживачем є населення – ринок роздрібних банківських послуг, або ж retail banking (англ. retail – «роздрібний, в роздріб»).

Розриваючи сутність роздрібного ринку банківських послуг, О. Собків [2] вказує, що це система економічних взаємин, що складається між його суб'єктами і забезпечує реалізацію попиту на різні послуги з боку клієнтів – фізичних осіб та пропозицію цих послуг банківськими установами. При цьому автор до учасників цього ринку відносить продавців послуг (комерційні банки та інші небанківські установи); посередників; органи державної влади; гарантів і поручителів та споживачів послуг (фізичні особи та приватні підприємці). Отож, вважається, що це ринок, що обслуговує фізичних осіб та приватних підприємців.

У іншому дослідженні [3] зауважено, що ринок роздрібних банківських послуг – це економічно обумовлена система взаємовідносин між його суб'єктами: банками, що забезпечують пропозицію роздрібних банківських послуг і формування на них ціни, та фізичними особами, що формують попит на різного роду послуги.

Автори статті [1] Н. Маслова, О. Песляк притримуються думки: «ринок роздрібних банківських послуг представляє собою ринок, на якому клієнти – фізичні особи – здійснюють купівлю банківських послуг для задоволення власних потреб».

Уточнюючи зазначене, вважаємо, до ринку роздрібних банківських послуг слід віднести ту частину послуг банківських установ, що надаються населенню (фізичним особам, домогосподарствам) для задоволення їх особистих потреб, не пов'язаних з підприємницькою діяльністю. Населення (домогосподарства) є постачальниками та споживачами ресурсів, саме вони заощаджують та інвестують доходи, мають різноманітні потреби, зобов'язання, наміри, які прагнуть реалізувати, у тому числі використовуючи послуги банків.

Банківські установи надають населенню різноманітні послуги шляхом виконання відповідних операцій. Враховуючи практику функціонування банківських установ та вимоги чинного законодавства, можна визначити наступну структуру ринку роздрібних банківських послуг, рис. 1.

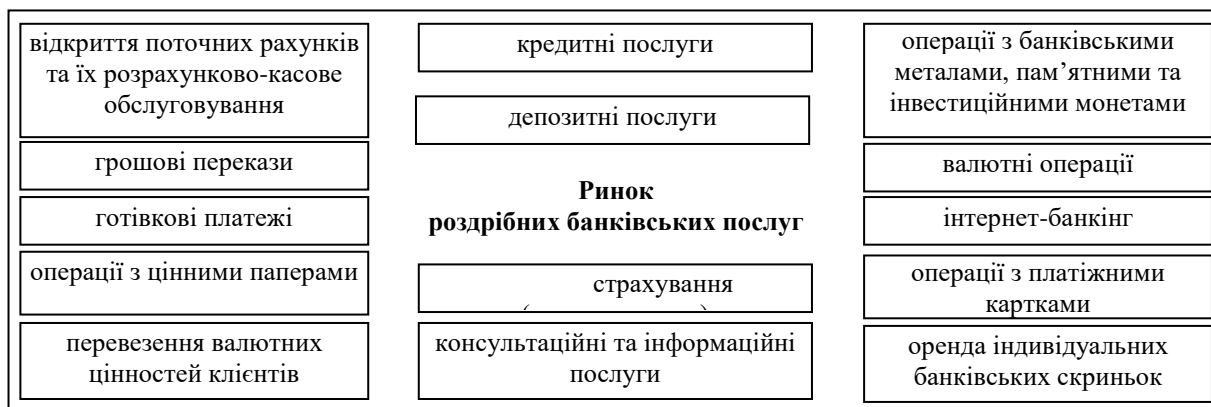


Рис. 1. Ринок роздрібних банківських послуг за видами пропонованих послуг та здійснюваними банківськими операціями*

* Побудовано авторами.

Роздрібні банківські послуги, або послуги, що надаються банками населенню, фізичним особам, пов'язані як з безпосередньо банківською діяльністю, так і стосуються інших фінансових послуг та діяльностей.

Таких традиційних банківських послуг як відкриття поточних рахунків та їх розрахунково-касове обслуговування, грошові перекази, готівкові платежі, кредитні послуги, депозитні послуги, купівля-продаж валюти на сьогодні вже для задоволення потреб клієнтів недостатньо. Банки тепер пропонують фізичним особам додаткові напрями, що збільшують можливості безготівкових розрахунків та здійснення заощаджень. Це, у першу чергу, операції з платіжними картками, що покращують стан грошового обігу в

країні, сприяють розвитку сучасних технологій платежів. Слід зауважити, розвиток інформаційних технологій, необхідність швидкого прийняття рішень спонукали розробку банками дистанційних форм надання банківських послуг, зокрема інтернет-банкінгу (WEB-банкінг). Різноманітні мобільні додатки забезпечують зручний і безпечний доступ до власного рахунку цілодобово без відвідування установи банку.

Окрім того, банки для населення здійснюють операції з цінними паперами, пропонуючи послуги депозитарної установи, купівлю-продаж цінних паперів як брокери (дилери), ведуть діяльність з управління цінними паперами [10].

Провідні банківські установи пропонують фізичним особам диверсифікувати свої заощадження шляхом купівлі банківських металів, придбання пам'ятних та інвестиційних монет. Також, намагаючись створити безпечні умови щодо збереження майна клієнтів – фізичних осіб, банки пропонують послуги з перевезення валютних цінностей клієнтів та надають бажаним в оренду індивідуальні банківські скриньки.

Варто зазначити, сучасні банківські установи багато в чому виходять за рамки класичних банківських послуг. Це стосується зокрема страхового посередництва. Відповідно до закону [11], банківським установам забороняється діяльність у сфері матеріального виробництва, торгівлі (за винятком реалізації пам'ятних, ювілейних і інвестиційних монет) та страхування, крім виконання функцій страхового посередника. Таким чином, враховуючи власні переваги на ринку, банки співпрацюють з страховими компаніями та пропонують спільні продукти. Обидві установи отримують вигоди у вигляді додаткових джерел доходів, при цьому страхові компанії використовують мережу продажу банківських послуг для реалізації своїх продуктів [12].

Банківські установи відносяться до установ, діяльність яких підлягає ліцензуванню. Надання послуг на ринку роздрібних банківських послуг передбачає наявність отриманих ліцензії та дозволів, у першу чергу, Національного банку України (НБУ), а також Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (щодо послуг на фондовому ринку), міжнародних та національних платіжних систем (щодо емісії карток, їх обслуговування, еквайрингу).

Здійснюючи свою діяльність на ринку роздрібних банківських послуг, банки конкурують з іншими фінансово-кредитними установами: кредитними спілками, ломбардами, фінансовими компаніями (кредитні послуги); з професійними учасниками фондового ринку (купівля-продаж цінних паперів, управління ними); небанківськими фінансовими установами, яким НБУ видано ліцензії на переказ коштів; пунктами обміну валют інших кредитно-фінансових установ чи суб'єктів підприємницької діяльності, які діють на підставі агентських угод з уповноваженими банками (купівля-продаж валюти). Проте, на сьогодні банківські установи мають значні переваги, оскільки, як правило, їх послуги дешевші та користуються більшою популярністю у населення.

Для оцінки ринку роздрібних банківських послуг в Україні розглянемо динаміку темпів приросту окремих показників, що характеризують діяльність банківських установ за 2011–2017 рр., табл.1. Результати розрахунків засвідчують позитивний приріст з року в рік за депозитними послугами в іноземній валюті, грошовими переказами, операціями з платіжними картками. Решта з розглянутих показників засвідчує перемінні тенденції, зокрема 2014–2015 рр. характеризувались значним зменшенням за кредитними послугами, операціями з іноземною валютою. У 2017 р. сприятливі макроекономічні умови забезпечили приріст за усіма показниками надання банківськими установами послуг населенню.

Таблиця 1

Динаміка темпів приросту окремих показників ринку роздрібних банківських послуг в Україні, 2011–2017 рр., %*

Показники	у % до попереднього періоду						
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Чисті кредити фізичним особам	-5,95	-15,82	9,02	-0,69	-33,33	-20,83	21,05
Кошти фізичних осіб, всього	13,04	17,95	20,38	-9,03	-0,25	8,71	9,61
Кошти фізичних осіб у іноземній валюті	13,24	21,43	1,07	13,23	0,47	11,16	1,67
Обсяг валюти, проданої банками населенню	20,89	-20,15	-23,91	-37,85	-84,34	27,76	575,92
Обсяг валюти, купленої банками в населення	10,46	-17,28	8,45	-48,85	-26,96	69,12	123,38
Обсяги приватних грошових переказів в Україну, всього	19,55	7,45	13,65	12,96	42,22	21,14	12,18
– через коррахунки банків	10,32	1,05	0,46	8,91	52,82	25,16	25,76
– через міжнародні платіжні системи	32,39	14,87	27,11	16,24	34,22	17,69	-0,24
Операції з використанням платіжних карток, емітованих українськими банками	27,81	28,73	23,54	11,25	20,98	30,62	31,95
Банківські пристрої самообслуговування	9,40	9,56	11,61	-9,30	-8,91	1,35	9,53
Платіжні термінали торговельні	17,63	41,40	43,57	-7,00	-2,56	14,63	16,15
Платіжні термінали банківські	4,36	-0,14	0,46	-13,69	-19,05	-3,67	0,89

*Складено авторами за даними НБУ [13, 14].

Масштаби розвитку ринку роздрібних банківських послуг великою мірою залежать від його інфраструктури, зокрема кількості діючих банків, їх структурних підрозділів, мережі банківських пристроїв самообслуговування (БПС), платіжних терміналів (торговельних та банківських). За даними НБУ, кількість

діючих банків з 2010 р. до 2017 р. зменшилась більше як на половину, з 175 до 82 одиниць відповідно. Також, відбувається скорочення кількості діючих структурних підрозділів банків, рис. 2. На фоні цього, мережа БПС та торговельних платіжних терміналів протягом зазначеного періоду, за винятком кризових 2014-2015 рр., зростала. У результаті, на кінець 2017 р. показник співвідношення кількості платіжних терміналів до чисельності постійного населення становив 6 тис. шт. на 1 млн населення [15]. Разом з тим, кількість банківських терміналів зменшується, рис. 2. Загальна кількість БПС на початку 2018 р. становила понад 37 тис. од., із них 18,6 тис. банкоматів; 1,4 тис. банкоматів із функцією приймання готівки; 17,1 тис. програмно-технічних комплексів самообслуговування [15].

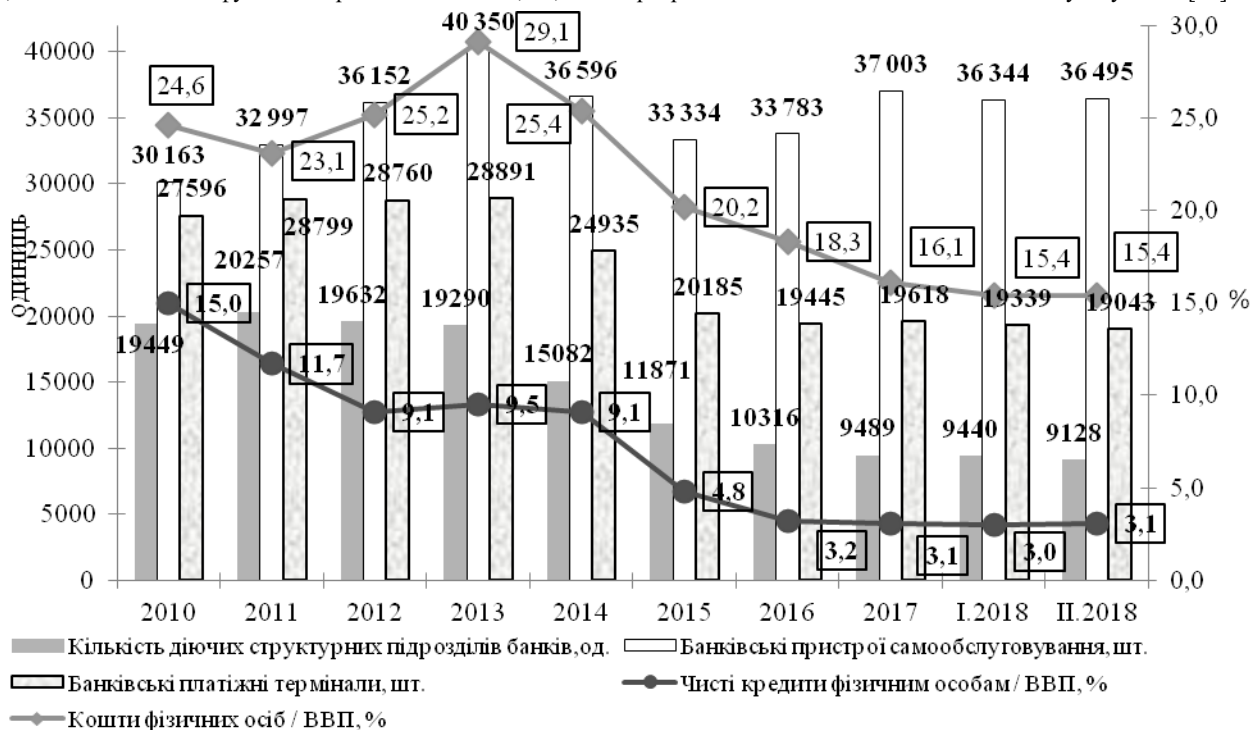


Рис. 2. Показники інфраструктури ринку роздрібних банківських послуг в Україні, рівень проникнення чистих кредитів та коштів фізичних осіб, 2010 р. – II квартал 2018 р.*

*Складено авторами за даними НБУ [13, 14].

Відносними показниками розвитку окремих напрямів ринку роздрібних банківських послуг є рівень проникнення чистих кредитів фізичних осіб та рівень проникнення коштів фізичних осіб в економіку. Як видно з рис. 2, зазначені показники з 2010 р. стрімко зменшились, що засвідчує низький рівень активності населення щодо отримання кредитів та розміщення коштів у банках.

Отже, ринок роздрібних банківських послуг в Україні має багато резервів для подальшого розвитку.

Вважаємо, що активізації ринку роздрібних банківських послуг сприятиме:

- розвиток банківської мережі з більшим наближенням до потенційних клієнтів;
- вивчення банками потреб ринку, пропонування клієнтам якісних послуг, впровадження банками інновацій;
- участь банківських установ у соціальних проектах, активне інформування відповідними службами банків про асортимент банківських послуг та формування у клієнтів потреби в отриманні банківських послуг;
- подальший розвиток дистанційних форм надання банківських послуг (інтернет-банкінг, мобільний банкінг);
- забезпечення банківськими установами безпеки надання послуг населенню.

Проте не усе залежить від діяльності банківських установ, які як будь-які суб'єкти ринку потребують безпечних умов функціонування. Відповідно активізації ринку роздрібних банківських послуг, в першу чергу, сприятиме соціально-економічна стабільність в країні; прозоре чітко врегульоване законодавство, що захищає права як клієнта, так і банківської установи; зростання добробуту громадян.

Висновки. Багатогранність банківської діяльності спричинила появу ринку роздрібних банківських послуг, що охоплює ту частину послуг банківських установ, що надаються населенню (фізичним особам, домогосподарствам) для задоволення їх особистих потреб, не пов'язаних з підприємницькою діяльністю.

Проведений аналіз показав, що більшість показників ринку роздрібних банківських послуг засвідчують низхідну динаміку. Банківські установи продовжують оптимізуватись, зменшують кількість відділень, що не завжди позитивно впливає на роздрібний ринок. Утім, споживач повинен отримувати послуги належної якості відповідно до своїх потреб та фінансової спроможності. Цьому сприятиме активніша діяльність банківських установ, зокрема щодо розвитку своєї мережі, поширення дистанційних способів обслуговування населення, пропонування якісних послуг та формування у клієнтів потреби в їх отриманні.

Література

1. Маслова Н. О. Актуальні проблеми та перспективи депозитної діяльності банків на ринку роздрібних послуг [Електронний ресурс] / Н. О. Маслова, О. І. Песляк. // Financial and credit activity: problems of theory and practice. – Режим доступу : <http://fdk.org.ua/article/viewFile/29117/26236>

2. Собків О. Й. Суть роздрібного ринку банківських послуг та підходи до його сегментації [Електронний ресурс] / О. Й. Собків // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія: Економіка. – 2011. – Вип. 18. – С. 441–446. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa_2011_18_59
3. Сороківська З. К. Ринок роздрібних банківських послуг : особливості формування та перспективи розвитку в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.04.01 – фінанси, грошовий обіг і кредит / Зоряна Казимирівна Сороківська. – Тернопіль : ТДЕУ, 2006. – 20 с.
4. Ярова А.В. Роздрібні послуги в діяльності банків [Електронний ресурс] / А.В. Ярова // Фінанси, облік і аудит. – 2016. – Випуск 1 (27). – С. 164–173. – Режим доступу : <http://faa.kneu.edu.ua>.
5. Голуб Г. Г. Ритейл у банківському секторі України / Г. Г. Голуб, О. П. Сідельник // Соціально-економічні проблеми сучасного періоду України : збірник наукових праць ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долишнього НАН України». – 2018. – Випуск 2 (130). – С. 53–57.
6. Лапко О. О. Демченко А. М. Інноваційні механізми ритейлу в банківському секторі України / О. О. Лапко, А. М. Демченко // Фінансово кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2015. – № 2. – С. 65–72.
7. Кириленко С. Нові підходи у наданні роздрібних банківських послуг в умовах розвитку цифрових мобільних технологій: досвід іноземних банків [Електронний ресурс] / С. Кириленко // Вісник Тернопільського національного економічного університету. – 2016. – Вип. 4. – С. 62–70. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vtneu_2016_4_7
8. Скалюк Р. В. Банківська система України: виклики та перспективи розвитку [Електронний ресурс] / Р. В. Скалюк, О. І. Русин // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2016. – № 2(1). – С. 120–125. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2016_2%281%29_24
9. Нагайчук Н. Г. Уточнення змісту банківської діяльності: риси і принципи [Електронний ресурс] / Н. Г. Нагайчук // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2014. – № 3. – С. 98–103. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/VUBsNbU_2014_3_23
10. Євтух Л. Б. Особливості надання фінансових послуг банківськими установами на фондовому ринку / Л. Б. Євтух, І. В. Тяжкороб // Вісник Хмельницького національного університету. – 2018. – № 4. – С. 212–217.
11. Про банки і банківську діяльність : закон України № 2121–III від 07.12.2000 р. зі змінами і доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
12. Козоріз Г. Г. Bancassurance як сучасний елемент фінансової безпеки / Г. Г. Козоріз, Л. Б. Євтух // Вісник Університету банківської справи. – 2018. – № 3. – С. 26–32.
13. Огляд банківського сектору. Серпень 2018 р. / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=75174148>.
14. Національний банк України : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>
15. Огляд ринку платіжних карток та платіжної інфраструктури України за 2017 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=79219

References

1. Maslova N. O. Aktualni problemy ta perspektyvy depozytnoi diialnosti bankiv na rynku rozdribnykh posluh [Elektronnyi resurs] / N. O. Maslova, O. I. Pesliak. // Financial and credit activity: problems of theory and practice. – Rezhym dostupu : <http://fkd.org.ua/article/viewFile/29117/26236>
2. Sobkiv O. Y. Sut rozdribnoho rynku bankivskykh posluh ta pidkhody do yoho sehmentatsii [Elektronnyi resurs] / O. Y. Sobkiv // Naukovi zapysky Natsionalnoho universytetu «Ostrozka akademii». Serii: Ekonomika. – 2011. – Vyp. 18. – S. 441–446. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nznuoa_2011_18_59
3. Sorokivska Z. K. Rynok rozdribnykh bankivskykh posluh : osoblyvosti formuvannia ta perspektyvy rozvytku v Ukraini : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk : spets. 08.04.01 – finansy, hroshovi obih i kredyt / Zoriana Kazymyryvna Sorokivska. – Ternopil : TDEU, 2006. – 20 s.
4. Yarova A.V. Rozdribni posluhy v diialnosti bankiv [Elektronnyi resurs] / A.V. Yarova // Finansy, oblik i audyt. – 2016. – Vypusk 1 (27). – S. 164–173. – Rezhym dostupu : <http://faa.kneu.edu.ua>.
5. Holub H. H. Ryteil u bankivskomu sektori Ukrainy / H. H. Holub, O. P. Cidelnyk // Sotsialno-ekonomichni problemy suchasnoho periodu Ukrainy : zbirnyk naukovykh prats DU «Institut rehionalnykh doslidzhen imeni M. I. Dolishnoho NAN Ukrainy». – 2018. – Vypusk 2 (130). – S. 53–57.
6. Lapko O. O. Demchenko A. M. Innovatsiini mekhanizmy ryteilu v bankivskomu sektori Ukrainy / O. O. Lapko, A. M. Demchenko // Finansovo kredytna diialnist: problemy teorii ta praktyky. – 2015. – № 2. – S. 65–72.
7. Kyrylenko S. Novi pidkhody u nadanni rozdribnykh bankivskykh posluh v umovakh rozvytku tsyfrovyykh mobilnykh tekhnolohii: dosvid inozemnykh bankiv [Elektronnyi resurs] / S. Kyrylenko // Visnyk Ternopils'koho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu. – 2016. – Vyp. 4. – S. 62–70. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vtneu_2016_4_7
8. Skaliuk R. V. Bankivska sistema Ukrainy: vyklyky ta perspektyvy rozvytku [Elektronnyi resurs] / R. V. Skaliuk, O. I. Rusyn // Herald of Khmelnytskyi National University. – 2016. – № 2(1). – S. 120–125. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vchnu_ekon_2016_2%281%29_24
9. Nahaichuk N. H. Utochnennia zmistu bankivskoi diialnosti: rysy i pryntsyppyy [Elektronnyi resurs] / N. H. Nahaichuk // Visnyk Universytetu bankivskoi spravy Natsionalnoho banku Ukrainy. – 2014. – № 3. – S. 98–103. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/VUBsNbU_2014_3_23
10. Yevtukh L. B. Osoblyvosti nadannia finansovykh posluh bankivskymy ustanovamy na fondovomu rynku / L. B. Yevtukh, I. V. Tiazhkorob // Herald of Khmelnytskyi National University. – 2018. – № 4. – S. 212–217.
11. Pro banky i bankivsku diialnist : zakon Ukrainy № 2121–III vid 07.12.2000 r. zi zminamy i dop. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon.rada.gov.ua>.
12. Kozoriz H.H. Bancassurance yak suchasnyi element finansovoi bezpeky / H.H. Kozoriz, L. B. Yevtukh // Visnyk Universytetu bankivskoi spravy. – 2018. – № 3. – S. 26–32.
13. Ohliad bankivskoho sektoru. Serpen 2018 r. / Natsionalnyi bank Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=75174148>.
14. Natsionalnyi bank Ukrainy : ofitsiinyi sait [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.bank.gov.ua>
15. Ohliad rynku platizhnykh kartok ta platizhnoi infrastruktury Ukrainy za 2017 rik [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : https://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=79219

Рецензія / Peer review : 08.11.2018 Надрукована / Printed : 11.12.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Піщик Б. І.

УДК 657.37:336.74

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-130-134

МАТЮХ С. А.,
ЛОПАТОВСЬКИЙ В. Г.
Хмельницький національний університет

УДОСКОНАЛЕННЯ ЗВІТУ ПРО РУХ ГРОШОВИХ КОШТІВ У КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

У статті проаналізовано чинні нормативні документи, якими регламентовано формування Звіту про рух грошових коштів в Україні, досліджено теоретико-методичні підходи до сутності Звіту про рух грошових коштів. Визначено недоліки складання існуючих форм звітності на основі використання чинних нормативних документів та концепцій вчених-економістів щодо формування звітності із руху грошових коштів. Запропоновані шляхи покращення процесу формування Звіту про рух грошових коштів. Дослідження існуючих підходів до заповнення у звіті про рух грошових коштів інформації про зміну оборотних активів та поточних зобов'язань підприємства дозволило запропонувати використання робочих таблиць для заповнення цих статей, що дозволить спростити процес формування показників та підсилить взаємозв'язок звіту про рух грошових коштів з іншими формами фінансової звітності. Така процедура позитивно сприймається користувачами фінансової звітності та контролюючими органами.

Ключові слова: грошові кошти, фінансова звітність, Звіт про рух грошових коштів, прямий метод, непрямий метод.

МАТЮХ С.,
LOPATOVSKIY V.
Khmelnytskyi National University
Improving a cash flow statement in the context of european integration

This article investigates the theoretical and methodological approaches of the nature of the statement of cash flows. The subject of the article is relevant, since filling in the cash flow statement today causes difficulties for practicing accountants of domestic enterprises. Identified disadvantages of the compilation report form based on the use of regulations and concepts of economists in this topic. Offered the ways of improvement the process of forming of cash flow Statement. The study of existing approaches to filling in the cash flow statement of information on changes in current assets and current liabilities of the company has allowed us to propose the use of worksheets to fill these articles, which will simplify the process of formation of indicators and strengthen the relationship of the statement of cash flows with other forms of financial reporting. Such a procedure is positively perceived by users of financial statements and supervisors. The article describes in detail the use of the direct and indirect method used to fill the cash flow statement in Ukraine and abroad. The authors of the article propose to improve the procedure for filling in the cash flow statement by introducing additional work tables, which provide information on changes in current assets and changes in current liabilities of the enterprise. The results of a scientific article can be used by accountants of domestic enterprises in preparing the indicators of the cash flow statement; users of financial reporting in the process of analysis of indicators in order to make managerial decisions; employees of the controlling bodies during conducting a check on indicators of various forms of financial reporting; scientists in the process of further research to improve the methodology for filling in the statement of cash flow.

Keywords: cash, cash flow, financial reporting, legal regulation of accounting of funds, direct method, indirect method, additional articles.

Вступ. В ринковій економіці розвиток економічних відносин значною мірою визначається наявністю та спроможністю суб'єктів підприємницької діяльності забезпечувати стабільне і достатнє надходження та ефективне використання грошових коштів. Ефективне функціонування суб'єктів підприємницької діяльності зумовлюється станом їх грошових потоків, які є відображенням комплексу економічних процесів, що відбуваються між підприємством та його контрагентами. Ефективність цього функціонування значною мірою залежить від якості її інформаційної бази. Відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку вітчизняні підприємства у складі річної фінансової звітності повинні подавати Звіт про рух грошових коштів, який пояснює шляхи надходження і вибуття коштів, об'єднаних за окремими ознаками у розрізі основних видів господарської діяльності. Його структура та зміст є предметом критичного обговорення та потребують удосконалення у контексті інтеграції до європейського співтовариства.

В спеціалізованих бухгалтерських періодичних виданнях щорічно друкуються рекомендації із заповнення форм фінансової звітності, в тому числі й Звіту про рух грошових коштів. Однак недостатньо повно висвітлюються найбільш складні та трудомісткі статті складання Звіту, зокрема пов'язані з операційною діяльністю. У цьому контексті особливої уваги потребує визначення показників зменшення (збільшення) оборотних активів та збільшення (зменшення) поточних зобов'язань. Складність розрахунку окремих показників цього звіту зумовлює потребу в докладному аналізі та поясненнях щодо їх формування.

Опубліковані з проблематики оцінки руху грошових коштів теоретичні концепції, методичні підходи та практичні розробки переконливо доводять, що для підвищення ефективності управління фінансово-господарською діяльністю підприємства потрібно оцінювати прибутковість грошових потоків усіх видів діяльності суб'єкта господарювання. Однак цим питанням при управлінні фінансово-господарською діяльністю підприємства на сьогоднішній час не приділяється достатньої уваги. Недостатня

вивченість цих питань, а також їх практична значущість як для бухгалтерів, так і для користувачів фінансової звітності, підкреслює своєчасність і актуальність обраної теми.

Метою статті є вдосконалення методики складання Звіту про рух грошових коштів шляхом розробки методичних положень щодо заповнення найскладніших статей цього звіту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Звіт про рух грошових коштів введено до складу фінансової звітності з метою найбільш повного опису діяльності суб'єкта підприємницької діяльності. Користувачами цієї звітності є власники, інвестори, що здійснюють вкладення у бізнес та розраховують на їх повернення та регулярне отримання дивідендів; кредитори, які надають підприємству фінансові та комерційні кредити та розраховують на їх повернення, а також на регулярне отримання відсотків за цими кредитами.

У процесі подальшої євроінтеграції економіки України все більше вітчизняних суб'єктів господарювання при складанні власної фінансової звітності орієнтуються на вимоги міжнародних стандартів фінансової звітності. На сьогодні вимогу складання фінансової звітності за міжнародними стандартами мають «підприємства, що становлять суспільний інтерес, публічні акціонерні товариства, суб'єкти господарювання, які здійснюють діяльність у видобувних галузях, а також підприємства, які провадять господарську діяльність за видами, перелік яких визначається Кабінетом Міністрів України, складають фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за міжнародними стандартами» [1]. Усі решта суб'єктів господарювання можуть самостійно визначати доцільність застосування міжнародних стандартів для складання власної фінансової звітності, своєчасно інформуючи про це територіальні органи статистики.

Серед усіх наявних форм фінансової звітності, які на сьогодні є необхідними для заповнення підприємствами України, крім тих, що належать до категорії малих, лише одна форма звітності має можливість вибору – складання її за прямим або непрямим методом. З одного боку, це дозволяє обліковому персоналу (як правило, безпосередньо головному бухгалтеру, який відповідає за складання фінансової звітності) обрати один із цих варіантів відповідно до специфіки та обсягів діяльності свого підприємства, а також враховуючи власний досвід щодо використання цих методів у минулому.

Можливість складання звіту про рух грошових коштів одним із цих двох методів ставить під сумнів проведення зіставності показників різних підприємств або навіть одного підприємства, якщо його керівництво протягом досліджуваного періоду змінювало метод заповнення звіту про рух грошових коштів. Це суперечить вимогам п. 4 розділу III Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», за яким фінансова звітність повинна надавати можливість користувачам порівнювати:

- фінансові звіти підприємства за різні періоди;
- фінансові звіти різних підприємств [2].

При цьому слід розуміти, що можливість заповнення звіту про рух грошових коштів за прямим та непрямим методом наявна як у національних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку, так і у міжнародних стандартах фінансової звітності.

У вітчизняній практиці тривалий час для заповнення звіту про рух грошових коштів використовувався лише один із двох методів. Довгий час на законодавчому рівні був закріплений непрямий метод заповнення цього звіту, який негативно сприймався бухгалтерами невеликих підприємств. Пізніше нормативно було введено прямий метод заповнення звіту про рух грошових коштів. При цьому значні складнощі при заповненні мали бухгалтери великих підприємств зі значними обсягами даних грошових операцій.

Протягом останніх п'яти років обидва методи є вільними для самостійного вибору керівництва підприємствами. Не слід забувати, що непрямий метод застосовується лише до показників першого розділу звіту, де розкривається інформація про рух грошових коштів у розрізі операційної діяльності, натомість набір статей другого та третього розділів (рух коштів від інвестиційної та фінансової діяльності відповідно) та методика їх заповнення є незмінною і відбувається із використанням виключно прямого методу заповнення.

У більшості випадків непрямий метод заповнення звіту про рух грошових коштів обирається бухгалтерами великих компаній, у яких за звітний рік відбувається величезна кількість операцій, пов'язана із рухом грошових коштів. Натомість прямий метод більш звичний для невеликих підприємств, у яких річний масив грошових операцій є невеликим і досить легко може бути проаналізований та згрупований за видами діяльності підприємства (операційна, інвестиційна та фінансова).

При цьому хочеться зазначити, що у кожного із цих методів є свої переваги та недоліки [6]. Непрямий метод дозволяє легше порівняти показники звіту про рух грошових коштів із показниками інших форм річної фінансової звітності підприємства, але не дає змоги побачити генерацію грошових потоків (надходжень та витрачань грошових коштів), що ускладнює можливість аналітичного використання показників звіту у процесі планування грошових потоків на наступні періоди. Натомість прямий метод чітко розмежує грошові потоки за основними операціями у розрізі трьох видів діяльності підприємства, але ускладнює процес взаємозвірки показників цього звіту, оскільки набір показників звіту про рух грошових коштів, складеного за прямим методом, не корелює з показниками інших форм фінансової звітності.

Слід зазначити, що в міжнародній практиці обліку при складанні Звіту про рух грошових коштів перевага надається непрямому методу. Згідно з опублікованими даними непрямому методу складання звіту

віддають перевагу 97,5% компаній у США. Британський стандарт FRS-1 вважає, що звіт, складений непрямим методом, більше влаштовує тих користувачів, яких цікавить якість доходів компанії (з урахуванням структури негрошових статей, динаміки змін залишків тощо). Перевагу прямому методу віддають користувачі, орієнтовані тільки на кількісні характеристики [4, с. 625].

Зважаючи на складність заповнення цього звіту бухгалтерами, труднощі при переході на один із наявних методів та важливе значення звіту для користувачів інформації з метою прийняття правильних управлінських рішень, варто погодитися на доцільність наявності самостійного вибору підприємствами одного із двох методів його заповнення. Але при цьому не слід забувати про ті складнощі, які виникають у бухгалтерів, коли вони обирають один із цих методів.

Якщо оцінювати непрямий метод заповнення звіту про рух грошових коштів, то найбільшою проблемою у ньому є необхідність складання так званих робочих таблиць при заповненні показників щодо змін за звітний період оборотних активів підприємства (стаття 3550 «Зменшення (збільшення) оборотних активів» та його поточних зобов'язань (стаття 3560 «Збільшення (зменшення) поточних зобов'язань»). На жаль, в методичних рекомендаціях щодо заповнення форм фінансової звітності [3] відсутня згадка про такий допоміжний інструмент при заповненні звіту про рух грошових коштів. Зрозуміло, що відсутні при цьому їх шаблон та методика заповнення. Враховуючи набір показників у активі бухгалтерського балансу та інформацію про те, які показники не включаються при заповненні статті 3550 «Зменшення (збільшення) оборотних активів» (таблиця 1), нами запропоновано у вигляді додатку до звіту про рух грошових коштів розроблений макет робочої таблиці, яка враховує зміни оборотних активів підприємства за звітний період (табл. 2).

Таблиця 1

**Інформація, що не враховується при заповненні статті 3550
«Зменшення (збільшення) оборотних активів»**

№ з/п	Назва показника
1	Стаття балансу «Гроші кошти та їх еквіваленти»
2	Стаття балансу «Поточні фінансові інвестиції»
3	Інші статі неопераційних оборотних активів
4	Зміни в складі оборотних активів, які є наслідком негрошових операцій інвестиційної діяльності (обмін на необоротні активи, фінансові інвестиції тощо)
5	Зміни в складі оборотних активів, які є наслідком негрошових операцій фінансової діяльності (виплата дивідендів або погашення зобов'язань з фінансової оренди виробничими запасами, продукцією, товарами тощо, негрошові внески до статутного капіталу, включення фінансових витрат до собівартості продукції тощо)
6	Зміни в складі оборотних активів, які є наслідком виправлення помилок минулих років
7	Зміна дебіторської заборгованості поточного податку на прибуток і зменшення дебіторської заборгованості за іншими платежами до бюджету внаслідок зарахування кредиторської заборгованості за поточним податком на прибуток
8	Зміни в складі дебіторської заборгованості за розрахунками з податку на додану вартість, які є наслідком інвестиційної діяльності
9	Зменшення статей оборотних активів внаслідок переведення оборотних активів до складу групи вибуття, збільшення дебіторської заборгованості внаслідок відображення операцій з реалізації інвестиційної нерухомості, необоротних активів, утримуваних для продажу, та групи вибуття і зменшення зазначеної дебіторської заборгованості внаслідок її погашення

Таблиця 2

**Робоча таблиця щодо визначення зміни оборотних активів для заповнення статті 3550
«Зменшення (збільшення) оборотних активів»**

Назва показника балансу	Значення на початок періоду	Значення на кінець періоду	Відображення у Звіті про рух грошових коштів	
			Якщо значення показника на кінець періоду більше, ніж значення на кінець періоду	Якщо значення показника на початок періоду більше, ніж значення на початок періоду
Запаси	гр. 3 ряд. 1100 ф.№1	гр. 4 ряд. 1100 ф.№1	Додатна різниця (гр. 4 - гр. 3) переноситься у гр. 4 ряд. 3551*	Додатна різниця (гр. 3 - гр. 4) переноситься у гр. 3 ряд. 3551*
Поточні біологічні активи	гр. 3 ряд. 1110 ф.№1	гр. 4 ряд. 1110 ф.№1	Додатна різниця (гр. 4 - гр. 3) переноситься у гр. 4 ряд. 3552*	Додатна різниця (гр. 3 - гр. 4) переноситься у гр. 3 ряд. 3552*
Дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи, послуги	гр. 3 ряд. 1155 ф.№1	гр. 4 ряд. 1155 ф.№1	Додатна різниця гр. 4 - гр. 3) переноситься у гр. 4 ряд. 3553*	Додатна різниця (гр. 3 - гр. 4) переноситься у гр. 3 ряд. 3553*
Інша поточна дебіторська заборгованість	гр. 3 ряд. 1155 ф.№1	гр. 4 ряд. 1155 ф.№1	Додатна різниця гр. 4 - гр. 3) переноситься у гр. 4 ряд. 3554*	Додатна різниця (гр. 3 - гр. 4) переноситься у гр. 3 ряд. 3554*
Витрати майбутніх періодів	гр. 3 ряд. 1170 ф.№1	гр. 4 ряд. 1170 ф.№1	Додатна різниця гр. 4 - гр. 3) переноситься у гр. 4 ряд. 3556*	Додатна різниця (гр. 3 - гр. 4) переноситься у гр. 3 ряд. 3556*
Інші оборотні активи	гр. 3 ряд. 1190 ф.№1	гр. 4 ряд. 1190 ф.№1	Додатна різниця гр. 4 - гр. 3) переноситься у гр. 4 ряд. 3557*	Додатна різниця (гр. 3 - гр. 4) переноситься у гр. 3 ряд. 3557*
Всього оборотних активів			Додатна різниця гр. 4 - гр. 3) переноситься у гр. 4 ряд. 3550	Додатна різниця (гр. 3 - гр. 4) переноситься у гр. 3 ряд. 3550

Також слід заповнювати подібну таблицю при розрахунку показника у статті 3560 «Збільшення (зменшення) поточних зобов'язань». У разі визначення суми збільшення (зменшення) поточних зобов'язань за звітний період не враховується зменшення суми зобов'язань: з поточного податку на прибуток унаслідок його сплати та враховується зменшення суми зобов'язання з поточного податку на прибуток внаслідок його списання та визнання доходу (внаслідок того, що цей податок відображається окремою статтею у звіті); з ПДВ, що виникають внаслідок інвестиційної діяльності. Форма такої робочої таблиці наведена у таблиці 3.

Таблиця 3

**Робоча таблиця щодо визначення зміни поточних зобов'язань для заповнення статті 3560
«Збільшення (зменшення) поточних зобов'язань»**

Назва показника балансу	Значення на початок періоду	Значення на кінець періоду	Відображення у Звіті про рух грошових коштів	
			Якщо значення показника на кінець періоду більше, ніж значення на початок періоду	Якщо значення показника на початок періоду більше, ніж значення на кінець періоду
Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги	гр. 3 ряд. 1610 ф.№1	гр. 4 ряд. 1610 ф.№1	Додатна різниця (гр. 4 - гр. 3) переноситься у гр.3 ряд. 3561*	Додатна різниця (гр. 3 - гр. 4) переноситься у гр. 4 ряд. 3561*
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом	гр. 3 ряд. 1620 ф.№1	гр. 4 ряд. 1620 ф.№1	Додатна різниця (гр. 4 - гр. 3) переноситься у гр.3 ряд. 3562*	Додатна різниця (гр. 3 - гр. 4) переноситься у гр. 4 ряд. 3562*
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування	гр. 3 ряд. 1625 ф.№1	гр. 4 ряд. 1625 ф.№1	Додатна різниця (гр. 4 - гр. 3) переноситься у гр. 3 ряд. 3563*	Додатна різниця (гр. 3 - гр. 4) переноситься у гр. 4 ряд. 3563*
Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці	гр. 3 ряд. 1630 ф.№1	гр. 4 ряд. 1630 ф.№1	Додатна різниця (гр. 4 - гр. 3) переноситься у гр. 3 ряд. 3564*	Додатна різниця (гр. 3 - гр. 4) переноситься у гр. 4 ряд. 3564*
Доходи майбутніх періодів	гр. 3 ряд. 1665 ф.№1	гр. 4 ряд. 1665 ф.№1	Додатна різниця (гр. 4 - гр. 3) переноситься у гр. 3 ряд. 3566*	Додатна різниця (гр. 3 - гр. 4) переноситься у гр. 4 ряд. 3566*
Інші поточні зобов'язання	гр. 3 ряд. 1690 ф.№1	гр. 4 ряд. 1690 ф.№1	Додатна різниця (гр. 4 - гр. 3) переноситься у гр. 3 ряд. 3567*	Додатна різниця (гр. 3 - гр. 4) переноситься у гр. 4 ряд. 3567*
Всього зобов'язань			Додатна різниця (гр. 4 - гр. 3) переноситься у гр. 3 ряд. 3560*	Додатна різниця (гр. 3 - гр. 4) переноситься у гр. 4 ряд. 3560*

У табл. 2 та 3 включаються дані за звітний період, окрім зміни у результаті негрошових операцій інвестиційної та фінансової діяльності, а також виправлення помилок минулих років. Такі таблиці допоможуть бухгалтерам підприємств легше зорієнтуватися під час заповнення найбільш складних рядків звіту про рух грошових коштів за непрямим методом.

Заповнення рядків «Зменшення (збільшення) оборотних активів», «Збільшення (зменшення) поточних зобов'язань» також вимагає виділення зі складу дебіторської і кредиторської заборгованостей тієї частини, що стосується виключно операційної діяльності та має бути включена саме до цих рядків. Таким чином виникає необхідність ведення докладного аналітичного обліку дебіторської та кредиторської заборгованостей підприємства, що виникли в результаті операційної, інвестиційної або фінансової діяльності з виділенням тієї частини заборгованості, яка була погашена в результаті негрошових операцій, оскільки у вище зазначених статтях до уваги буде братися лише та частина дебіторської та кредиторської заборгованостей, яка виникла у результаті операційної діяльності та була погашена грошовими коштами.

Наявність такої інформації дозволить здійснювати стратегічне та оперативне планування руху грошових коштів з метою попередження ситуації, коли прибуткове підприємство є неспроможним розрахуватись за своїми зобов'язаннями, зробити висновки щодо організованості управління грошовими потоками (чи в будь-який момент у розпорядженні підприємства є достатня кількість грошових коштів).

Висновки. Вивчення поглядів вітчизняних та зарубіжних вчених щодо складання Звіту про рух грошових коштів дає можливість зробити висновок, що непрямий метод його заповнення є більш вживаним, оскільки він побудований на застосуванні уже наявних показників Балансу, Звіту про фінансові результати та реєстрів бухгалтерського обліку. З точки зору оцінки аналітичності отримана інформація, розрахована непрямим методом, повніше відображає співвідношення руху грошових засобів і фінансово-господарської діяльності підприємства. Для підвищення аналітичності інформації пропонується додати до звіту про рух грошових коштів, який заповнюється непрямим методом, робочі таблиці, які детально відображають процедуру заповнення найбільш складних статей цього звіту (щодо зміни оборотних активів та поточних зобов'язань). Такі таблиці значно збільшать можливості взаємозвірки показників різних форм річної фінансової звітності підприємств.

Література

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні [Електронний ресурс] : закон України від 16.07.99 р. № 996-XIV із наступними змінами та доп. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
2. Загальні вимоги до фінансової звітності [Електронний ресурс] : національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 : затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 із наступними змінами та доп. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
3. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності [Електронний ресурс] : затверджені Наказом Міністерства фінансів України від 28.03.2013 р. № 433. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0433201-13/conv>
4. Elliott Barry, Elliott Jamie. Financial Accounting & Reporting. Prentice Hall, 2010.
5. Атамас П.Й. Методичні проблеми складання Звіту про рух грошових коштів та шляхи їх вирішення / П.Й. Атамас, О.П. Атамас // Європейський вектор економічного розвитку : збірник наукових праць. – 2013. – № 1 (14). – С. 3–11.
6. Лопатовський В.Г. Особливості заповнення Звіту про рух грошових коштів підприємств за національними стандартами бухгалтерського обліку / В.Г. Лопатовський, О.І. Русин // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2016. – № 2. Т. 2. – С. 130–134.

References

1. Pro bukhhalterskyi oblik ta finansovu zvitnist v Ukraini [Elektronnyi resurs] : zakon Ukrainy vid 16.07.99 r. № 996-XIV iz nastupnymy zminamy ta dop. – Rezhym dostupu : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
2. Zahalni vymohy do finansovoi zvitnosti [Elektronnyi resurs] : natsionalne polozhennia (standart) bukhhalterskoho obliku 1 : zatverdzhene nakazom Ministerstva finansiv Ukrainy vid 07.02.2013 r. № 73 iz nastupnymy zminamy ta dop. – Rezhym dostupu : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
3. Metodychni rekomendatsii shchodo zapovnennia form finansovoi zvitnosti [Elektronnyi resurs] : zatverdzeni Nakazom Minfinu Ukrainy vid 28.03.2013 r. № 433. – Rezhym dostupu : <http://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0433201-13/conv>
4. Elliott Barry, Elliott Jamie. Financial Accounting & Reporting. Prentice Hall, 2010.
5. Atamas P.I. Metodychni problemy skladannia Zvitu pro rukh hroshovykh koshtiv ta shliakhy yikh vyrishennia / P.I. Atamas, O.P. Atamas // Yevropeiskyi vektor ekonomichnoho rozvytku : zbirnyk naukovykh prats. – 2013. – № 1 (14). – S. 3–11.
6. Lopatovskiy V.H. Osoblyvosti zapovnennia Zvitu pro rukh hroshovykh koshtiv pidpriemstv za natsionalnymy standartamy bukhhalterskoho obliku / V.H. Lopatovskiy, O.I. Rusyn // Herald of Khmelnytskyi National University. – 2016. – № 2. T. 2. – S. 130–134.

Рецензія / Peer review : 31.10.2018 Надрукована / Printed : 07.12.2018
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 330.33.12 (045)

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-135-141

НИКОЛАЙЧУК О. А.

Донецький національний університет економіки та торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ПІДПРИЄМНИЦТВО В СФЕРІ ТУРИЗМУ ТА ГОСТИННОСТІ: ПОРІВНЯЛЬНА ДИНАМІКА ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ

Проведено аналіз основних тенденцій розвитку суб'єктів господарювання в сфері туризму та гостинності України. Мета статті – дослідити сучасний стан і перспективи розвитку підприємництва в сфері туризму та гостинності України. Проаналізовано динаміку та структуру кількості суб'єктів господарювання сфери гостинності та туризму в Україні. Розглянуто динаміку та структуру зайнятості на досліджуваних підприємницьких структурах. Проведено оцінку розподілу реалізованої продукції галузі залежно від розміру господарюючих суб'єктів. Систематизовано головні проблеми функціонування підприємницьких структур досліджуваної сфери бізнесу. Надано рекомендації щодо їх подальшого розвитку та підвищення результативності.

Ключові слова: підприємництво, туризм, туристична галузь, суб'єкти господарювання.

NIKOLAICHUK O.

Donetsk National University of Economics and Trade named after Mikhail Tugan-Baranovsky, Kriviy Rih

ENTREPRENEURSHIP IN THE FIELD OF TOURISM AND HOTELS: COMPARATIVE DYNAMICS AND EFFICIENCY

The purpose of the article is to investigate the current state and prospects of entrepreneurship development in the sphere of tourism and hospitality of Ukraine. The analysis of the main tendencies of the development of business entities in the field of tourism and hospitality of Ukraine is carried out. The dynamics and structure of the number of business entities in the field of hospitality and tourism in Ukraine are analyzed. The dynamics and structure of employment on the investigated business structures are considered. The estimation of the distribution of the sold production of the branch, depending on the size of the economic entities, is fulfilled. It was revealed that according to the main structural indicators the domestic sector of tourism and hospitality corresponds to the average European and world criteria. The main problems of functioning of business structures of the studied business sphere are systematized. They are instability of the political and socio-economic situation of the country, lack of significant capital in most of the domestic population, high cost of attraction of loans, high probability of bankruptcy. This actualizes the need for state support for the development of business entities in this area. Recommendations for further development and enhancement of effectiveness of business entities in the field of tourism and hospitality are provided. They are association with other economic entities, increase and concentration of equity capital, attraction of investment resources diversification of business entities, observance of conditions for fair competition, improvement of the quality of services and development of tourist infrastructure, activation of innovative transformations, development of new forms of interaction between commercial enterprises and state structures.

Key words: entrepreneurship, tourism, tourism industry, business entities.

Вступ. Світовий досвід та практика господарювання свідчать, що підприємництво в національній економіці є однією із рушійних сил економічного розвитку, засобом формування конкурентного середовища та створення нових робочих місць, активізації інноваційної діяльності, структурної перебудови народного господарства.

Однією з найважливіших сфер економіки країн світу в сучасних умовах є туризм, який на сьогодні розвивається найбільш динамічними темпами та забезпечує доходи до 10% від ВВП. Однак в Україні розвиток сфери туризму та гостинності значно відстає від середньосвітових тенденцій, забезпечуючи значно менші щорічні надходження до ВВП. Тому на сьогодні є актуальним дослідження основних тенденцій розвитку суб'єктів підприємництва в даній сфері з метою формування заходів щодо підвищення ефективності їх функціонування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблема функціонування суб'єктів господарювання в сфері туризму та гостинності займалося багато вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема: О. Амоша, М. Багров, Р. Балашова, С.В. Білоус, В. Боголюбов, М. Бойко, С. Гаврилюк, Г. Голембський, П. Гудзь, М. Долішній, Л. Дядечко, А. Єфремов, М. Мальська, С. Мельниченко, Г. Михайліченко, Н. Моїсеєва, М. Морозов, Н. Морозова, О. Любіцева, А. Новаковська, В. Орлова, М. Орлович, В. Павлов, А. Панасюк, П. Пуцентейло, В. Руденко, Д. Стеченко, І. Школа, Т. Ткаченко, Л. Шевчук, А. Чудновський, Г. Яковлев та ін.

Проте незважаючи на важливість проведених досліджень, постійні коливання кон'юнктури туристичного ринку та вплив глобалізаційних процесів потребують додаткового дослідження факторів, що впливають на розвиток суб'єктів господарювання в сфері туризму та гостинності в Україні.

Метою статті є дослідження сучасних тенденцій розвитку підприємництва в сфері туризму та гостинності України.

Вклад основного матеріалу. Функціонування суб'єктів підприємницької діяльності в сфері туризму та гостинності базується на загальних принципах підприємництва, що регламентуються діючою нормативно-правовою базою України.

За офіційними даними, кількість суб'єктів господарювання в сфері туризму та гостинності є несталою (рис. 1).

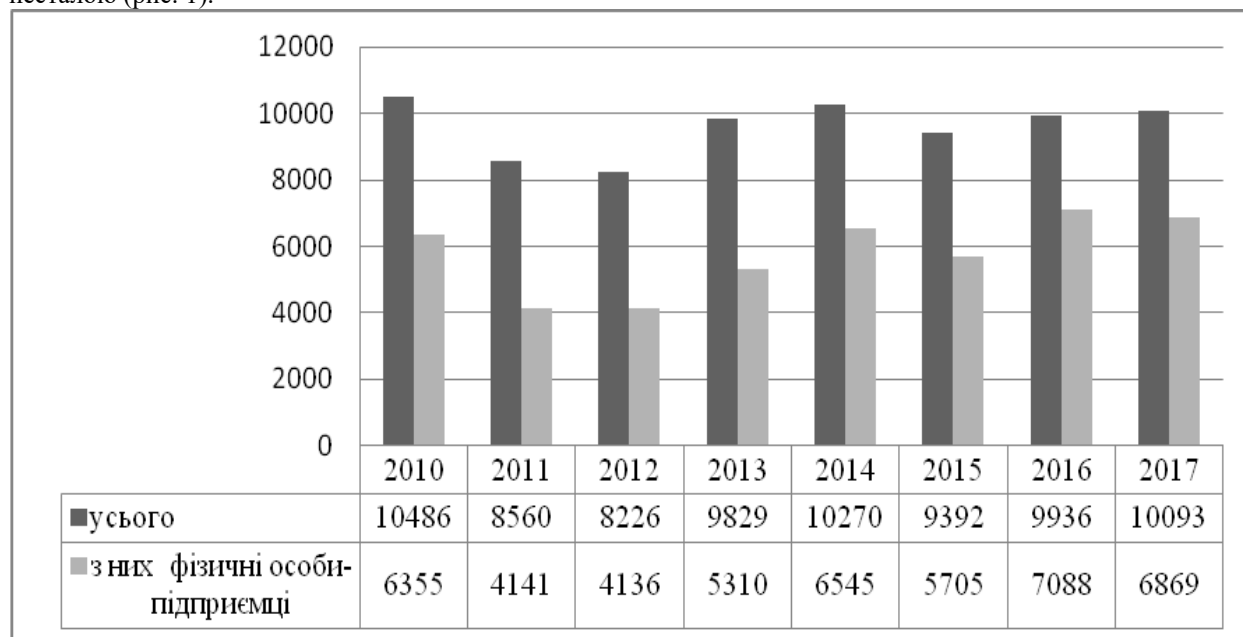


Рис. 1. Кількість суб'єктів господарювання в сфері туристичних агентств, туристичних операторів, підприємств з надання інших послуг із бронювання та пов'язаної з цим діяльності в 2010–2017 рр.

Джерело: побудовано за даними Держкомстату України [1]

Спостерігається значне зниження кількості суб'єктів господарювання в 2011–2012 рр. – на 21,6% порівняно з 2010 р., в 2013–2014 рр. їх кількість було збільшено на 24,8% порівняно з рівнем 2012 р. Але у зв'язку з нестабільністю політичної та соціально-економічної ситуації в країні, проведенням АТО та анексією Криму кількість суб'єктів підприємництва в 2015–2016 рр. було зменшено на 4,3% порівняно з рівнем 2014 р. Дані зміни зумовлені, перш за все, падінням попиту на туристичні послуги та невключенням даних про результати діяльності АР Крим та частині територій в зоні проведення АТО. Станом на 2017 р. кількість суб'єктів господарювання в сфері туризму та гостинності майже відповідає рівню 2010 р. (менша на 4%), а за фізичними особами-підприємцями – перевищує на 8%.

Аналіз динаміки розподілу суб'єктів бізнесу залежно від їх розміру представлено в табл. 1.

Оцінка статистичних даних свідчить, що на сучасному етапі переважну більшість діючих суб'єктів господарювання в досліджуваній сфері бізнесу становлять суб'єкти малого підприємництва – їх частка перевищує 99%. Однак їх кількість за аналізований період зменшилася на 3,46%, а частка зросла на 0,3% та в 2017 р. становить 99,83%.

Найбільша кількість суб'єктів малого бізнесу припадає на мікросуб'єкти, тобто з чисельністю працюючих менше 10 осіб. Можна відмітити, що за 2010–2017 рр. їх обсяг зменшився на 2,66%, а частка зросла на 1,1% та становить 98,2%.

Щодо суб'єктів великого підприємництва, то вони не представлені в даній сфері господарювання, за виключенням 2016 р. Це означає, що окремий суб'єкт господарювання в сфері гостинності та туризму України не може акумулювати щорічний дохід більше 50 млн. грн. та не забезпечує зайнятість більше 250 осіб.

Щодо суб'єктів середнього підприємництва, то в даній галузі вони займають незначну частку – менше 1%. Можна також відмітити, що їх кількість зменшилася більш ніж вдвічі, а частка – на 0,3% та в 2017 р. становить 0,17%.

Найбільша кількість суб'єктів в сфері туризму та гостинності припадає на фізичних осіб-підприємців. Їх кількість протягом досліджуваного періоду зростає на 8,09%, а частка – на 7,45% та складає більше 68% в 2017 р. Найбільшою популярністю користується мале та мікропідприємництво, кількість яких зросла за досліджуваний період більше ніж на 8%, а частка – більше 7%.

Окремо слід відмітити значне скорочення кількості суб'єктів господарювання в 2017 р., що пояснюється в першу чергу негативними змінами у законодавчій базі. Так, з 1 січня 2017 р. у зв'язку зі змінами у Законі України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [2], всі фізичні особи-підприємці стали зобов'язані сплачувати єдиний соціальний внесок, незалежно від отримання ними доходу. В умовах підвищення мінімальної заробітної плати, розмір єдиного соціального внеску зріс вдвічі: з 352 до 704 грн на місяць. Тому в 2017 р. кількість фізичних осіб-підприємців в сфері туризму та гостинності зменшилася на 219 одиниць (2,1% загальної кількості цих суб'єктів в 2016 р.), в тому числі на 231 одиницю за суб'єктами мікропідприємництва.

Таблиця 1

Кількість суб'єктів господарювання залежно від їх розміру в сфері туристичних агентств, туристичних операторів, підприємств з надання інших послуг із бронювання та пов'язаної з цим діяльності

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2017/ 2010, %
Кількість господарювання всього суб'єктів	10486	8560	8226	9829	10270	9392	10460	10093	-3,75
в тому числі - суб'єкти великого підприємництва							1		-
частка, % від загальної кількості суб'єктів	0	0	0	0	0	0	0,01	0	0
- суб'єкти середнього підприємництва	49	44	36	33	24	18	43	17	-65,31
частка, % від загальної кількості суб'єктів	0,47	0,51	0,44	0,34	0,23	0,19	0,41	0,17	-0,3
- суб'єкти малого підприємництва	10437	8516	8190	9796	10246	9374	10416	10076	-3,46
частка, % від загальної кількості суб'єктів	99,53	99,49	99,56	99,66	99,77	99,81	99,58	99,83	0,30
з них суб'єкти мікропідприємництва	10182	8271	7968	9578	10063	9213	10184	9911	-2,66
частка, % від загальної кількості суб'єктів	97,10	96,62	96,86	97,45	97,98	98,09	97,36	98,20	1,10
у тому числі фізичні особи-підприємці	6355	4141	4136	5310	6545	5705	7088	6869	8,09
частка, % від загальної кількості суб'єктів	60,60	48,38	50,28	54,02	63,73	60,74	67,76	68,06	7,45
- суб'єкти середнього підприємництва	1				1				-1
частка, % від загальної кількості суб'єктів	0,01	0	0	0	0,01	0	0	0	-0,01
- суб'єкти малого підприємництва	6354	4141	4136	5310	6544	5705	7088	6869	8,11
частка, % від загальної кількості суб'єктів	60,60	48,38	50,28	54,02	63,72	60,74	67,76	68,06	7,46
- суб'єкти мікропідприємництва	6325	4111	4123	5302	6530	5699	7080	6849	8,28
частка, % від загальної кількості суб'єктів	60,32	48,03	50,12	53,94	63,58	60,68	67,69	67,86	7,54

Джерело: побудовано за даними Держкомстату України [1]

Внаслідок змін у кількості бізнес-суб'єктів в сфері туризму та гостинності відбулися зміни в чисельності зайнятих та найманих працівників, що представлено на рис. 2.

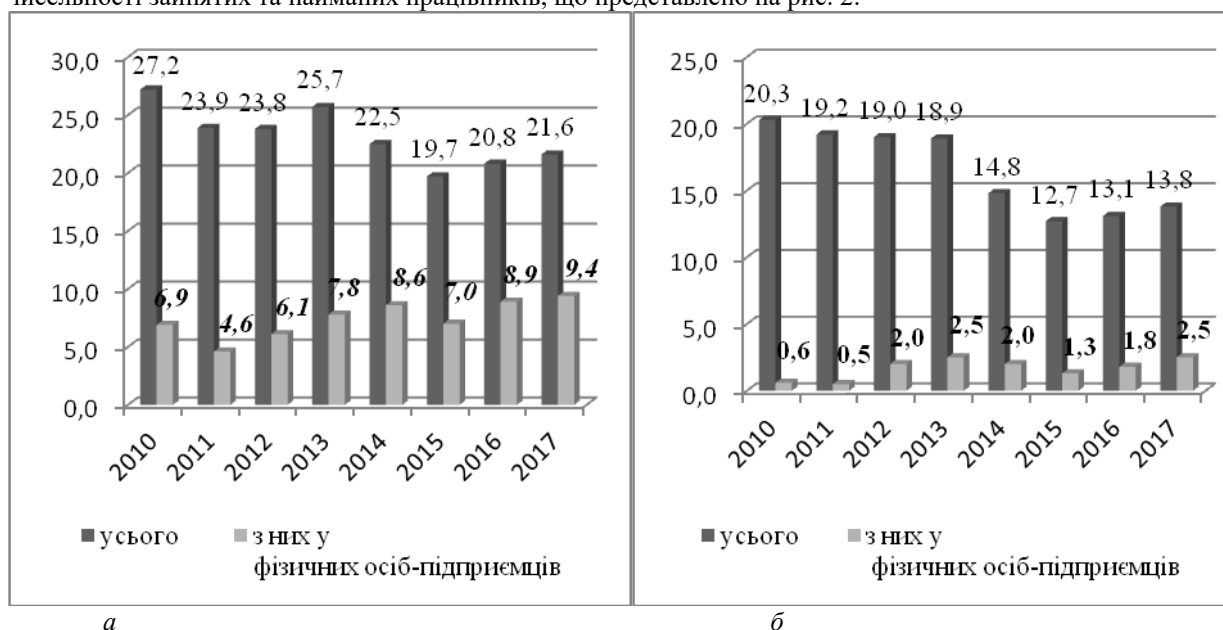


Рис. 2. Кількість зайнятих (а) та найманих (б) працівників на суб'єктах господарювання в сфері туристичних агентств, туристичних операторів, підприємств з надання інших послуг із бронювання та пов'язаної з цим діяльності в 2010–2017 рр., тис. осіб.

Джерело: побудовано за даними Держкомстату України [1]

Як свідчать дані рис. 2, кількість зайнятих та найманих працівників в сфері гостинності та туризму не є сталою. Найбільший їх обсяг було зафіксовано в 2010 р., а найменший – в 2015 р., що пояснюється погіршенням соціально-економічних умов господарювання суб'єктів. В 2016-2017 рр. через розширення обсягів діяльності кількість працівників було збільшено на 9,6% порівняно з мінімальним рівнем 2015 р. Проте чисельність зайнятих працівників в 2017 р. менше на 21% від рівня 2010 р., а найманих – на 32%. Це пояснюється в першу чергу зменшенням попиту на туристичні послуги, що викликано скороченням туристичної активності населення через падіння його купівельної спроможності, туристичної привабливості країни для іноземних відвідувачів через нестабільне політичне та соціально-економічне середовище тощо.

Розподіл зайнятості залежно від розміру суб'єктів господарювання у сфері туризму та гостинності надано в табл. 2.

Можна відмітити досить нерівномірну структуру зайнятості за суб'єктами господарювання в сфері гостинності та туризму (табл. 2, рис. 3). Найбільша кількість зайнятих припадає на малий бізнес. При чому найвищу зайнятість у суб'єктів малого підприємництва було зафіксовано в 2013 р. – 21,4 тис. ос., або 83,2% від всіх зайнятих в цій сфері, а найменшою вона є в 2015 р. – 16,9 тис. осіб, або 85,8% загальної зайнятості галузі. В 2017 р. в малому бізнесі сфери гостинності та туризму працювали 19,3 тис. осіб, або 89,4% всіх працівників даної сфери. Таким чином, відмічається приріст частки зайнятості в малому бізнесі сфери туризму та гостинності на 13,2% за весь період.

Таблиця 2

Розподіл кількості зайнятих працівників за суб'єктами господарювання в сфері туристичних агентств, туристичних операторів, підприємств з надання інших послуг із бронювання та пов'язаної з цим діяльність, тис. осіб

Роки	Усього				у тому числі фізичні особи-підприємці		
	суб'єкти великого підприємництва	суб'єкти середнього підприємництва	суб'єкти малого підприємництва	з них суб'єкти мікропідприємництва	суб'єкти середнього підприємництва	суб'єкти малого підприємництва	з них суб'єкти мікропідприємництва
2010	–	... ¹	... ¹	16,0	... ¹	... ¹	6,9
2011	–	5,7	18,2	13,9	–	4,6	4,6
2012	–	4,4	19,4	15,1	–	6,1	5,9
2013	–	4,3	21,4	17,2	–	7,8	7,6
2014	–	... ¹	... ¹	16,0	... ¹	... ¹	8,2
2015	–	2,8	16,9	13,9	–	7,0	6,9
2016	–	2,2	18,6	15,2	–	8,9	8,8
2017	–	2,3	19,3	15,9	–	9,4	9,1

¹ Дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України "Про державну статистику" щодо конфіденційності статистичної інформації.

Джерело: побудовано за даними Держкомстату України [1]

На мікро-МСП в сфері туризму та гостинності припадає 73,6% всіх зайнятих в 2017 р. Найвищу зайнятість було зафіксовано в 2013 р. – 17,2 тис. осіб, або 66,9% всіх зайнятих в туризмі та гостинності, а найменше – в 2015 р. з чисельністю 13,9 тис. осіб, або 70,6%.

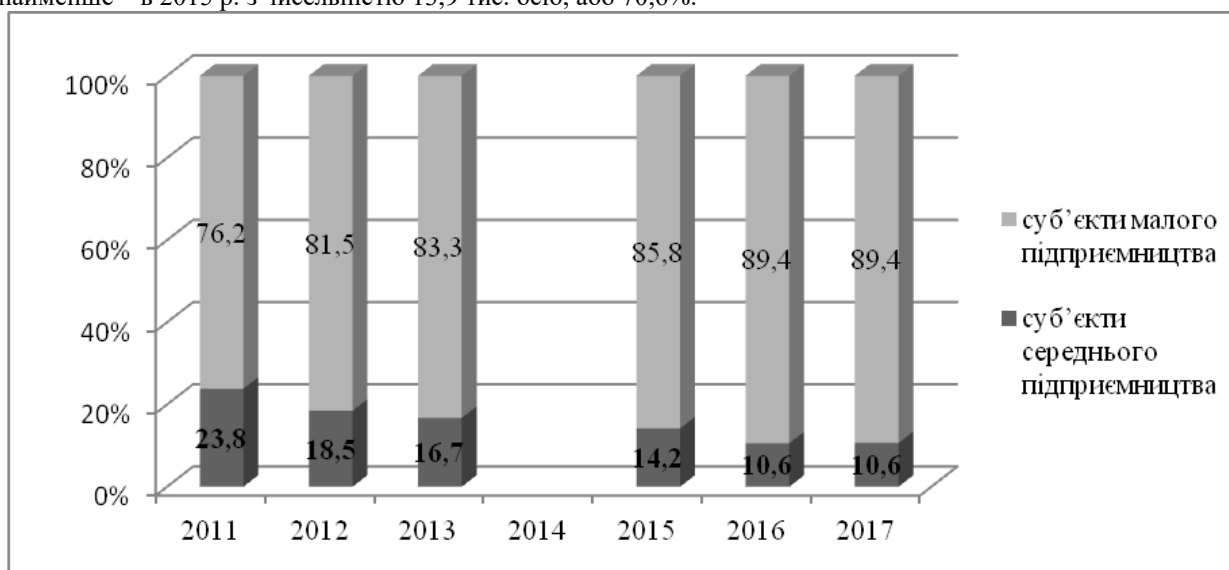


Рис. 3. Структура зайнятих працівників у суб'єктах господарювання в сфері туристичних агентств, туристичних операторів, підприємств з надання інших послуг із бронювання та пов'язаної з цим діяльність, %

Джерело: побудовано за даними Держкомстату України [1]

За суб'єктами середнього підприємництва галузі відмічається зменшення зайнятих працівників за 2011–2017 рр. на 60%. Частка цих суб'єктів у загальній зайнятості галузі теж скоротилася на 13,2%. Це є результатом зменшення кількості суб'єктів середнього підприємництва та свідчить про зменшення привабливості середнього бізнесу в цій сфері.

Динаміку реалізації продукції суб'єктами господарювання в сфері туризму та гостинності наведено на рис. 4.

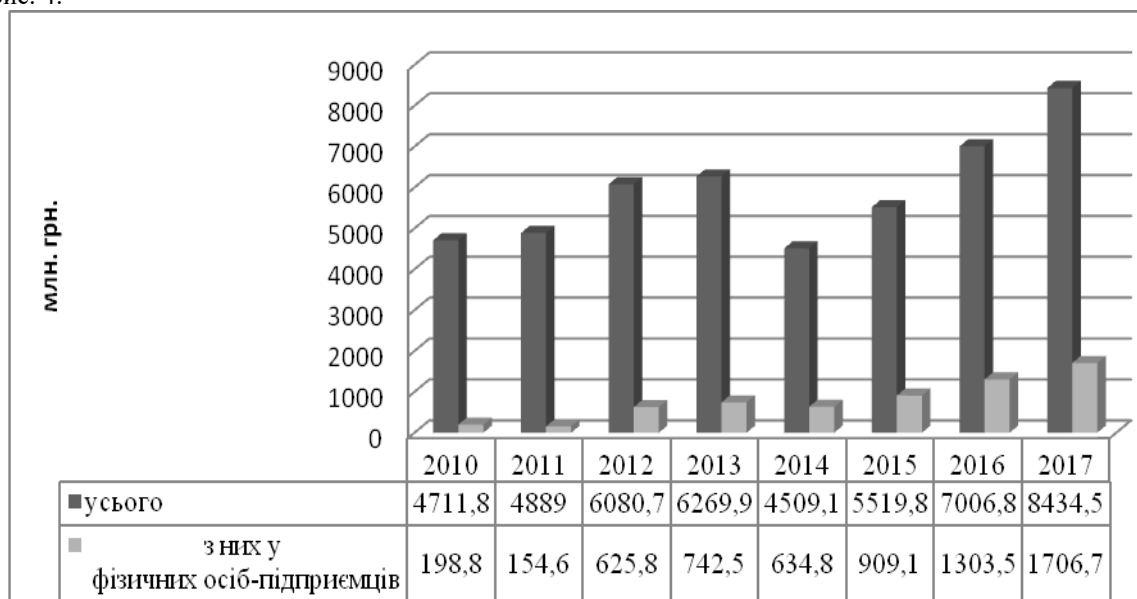


Рис. 4. Динаміка реалізованої продукції у суб'єктах господарювання в сфері туристичних агентств, туристичних операторів, підприємств з надання інших послуг із бронювання та пов'язаної з цим діяльності, млн грн.

Джерело: побудовано за даними Держкомстату України [1]

Оцінка обсягів реалізованої продукції свідчить про значний приріст за 2010–2013 рр. – на 33%, подальше скорочення на 12% протягом 2014–2015 рр. порівняно з 2013 р. та знов приріст на 52,8% в 2016–2017 р. Темп росту показника за 2010–2017 рр. складає 79%, що в першу чергу є результатом значного зростання цін та інфляційними процесами в країні. На відміну від нерівномірного розподілу кількості суб'єктів господарювання та зайнятості працівників залежно від розміру суб'єкта, внесок різних суб'єктів малого та середнього бізнесу щодо реалізації продукції є відносно сталим (табл. 3).

Таблиця 3

Розподіл реалізованої продукції (товарів, послуг) за суб'єктами господарювання в сфері туристичних агентств, туристичних операторів, підприємств з надання інших послуг із бронювання та пов'язаної з цим діяльності

Роки	Усього, млн грн.				у тому числі фізичні особи-підприємці		
	суб'єкти великого підприємництва	суб'єкти середнього підприємництва	суб'єкти малого підприємництва	з них суб'єкти мікропідприємництва	суб'єкти середнього підприємництва	суб'єкти малого підприємництва	з них суб'єкти мікропідприємництва
2010	–	... ¹	... ¹	1472,5	... ¹	... ¹	195,2
2011	–	1847,6	3041,0	1604,7	–	155,0	149,8
2012	–	1970,5	4110,2	2424,0	–	625,8	620,1
2013	–	2028,4	4241,5	2511,3	–	742,5	737,0
2014	–	... ¹	... ¹	1772,4	... ¹	... ¹	623,7
2015	–	1515,5	4004,3	2359,9	–	909,1	890,5
2016	–	1808,6	5198,2	3173,0	–	1303,5	1284,7
2017	–	2801,2	5633,3	3921,1	–	1706,7	1674,4

¹ Дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України "Про державну статистику" щодо конфіденційності статистичної інформації.

Джерело: побудовано за даними Держкомстату України [1]

Аналіз динаміки реалізованої продукції за окремими суб'єктами господарювання туристичної сфери свідчить про її зростання за 2011–2017 рр. на 72,5%, що в першу чергу є результатом значного зростання цін та інфляційними процесами в країні. Помітною є тенденція нарощення реалізованої продукції галузі до

2013 р. включно, потім спостерігається суттєве падіння в 2014-2015 рр. та подальше відновлення обсягів діяльності в 2016-2017 рр. з приростом в 38% порівняно з докризовим 2013 р. Однак внесок середніх та малих суб'єктів підприємництва щодо реалізації продукції постійно змінювався (рис. 5).

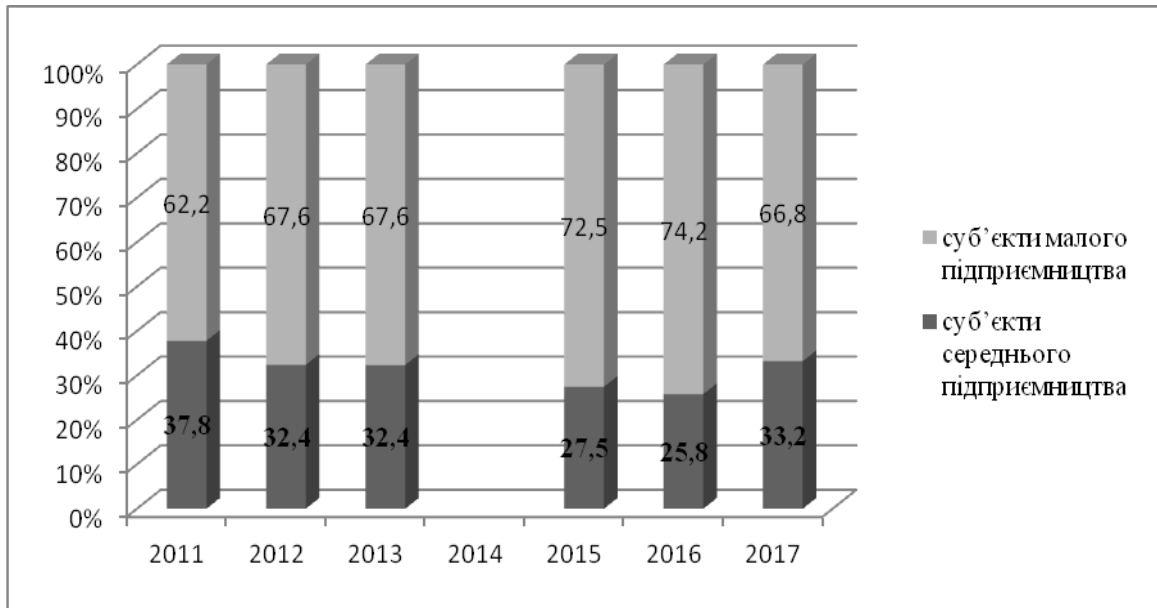


Рис. 5. Структура реалізованої продукції суб'єктів господарювання в сфері туристичних агентств, туристичних операторів, підприємств з надання інших послуг із бронювання та пов'язаної з цим діяльності, %

Джерело: побудовано за даними Держкомстату України [1]

Так, протягом 2011–2013 рр. частка реалізації малих підприємств зросла на 5,4%; за 2014 р. дані відсутні; в 2015-2016 рр. приріст становив 6,6%, а в 2017 внесок малих суб'єктів бізнесу впав до 66,8% загальної реалізації. Таким чином, загалом за 2011–2017 рр. обсяги реалізації суб'єктами малого підприємництва зросли на 85,2%, а частка в загальній реалізації збільшилася на 4,6%.

Окремо слід виділити виявлену позитивну тенденцію щодо приросту реалізованої продукції з боку фізичних осіб-підприємців, що спостерігалася протягом всього аналізованого періоду. За 2011–2017 рр. приріст реалізації за суб'єктами малого підприємництва склав більше ніж 11 разів, а частка зросла на 17% до 20,2%.

Суб'єкти середнього бізнесу за досліджуваний період збільшили реалізацію в вартісному виразі на 51,6%, однак їх частка зменшилася на 4,6%. Ці зміни є наслідком скорочення кількості діючих суб'єктів цього розміру, значним зменшенням зайнятості працівників та посиленням конкуренції та туристичному ринку.

Проведений аналіз свідчить, що прямої залежності між кількістю суб'єктів господарювання в туристичній галузі та обсягом реалізованих туристичних послуг не спостерігається.

Висновки. На підставі представленого дослідження основних тенденцій функціонування суб'єктів бізнесу в сфері туризму та гостинності було виявлено наявність таких проблем:

- протягом аналізованого періоду кількість суб'єктів господарювання в сфері туризму та гостинності скоротилася на 3,75%, а обсяги реалізації в вартісному виразі зросли на 79%, що пояснюється значним зростанням цін та інфляційними процесами. Це призвело до зростання вартості реалізованих послуг суб'єктами господарювання. Отже, якщо в 2010 р. в середньому один господарюючий суб'єкт реалізував продукції на 0,45 млн грн., то в 2017 р. – 0,84 млн грн.

- кількість суб'єктів середнього підприємництва зменшилася більш ніж на 65%, скорочення частки зайнятих на них працівників становить 13,2%. Однак незважаючи на суттєво зменшення за кількістю, скорочення частки ринку складає лише 4,6%, тобто діяльність цих суб'єктів відрізняється суттєвою стабільністю функціонування на ринку. Тобто на один суб'єкт підприємства в цій групі в 2011 р. в середньому припадало 0,77% загальної реалізації, то в 2017 р. цей показник збільшився 1,95%. Отже, відбулося витіснення з ринку частини середніх фірм та захоплення їх ринкової ніші іншими суб'єктами цієї групи. Це свідчить про значне посилення конкуренції на цьому сегменті ринку;

- кількість суб'єктів малого підприємництва не зазнала значних змін, однак приріст їх частки в загальній кількості суб'єктів господарювання склав 0,3%. Зростання частки реалізованої продукції в сукупній реалізації даної сфери – 4,6%, що в умовах значної кількості діючих суб'єктів малого підприємництва не забезпечило значного посилення їх конкурентних позицій. Так, якщо в 2011 р. на один суб'єкт малого бізнесу припадало 0,006% загальної реалізації, то в 2017 р. – 0,007%;

- за суб'єктами мікропідприємництва відмічається скорочення у кількості на 2,66%, а приріст їх частки в загальній кількості суб'єктів господарювання – 1,1%. Частка ринку цих суб'єктів зросла з 31,25% до 46,5%, що є свідченням значної привабливості даної форми бізнесу. Однак результативність діяльності

цих суб'єктів за досліджуваний період суттєво не зазнала змін: на один суб'єкт бізнесу цієї групи припадає 0,003% реалізації в 2010 р. та 0,005% в 2017 р.

Отже, за основними структурними показниками вітчизняний сектор туризму та гостинності відповідає середньоєвропейським та світовим критеріям: частка малих та середніх підприємств перевищує 99% всіх підприємств, загальний обсяг продажу більше 50%, чисельність зайнятого населення перевищує 66% [3].

Водночас нестабільність політичного та соціально-економічного становища країни, відсутність значного капіталу у переважній більшості населення, висока вартість залучення позикових коштів, висока ймовірність банкрутства є основними причинами гальмування розвитку приватного підприємництва сфери туризму та гостинності. Це актуалізує потребу державної підтримки розвитку суб'єктів бізнесу даної сфери, що передбачає впровадження пільгового оподаткування та кредитування, активізацію інвестиційних процесів в галузі, удосконалення законодавчої бази туристичної діяльності, розвиток нетрадиційних форм та видів туризму.

Таким чином, пріоритетними напрямками подальшого розвитку та підвищення результативності функціонування суб'єктів бізнесу в сфері туризму та гостинності є об'єднання або злиття з іншими суб'єктами господарювання, нарощення та концентрація власного капіталу, залучення інвестиційних ресурсів, диверсифікація суб'єктів господарювання, дотримання умов чесного конкурентного середовища, підвищення якості послуг та розвиток туристичної інфраструктури, активізація інноваційних перетворень, розвиток нових форм взаємодії комерційних підприємств і державних структур.

Література

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>
2. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування [Електронний ресурс] : закон України. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>
3. Annual Report on European SMEs 2017/2018. URL: https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review_en. – (Accessed at 20 December 2018).

References

1. Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://ukrstat.gov.ua>
2. Pro zbir ta oblik yedynoho vnesku na zahalnoobov'язkove derzhavne sotsialne strakhuvannia [Elektronnyi resurs] : zakon Ukrainy. – Rezhym dostupu : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>
3. Annual Report on European SMEs 2017/2018. URL: https://ec.europa.eu/growth/smes/business-friendly-environment/performance-review_en. – (Accessed at 20 December 2018).

Рецензія / Peer review : 25.10.2018 Надрукована / Printed : 06.12.2018
Рецензент: д. е. н., доц. Горіна Г. О.

УДК 368

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-142-146

НИКОЛЬЧУК Ю. М.

Хмельницький кооперативний торговельно-економічний інститут

СТРАХОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ: СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У статті досліджено сучасний стан розвитку страхового ринку України, проаналізовано основні фактори впливу та проблемні питання страхового ринку на теперішній час, а також наведено основні перспективні напрямки розвитку в умовах політичної та економічної кризи та визначено вплив факторів, в умовах яких буде найближчим часом розвиватись ринок.

Ключові слова: страхування, страховий ринок, страхова компанія, страхові премії, страхові виплати.

NIKOLCHUK Yu.

Khmelnitskyi Cooperative Trade and Economic Institute

UKRAINE'S INSURANCE MARKET: CURRENT REALITIES AND DEVELOPMENT PERSPECTIVES

The article substantiates the necessity of functioning of the insurance market as one of the strategic sectors of the national economy. It is established that the main indicators of the development of the insurance market of Ukraine are positive dynamics, but its functional and institutional characteristics in general do not correspond to real needs of the national economy. It has been determined that for the successful development and improvement of the situation in the Ukrainian insurance market, coordination and co-ordination of the work of both the state and insurance companies is necessary. It is determined that at present, the effective functioning of the insurance market in Ukraine is hampered by the absence of a single state strategy for the development of the insurance services market, instability of the economic situation in the state, low level of insurance culture and financial education of participants in the insurance market, lack of liquid financial instruments for conducting an effective policy of investing funds, low level of capitalization of domestic insurers, delay in the introduction of compulsory medical, agrarian and pension the insurance with the participation of insurers, low quality of services provided by individual insurers, etc. Adaptation of the insurance market to the changes related to the modernization of financial instruments in the insurance industry and the introduction of innovative technologies in the organization of insurance activities will help improve the quality of insurance protection, stimulate the introduction of new types of insurance and insurance technologies, diversify the range of insurance services, improve the forms and methods of insurance supervision and so on.

Key words: insurance, insurance market, insurance company, insurance premiums, insurance payments.

Постановка проблеми. Страховий ринок є одним із невід'ємних елементів ринкової інфраструктури та фінансової системи будь-якої держави. Світовий досвід свідчить, що рівень розвитку економіки країни часто визначають за рівнем організації страхової справи, яка за рентабельністю у багатьох країнах світу випереджає промисловий та банківський сектори. Ефективно функціонуючий страховий ринок є важливою компонентою ринкової економіки і відіграє визначальну роль у формуванні загальноекономічної ситуації в країні, адже створює страхове середовище, здатне забезпечити страховий захист суб'єктам господарювання і фізичним особам у зв'язку із наслідками страхових подій, зменшуючи значною мірою витрати державного бюджету на відшкодування збитків, спричинених внаслідок надзвичайних ситуацій, різноманітних природних лих, а також захищає бізнес від непередбачуваних ризиків та забезпечує соціальну підтримку населення. По-друге, ринок страхування акумулює значні фонди неактивного капіталу й перетворює його у потужне джерело інвестиційних ресурсів, які активізують реальний сектор економіки і стимулюють соціально-економічне зростання країни. Відтак, наявність розвиненого страхового ринку та ефективною системи страхування створюють можливість забезпечення фінансових гарантій для різних суб'єктів господарювання, збереження соціальної стабільності у суспільстві та економічної безпеки держави в цілому.

Процес розвитку страхового ринку України супроводжується низкою таких проблем, як недосконалість державного регулювання ринку фінансових послуг, кризовий стан національної економіки, недостатній рівень впровадження інновацій страховими компаніями, недовіра з боку споживачів страхових послуг тощо. За такої ситуації страховий ринок України не може повноцінно виконувати свої економічні функції. Зазначене зумовлює необхідність пошуку шляхів прискорення розвитку національного страхового ринку, що сприятиме подоланню негативних проявів ризиків господарювання та зростанню національної економіки в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку та функціонуванню страхового ринку присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Значний внесок у висвітлення особливостей функціонування страхового ринку України внесли вітчизняні вчені: В. Д. Базилевич, О. Д. Вовчак, О. О. Терещенко, Л. М. Горбач, О. Д. Заруба, С. С. Осадець. Проблеми функціонування та розвитку страхового ринку також висвітлено і в закордонних наукових працях Д. Д. Хемптона, Є. Ф. Бріггема, А. І. Гінзбурга, Л. Рейтмана. Однак досі лишається актуальним дослідження практичних та

теоретичних основ ефективного формування страхового ринку, вивчення нових тенденцій та перспективних напрямів розвитку.

Метою статті є оцінка сучасного стану розвитку страхового ринку, виявлення особливостей і проблемних аспектів його функціонування, а також окреслення основних пріоритетів його подальшого ефективного розвитку.

Вклад матеріалу дослідження. На сьогодні страхування є одним із стратегічних секторів національної економіки, адже окрім реалізації компенсаційної функції, здатне значною мірою сприяти розв'язанню низки макроекономічних завдань держави шляхом акумуляції заощаджень у вигляді страхових премій і перетворення їх в інвестиції.

Водночас, страховий ринок України перебуває під дією ризиків, які виступають «інгібіторами» його розвитку, основними серед яких є:

- глобальні ризики, зумовлені циклічним характером розвитку світової економічної та фінансової систем, неможливістю передбачити час та масштаб чергової кризи;

- макро- та мікроекономічні ризики, пов'язані із збереженням тенденцій до зниження темпів зростання національної економіки, рівня інвестиційної активності, високих рівня інфляції та відсотків за банківським кредитуванням, низького рівня життя населення України, недостатнього рівня розвитку внутрішньої інфраструктури;

- фінансові ризики, що включають незадовільний фінансовий стан значної частини страховиків, низький рівень якості їхніх активів, залежність інвестиційних доходів від депозитної політики банківської системи;

- ризики, до яких належать посилення цінової конкуренції та загроза банкрутства значної кількості страховиків, зростання обсягу невиконаних зобов'язань між страховиками, в т.ч. за договорами перестраховування, та у відносинах з контрагентами і партнерами (банками, інвестиційними компаніями тощо) [2].

Ринок страхових послуг є однією із складових фінансової інфраструктури, який взаємодіє з виробничою сферою, ринком капіталу, фондовим ринком і таке інше. Розглядаючи досвід країн розвинутої економіки, страхування забезпечує суб'єктам господарської діяльності страховий захист їхніх інтересів від фінансових ризиків, фізичним особам захист майнових інтересів, відповідно. Існують численні погляди на сутність страхового ринку, але в економічній літературі немає однозначного трактування щодо даного поняття (табл. 1).

Таблиця 1

Наукові підходи щодо тлумачення сутності поняття «страховий ринок»

№ з/п	Автор	Сутність підходу до трактування
1	В. Д. Базилевич	«... частина фінансового ринку, де об'єктом купівлі-продажу виступає страховий захист, формується попит і пропозиція на нього»
2	О. О. Гаманкова	«... є складовою як фінансового ринку, так і ринку фінансових послуг, оскільки страхові компанії як фінансові посередники залучають кошти страхувальників, продаючи страхові послуги»
3	О. М. Залетов	«... сукупність фінансово-економічних відносин, завдяки яким перерозподіляється частина національного доходу та сукупного суспільного продукту шляхом особливого методу утворення страхового фонду грошових ресурсів»
4	О. В. Козьменко	«... сукупність інститутів і механізмів по створенню, купівлі-продажу і споживанню страхових послуг»
5	С. С. Осадець	«... сфера економічних відносин, у процесі яких формуються попит і пропозиція на страхові послуги та здійснюється акт їх купівлі-продажу»
6	В. Й. Плиса	«... форма організації грошових відносин з формування та розподілу страхового фонду для забезпечення страхового захисту суспільства»
7	Я. П. Шумелда	«... економічні відносини в межах певної території, в процесі котрих формуються попит, пропозиція і ціна на страхові продукти, укладаються договори страхування та виконуються зобов'язання згідно з ними»

Джерело: сформовано автором на основі [1]

Без функціонування потужного ринку страхових послуг неможливе створення ефективної системи захисту майнових інтересів фізичних та юридичних осіб, забезпечення економічної безпеки держави. Крім того, страхування є важливим джерелом акумулювання коштів для подальшого їх використання задля компенсації збитків, спричинених внаслідок страхових подій, а також захищає бізнес від фінансових ризиків та забезпечує соціальну підтримку [3].

Сьогодні страховий ринок України розвивається та інтегрується у світовий ринок. Порівняно з європейськими країнами в Україні страхові послуги мають менший попит, особливо у галузі майнового та окремих видів особистого страхування, що зумовлене як низькою довірою до страховиків так і низьким рівнем обізнаності у сфері страхування.

Ринок страхових послуг є другим за рівнем капіталізації серед інших небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній у 2017 р. становила 296, у тому числі страхових компаній «life» – 34 компанії, страхових компаній «non-life» – 262 компанії. Кількість страхових компаній має тенденцію до зменшення – за 2017 рік порівняно з 2016 р., кількість компаній зменшилася на 27 страхових компаній (табл. 2) [7].

Таблиця 2

Кількість страхових компаній в Україні, 2015-2017 рр.

Загальна кількість страхових компаній	Роки			Відхилення, %	
	2015	2016	2017	2017/2015	2017/2016
СК «life»	368	323	296	-19,57	-8,36
СК «non-life»	50	43	34	-32,00	-20,93

Джерело: сформовано автором на основі [7]

Стан страхового ринку, рівень його інтеграції та затребуваність характеризуються обсягами страхових премій і страхових виплат. Вагомого значення у визначенні стабільності ринку набуває рівень капіталізації страховиків, тобто обсяг власних коштів і страхових резервів тощо (табл. 3).

Таблиця 3

Основні показники діяльності страхового ринку України

№ з/п	Показники	2016	2017	Відносний темп приросту 2017/2016
1	Кількість договорів страхування, укладених протягом звітного періоду, тис. одиниць			
1.1	Кількість договорів, крім договорів з обов'язкового страхування від нещасних випадків на транспорті	29 337	53 060	44,71
1.2	Кількість договорів з обов'язкового особистого страхування від нещасних випадків на транспорті	103 114	83 284	-23,81
2	Страхова діяльність, млн грн.			
2.1	Валові страхові премії	24 844,2	31 391,1	26,4
2.2	Валові страхові виплати	6 271,3	7 375,1	17,6
2.3	Чисті страхові премії	19 588,4 2	20 790,9	17,6
2.4	Чисті страхові виплати	6 046,3	7 157,4	18,4
3	Перестраховання, млн грн.			
3.1	Сплачено на перестраховання, у тому числі:	8 460,6	13 261,9	56,7
3.2	- перестраховикам-нерезидентам	5 255,8	10 600,1	101,7
3.3	- перестраховикам-нерезидентам	3 204,8	2 661,8	-16,9
3.4	Виплати, компенсовані перестраховиками, у тому числі:	984,6	854,5	-13,2
3.5	- перестраховиками-резидентами	225,1	217,7	-3,3
3.6	- перестраховиками-нерезидентами	759,5	636,8	-16,2
3.7	Отримані страхові премії від перестраховувальників-нерезидентів	26,6	23,7	-10,9
3.8	Виплати, компенсовані перестраховувальникам-нерезидентам	9,0	23,7	36,7
4	Страхові резерви, млн грн.			
4.1	Обсяг сформованих страхових резервів	19 477,1	21 804,8	12,0
4.2	- технічні резерви	11 980,8	13 752,9	14,8
4.3	- резерви зі страхування життя	7 496,3	8 051,9	7,4

Джерело: сформовано автором на основі [7]

У порівнянні з 2016 роком збільшився обсяг надходжень валових страхових премій на 26,4 %, обсяг чистих страхових премій – на 1 202,5 млн грн (6,1 %). Збільшення валових страхових премій відбулося майже по всім видам страхування, а саме: страхування фінансових ризиків (збільшення валових страхових платежів на 58,6 %); страхування майна (збільшення валових страхових платежів на 35,2 %); страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ (збільшення валових страхових платежів на 57,3 %); автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка») (збільшення валових страхових платежів на 13,6 %); страхування відповідальності перед третіми особами (збільшення валових страхових платежів на 54,6 %); страхування вантажів та багажу (збільшення валових страхових платежів на 22,6 %); медичне страхування (збільшення валових страхових платежів на 20,2 %); страхування від нещасних випадків (збільшення валових страхових платежів на 51,9 %); авіаційне страхування (збільшення валових страхових платежів на 55,6 %).

Протягом досліджуваного періоду збільшилась кількість укладених договорів страхування на 3 893,2 тис. одиниць (або на 2,9 %), при цьому на 23 752,4 тис. одиниць (або на 107,4 %) зросла кількість

договорів з добровільного страхування, в тому числі збільшилась кількість укладених договорів страхування від нещасних випадків на 16 698,7 тис. одиниць, кількість укладених договорів страхування фінансових ризиків зросла на 114,8 %.

Кількість укладених договорів з обов'язкового страхування зменшилась на 19 658,7 тис. одиниць (або на 18,0 %) за рахунок зменшення кількості договорів страхування від нещасних випадків на транспорті на 19,2 %.

Зростання обсягів валових страхових виплат за 2017 рік мало місце у більшості основних системоутворюючих видах страхування. Найбільше збільшення валових страхових виплат відбулося з таких видів страхування: автострахування (збільшення валових страхових виплат на 826,9 млн грн (29,7 %)), страхування фінансових ризиків (збільшення валових страхових виплат на 611,2 млн грн (94,5 %)), медичне страхування (збільшення валових страхових виплат на 248,6 млн грн (26,2 %)). Водночас, зменшилися валові страхові виплати зі страхування кредитів на 569,4 млн грн (84,6 %) та страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ на 12,7 млн грн (22,4 %).

Високий рівень валових та чистих страхових виплат спостерігається з медичного страхування – 55,5 % та 59,1 %, за видами добровільного особистого страхування – 38,0 % та 41,6 %, за видами недержавного обов'язкового страхування – 36,4 % та 36,7 % (з обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів – 46,2 % та 46,1 %) відповідно.

Операції вихідного перестрахування за 2017 рік у порівнянні з аналогічним періодом 2016 року збільшилися з 8 460,6 млн грн до 13 261,9 млн грн за рахунок збільшення на 5 344,3 млн грн (101,7 %) перестрахування в середині країни. При цьому, операції з перестрахування із страховиками-нерезидентами зменшилися на 543,0 млн грн (16,9 %).

Страхові резерви станом на 2017 рік зросли на 2 327,7 млн грн (12,0 %) у порівнянні з 2016 роком, при цьому технічні резерви зросли на 1 772,1 млн грн (14,8 %), а резерви зі страхування життя зросли на 555,6 млн грн (7,4 %).

У порівнянні з 2016 роком збільшилися такі показники, як загальні активи страховиків на 1 436,6 млн грн (2,6 %); активи, визначені ст. 31 Закону України «Про страхування» для представлення коштів страхових резервів – 1 048,4 млн грн (3,1 %) та обсяг сплачених статутних капіталів – 300,8 млн грн (2,4 %) [7].

Хоча більшість показників мають тенденцію до зростання, все ж функціональні й інституційні характеристики страхового ринку України в цілому не відповідають реальним потребам економіки та прагненням світових страхових ринків, що обумовлює його уповільнений розвиток у глобальному процесі формування світової фінансової системи [8].

Водночас стримують розвиток страхового ринку низка наступних проблем, які необхідно вирішити для конкурентоспроможного функціонування:

- відсутність економічної стабільності, сталого зростання виробництва, неплатоспроможність населення, дефіцит фінансових ресурсів;
- значна взаємна заборгованість, накопичення неплатежів, збитковість більшості підприємств;
- неповна і фрагментарна законодавча база, відсутність державних преференцій на страховому ринку, неефективний контроль з боку держави, прояви монополізму;
- високий рівень інфляції (понад 10 відсотків), внаслідок чого здійснення довгострокових (накопичувальних) видів страхування в національній валюті неможливе;
- слабкий розвиток фондового ринку, що не дає змогу використовувати цінні папери як категорію активів для захищеного розміщення страхових резервів;
- відсутність вторинного ринку страхових послуг, механізмів ефективною взаємодії банківського та страхового секторів економіки, низький рівень розвитку допоміжної інфраструктури страхового ринку;
- неналежний рівень інформації про стан і можливості страхового ринку, довіри населення до страхування [5].

Отже, задля подолання зазначених проблем та ефективного функціонування страхового ринку Україні варто вжити такі заходи:

- удосконалення законодавчої бази подальшого розвитку страхової діяльності (чітке регламентування організаційно-економічних питань розвитку страхування, розробка законодавчої бази і методології проведення медичного страхування);
- створення конкурентного середовища і вдосконалення організаційної структури ринку;
- врахування тенденцій і особливостей розвитку страхових ринків розвинених країн;
- сприяння розвитку страхового посередництва;
- створення умов для розвитку інфраструктури страхового ринку; створення єдиного реєстру страхових агентів, що дасть можливість мінімізувати кримінальні схеми на ринку страхування;
- забезпечення страхового ринку висококваліфікованими кадрами;
- забезпечення високого рівня страхової культури населення [5, 6].

Узагальнюючи вище зазначене, можна стверджувати, що страховий ринок України перебуває на етапі розвитку та інтеграції у світовий простір. Незважаючи на певні здобутки він характеризується недоліками, наявністю яких показує перспективи розвитку і, таким чином, потенціал для України.

Висновки. Формування розвинутого страхового ринку забезпечить сприятливі умови для ринкової трансформації національної економіки та стабільного розвитку міжнародних відносин. Попри те, що кількісні показники розвитку страхового ринку України мають позитивну динаміку, його функціональні та інституційні характеристики в цілому ще не відповідають реальним потребам національної економіки. Для успішного розвитку та покращення ситуації на українському ринку страхових послуг необхідна злагодженість та скоординованість роботи як держави, так і страхових компаній. При цьому держава має забезпечити ринок стабільною нормативною базою, необтяжливим державним наглядом, а з іншого боку страхові компанії мають бути максимально сумлінними та чесними у процесі співпраці зі своїми клієнтами.

Адаптація страхового ринку до змін, пов'язаних зі зміною дизайну фінансових інструментів у страховій індустрії та впровадженням інноваційних технологій в організацію страхової діяльності, сприятиме підвищенню якості страхового захисту застрахованих осіб, стимулюванню впровадження нових видів страхування і страхових технологій, урізноманітненню спектру страхових послуг, удосконаленню форм і методів страхового нагляду тощо.

Література

1. Гаманкова О. О. Ринок страхових послуг України: теорія, методологія, практика : монографія / О. О. Гаманкова. – К. : КНЕУ, 2009. – 283 с.
2. Гринчишин Я.М. Стан та перспективи розвитку страхового ринку України / Я. М. Гринчишин, А.В. Прокоп'юк // Молодий вчений. – 2017. – № 3 (43). – С. 622–626.
3. Діба В. А. Сучасний стан та перспективи розвитку страхових компаній в Україні / В. А. Діба // Економіка та держава. – 2016. – № 11. – С. 80–83.
4. Козьменко О. В. Нові вектори розвитку страхового ринку України : монографія / О. В. Козьменко, С. М. Козьменко, Т. А. Васильєва ; керівник авт. проекту д. е. н., проф. О. В. Козьменко. – Суми : Університетська книга, 2012. – 316 с.
5. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року [Електронний ресурс] : постанова Правління Національного банку України від 18 червня 2015 року № 391 (у редакції рішення Правління Національного банку України від 16 січня 2017 року № 28). – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297>
6. Науменкова С. В. Напрямки розвитку страхового ринку України в контексті міжнародних інтеграційних процесів / С. В. Науменкова, В. С. Конопліна // Вісник Української академії банківської справи. – 2015. – № 2(19). – С. 15–22.
7. Офіційний сайт Національної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.nfp.gov.ua/>.
8. Рудь І. Аналіз страхового ринку України / І. Рудь // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. – Вип. 10. – С. 856–859.
9. Шірінян Л. Фінансова надійність і фінансова стійкість страховиків / Л. Шірінян // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 9. – С. 173–178.

References

1. Hamankova O. O. Rynok strakhovykh posluh Ukrainy: teoriia, metodolohiia, praktyka : monohrafiia / O. O. Hamankova. – K. : KNEU, 2009. – 283 s.
2. Hrynchyshyn Ya.M. Stan ta perspektyvy rozvytku strakhovoho rynku Ukrainy / Ya. M. Hrynchyshyn, A.V. Prokopiuk // Molodyi vchenyi. – 2017. – № 3 (43). – S. 622–626.
3. Dyba V. A. Suchasnyi stan ta perspektyvy rozvytku strakhovykh kompanii v Ukraini / V. A. Dyba // Ekonomika ta derzhava. – 2016. – № 11. – S. 80–83.
4. Kozmenko O. V. Novi vektory rozvytku strakhovoho rynku Ukrainy : monohrafiia / O. V. Kozmenko, S. M. Kozmenko, T. A. Vasyliieva ; kerivnyk avt. proektu d. e. n., prof. O. V. Kozmenko. – Sumy : Universytetska knyha, 2012. – 316 s.
5. Kompleksna prohrama rozvytku finansovoho sektoru Ukrainy do 2020 roku [Elektronnyi resurs] : postanova Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy vid 18 chervnia 2015 roku № 391 (u redaktsii rishennia Pravlinnia Natsionalnoho banku Ukrainy vid 16 cichnia 2017 roku № 28). – Rezhym dostupu : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297>
6. Naumenkova S. V. Napriamky rozvytku strakhovoho rynku Ukrainy v konteksti mizhnarodnykh intehratsiinykh protsesiv / S. V. Naumenkova, V. S. Konoplina // Visnyk Ukrainskoi akademii bankivskoi spravy. – 2015. – № 2(19). – S. 15–22.
7. Ofitsiinyi sait Natsionalnoi komisii z rehuivuvannia ryнкiv finansovykh posluh Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://www.nfp.gov.ua/>.
8. Rud I. Analiz strakhovoho rynku Ukrainy / I. Rud // Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky. – 2016. – Vyp. 10. – S. 856–859.
9. Shirinian L. Finansova nadiinist i finansova stiikist strakhovykiv / L. Shirinian // Aktualni problemy ekonomiky. – 2016. – № 9. – S. 173–178.

Рецензія/Peer review : 30.10.2018 Надрукована/Printed : 03.12.2018
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 336.025

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-147-151

ПУХАЛЬСЬКИЙ В. В.
Хмельницький національний університет

ЗАПРОВАДЖЕННЯ ЄДИНОГО АВАНСОВОГО РАХУНКУ ДЛЯ СПЛАТИ МИТНИХ ПЛАТЕЖІВ ЯК ОДИН ІЗ НАПРЯМКІВ ПОКРАЩЕННЯ ЇХ АДМІНІСТРУВАННЯ

Прагнення України до Європейської спільноти неможливе без удосконалення митного оформлення товарів, їх кодування та спрощення правил справляння митних платежів під час переміщення товарів через митний кордон України. Митні платежі є важливим джерелом доходної частини бюджету України. Поряд з цим для платників-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності процес виконання податкового обов'язку має бути прозорим та з мінімальними витратами часу на проведення митних процедур, що досягається за рахунок можливості внесення коштів на один рахунок без прив'язування до конкретної митниці. У зв'язку з цим ще у грудні 2017 р. Міністерство фінансів України у плані пріоритетних дій анонсувало запровадження використання єдиного рахунку ДФС для сплати суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності митних платежів. Зрозуміло, що перехід на єдиний рахунок сплати митних платежів, з однієї сторони, – це переваги для усіх учасників зовнішньоекономічної діяльності, а з іншої – проведення значної роботи з боку ДФС, ДКС та Міністерства фінансів України. Відповідно метою статті є дослідження діючої практики сплати митних платежів з метою розробки рекомендацій щодо удосконалення відносин у митних платежах між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та органами ДФСУ. На основі досвіду країн Європейського Союзу обґрунтована необхідність удосконалення механізму сплати митних платежів, спираючись на їх досвід. Розкрито переваги від запровадження єдиного рахунку для сплати митних платежів. Визначені причини, які стримують процес запровадження єдиного рахунку для сплати митних платежів.

Ключові слова: адміністрування, авансовий рахунок, єдиний рахунок, митні платежі, митний контроль, податки.

PUKHALSKY V.
Khmelnitskyi National University

IMPLEMENTATION OF THE SINGLE DISCOUNT FOR CUSTOMS PAYMENTS AS ONE OF THE DIRECTIONS FOR IMPROVING THEIR ADMINISTRATION

Ukraine's striving for the European community is impossible without improving the customs clearance of goods, their coding and simplification of the rules for collecting customs payments when moving goods across the customs border of Ukraine. Customs payments are an important source of revenue for the budget of Ukraine. In addition, for taxpayers-subjects of foreign economic activity, the process of fulfilling the tax obligation must be transparent and with minimal time spent on customs procedures, which is achieved through the possibility of depositing funds to one account without tying it to a particular custom. In this regard, in December 2017, the Ministry of Finance of Ukraine in the Plan of Priority Actions announced the introduction of the use of a single SFS account for payment by foreign economic entities of customs payments. It is clear that the transition to a single expense of paying customs duties on the one hand is an advantage for all participants in foreign economic activity, and from another significant work on the part of SFS, STS and the Ministry of Finance of Ukraine. Accordingly, the purpose of the article is to study the current practice of customs payments with the aim of developing recommendations for improving customs payments relations between the entities of foreign economic activity and the SFS bodies. Based on the experience of the European Union countries, the necessity of improving the mechanism of customs payments substantiated. The advantages of introducing a single account for customs payments are revealed. The reasons that hinder the introduction of a single account for customs payments are determined.

Key words: administration, advance account, single account, customs payments, customs control, taxes.

Вступ. Відповідно до норм чинного законодавства митні платежі, які підлягають сплаті при митному оформленні, мають бути перераховані на рахунок митниці до моменту подання митної декларації. У зв'язку з цим суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності повинен перерахувати на рахунок відповідної митниці необхідні кошти, які можуть бути невикористані в повному обсязі, що призводить до несвоєчасного їх повернення через наявність різних казначейських рахунків у кожній митниці.

Відповідно до п. 1 розд. III Наказу Міністерства фінансів України від 18.07.2017 р. № 643 «Про затвердження Порядку повернення авансових платежів (передоплати) і помилково та/або надміру сплачених сум митних платежів» [1] повернення з державного бюджету помилково та/або надміру сплаченої суми митних, інших платежів та пені здійснюється за заявою та низкою оформлених документів платника податків протягом 1095 днів від дня її виникнення, що обумовлено тривалою процедурою розгляду. Крім того сучасні можливості автоматизованої системи митного оформлення створюють сприятливі умови для ведення бізнесу підприємствами. Тому, з метою спрощення адміністрування податків і зборів, у т.ч. митних платежів, у Плані пріоритетних дій Кабінет Міністрів України визначив запровадження системи сплати податків та зборів на єдиний авансовий рахунок, який сприятиме спрощенню сплати платниками митних платежів; зменшенню кількості помилково та/або надміру сплачених грошових зобов'язань платником; підвищенню рівня відкритості, прозорості та довіри платників податків до державних органів [2].

Аналіз останніх публікацій. У економічній літературі обмежено розглядаються питання запровадження єдиного авансового рахунку для сплати митних платежів. У виданнях міститься лише

поверхневий огляд нормативної бази щодо запровадження єдиного авансового рахунку, коментарі фахівців органів ДФСУ та митниць ДФСУ.

Мета дослідження полягає у дослідженні діючої та пропонованої ДФСУ системи сплати митних платежів з метою виявлення недоліків та переваг у їх адмініструванні та розробки рекомендацій щодо удосконалення відносин у митних платежах між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та органами ДФСУ.

Виклад основного матеріалу. КМУ своїм розпорядженням від 08.02.2017 р. № 142–р схвалив «Стратегію реформування системи управління державними фінансами на 2017–2020 роки», у другому розділі якої передбачаються заходи щодо побудови сучасної справедливої податкової системи, яка забезпечить рівність усіх платників податків перед законом та досягнення стратегічних цілей сталого економічного розвитку [3]. З метою реалізації стратегічного напрямку відносно ефективного адміністрування митних платежів необхідно виокремити три основні цілі:

- спрощення адміністрування митних платежів;
- розширення бази оподаткування через обмеження можливостей уникнення від оподаткування;
- вдосконалення та централізація процедур адміністрування митних платежів.

Щодо першої цілі, то виконання плану інституційних змін діяльності ДФСУ, розробленого з урахуванням рекомендацій МВФ, забезпечить відновлення довіри суспільства до ДФСУ, підвищення ефективності її роботи та зниження адміністративного тиску на платників податків суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності з боку контролюючих органів. Ризикоорієнтована система податкового контролю буде удосконалена шляхом проведення перевірок діяльності суб'єктів господарювання, щодо яких існують найбільші ризики зловживань. Для зменшення витрат часу та коштів платників податків на нарахування та сплату податків будуть розширені можливості безперешкодного дистанційного звітування та сплати податків через електронні сервіси та єдиний рахунок, ДФСУ буде забезпечено надання необхідних ІТ-сервісів для громадян та бізнесових структур, а також опублікування необхідної технічної інформації для розробників програмного забезпечення.

Метою другої цілі є розширення бази оподаткування. Для забезпечення рівних умов конкуренції Мінфіном будуть розроблені плани заходів для протидії стратегіям та практикам розмивання бази оподаткування та виведення прибутків з-під оподаткування (BEPS) відповідно до рекомендацій Організації економічного співробітництва та розвитку, зокрема переглянуті умови угод про уникнення подвійного оподаткування, оподаткування платників податку, які беруть участь у контрольованих операціях, операціях з пов'язаними особами-нерезидентами, які зареєстровані в юрисдикціях з низьким рівнем оподаткування. Буде посилено податковий контроль за трансфертним ціноутворенням, у тому числі шляхом запровадження деталізованої звітності для міжнародних груп компаній (подання спеціального звіту у розрізі країн). Запобігання зловживанням спрощеною системою оподаткування буде забезпечено шляхом перегляду умов її застосування щодо категорій осіб, видів діяльності, обсягу доходу та ставок податку. Більше уваги буде приділено введенню непрямих методів контролю за доходами громадян та розширенню бази майнового оподаткування.

Для спрощення процесу адміністрування митних платежів та уникнення «заморожування» обігових коштів суб'єктів господарювання буде запроваджено єдиний рахунок для адміністрування митних платежів. Міністерством фінансів України планується удосконалити методіку прогнозування надходжень митних платежів для підвищення якості індикативних показників. З метою запобігання незаконному ввезенню товарів без сплати податків у повному обсязі буде створено систему контролю за введенням в обіг товарів, у тому числі розширене використання реєстраторів розрахункових операцій та підвищення ефективності постмитного контролю. Також будуть визначені механізми обміну інформацією між Україною та суміжними країнами про кількість та вартість товарів, що переміщуються через митний кордон України, удосконалені процеси управління ризиками під час здійснення контролю за митною вартістю товарів. Запровадження автоматизованих митних процедур передбачатиме аудит процесів, обладнання та програмного забезпечення, інтеграцію інформаційних систем у міжнародну систему транзиту і систему аналізу та управління ризиками. Модернізована ІТ-архітектура забезпечить інтеграцію митних і податкових баз даних [3].

Відтак, планується запровадження системи сплати митних платежів на єдиний рахунок. Ефективне впровадження зазначених запланованих цілей дозволить, зокрема, і реалізувати наступний напрям – добровільну сплату митних платежів. Ще у 2012 р. ДФСУ на своєму офіційному порталі опублікувала інформацію про застосування систему сплати податків провідними Європейськими країнами. У таких Європейських країнах як Швеція, Данія, Велика Британія застосовується найбільш ефективна, прозора та проста системи сплати податків – Єдиний рахунок. Ця система дозволяє платнику податків одним платіжним дорученням сплатити грошові зобов'язання по всіх податках та зборах, обов'язкових йому до сплати, та стовідсотково запобігає помилок при перерахуванні коштів. При цьому податкова служба має реальну картину про стан розрахунків платників податків з бюджетами, а саме – ситуація, коли у одного платника податків одночасно по одному податку обліковується переплата, а по іншому податковий борг є неможливою. Платники податків зазначених країн вважають запровадження Єдиного рахунку для сплати

податків найважливішим досягненням податкової служби, яке значно покращило взаємовідносини з податковою службою, скоротило бюрократичні процедури та витрати, пов'язані зі сплатою податків. За останні роки багато країн у Європі почали застосовувати подібну систему податкових платежів, зокрема, за останні роки Єдиний рахунок для сплати податків запроваджено у Бельгії [4].

Робота фіскальних органів у Швеції здійснюється під гаслом «єдина декларація – єдиний рахунок – єдиний платіж – єдина адреса (платежу)». Кожному громадянину у фіскальній службі відкривається особовий рахунок. Він ведеться як звичайний розрахунковий рахунок: за дебетом відображаються всі прямі податки, що нараховуються на нього (ці суми списуються під час надходження відповідних платежів із боку платника податків), а за кредитом – усі суми переоплат або повернень податку під час перерахування після завершення звітного періоду. Сплата податку здійснюється платником податку на певні рахунки фіскальної служби в банках і на пошті. Платіж здійснюється на єдиний рахунок і єдиним платіжним дорученням. Потім податковий орган розподіляє отримані суми відповідно до нарахувань за окремими податками, відображеними в особистому рахунку платника податків. Можливі переоплати за податками, за бажанням платника податку їх перераховують на його банківський рахунок [5].

На той час в Україні не були створені технічні умови для впровадження єдиного рахунку, однак з плином часу та прагненням України до Європейської спільноти розпочалася активна робота у цьому напрямку.

Для реалізації намічених заходів Міністерство фінансів України видало наказ «Про затвердження Порядку перерахування до державного бюджету митних та інших платежів, які вносяться до/або під час митного оформлення» від 01.11.2017 р. № 898, зареєстрований в Мін'юсті 23.11.2017 р. за № 1429/31297 [6]. Прийняття цього документу обумовлено наступними причинами:

- відповідно до п. 1 ст. 299 МКУ зі змінами та доповненнями сплата митних платежів може здійснюватися із застосуванням авансових платежів (передоплати). Авансовими платежами (передоплатою), відповідно до п. 2 ст. 299 МКУ, виступають грошові кошти, внесені платником податків за власним бажанням на рахунки, відкриті на ім'я органів доходів і зборів в органах, що здійснюють казначейське обслуговування бюджетних коштів, як попереднє грошове забезпечення сплати майбутніх митних платежів [7]. Отже, кошти авансових платежів не вважаються митними платежами, доки особа, яка внесла такі платежі, не зробить розпорядження про це органу доходів і зборів та не будуть виконані відповідні митні формальності;

- вимога ст. 298 МКУ, де п. 1 визначено, що суми митних платежів, нараховані органом доходів і зборів, підлягають сплаті до державного бюджету платником податків безпосередньо на єдиний рахунок [7];

- середньостроковий план дій Уряду України до 2020 р., а саме: у 2017 р. заплановано запровадження системи сплати податків та зборів на єдиний рахунок [3];

- вимоги бізнесу, за результатами опитування, проведеного Мінфіном щодо необхідності скорочення часу на проведення митних процедур за рахунок можливості внесення коштів на один рахунок без прив'язування до конкретної митниці. До запровадження пілотного проекту (вересень 2018 р.) кожна митниця має власний казначейський рахунок. Тому суб'єкт підприємницької діяльності, який здійснює митне оформлення у різних митницях, змушений перераховувати митні платежі на окремі рахунки, так як МКУ дозволяє підприємствам проводити митне оформлення у будь-якій митниці. Таким чином, підприємство має перерахувати на рахунок відповідної митниці необхідні кошти, які можуть бути невикористані в повному обсязі з причини курсових різниць.

В результаті, у підприємства-суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності, яке здійснює митне оформлення товарів у різних митницях, складається ситуація, що на рахунку однієї митниці можуть залишатись певні кошти, а для оформлення товарів в іншій митниці цієї суми коштів не вистачає, а залишок коштів використати неможливо. Поряд з цим діюча на даний час модель сплати митних платежів має ряд недоліків для всіх учасників зовнішньоекономічної операції, які полягають у наступному (табл. 1).

Таблиця 1

Недоліки діючого моделі справляння митних платежів

Суб'єкт / орган	Суть недоліків
Суб'єкт ЗЕД	<ul style="list-style-type: none"> – перерахунок грошових коштів на окремі рахунки митниць, в яких оформляється товар; – залишок коштів не можна використовувати під час оформлення товару в іншій митниці; – значні витрати часу на повернення надмірно сплачених коштів; – оформлення значної кількості документів, необхідних для повернення надмірно сплачених коштів; – несвоєчасне отримання інформації (протягом 30 днів з дня отримання вимоги) про використання коштів, унесених ним, як авансові платежі (п. 7 ст. 299 МКУ); – кошти авансових платежів, що перебувають на рахунку митниці без розпорядження про використання протягом 1095 днів з дня їх унесення, підлягають перерахуванню до Державного бюджету (п. 6 ст. 299 МКУ).
Митниця	– грошові кошти перераховуються на окремі рахунки митниць.
ДФСУ	– митна декларація направляється до митниць через ДФСУ.

Єдиний авансовий рахунок спрощує процедуру сплати митних платежів так, як передбачає наявність у суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності лише **одного рахунка**, з якого грошові кошти будуть списуватися під час митного оформлення у **будь-якій митниці**. Крім того це дозволяє:

- скоротити час на проходження митного оформлення;
- надати можливість перераховувати кошти авансових платежів на один рахунок ДФСУ, подавати митні декларації будь-якій митниці та сплачувати митні платежі з єдиного авансового рахунку;
- створити можливість автоматизації надання ДФСУ письмової інформації про використання коштів, унесених підприємством, як авансові платежі на рахунок ДФСУ;
- чітко регламентувати процедури і напрями перерахування до державного бюджету митних платежів, що вносяться до або під час митного оформлення;
- встановити правила обміну інформацією про рух коштів на рахунок, відкритому в Казначействі на ім'я ДФСУ;
- створити сприятливі умови для ведення бізнесу в Україні.

У чинному законодавстві відсутнє трактування єдиного авансового рахунку митних платежів. На нашу думку, єдиний авансовий рахунок – це депозитний рахунок, відкритий ДФСУ у Держказначействі для здійснення оплати митних платежів з метою надання митним органам гарантій у вигляді грошової застави та подальшим списанням їх до бюджету незалежно від митниці оформлення.

Переваги від запровадження єдиного рахунку сплати митних платежів учасниками зовнішньоекономічної діяльності узагальнено у табл. 2.

Таблиця 2

Переваги від запровадження нової моделі справляння митних платежів

Суб'єкт / орган	Суть переваг
Суб'єкт ЗЕД	<ul style="list-style-type: none"> – має можливість сплати грошових коштів до або під час оформлення товару в різних митницях; – скорочення часу на митне оформлення; – немає потреби формувати платіжні документи на перерахування митних платежів; – своєчасно отримує інформацію про використання грошових коштів; – безпосередньо не здійснює перерахування коштів до бюджету (компетенція ДФСУ).
Митниця	здійснює лише митне оформлення
ДФСУ	<ul style="list-style-type: none"> – своєчасно перераховує грошові кошти до бюджету; – посилює контроль за сплатою митних платежів у наслідок обміну інформацією про рух коштів на рахунок, відкритих у Казначействі на ім'я ДФСУ; – прозора система розрахунків.

Запровадження єдиного казначейського рахунку проходить не одномоментно, а у декілька етапів, як це передбачає Наказ Міністерства фінансів України від 07.05.2018 р. № 493, що набрав чинності з 08.06.2018, яким внесено зміни у Наказ Мінфіну «Про затвердження Порядку перерахування до державного бюджету митних та інших платежів, які вносяться до/або під час митного оформлення»: на перехідний період (з 15.01.2018 р. до 15.04.2019 р.) – за рішенням підприємства. До внесення змін у Наказ Мінфіну в перехідний період передбачався (з 15.01 до 16.07.2018 р, а постійна основа з 17.07.2018 р.); з 16.04.2019 р. – на постійній основі (рис. 1).

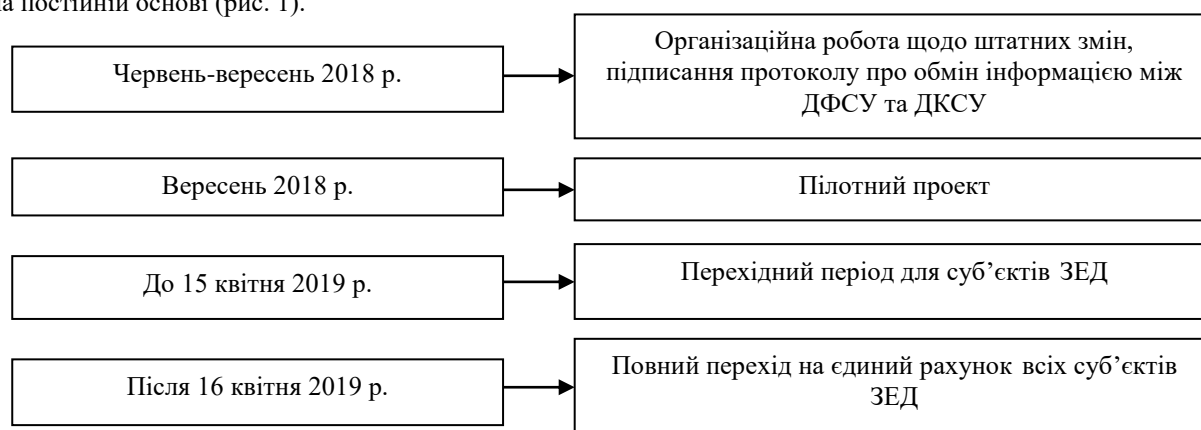


Рис. 1. Етапи запровадження єдиного рахунку сплати митних платежів в Україні

Такі зміни обумовлені не готовністю фіскальних органів до запровадження єдиного казначейського рахунку. На даний час не затверджений порядок взаємодії між ДФСУ та митницями, не проведено тестування програмного забезпечення, однак проведено штатні зміни та доопрацьовуються програмні комплекси.

Висновки. Недоліки, які мають місце під час сплати при податків і зборів, а також митних платежів у нашій країні змушують Уряд приймати радикальні заходи, які затверджені у плані пріоритетних дій Уряду на 2017 р. У цьому документі передбачено запровадження єдиного рахунку для сплати податків і зборів та митних платежів. Необхідно зазначити, що країни Європи успішно застосовують єдиний рахунок для сплати податків і зборів.

Від запровадження єдиного рахунку вигоду отримають усі учасники ЗЕД (суб'єкти ЗЕД, фіскальні органи, у т. ч. митниці). До переваг запровадження єдиного рахунку необхідно віднести створення єдиної інформаційно-аналітичної бази ДФСУ та ДКСУ, яка дозволить у режимі реального часу накопичувати, обробляти та проводити обмін інформацією про надходження до бюджету митних платежів, контроль за справлянням яких покладено на органи Державної фіскальної служби України. Буде спрощено сам механізм сплати митних платежів до бюджету. Прозора система розрахунків платників митних платежів з бюджетом – це довіра платників митних платежів до державних органів. Спрощена модель сплати митних платежів до бюджету сприятиме розвитку партнерських відносин суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та ДФСУ.

Процес переходу на єдиний рахунок для сплати митних платежів в Україні затягується, що свідчить про неготовність фіскальних органів у плані програмного забезпечення, а отже, не проведено його тестування, перебудову системи розрахунків.

Література

1. Про затвердження Порядку повернення авансових платежів (передоплати) і помилково та/або надміру сплачених сум митних платежів [Електронний ресурс] : наказ Міністерства фінансів України від 18.07.2017 № 643. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0976-17>.
2. План пріоритетних дій Уряду на 2017 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://enref.org/docs/plan-priorytetnyh-dij-uryadu-na-2017-rik/>.
3. Стратегія реформування системи управління державними фінансами на 2017–2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/275-2017-%D1%80>.
4. Міжнародний досвід: адміністрування податків в Європі та в Україні // Офіційний портал Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : fs.gov.ua/arhiv/modernizatsiya-dps-ukraini/povidomlenia_/2012_povidomlenia-modernizatsia/print-59283.html.
5. Фурса Т. П. Фіскальний механізм: зарубіжний досвід та українські реалії [Електронний ресурс] / Т. П. Фурса, С. М. Синиця. – Режим доступу : http://www.intellect21.naft.org.ua/journal/2016/2016_5/6.pdf.
6. Про затвердження Порядку перерахування до державного бюджету митних та інших платежів, які вносяться до/або під час митного оформлення [Електронний ресурс] : наказ Міністерства фінансів України від 01.11.2017 р. № 898. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1429-17>.
7. Митний кодекс України від 13.03.2012 р. № 4495-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.

References

1. Pro zatverdzhennia Poriadku povernennia avansovykh platezhiv (peredoplaty) i pomyrkovo ta/abo nadmiru splachenykh sum mynykh platezhiv [Elektronnyi resurs] : nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 18.07.2017 № 643. – Rezhym dostupu : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0976-17>.
2. Plan priorytetnykh dii Uriadu na 2017 r. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://enref.org/docs/plan-priorytetnyh-dij-uryadu-na-2017-rik/>.
3. Stratehiia reformuvannia systemy upravlinnia derzhavnymy finansamy na 2017–2020 roky [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/275-2017-%D1%80>.
4. Mizhnarodnyi dosvid: administruvannia podatkov v Yevropi ta v Ukraini // Ofitsiinyi portal Derzhavnoi fiskalnoi sluzhby Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : fs.gov.ua/arhiv/modernizatsiya-dps-ukraini/povidomlenia_/2012_povidomlenia-modernizatsia/print-59283.html.
5. Fursa T. P. Fiskalniy mekhanizm: zarubizhnyi dosvid ta ukrainski realii [Elektronnyi resurs] / T. P. Fursa, S. M. Synytsia. – Rezhym dostupu : http://www.intellect21.naft.org.ua/journal/2016/2016_5/6.pdf.
6. Pro zatverdzhennia Poriadku pererakhuvannia do derzhavnogo biudzhetu mynykh ta inshykh platezhiv, yaki vnosiatsia do/abo pid chas mytnoho oformlennia [Elektronnyi resurs] : nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 01.11.2017 r. № 898. – Rezhym dostupu : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z1429-17>.
7. Mytnyi kodeks Ukrainy vid 13.03.2012 r. № 4495-VI [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>.

Рецензія / Peer review : 04.10.2018 Надрукована / Printed : 03.12.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Васильківський Д. М.

**ЕКОНОМІКА ПРАЦІ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ,
РОЗВИТОК ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ**

УДК 657.1.012

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-152-158

БОНДАРЕНКО Н. М.,

ОСИПОВА Є. П.

Дніпровський національний університет імені О. Гончара

**ЗАРОБІТНА ПЛАТА ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ ТА
ЇЇ ОСОБЛИВОСТІ В БЮДЖЕТНІЙ СФЕРІ**

У статті розкрито сутність понять «заробітна плата» та «оплата праці» у нормативних документах. Представлено критичний огляд існуючих підходів до їх визначення у фаховій літературі, що дало можливість уточнити сутність терміну «заробітна плата». Досліджено особливості оплати праці в бюджетній сфері. Висвітлено актуальні проблеми сучасного стану заробітної плати в бюджетній сфері та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: заробітна плата, оплата праці, виплати працівникам, бюджетні установи.

BONDARENKO N.,

OSYPOVA Y.

Oles Honchar Dnipro National University

**SALARIES AS ECONOMIC CATEGORY AND ITS PECULIARITIES
IN BUDGETARY INSTITUTIONS**

In this article, we seek to consider a variety of approaches to defining the concepts of "salary" and "labor remuneration" in order to deepen and clarify the understanding of these socio-economic categories, as well as to study the peculiarities of wages in the budget sphere. Summing up the opinions of various scientist, we believe that salary are one of the main indicators and factors of the level of social and economic life of the country, calculated in terms of money, which, according to an employment contract, the employer pays the worker for work that has already been or must be performed. In addition to the term "salary", the term "labor remuneration" is widely used in scientific literature and practice. At the legislative level, the term "labor remuneration" does not exist, so it allows scientist to interpret it differently. Labor remuneration is a wider concept than salary. Labor remuneration is a process that emphasizes the success of an action, and salary are the ultimate result of this action and are a component of labor remuneration. Salaries in budgetary institutions are payments to employees provided for the labor used and is the price of labor. Payments to employees of budgetary institutions play the role of the social protection instrument and compensation provided by the state through public sector entities in exchange for employee services. The system of labor remuneration in the public sector has a number of shortcomings: low tariff rates and salaries, insignificant inter-occupational wage differentiation, inter-industry disproportions in the size of salaries of employees who perform the same complexity and functional characteristics of work, inadequate evaluation of the work of leading specialists, etc. In this regard, the salaries of employees of the budgetary sphere do not fulfill their basic functions - reproductive and motivational. Therefore, one of the priority tasks of the state should be the reformation of the wage policy of the employees of the budget sphere in order to increase the motivation of employees, interest in the results of work, and ensure objective differentiation of wages.

Key words: salary, labor remuneration, payments to employees, budget institutions.

Постановка проблеми. Сучасні ринкові відносини неможливо уявити без існування бюджетних організацій та установ. На сьогодні особливо актуальним та проблемним питанням щодо соціально-економічних відносин даного сектору, на нашу думку, є питання матеріальної мотивації та організації виплати заробітної плати працівникам бюджетної сфери.

Останні дослідження свідчать про те, що в бюджетному секторі України найбільшою проблемою є велика різниця між високою «вартістю життя» та низькими виплатами працівникам, тому Україна відноситься до одних з бідніших країн Європи.

Актуальність теми дослідження зумовлена необхідністю наближення рівня продуктивності праці, заробітної плати і доходів працівників бюджетних установ до рівня розвинених країн шляхом створення відповідних умов для високопродуктивної трудової діяльності між роботодавцями та державою.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні, методичні і прикладні питання щодо визначення сутності заробітної плати та вивчення її особливостей у різних сферах діяльності розглядали такі відомі українські вчені-економісти, як Атамас П. Й., Білуха М. Т., Грабова Н. М., Колота А. М., Кужельний М. В., Кулаковська Л. П. та ін. Наукова економічна література наводить велику кількість визначень заробітної плати, а її автори постійно намагаються удосконалити визначення сутності заробітної плати та функцій, які вона повинна виконувати в сучасних умовах ринкової економіки.

Проблеми, пов'язані з оплатою праці, зокрема й працівників бюджетного сектору, досліджували та продовжують досліджувати багато науковців, а саме: В.С. Василенко, О.С. Ветлужська, А.О. Гордеюк,

Ю.М. Іванечко, П.М. Матюшко, А.І. Радчук, Т.В. Сизикова, С.В. Цимбалюк та ін. У своїх працях наукові діячі та фахівці-економісти змістовно розглядають найважливіші проблеми оплати праці в умовах вітчизняної економіки, що склалися на сьогодні.

Мета статті. У даній статті прагнемо розглянути різноманітні підходи до визначення понять «заробітна плата» та «оплата праці» з метою поглиблення і уточнення розуміння цих соціально-економічних категорій, а також дослідити особливості оплати праці в бюджетній сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Заробітна плата як основна форма доходу найманих працівників та основа їх добробуту відіграє провідну роль у матеріальній мотивації і є найбільш дієвим інструментом активізації людського фактору.

Поняття «заробітна плата» є однією з найбільш дискусійних категорій, оскільки не існує єдиного підходу до визначення її сутності. Обґрунтування сутності терміну «Заробітна плата» почалося з XVII ст. Так, В. Петті вважав, що заробітна плата – це ціна праці, величина якої визначається необхідними засобами для існування робітника, тобто їх мінімум. Д. Рікардо був впевнений, що заробітна плата – властивість нової суми життєвих засобів, необхідних для утримання робітників. А К. Маркс зазначав, що заробітна плата – грошовий вираз вартості і ціни робочої сили [1]. З часом цей термін зазнав певних змін і вдосконалень (табл. 1).

Таблиця 1

Трактування терміну «заробітна плата» різними авторами

Автори	Визначення
Кодекс законів про працю України [2]	Заробітна плата – це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу.
Податковий кодекс України [3]	Заробітна плата – основна та додаткова заробітна плата, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, які виплачуються (надаються) платнику податку у зв'язку з відносинами трудового найму згідно із законом.
Толуб'як В. С. [4]	Заробітна плата – це плата робітнику за виконану роботу, яка дає йому можливість забезпечувати себе та свою сім'ю необхідними засобами до життя, а також заощаджувати на майбутнє.
Н.Б. Болотіна [5]	Заробітна плата – це економічна категорія, що відображає відносини між роботодавцем і найманим працівником з приводу розподілу новоствореної вартості.
Круш П.В. [6]	Заробітна плата – це винагорода або заробіток, обчислений у грошовому виразі, який за трудовим договором роботодавця сплачує працівникові за роботу, яку виконано або має бути виконано.
Лукашевич В.М. [7]	Заробітна плата – це елемент ринку праці, що складається в результаті взаємодії попиту на працю і її пропозиції і виражає ринкову вартість використання найманої праці.
Дружиніна В.В. [8]	Заробітна плата – це основна частина трудового доходу працівника, який він отримує в результаті реалізації здатності до праці і який має забезпечити об'єктивно необхідне відтворення робочої сили.
Шкуліпа Л.В. [9]	Заробітна плата – це елемент витрат виробництва, і водночас головний чинник забезпечення матеріальної зацікавленості працівників у досягненні високих кінцевих результатів праці.
Покропивний С.Ф. [10]	Заробітна плата – це економічна категорія, яка відображає відносини між найманими працівниками і роботодавцями щодо розподілу доходу.
Мартин О.М. [11]	Заробітна плата – це оплата послуг праці робітника, яка відображаючи соціально - економічне становище в національній економіці та рівень життя у суспільстві, дає можливість робітнику і його сім'ї забезпечувати поточне споживання, а також заощаджувати на майбутнє споживання
Васильчак С.В. [12]	Заробітна плата – це будь-який заробіток, обчислений у грошовому виразі, що його за трудовим договором власник, або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану роботу або надані послуги

Проаналізувавши зазначені визначення, ми дійшли висновку, що жодний з авторів не дає вичерпне визначення сутності заробітної плати, а лише описують певну її сторону.

Вважаємо за доцільне розглядати її з декількох позицій, а саме: з позиції підприємця (по-перше, це стаття витрат, що знижує прибуток; по-друге, є мотиваційним чинником), і з позиції працівника (є основним джерелом доходу і, як наслідок, ознакою підвищення рівня життя); як елемент ринку праці (її рівень впливає на попит та пропозицію робочої сили); як «грошове вираження вартості та ціни товару «робоча сила» і частково результативності її функціонування» а також – як економічну категорію, що відображає стосунки роботодавця і найманого працівника.

Звідси можна зробити висновок, що заробітна плата – це один з головних показників і чинників рівня соціально-економічного життя країни, обчислений у грошовому виразі, який за трудовим договором роботодавця сплачує працівникові за роботу, яку вже виконано або має бути виконано.

Крім терміна «заробітна плата», у науковій літературі та практичній діяльності широко використовують поняття «оплата праці». На законодавчому рівні тлумачення терміну «оплата праці» не існує, тому це дає можливість науковцям трактувати його по-різному. У таблиці 2 наведено трактування терміну «оплата праці».

Таблиця 2

Трактування терміну «оплата праці» різними авторами

Автори	Визначення
Шкуліпа Л.В. [9]	Оплата праці – система відносин, пов'язаних із забезпеченням встановлення і здійснення роботодавцем виплат працівникам за їх працю відповідно до законів, іншими нормативними правовими актами, колективними договорами, угодами, локальними нормативними актами та трудовими договорами.
Покропивний С.Ф. [10]	Оплата праці – це винагорода за працю залежно від кваліфікації працівника, складності, якості та умов виконуваної роботи, а також компенсаційні виплати (доплати і надбавки компенсаційного характеру, в тому числі за роботу в умовах, що відхиляються від нормальних і стимулюючих виплати).
Черкашина Т.В. [13]	Оплата праці – це будь-який зарібок, обчислений, як правило, у грошовому виразі, що його за трудовим договором власник або вповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану роботу або надані послуги.
Грішанова О.А. [14]	Система оплати праці — це визначений взаємозв'язок між показниками, що характеризують міру (норму) праці та міру її оплати в межах і понад норми праці, які гарантують одержання працівником заробітної плати відповідно до фактично досягнутих результатів праці (відносно норми), погодженої між працівником і роботодавцем ціною його робочої сили.
Потриваєва Н.В. [15]	Оплата праці – це витрати роботодавця за фактично виконану роботу та шанс працівника отримати плату за працю за певних умов

Отже, підсумовуючи вищезазначене, можна сказати, що ототожнення понять «заробітна плата» і «оплата праці» не є вірним та обґрунтованим, тому що ці терміни відповідають різним явищам.

Оплата праці є ширшим поняттям, ніж заробітна плата. Оплата праці – процес, який підкреслює успішне виконання дії, а заробітна плата є кінцевим результатом цієї дії і є складовою оплати праці.

Заробітна плата в бюджетних установах є виплатами працівникам, що надаються за використану працю та є ціною витраченої праці. Виплати працівникам бюджетних установ відіграють роль інструменту соціального захисту та компенсацій, які надаються державою через суб'єктів господарювання державного сектора в обмін на послуги працівників [16].

Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку в державному секторі 132 «Виплати працівникам», встановлено методичний фундамент для створення в бухгалтерському обліку інформації щодо виплат працівникам, та її розкриття у фінансовій звітності. Відповідно до НП(с)БО 132, виплати працівникам діляться на три групи:

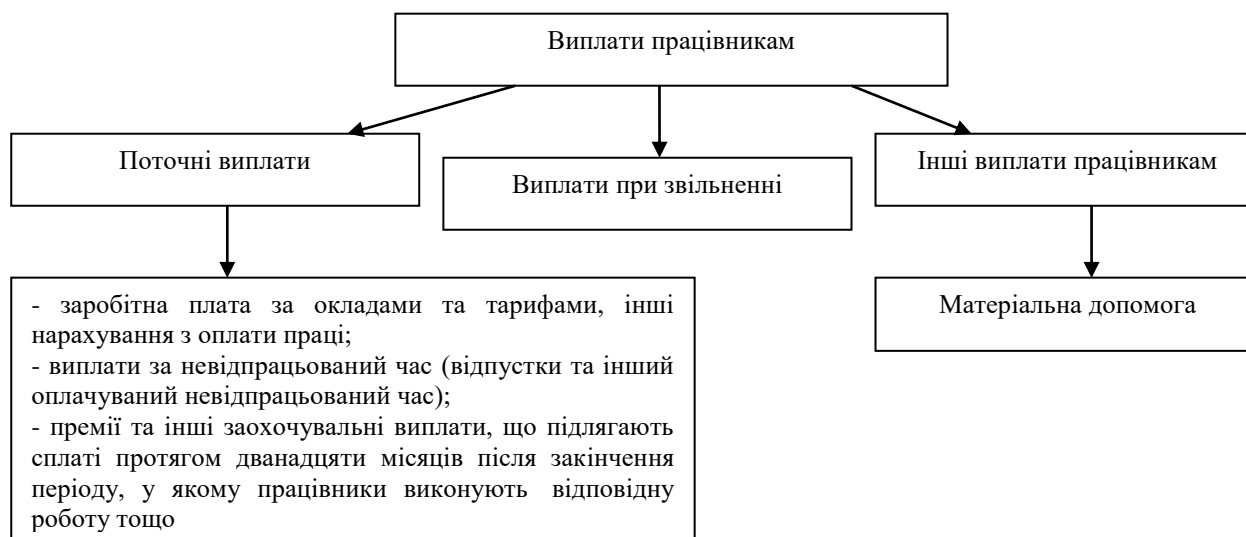


Рис. 1. Групи виплат працівникам державного сектору [17]

Проте, у нормативних документах України, у тому числі з питань бухгалтерського обліку, дефініція «виплати працівникам» відсутня.

Доцільно зазначити, що визначення поняття «виплати працівникам» наведено в Міжнародному стандарті бухгалтерського обліку у державному секторі 25 «Виплати працівникам»: це всі форми компенсації, що їх надає суб'єкт господарювання в обмін на послуги, надані працівниками [18]. Однак вимоги МСБОДС 25 не є обов'язковими, оскільки Стандарт містить лише рекомендації для запровадження, а чинні класифікаційні ознаки, які застосовуються для структури виплат працівникам бюджетних установ України, відрізняються від класифікаційних ознак МСБОДС 25.

Оплата праці працівників бюджетної сфери має істотні особливості порівняно з оплатою праці осіб, зайнятих у недержавному секторі економіки: її організацією займається насамперед держава, регулювання якої по відношенню до бюджетних установ та організацій носить прямий характер. Саме держава, виступаючи власником майна бюджетних організацій і підприємств, визначає масштаби та структуру виробництва їх послуг, ціну реалізації вироблених продуктів, їх фінансові витрати, кількість персоналу, величину фонду заробітної плати. Недостатнє фінансування з боку державних органів, досить часто призводить до зниження ефективності діяльності бюджетних установ та викликає низьку оплату праці їх персоналу.

Загалом система оплати праці в організаціях, які знаходяться на бюджетному фінансуванні, регулюється тими ж законами і принципами, що і оплата праці у не бюджетній сфері. У той же час вона має свої специфічні особливості:

- результатом виконуваної роботи в основному є не річ, а послуги;
- праця носить переважно розумовий характер;
- у складі сукупних витрат бюджетних установ на оплату праці припадає 60–80 % усіх витрат;
- в бюджетній сфері досить високий рівень кваліфікації працюючих;
- фінансування витрат на оплату праці здійснюється у межах асигнувань, передбачених кошторисом доходів та витрат;
- в бюджетних установах для визначення рівня оплати праці застосовуються тарифні ставки заробітної плати – посадові оклади [19].

Важливим показником соціально-економічного розвитку держави є середня заробітна плата. Динаміку рівня середньої заробітної плати за різними галузями наведено у табл. 3.

Таблиця 3

Динаміка середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності у 2013–2017 роках [20]

Вид діяльності	Середня заробітна плата, грн.				
	2013	2014	2015	2016	2017
Сільське господарство	2269	2476	3140	3916	5761
Промисловість	3774	3988	4789	5902	7631
Будівництво	2727	2860	3551	4731	6251
Оптова та роздрібна торгівля	3049	3439	4692	5808	7631
Транспорт	3582	3768	4653	5810	7688
Інформація та телекомунікації	4659	5176	7111	9530	12018
Професійна, наукова та технічна діяльність	4505	5290	6736	8060	10039
Обов'язкове соціальне страхування	3719	3817	4381	5953	9372
Освіта	2696	2745	3132	3769	5857
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2351	2441	2829	3400	4977

Як ми бачимо з поданої вище таблиці, протягом п'яти років спостерігалось постійне підвищення заробітної плати в усіх сферах діяльності. У 2013 р. найменшу зарплату отримували працівники сільського господарства – 2269 грн, а в 2017 р. – робітники, що працюють у сфері охорони здоров'я та надання соціальної допомоги (4977 грн). Але не дивлячись на зростання, заробітна плата в державному секторі залишається найнижчою в порівнянні з іншими галузями (виключення становить лише сільське господарство).

Низький рівень заробітної плати на підприємствах бюджетної сфери негативно позначається на мотивації працівників, негативно впливає на престиж професії викладача, педагога, медика, соціального працівника, державного службовця, спричиняє втрату інтересу до трудової діяльності як способу матеріального забезпечення, зумовлює пошук вторинної й третинної зайнятості або ж пошук роботи на підприємствах інших видів економічної діяльності з більшим рівнем трудових доходів. Відтік людського капіталу з таких видів економічної діяльності, як охорона здоров'я, освіта, наука, розвиток яких має першочергове значення для забезпечення економічного зростання країни, її конкурентоспроможності, безумовно, є негативним явищем.

Матеріальне становище найманих працівників бюджетної сфери погіршується у зв'язку з постійними інфляційними процесами (що не завжди відбивається на індексах інфляції, які оприлюднює Держкомстат України, але вагомо впливають на добробут населення) та недосконалістю процедури індексації заробітної плати, яка не виконує свого основного призначення – відшкодування працівникам подорожчання споживчих товарів і послуг.

Також досить актуальною проблемою оплати праці в державному секторі є необґрунтовано низький рівень мінімальної заробітної плати. Законом України «Про Державний бюджет» визначено розмір мінімальної заробітної плати на 2018 р. – 3723 грн. На жаль, показник мінімальної заробітної плати в Україні є найнижчим в Європі (рис. 2).

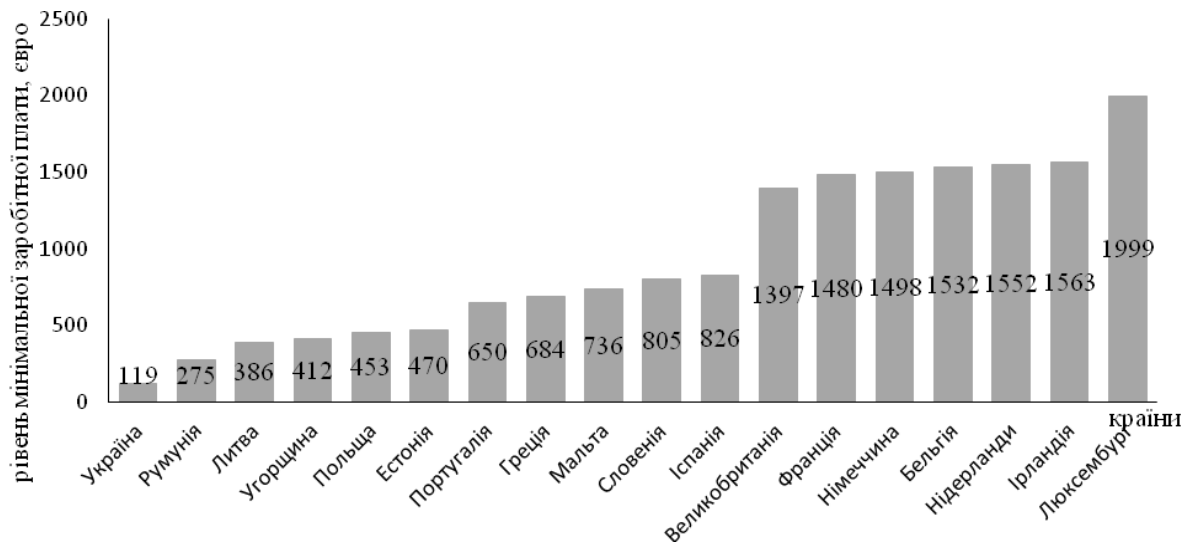


Рис. 2. Мінімальна заробітна плата країн Європи у 2018 р. [20]

Аналізуючи наведену статистику, ми бачимо, що мінімальна заробітна плата в Україні набагато менша, ніж в інших країнах Європи. Одним з шляхів вирішення даної проблеми є узгодження мінімальної зарплати з прожитковим мінімумом та приведення їх до конкурентоспроможного рівня.

Результати проведеного дослідження засвідчили, що економічну ситуацію ускладнює також і затримка виплати заробітної плати працівникам бюджетних установ (рис. 3).

На наданому вище рисунку спостерігається збільшення заборгованості в секторі соціального страхування: за останні три роки він збільшився майже у два рази (2575 тис. грн проти 4854 тис. грн). Заборгованість у сфері охорони здоров'я значно зменшилася: у 2017 р. вона склала 14738 тис. грн, в той час як у 2016 р. вона складала 33013 грн). Заборгованість у сфері освіти теж має тенденцію до зменшення (7389 тис. грн у 2016 р. проти 4464 тис. грн у 2017 р.). Зменшення заборгованості за видами економічної діяльності, звичайно, є позитивним явищем, але її наявність свідчить про невиконання центральними органами виконавчої влади графіків погашення заборгованості із заробітної плати.

Однією з головних причин зростання заборгованості з виплат заробітної плати є відсутність ефективної системи управління установами та контролю з боку відповідних органів державного управління.

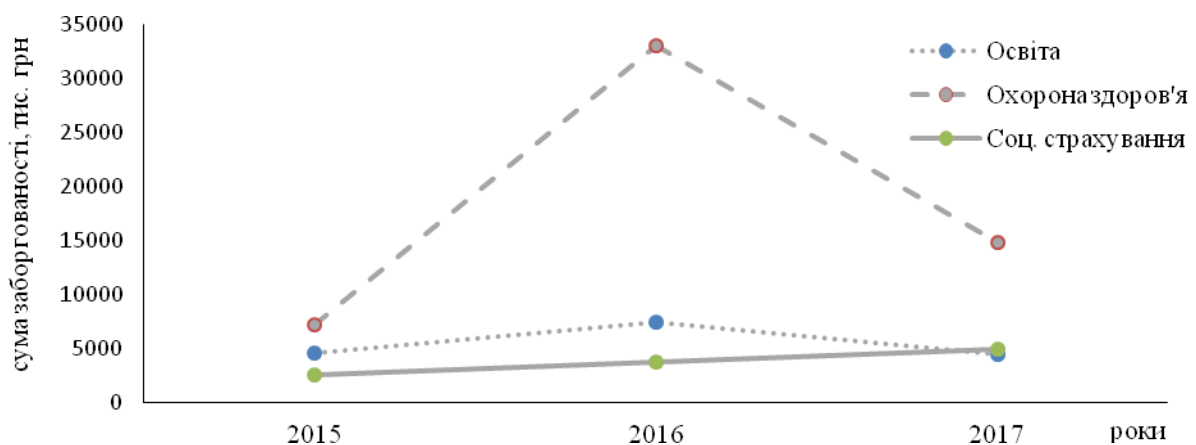


Рис. 3. Динаміка заборгованості з виплат заробітної плати в бюджетній сфері за 2015–2017 рр. [21]

Проблема несвоєчасного погашення заборгованості із виплати заробітної плати може бути вирішена через раціональне використання бюджетів шляхом режиму економії та посилення контролю за сплатою податків та зборів, внесення інших платежів та цільове бюджетних коштів.

Головними недоліками оплати праці у державному секторі є низькі тарифні ставки та оклади, незначна міжпосадова диференціація заробітної плати, неадекватна оцінка праці провідних спеціалістів.

На сьогодні в Україні оплата праці в бюджетній сфері здійснюється за двома системами. Перша з них ґрунтується на використанні Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери», що затверджена відповідною

постановою КМУ [22]. Інша базується на основі схем посадових окладів, що регулюється спеціальними нормативно-правовими актами (оплата праці державних службовців, працівників правоохоронних органів, суддів, органів прокуратури тощо). Паралельне існування двох систем є негативним явищем, оскільки не забезпечує уніфікованого підходу до оцінювання складності робіт і диференціації тарифних умов оплати праці всіх працівників [23, с. 12].

Отже, враховуючи все вищесказане, можна зробити висновок, що діюча державна політика нездатна забезпечити громадян гідною та своєчасною платою за працю. Тому формування ефективної політики у сфері оплати праці є дуже важливим аспектом сьогодення, адже роль держави у визначенні такої політики була і залишається вирішальною.

Висновки. Отже, заробітна плата як соціально-економічна категорія належить до найскладніших категорій економічної науки, аналіз якої вимагає комплексного підходу. Аналіз літературних джерел свідчить про неоднозначність підходу вчених до визначення категорії «заробітна плата», що обумовлено специфікою соціально-трудових і соціально-економічних відносин на кожному етапі розвитку суспільства.

Узагальнюючи думки різних науковців, ми вважаємо, що заробітна плата – це один з головних показників і чинників рівня соціально-економічного життя країни, обчислений у грошовому виразі, який за трудовим договором роботодавець сплачує працівникові за роботу, яку вже виконано або має бути виконано.

Система оплати праці у державному секторі має низку недоліків: низькі тарифні ставки та оклади, незначна міжпосадова диференціація заробітної плати, міжгалузеві диспропорції у розмірах посадових окладів працівників, які виконують однакову за складністю та функціональними ознаками роботу, неадекватна оцінка праці провідних спеціалістів тощо. У зв'язку з цим заробітна плата працівників бюджетної сфери не виконує своїх основних функцій – відтворювальної та мотиваційної.

Це виступає демотиваційним чинником для працівників, негативно впливає на статус більшості професій бюджетного сектору економіки, спричиняє втрату інтересу до трудової діяльності як способу матеріального забезпечення, зумовлює пошук роботи на підприємствах інших видів економічної діяльності з більшим рівнем трудових доходів тощо.

Тому сьогодні одним із пріоритетних завдань держави має бути реформування політики оплати праці працівників бюджетної сфери з метою посилення мотивації працівників, зацікавленості в результатах праці, забезпечення об'єктивної диференціації заробітної плати.

Література

1. Економічна теорія [Електронний ресурс] / під ред. Предборського В.А. – К. : Кондор, 2003. – 492 с. – Режим доступу : http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/KNIGI/KONDOR/EKONOM_TEORIA_2003.pdf
2. Кодекс законів про працю [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08>
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI, зі змінами та доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
4. Толуб'як В.С. Заробітна плата та її вплив на формування фінансових ресурсів системи пенсійного забезпечення / В.С. Толуб'як // Теорія та практика державного управління. – 2010. – Вип.2. – С. 242–249.
5. Болотіна Н.Б. Трудове право України : підруч. / Н.Б. Болотіна, Г.І. Чанишева. – К. : Знання, КОО, 2010. – 564 с.
6. Круш П.В. Макроекономіка : [навч. посіб.] / П.В. Круш, С.О. Тульчинська. – [2-е вид., перероб. та доп.]. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 328 с.
7. Лукашевич В.М. Економіка праці та соціально-трудові відносини : навч. посіб. / В.М. Лукашевич. – Львів : Новий світ, 2014. – 248 с.
8. Дружиніна В.В. Оптимізація фонду заробітної плати на підприємствах / В.В. Дружиніна // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 9. – С. 112–117.
9. Шкуліпа Л.В. Вплив макроекономічних чинників на заробітну плату працівників / Л.В. Шкуліпа // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – № 41. – С. 267–274.
10. Економіка підприємства : [підручник / за заг. ред. С.Ф. Покропівного]. – Вид. 2-е, перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2001. – 528 с.
11. Мартин О. М. Заробітна плата як економічна категорія: соціально-економічні аспекти / О. М. Мартин // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.7. – С. 233–239.
12. Васильчак С.В. Планування, облік, звітність, контроль у бюджетних установах : навчальний посібник / Васильчак С.В. – К. : АВТ, 2004. – 424 с.
13. Черкашина Т.В. Облік у бюджетних установах : навчальний посібник / Черкашина Т.В. – Одеса : ОНЕУ, ротاپронт, 2013. – 264 с.
14. Грішанова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини : підручник / Грішанова О.А. – 5-е вид. – К. : Центр учбової літератури, 2016. – 390 с.
15. Потриваєва Н.В. Стан та перспектива обліку розрахунків з оплати праці: теоретичний аспект / Н.В. Потриваєва // Економічний форум : науковий журнал Луцького національного економічного університету. – 2014. – № 1 – С. 243–248.
16. Бондаренко О.С. Вдосконалення організації обліку заробітної плати в бюджетних установах [Електронний ресурс] / О.С. Бондаренко, Т.В. Салівон // Ефективна економіка. – 2013. – № 1. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2359>
17. Виплати працівникам [Електронний ресурс] : національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 132. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0121-12>
18. Виплати працівникам [Електронний ресурс] : міжнародний стандарт бухгалтерського обліку у державному секторі 25. – Режим доступу : [file:///C:/Users/%D0%A1%D0%B5%D1%80%D0%B3%D0%B5%D0%B9/Downloads/25_final%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/%D0%A1%D0%B5%D1%80%D0%B3%D0%B5%D0%B9/Downloads/25_final%20(1).pdf)
19. Матвеева В. Все про облік і оподаткування бюджетних організацій : підручник / В. Матвеева, С. Замазій. – Х. : Фактор, 2008. – 1024 с.
20. Мінімальна заробітна плата у країнах Європи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ru.tsn.ua/groshi/ne-3200-grn-eurostat-nazval-minimalnye-zarplaty-v-evrope-803234.html>

21. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ukrstat.org/uk>
22. Про оплату праці працівників на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів з оплати праці працівників установ, закладів та організацій окремих галузей бюджетної сфери : постанова КМУ від 30.08.2002 № 1298 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1298-2002-%D0%BF>
23. Цимбалюк С. Оплата праці працівників бюджетної сфери: проблеми та перспективи поліпшення / С. Цимбалюк // Україна: аспекти праці. – 2012. – № 3. – С. 10–15.

References

1. Economic Theory / Edited by Predborsky V.A. – K.: Condor, 2003. – 492 p. [Electronic resource] – Material access mode: http://library.nlu.edu.ua/POLN_TEXT/KNIGI/KONDOR/EKONOM_TEORIA_2003.pdf
2. Labor Code [Electronic resource] – Access mode: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/322-08>
3. Tax Code of Ukraine dated 02.12.2010 № 2755-VI, with amendments and additions [Electronic resource]. – Mode of access: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
4. Tolubjak V.S. Wages and its impact on the formation of financial resources of the pension system / V.S. Tolubjak // Theory and practice of public administration. – 2010. – iss.2 – P.242-249.
5. Bolotina N.B. Labor law of Ukraine: under the leadership. / N.B. Bolotina, G.I. Chanysheva – K.: Knowledge, KOO, 2010. – 564 p.
6. Krush P.V. Macroeconomics: Teaching. manual / P.V. Krush, S.O. Tulchinskaya – [2nd form, processing. and additional]. – K.: Center for Educational Literature, 2008. – 328 p.
7. Lukashovich V.M. Economics of Labor and Social-Labor Relations: Teachers. manual / V.M. Lukashovich – Lviv: New World. – 2014 – 248 p.
8. Druzhinina V.V. Optimization of the wage fund at enterprises / V.V. Druzhinina // Current problems of the economy. – 2011. – № 9. – P.112-117.
9. Shkulipa L.V. Influence of Macroeconomic Factors on Employees' Wages / Shkulipa L.V. // Bulletin of the Economy of Transport and Industry. 2013. – № 41. – P. 267-274.
10. Economy of the enterprise: Textbook / For Ed. SF Trowel. – Kind. 2nd, processing. and additional. – K.: KNEU, 2001. – 528 p.
11. Martin O. M. Wages as an Economic Category: Socio-Economic Aspects / O. M. Martin // Scientific Bulletin of NLTU of Ukraine. – 2012. – Exp. 22.7. – P. 233–239.
12. Vasilchak S.V. Planning, Accounting, Reporting, Control at Budgetary Institutions: A Training Manual. – K.: AVT, 2004. - 424 p.
13. Cherkashina T.V. Accounting at budgetary institutions: Textbook. – Odessa: ONEU, rotary print, 2013 – 264 p.
14. Grishanova O.A. Economics of Labor and Social-Labor Relations: Textbook. – 5th kind. – K.: Center for Educational Literature, 2016. – 390 p.
15. Potrevayeva N.V. The state and prospect of accounting for payroll calculations: the theoretical aspect / N.V. Potrevayeva // Scientific Journal of the Lutsk National Economic University «Economic Forum». – 2014. – № 1 – P. 243-248.
16. Bondarenko O.S. Improving the organization of wage accounting in budgetary institutions [Electronic resource] / O.S. Bondarenko, T.V. Salivon // Effective economy. – 2013. – № 1. – Access mode: <http://www.economy.nayka.com.ua/?Op=1&z=2359>
17. National Accounting Standards (Standard) in the budget sector 132 "Employee Benefits" [Electronic Resource] – Access Mode: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0121-12>
18. International Public Sector Accounting Standard 25 "Employee Benefits" [Electronic Resource]. – Access mode: file:///C:/Users/%D0%A1%D0%B5%D1%80%D0%B3%D0%B5%D0%B9/Downloads/25_final%20(1).pdf
19. Matveeva V. All about Accounting and Taxation of Budget Organizations: Textbook / V. Matveev, S. Zamazyi. – X.: Factor, 2008. – 1024 p.
20. Minimal wage in Europe [Electronic resource] – Mode of access to the material: <https://ru.tsn.ua/groshi/ne-3200-grn-eurostat-nazval-minimalnye-zarplaty-v-evrope-803234.html>
21. State Statistics Service of Ukraine [Electronic resource]. – Access mode: <https://ukrstat.org/uk>
22. On the payment of employees on the basis of the Uniform Tariff Grid and coefficients for remuneration of employees of institutions, institutions and organizations of certain branches of the budget sphere: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated August 30, 2002, No. 1298 [Electronic resource]. – Mode of access: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1298-2002-%D0%BF>
23. Tsimbaliuk S. Paying Labor to Employees in the Budget Sphere: Problems and Prospects for Improvement / S. Tsimbaliuk // Ukraine: Aspects of Labor. – 2012. – № 3. – P. 10–15.

Рецензія / Peer review : 31.10.2018 Надрукована / Printed : 06.12.2018

Рецензент: д. е. н., проф. Єлісеєва О. К.

УДК 005.953.2:005.342

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-159-162

ГЕЛЬМАН В. М.

Запорізький національний університет

ІННОВАЦІЇ В HR: ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ СУЧАСНИМИ КОМПАНІЯМИ

У статті акцентовано увагу на розвитку сфери HR, ролі інновацій в управлінні кадровим ресурсом. В умовах розвитку цифрових технологій можна відмітити розвиток програмних продуктів в сфері HR і помітний значний прогрес у реалізації функцій, необхідних фахівцям із персоналу. В контексті досліджуваної теми наведено поняття інновацій, зокрема інновацій в HR. Розглянуто приклади інновацій в HR, що відображають сучасні тенденції в сфері HR. Володіючи інформацією щодо тенденцій розвитку сфери HR та впроваджуючи інноваційні HR-технології, у компанії з'являється можливість своєчасно приймати важливі рішення, забезпечити високу ефективність, бути серед компаній-лідерів.

Ключові слова: інновації, інновації в HR, HR-технології.

HELMAN V.

Zaporizhzhia National University

INNOVATIONS IN HR: A STUDY OF TRENDS AND PROSPECTS TO EXPLOIT TODAY COMPANIES

The purpose of the article is to study the theoretical, methodological and practical aspects of human resource management based on innovation, to identify current trends in the field of HR, to present the benefits of innovation by modern companies, in particular in HR. The article focuses the attention on the trends in HR, the role of innovation in human resource management. In the context of the development of digital technologies can be noted the development of software products in HR and noticeable significant progress in the implementation of functions required by HR professionals. The article presents statistics on the survey of managers of large companies from different sectors of the economy and around the world in relation to the innovations and the radical changes caused by digital technologies. In the context of the topic the concept of «innovation» and «innovation in HR». Examples current trends in HR are given in the article. The following Innovations in HR are considered: the mass transition from «automation» to «efficiency»; the growing popularity of cloud solutions for HR; continuous improvement of activities; the dominance of tools of involvement and analysis; corporate training: reboot; the market of recruitment systems: the fountain of innovation; explosive growth of the market of quality of life management systems; growing market of People analytics; intelligent self-service tools; the role of human resource as an innovator, etc. It is noted that innovative technologies do not always take root over time and prove their value. Examples of erroneous ideas in HR can be observed at both global and local levels. Companies have the opportunity to make important decisions in a timely manner, to ensure high efficiency, to be leading in market: this is all thanks to information about the trends in HR and the use of innovative HR-technologies in human resource management.

Key words: innovations, innovations in HR, HR-technologies.

Вступ. Інновації вже давно визнані джерелом конкурентних переваг. Нові технології дозволяють працівникам отримувати набагато більший результат з меншими затратами [1, с. 26]. Сфера HR не є виключенням: HR інновації дозволяють компаніям забезпечити вищу ефективність [2]. Так, в умовах розвитку цифрових технологій можна відмітити розвиток програмних продуктів в сфері HR і помітний значний прогрес у реалізації функцій, необхідних фахівцям із персоналу. З'явилися функції для автоматизації підбору персоналу, оцінки (включаючи оцінку за компетенціями), навчання і розвитку. Помітно краще пропрацювали компенсації і пільги, в деяких продуктах з'явилась взаємодія з робочими сайтами. Серед популярних на вітчизняному ринку програмних продуктів для сфери HR виступають програма Staff Manager компанії «Мейнстрім»; «ІС:Підприємство 8. Зарплата і управління персоналом для України» компанії «АВВУ Україна»; «Парус-Персонал» компанії «Парус»; «E-Staff, WebTutor» компанії «Колорис»; програма «БОС-Кадровик» компанії «Інком» [3].

Згідно сучасних досліджень, керівники великих компаній із різних галузей економіки та різних країн світу оптимістично ставляться до радикальних змін, спричинених цифровими технологіями. Переважна більшість (95%) вбачає у технологічному прориві більше можливостей, ніж загроз. Багато хто прагне скористатися конкурентними перевагами і зайняти лідерські позиції. Більше половини керівників компаній (54%) активно впроваджують проривні ініціативи у секторі, в якому вони працюють, замість того щоб чекати, коли такі ініціативи будуть впроваджені їхніми конкурентами. Щоб виграти цифрову гонку, керівники компаній беруть на себе особисту відповідальність за проведення цифрових перетворень. Вони визнають могутню силу даних для персоналізації споживчого досвіду, хоча лише 23% заявляють, що зараз вони перевершують очікування клієнтів. Вони широко використовують аналоги штучного інтелекту (ШІ) та системи інтернет-управління (Internet of Things), щоб реорганізувати свій бізнес. Вони беруть на себе як особисте зобов'язання захищати дані та завойовувати довіру суспільства. І оскільки автоматизація та ШІ змінюють конфігурацію трудових ресурсів, керівники вирішують, як підготувати своїх працівників до епохи інтелектуальних машин [1, с.20]. Крім здійснення цифрових перетворень і захисту даних клієнтів керівники також змінюють конфігурацію своїх трудових ресурсів з метою забезпечення майбутньої спільної праці розумних машин і висококваліфікованих працівників [1, с.26].

Глобальне опитування компанією KPMG у 2018 році керівників великих компаній із різних галузей економіки щодо впровадження інновацій, спричинених цифровими технологіями, показало, що в Україні 78% керівників вважають, що в період найближчих трьох років їм необхідно вдосконалити процеси впровадження інновацій та підвищити ефективність роботи [4, с.4].

В наукових дослідженнях основну увагу науковців зосереджено на технологічних (продукт, послуга, процес) інноваціях [5–8] порівняно з невеликою увагою, що приділяється нетехнологічним інноваціям, таким як HR інновації [2; 3; 9–12]. Існують певні особливості розробки, впровадження і реалізації технологічних і нетехнологічних інновацій, зокрема особливого дослідження потребують інновації в області HR.

Мета статті полягає у дослідженні теоретико-методичних та практичних аспектів управління кадровим ресурсом на засадах інновацій, виявленні сучасних тенденцій в сфері HR, представленні переваг впровадження інновацій сучасними компаніями, зокрема в сфері HR.

Експериментальні дослідження. Інновації можна визначити як використання нових ідей, які є основою створення нового продукту, процесу або послуги [7]. Інновація – це виробництво або реалізація креативної /творчої ідеї. Якщо є ідеї, але над ними не здійснюються певні дії, то необхідно говорити про винахідливість, а не про креативність [12]. Інновації, крім продуктів і послуг, також включають нові процеси, нові бізнес-системи і нові методи управління, які здійснюють значний вплив на продуктивність і зростання. Інновації також означають використання нових технологій і нестандартного мислення для генерування нових цінностей і привнесення значних змін у суспільстві [7].

Інновації в HR – це такі підходи до управління персоналом, які ґрунтуються на даних і новітніх дослідженнях і дозволяють створити для кращих умов продуктивне і доброзичливе середовище для творчої самореалізації, а для компанії – підтримувати динаміку зростання і розвитку. А головне – інновації в управлінні персоналом пов'язані з новим способом мислення і новими уявленнями про працю, роботу і продуктивність [11]. Інновації в HR є такими, що поступово поліпшують старі HR-технології; кардинально змінюють, знецінюють і витісняють старі HR-технології.

До інновацій в HR можна віднести: масовий перехід від «автоматизації» до «ефективності»; зростання популярності хмарних рішень для HR; безперервне вдосконалення діяльності; домінування інструментів залучення та аналізу; корпоративне навчання: перезавантаження; ринок систем рекрутингу: фонтан інновацій; вибухове зростання ринку систем управління якістю життя; дорослішання ринку People analytics; інтелектуальні засоби самообслуговування; роль кадрового ресурсу (HR) як інноватора тощо [9; 13]. Розглянемо детальніше перелічені інновації в HR.

Масовий перехід від «автоматизації» до «ефективності». Засоби автоматизації рутинних процедур, що дозволяють заощадити час працівників, стають обов'язковим інструментом кадровика. Для гнучких, розділених на команди компаній ключовою темою стають сервіси, спрямовані на підвищення ефективності роботи фахівців.

Зростання популярності хмарних рішень для HR. Хмарні рішення для управління бізнесом стають все більш популярними. Серед іншого, зростає і ринок хмарних рішень для систем управління HR (HRMS). Втім, реальний досвід показує, що впровадження хмарних рішень на великих підприємствах займає певний час. Усвідомлюючи важливість вибору системи, компанії відкладають прийняття остаточного рішення, побоюючись вибрати «не ту технологію». Сьогодні хмарні рішення для управління кадрами і зарплатою вже досить зрілі, тому фокус у прийнятті рішень повинен зміщуватися від вибору технології до вибору систем, здатних підвищити ефективність роботи працівників. Прогнозується, що ІТ-система управління бізнесом буде представляти набір інтегрованих між собою хмарних сервісів. Успішність вибору системи буде визначатися тим, наскільки ефективно працівники виконують свої функції.

Безперервне вдосконалення діяльності. Практика показала, що Continuous Performance Management (CPM) реально працює, і з його допомогою можна покращити менеджмент. Мова йде про побудову нового безперервного процесу постановки цілей, коучингу, оцінки досягнутих результатів і формування фідбек на їх основі. Не зменшуючи беззаперечний успіх постачальників хмарних рішень для цілей управління HR, прогнозується, що в майбутньому зростатиме попит на постачальників рішень CPM.

Домінування інструментів залучення та аналізу. Кілька років тому ринок інструментів залучення перебував у стані сну. Сьогодні на цьому ринку спостерігається динаміка в сегментах отримання відгуків в реальному часі, програм аналізу переваг, а також засобів аналізу організаційної мережі (organizational network analysis — ONA). Завдяки вибуховому зростанню систем збору відгуків працівників з'явився великий вибір сайтів, на яких можна залишити відгук про свого роботодавця. Настає ера прозорості зарплат, коли завдяки краудсорсинговим інструментам і засобам бенчмаркінгу будь-який бажаючий за лічені хвилини може з'ясувати вартість своїх професійних навичок.

Корпоративне навчання: перезавантаження. Сьогодні з'явилося нове покоління засобів корпоративного навчання і компанії швидко здійснюють впровадження цих платформ. Нові системи навчання включають засоби штучного інтелекту, за допомогою яких сервіси навчання надають співробітникам індивідуальні рекомендації щодо вибору найкращих програм навчання. Прогнозується, що ці системи ставатимуть більш розвинутими, а їх рекомендації – більш точними.

Ринок систем рекрутингу: фонтан інновацій. Ринок систем рекрутингу – один з найбільших сегментів у сфері HR. Щороку компанії витрачають на рекрутинг мільярди доларів, а війна за залучання й утримання кращих талантів тільки розгорається. Значна частина завдань рекрутингу вже автоматизована (наприклад, за допомогою чат-ботів), класичні ATS-системи містять все більше елементів автоматизації і навіть називаються тепер по-іншому: recruitment management systems – система управління рекрутингом. Ця частина ринку залишається найбільш динамічною та інноваційною, в цих рішеннях використовуються практично всі найновіші напрацювання. При цьому ринок неймовірно активний – у світі реєструється рекордно низький рівень безробіття, і «боротьба» за таланти вимагає все більш досконалих інструментів рекрутингу.

Вибухове зростання ринку систем управління якістю життя. Варто відзначити, що людству потрібні не тільки інструменти підвищення ефективності праці – сьогодні вони виступають важливим трендом. Інструментарій майбутнього забезпечуватиме збір і використання даних для підвищення якості життя (wellbeing) – програмні сервіси для рекомендацій вибору фізичного навантаження, сну і харчування стануть трендом у віддаленому майбутньому.

Дорослішання ринку People analytics. Одним з переваг більш широкого використання технологій є збір даних між організаціями. В даний час аналітика великих даних (big data analytics) використовуються для вдосконалення робочих процесів і бізнес-операцій, а також забезпечення прогнозової звітності з праці. HR-відділи можуть використовувати аналітику великих даних для декількох потреб, включаючи набір, утримання, навчання й управління ефективністю. Стосовно дорослішання ринку People analytics, то, наприклад, консалтингова компанія Deloitte анонсувала випуск нової моделі для аналізу big data. У зв'язку з цим компанія передбачає істотне зміщення акцентів від аналітики до побудови IT-інфраструктури для збору big data про працівників на роботі. Ці нові дані і стануть джерелом даних глибокого дослідження та аналізу. Дані про працівників компанії такі ж цінні, як і дані про клієнтів, адже знайти, переманити й утримати працівників стає важче і дорожче, а потреба в кваліфікованих працівниках лише зростає.

Інтелектуальні засоби самообслуговування. В сучасних умовах експерти вважають, що найбільш перспективним є швидко зростаючий сегмент систем самообслуговування, платформ розвитку працівників. За допомогою моделей самообслуговування, заснованих на технологічних платформах, компанії можуть надавати працівникам більше контролю над їх перевагами, компенсаціями і робочими завданнями з точки зору HR. Це системи, що швидко розвиваються, включають управління документообігом, засоби комунікації працівників, інтегрований хелп-деск. Сучасна система самообслуговування виконує роль центру обслуговування працівників, займаючи місце між кінцевими додатками для працівників і back-end. Це дає час HR-працівникам зосередитися на інших важливих завданнях, і вони мають можливість керувати своїми потребами, коли і як бажають.

HR як інноватор. Працівники відділів кадрів звикли, що технологічні компанії винаходять для них нові інструменти. Сьогодні самі HR повинні ставати інноваторами – експериментувати з новими моделями вимірювання ефективності роботи працівників, з новими стратегіями навчання персоналу, з новими техніками рекрутингу тощо. Команди HR повинні виходити на ринок в пошуку розробників, готових створити для них необхідні інструменти управління.

В свою чергу, не завжди інноваційні технології приживаються з плином часу і доводять свою цінність. Приклади помилкових ідей в HR можна спостерігати як на глобальному, так і на локальному рівнях. Сюди можна віднести переговорні поєдинки, спіральну динаміку, піраміду потреб Маслоу, яка науково не доведена, теорію X і Y Макгрегора (не плутати з теорією поколінь), корисність стрес-інтер'ю практики особистісного зростання для працівників як відображення проекції власника про те, як потрібно розвиватися тощо [11].

Висновки. Важливість ролі HR інновацій в управлінні кадровим ресурсом не викликає сумнівів. Кадровий ресурс вважається найбільш цінним активом сучасних компаній, тому HR-технології сьогодні активно входять в «життя» сучасних вітчизняних і зарубіжних компаній.

Ринок HR сьогодні дуже динамічний, і має тенденції до зростання. Володіючи інформацією щодо тенденцій розвитку інновацій в сфері HR, у компанії з'являється можливість своєчасно прийняти важливі рішення і опинитися в числі компаній-лідерів.

Література

1. Четверте щорічне глобальне дослідження KPMG «Виклики, що зростають» (повна версія) [Електронний ресурс] // KPMG 2018 Global CEO Outlook. – 2018. – 36 с. – Режим доступу : <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ua/pdf/2018/07/CEO-Outlook-2018-ua-v2.pdf>
2. Amarakoon U., Weerawardena J. and Verreyne M. Competitive Advantage through HR Innovation [Electronic resource] // The European Business review (September - October 2013). – 2003. – P. 70–72. – Mode of access : <http://www.europeanbusinessreview.com/competitive-advantage-through-hr-innovation/>
3. Пучкова С. І. Інновації у практиці управління персоналом на сучасних підприємствах / С. І. Пучкова // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. пр. / ред. М. І. Зверяков ; Одеський держ. екон. ун-т. – Одеса, 2008. – Вип. 34. – С. 140–147.
4. Четверте щорічне глобальне дослідження KPMG «Виклики, що зростають. Погляд керівників в Україні 2018» (скорочена версія) [Електронний ресурс] // KPMG 2018 Global CEO Outlook. – 2018. – 12 с. – Режим доступу : <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ua/pdf/2018/07/Business-Leaders-2018-ua-v2.pdf> c.4
5. Christensen C.M. The innovator's dilemma. When new technologies cause great firms to fail. Harvard Business School Press, Boston 1997. 252 p. [Electronic resource]. – Mode of access : https://openlibrary.org/books/OL973965M/The_innovator%27s_dilemma

6. Kalbach J. Clarifying Innovation: Four Zones of Innovation. 2012 [Electronic resource]. – Mode of access : <https://experiencinginformation.com/2012/06/03/clarifying-innovation-four-zones-of-innovation/>
7. Shukla A. What is Innovation? Why Innovation is important? [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.paggu.com/getting-into-roots/what-is-innovation-why-innovation-is-important/>
8. Мальцева С.В. Инновационный менеджмент : учебник для академического бакалавриата / С. В. Мальцева ; отв. ред. С. В. Мальцева. – М. : Издательство Юрайт, 2015. – 527 с.
9. Десятка прорывных HR-технологий 2018 [Electronic resource]. – Mode of access : <https://clobbi.com/ru/blog/hr-recruitment-2018/>
10. Sheedy C. What does HR innovation look like? [Electronic resource]. – Mode of access : <https://insightsresources.seek.com.au/hr-innovation-look-like>
11. Инновации в HR. Интервью с Екатериной Водопьян. 2018 [Electronic resource]. – Mode of access : <https://hype.ru/superjob/innovacii-v-hr-intervyu-s-ekaterinoy-vodopyan-xelzh0no>
12. Quotes: Creativity and Innovation in the Workplace. 2015 [Electronic resource]. – Mode of access : <https://youearnedit.com/blog/quotes-creativity-and-innovation-in-the-workplace/>
13. Top 10 Disruptive HR Technology Trends for 2019 [Electronic resource]. – Mode of access : <https://hackinghr.io/blog/top-10-disruptive-hr-technology-trends-for-2019/>

References

1. Четверте shchorichne hlobalne doslidzhennia KPMG «Vykylyky, shcho zrostaui» (povna versiia) [Elektronnyi resurs] // KPMG 2018 Global CEO Outlook. – 2018. – 36 s. – Rezhym dostupu : <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ua/pdf/2018/07/CEO-Outlook-2018-ua-v2.pdf>
2. Amarakoon U., Weerawardena J. and Verreynne M. Competitive Advantage through HR Innovation [Electronic resource] // The European Business review (September - October 2013). – 2003. – P. 70–72. – Mode of access : <http://www.europeanbusinessreview.com/competitive-advantage-through-hr-innovation/>
3. Puchkova S. I. Innovatsii u praktysi upravlinnia personalom na suchasnykh pidpriemstvakh / S. I. Puchkova // Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen : zb. nauk. pr. / red. M.I. Zvieriakov ; Odeskyi derzh. ekon. un-t. – Odesa, 2008. – Vyp. 34. – S. 140–147.
4. Четверте shchorichne hlobalne doslidzhennia KPMG «Vykylyky, shcho zrostaui. Pohliad kerivnykiv v Ukraini 2018» (skorochna versiia) [Elektronnyi resurs] // KPMG 2018 Global CEO Outlook. – 2018. – 12 c. – Rezhym dostupu : <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ua/pdf/2018/07/Business-Leaders-2018-ua-v2.pdf> c.4
5. Christensen C.M. The innovators dilemma. When new technologies cause great firms to fail. Harvard Business School Press, Boston 1997. 252 p. [Electronic resource]. – Mode of access : https://openlibrary.org/books/OL973965M/The_innovator%27s_dilemma
6. Kalbach J. Clarifying Innovation: Four Zones of Innovation. 2012 [Electronic resource]. – Mode of access : <https://experiencinginformation.com/2012/06/03/clarifying-innovation-four-zones-of-innovation/>
7. Shukla A. What is Innovation? Why Innovation is important? [Electronic resource]. – Mode of access : <https://www.paggu.com/getting-into-roots/what-is-innovation-why-innovation-is-important/>
8. Mal'ceva S.V. Innovacionnyj menedzhment : uchebnik dlja akademicheskogo bakalavriata / S. V. Mal'ceva ; отв. ред. S.V. Mal'ceva. – М. : Izdatel'stvo Jurajt, 2015. – 527 s.
9. Desyatka proryvnyh HR-tehnologij 2018 [Electronic resource]. – Mode of access : <https://clobbi.com/ru/blog/hr-recruitment-2018/>
10. Sheedy C. What does HR innovation look like? [Electronic resource]. – Mode of access : <https://insightsresources.seek.com.au/hr-innovation-look-like>
11. Innovacii v HR. Interv'ju s Ekaterinoy Vodop'jan. 2018 [Electronic resource]. – Mode of access : <https://hype.ru/superjob/innovacii-v-hr-intervyu-s-ekaterinoy-vodopyan-xelzh0no>
12. Quotes: Creativity and Innovation in the Workplace. 2015 [Electronic resource]. – Mode of access : <https://youearnedit.com/blog/quotes-creativity-and-innovation-in-the-workplace/>
13. Top 10 Disruptive HR Technology Trends for 2019 [Electronic resource]. – Mode of access : <https://hackinghr.io/blog/top-10-disruptive-hr-technology-trends-for-2019/>

Рецензія / Peer review : 19.10.2018 Надрукована / Printed : 03.12.2018

Рецензент: д. е. н., проф. Череп А. В.

УДК 33.05:658

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-163-168

ДИБАЧ І. Л.

Національний університет кораблебудування ім. адмірала Макарова, м. Миколаїв

МАКРОЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВІТЧИЗНЯНИХ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

В статті розглянуто макроекономічні основи трудового потенціалу вищої освіти. Визначено, що демографічна ситуація в Україні має поступову тенденцію до погіршення. Досліджено науковий потенціал закладів вищої освіти та доведено, що ситуація у підготовці кадрів вищої кваліфікації є неоднозначною: значне скорочення аспірантів та повільне збільшення чисельності докторантів. Від'ємною є тенденція щодо кількості доцентів та професорів у закладах вищої освіти. З'ясовано, що в останнє десятиріччя відбувається скорочення фінансування вищої освіти, що негативно впливає на формування трудового потенціалу вищої освіти. За результатами аналізу сформульовано низку завдань щодо покращення трудового потенціалу закладів вищої освіти.

Ключові слова: освіта, заклади вищої освіти, трудовий потенціал, макроекономічні аспекти, науково-педагогічні кадри.

DYBACH I.

Admiral Makarov National University of Shipbuilding, Mykolaiv

MACROECONOMIC ANALYSIS OF LABOR POTENTIAL OF HIGHER EDUCATION

The article inspects the macroeconomic foundations of the labor potential of higher education. It is determined that the demographic situation in Ukraine has a gradual downward trend. The scientific potential of higher educational institutions is investigated and it is proved that the situation in the training of highly qualified personnel is ambiguous: a significant reduction in graduate students and a slow increase in the number of doctoral students. Negative trend in the number of associate professors and professors in institutions of higher education. It has been established that in the last decade there has been a reduction in funding for higher education, which negatively affects the formation of the labor potential of higher education. According to the results of the analysis, a number of tasks were formulated to improve the labor potential of higher educational institutions.

Keywords: education, higher education, employment potential, macro-economic aspects, scientific and teaching staff.

Постановка проблеми. Розбудова нового типу інноваційно-інформаційного суспільства передбачає створення нової економічної моделі – економіки знань. Людина стає головною дійовою особою згаданих економічних трансформацій. Від так освіта є одним із ключових факторів економічного зростання держави та посилення національної безпеки.

Не викликає заперечень той факт, що вища освіта, як ключовим елементом соціально-економічної діяльності, є стратегічним ресурсом розвитку країни та забезпечує посилення конкурентоспроможності національної економіки в умовах поглиблення глобалізаційних процесів [1, с. 260]. Суттєвий вклад в економічне піднесення країни несе трудовий потенціал системи вищої освіти. Виступаючи осередком інтелектуальних ресурсів, потенціал науково-педагогічних кадрів забезпечує здатність вітчизняного освітнього сектору протидіяти сучасним викликам та загрозам й визначає місце України на світовому ринку освітніх послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у вивчення трудового потенціалу зробили Д.П. Богиня, М.П. Войнаренко, А.М. Гриненко, О.А. Грішнова, А.М. Колота, І.С. Кравченко, Е. Лібанова, Л.С. Лісогор, В.В. Онікієнко, Л.В. Шаульська та інші. Питання оцінки трудового потенціалу у вищій школі висвітлені у працях Н.М. Демченко, А.М. Загорій, Т.А. Маркова, О.Г. Обмока, В.В. Олійника, Ф.А. Трішина, В.С. Шестака тощо. Втім, не применшуючи значущості наявного наукового доробку із згаданої, зазначимо, що певне коло проблем пов'язаних із вивченням трудового потенціалу саме вітчизняних закладів вищої освіти залишилися поза увагою дослідників. Так, недостатньою виглядає системність в оцінюванні наукового та кадрового потенціалу вищої освіти, враховуючи специфіку ринку вищої освіти, де визначальними є екзогенні фактори, детального опрацювання потребують питання вивчення закономірностей функціонування української сфери вищої освіти.

Метою публікації є вивчення макроекономічних аспектів формування трудового потенціалу вищих навчальних закладів в Україні та окреслення передумов, що забезпечать його покращення.

Виклад основного матеріалу. Зазначимо, що під трудовим потенціалом закладу вищої освіти (ЗВО) пропонуємо розуміти узагальнену працездатність його колективу, що представлена сукупністю науково-педагогічних, педагогічних та наукових працівників. Закону України «Про вищу освіту» [2, ст. 53] надає наступні визначення згаданих компонентів:

1. Науково-педагогічні працівники – це особи, основним місцем роботи яких є заклад вищої освіти, в якому вони виконують навчальну, методичну, наукову (науково-технічну, мистецьку) та організаційну діяльність;
2. Педагогічні працівники – особи, які за основним місцем роботи провадять навчальну, методичну та організаційну роботу у закладах вищої освіти;
3. Наукові працівники – особи, основною функцією яких є наукова, науково-технічна або науково-організаційна діяльність на професійному рівні, що підтверджується відповідною кваліфікацією. Наукові працівники мають за основне місце роботи заклад вищої освіти та виконують свої обов'язки відповідно до трудового договору.

Спроможність трудового потенціалу трансформувати ресурси на вході (навички та знання абітурієнтів, в першу чергу) в очікуваний результат є його ключовою характеристикою. Якість трудового потенціалу закладу вищої освіти залежить від особистісних властивостей його працівників, рівня їх кваліфікації, умов здійснення викладацької діяльності, рівня оснащення навчального процесу. Крім того, оскільки метою діяльності ЗВО є надання освітніх послуг (специфічного товару, що характеризується невіддільністю від виробника, тривалістю надання, нестабільністю ефекту тощо) особливої актуальності набуває мотиваційна складова трудового потенціалу – єдність у розумінні місії ЗВО, співпраця та взаєморозуміння. Від так, можна стверджувати, що трудовий потенціал вищої освіти в Україні є багатоаспектним явищем, що вимагає комплексного вивчення. Підтвердження такої думки знаходимо у колег: Шестак В.С. [3, с. 185] зазначає, що при дослідженні питання трудового потенціалу закладів вищої освіти слід виділяти декілька аспектів його існування. Автор підкреслює, що трудовий потенціал ЗВО залежить, в першу чергу, від людини, інтелект та навички якої, як правило, спочатку формуються, потім розвиваються, а в решті решт зменшуються. Тож важливим є вивчення динаміки формування трудового потенціалу в демографічній, кадровій, науковій та мотиваційній іпостасях.

Основним джерелом трудового потенціалу вищої освіти є населення. Проте, негативні демографічні метаморфози в нашій країні (зменшення народжуваності, старіння населення, міграційні процеси тощо) призвели до скорочення людських ресурсів (рис. 1), що, в свою чергу, призводить до зменшення трудового резерву вищої школи.

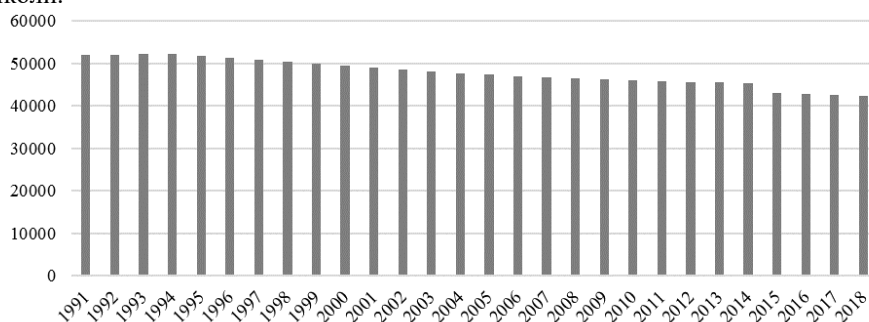


Рис. 1. Кількість населення України в 1991- 2018 рр, млн. осіб [4]

Загострюють ситуацію ще й події на Сході нашої країни. Результати аналізу демографічного стану України засвідчують відсутність перспектив екстенсивного економічного зростання країни, яким виступає збільшення населення, тож держава має спрямувати свою політику в бік залучення інших джерел, насамперед інноваційних технологій. У такій ситуації в більшості країн увага приділяється насамперед не кількісним, а якісним аспектам зростання [5, с. 48], а тенденції зміни трудових ресурсів є визначальними у характері типу розвитку економіки (інтенсивний чи екстенсивний). Втім, як слушно зазначає Гронтковська Г. Е., існує значне часове відтермінування зміни кількості трудових ресурсів від підвищення рівня народжуваності [5, с. 46].

Особливої уваги, як на нас, заслуговує аналіз наукового потенціалу закладів вищої освіти в Україні в останнє десятиріччя. Відомості, що містяться на рисунку 2 дозволяють стверджувати, що чисельність осіб, які навчаються в докторантурі, має незначні коливання і складає в середньому 1500 осіб. Більш того, кількість бажаючих отримати ступінь доктора наук у 2017 році в порівнянні з 2000 роком збільшилась майже на 50% (1131 осіб у 2000 році та 1646 осіб у 2017 році). Дещо інша ситуація з навчанням в аспірантурі. Максимальна кількість здобувачів наукового ступеня кандидата наук спостерігається у 2009-2011 рр., потім відбувається суттєвий спад, майже до рівня 2000 року й після того так само відбувається поступове зменшення кількості аспірантів.

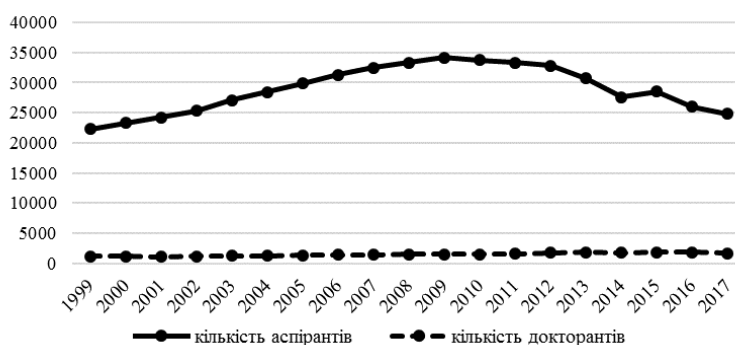


Рис. 2. Динаміка кількості осіб, що навчалися в аспірантурі та докторантурі в 2000-2018 рр., осіб [6; 7]

Важливим показником, що демонструє резерви посилення трудового потенціалу ЗВО є якісна складова підготовки аспірантів та докторантів. Безумовно, очікуваним результатом навчання в аспірантурі

чи докторантурі має стати захист дисертації. За відомостями, що містяться на рисунках 3 та 4, можемо констатувати, що якісний показник підготовки наукових кадрів залишається на низькому рівні. Так, у 2017 році питома вага осіб, що захистили дисертацію на здобуття наукового ступеня кандидата склала 23,6%, частка тих, хто здобув науковий ступінь доктора становить 28,2%. Варто зазначити, що кількість закладів, які здійснюють підготовку докторантів має повільну, але стабільну тенденцію до збільшення: від 255 закладів у 2010 році до 277 у 2017 році. Зворотну тенденцію спостерігаємо щодо закладів, які мають аспірантуру: зменшення з 513 установ в 2010 році до 475 у 2017 році.

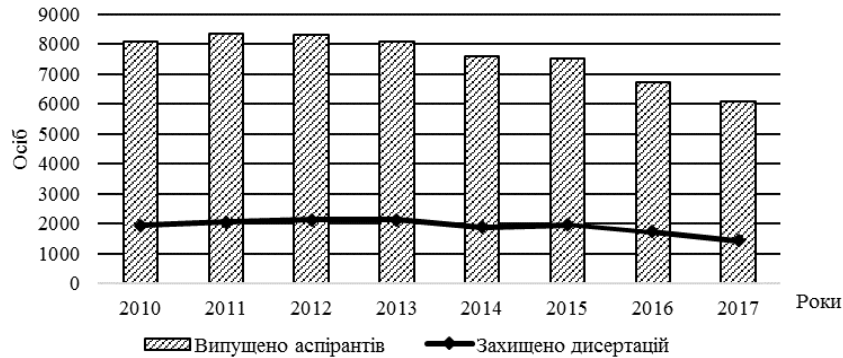


Рис. 3. Основні показники діяльності аспірантури (без врахування аспірантів із зарубіжних країн) [6]

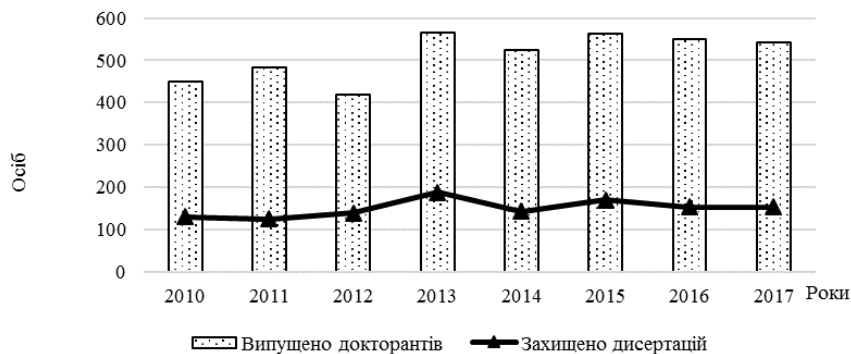


Рис. 4. Основні показники діяльності докторантури [6]

Із впевненістю можна стверджувати, що не відбувається істотного посилення якісного складу освітнього та наукового секторів економіки [3, с. 186]. Більш того, навіть існуючий науковий потенціал закладів вищої освіти не має достатнього впливу на ефективність поліпшення рівня наукомісткості виробництва реального сектора економіки [8, с. 16] – відсутні взаємодія та співпраця між бізнес-середовищем та вищою школою. Від так, що найбільш проблемним питанням у системі підготовки кадрів вищої кваліфікації у ЗВО стає саме наукова робота [9, с. 14]. Така ситуація має вкрай негативні наслідки, оскільки, як свідчать і чисельні публікації і спостереження за практикою, недостатні інвестиції у людський капітал є однією із основних причин відставання країн третього світу від високорозвинутих країн у соціально-економічній сфері. Складнощі з інвестиціями, недостатнє фінансування освіти і науки, дійсно, мають вкрай негативні наслідки.

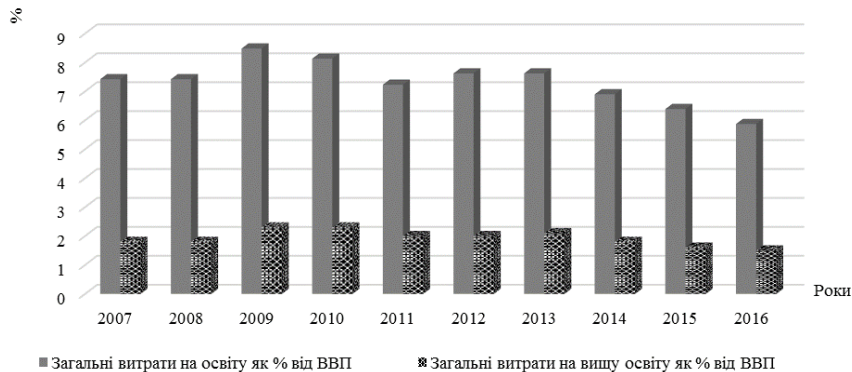


Рис. 5. Витрати на освіту та вищу освіту у ВВП, % в 2007-2016 рр. [10]

Наступний вагомий аспект в процесі формування трудового потенціалу вищої освіти є фінансування. Дослідження фінансування системи освіти та, зокрема, закладів вищої освіти в Україні в

останнє десятиріччя дозволяє зробити висновок про поступове скорочення обсягу коштів, які спрямовуються на формування трудового потенціалу нації (рисунок 5).

Фінансування освіти в Україні в цілому, та вищої зокрема, здійснюється так званими адміністраторами бюджету (урядовими установами центрального та регіонального значення) та приватними сектором (бізнес та домогосподарства). На рисунку 6 [10], наведено структуру витрат на освіту, що здійснюються різними адміністраторами.

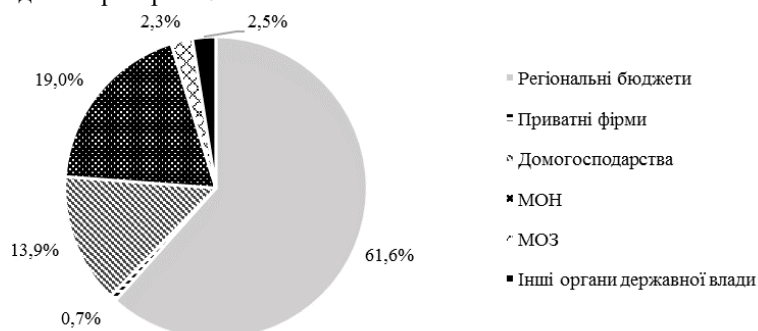


Рис. 6. Структура загальних витрат на освіту за фінансуючими організаціями в Україні в 2016 р., %

Найбільшим адміністратором центрального бюджету є міністерство освіти і науки, воно контролює переважну більшість центрального фінансування (19% всіх витрат державного сектора), тоді як часта решти урядових органів у фінансуванні вищої освіти є меншою 5%. Лідером у розподілі коштів, спрямованих на розбудову системи освіти в Україні є в регіональні та місцеві органи управління, що здійснювали пряме фінансування освіти за рахунок коштів місцевих бюджетів, які більше ніж у два рази перевищували кошти з Державного бюджету. Місцеві урядові структури розподіляли у 2016 році 72,1% всіх державних фондів і 61,6% загальних витрат на освіту. Крім того, як свідчать статистичні відомості [10] в системі вищої освіти прослідковується відсутність рівноваги між ефективністю діяльності закладів вищої освіти та обсягами його фінансування. Вагома частка коштів (близько 20%) є надходять до установ вищої освіти з позабюджетних джерел, в першу чергу, через плату за навчання у ЗВО на контрактній основі. Проте, дані, отримані із загального аналізу допоміжного рахунка освіти, показують, що частка витрат державного сектора на освіту в Україні становила 5,0% ВВП, що відповідає рівню країн Європейського союзу. Це свідчить, що кошти, які спрямовані на фінансування освіти відповідають економічному розвитку країни.

Окреслені проблеми з інвестиціями, фінансуванням освіти і науки мають украй негативні наслідки. Зокрема, слід звернути увагу на те, що обмежене фінансування спричинило погіршення матеріально-технічної бази навчальних закладів та їх соціальної інфраструктури, зниження престижу педагогічної і наукової праці, відтоку творчої молоді до інших сфер та за межі держави, старіння викладацьких і науково-педагогічних кадрів [11, с. 1].

Так, можна констатувати, що ті соціально-економічні та демографічні процеси, що відбувалися останні два десятиліття в Україні, призвели до падіння привабливості роботи у сфері освіти і науки, про що певним чином свідчать статистичні дані (рисунок 7).

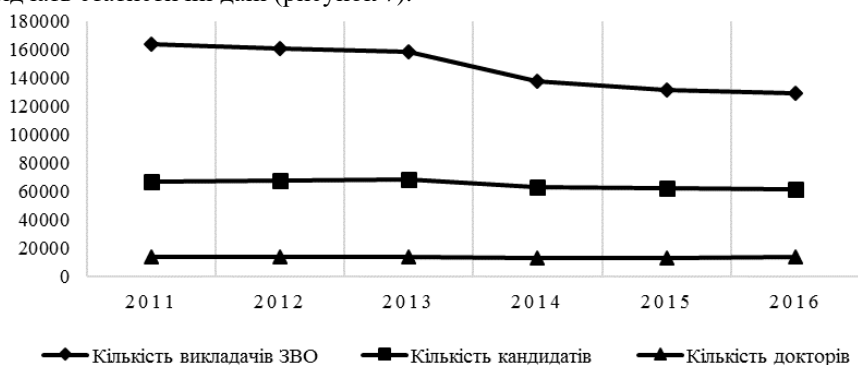


Рис. 7. Динаміка кількості працівників ВНЗ, в тому числі кандидатів і докторів за період 2001-2017 рр. в Україні, осіб

Можна побачити поступове скорочення кількості працівників ВНЗ, особливо відчутно ці тенденції спостерігались в 2014-2015 рр, що викликано подіями на Сході країни, а саме випадіння двох крупних наукових центрів із даних статистичного аналізу – Луганська та Донецька. Таке ж скорочення чисельності можна спостерігати серед осіб, що мають учене звання доцента. Більш стабільна ситуація серед працівників, що мають учене звання доктора наук – їх чисельність протягом останніх років залишається без суттєвих змін.

В цьому контексті, цікавими виглядають відомості про кількість присвоєння вченого звання доцента та професора. Так, за період з 2001 р. по перше півріччя 2016 р. включно, вчене звання професора отримали 11 486 осіб, а вчене звання доцента 47 621 особа (рисунк 8).

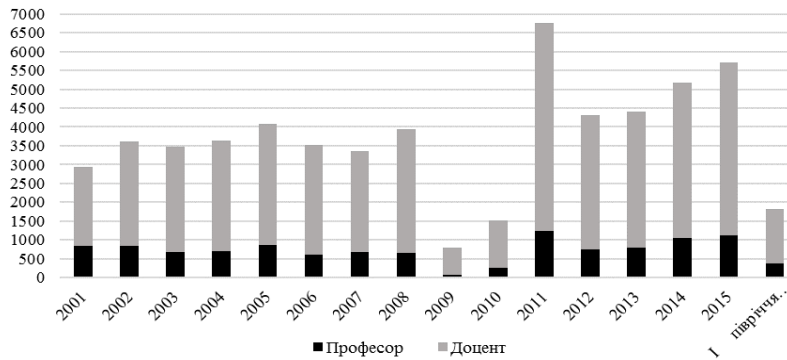


Рис. 8. Динаміка кількості присудження вченого звання доцента та професора в Україні в 2001- I півріччі 2016 рр., осіб [12]

Не буде зайвим згадати тут про зміни щодо присудження вчених звань, що набули чинності у 2016 році [13]. Тут слід відзначити такі новації як необхідність набувача вченого звання відповідати Загальноєвропейській рекомендації з мовної освіти, що підтверджується відповідним сертифікатом (на рівні не нижче B2) з мов країн Європейського Союзу або кваліфікаційні документи (диплом про вищу освіту, науковий ступінь), пов'язані з використанням цих мов. Крім того, претендент має пройти навчання, стажування або працювали у вищому навчальному закладі, науковій (або науково-технічній) установі в країні, яка входить до Організації економічного співробітництва та розвитку та/або ЄС, або є (чи були) керівниками/виконавцями проєктів, які фінансуються зазначеними країнами, та мають відповідні сертифікати, свідоцтва, дипломи чи інші документи, які це підтверджують. Зазначені вимоги, безумовно, покликані посилити якісну складову трудового потенціалу ЗВО, але, зважаючи на існуючі перепони (наприклад, через недостатнє фінансування сфери вищої освіти здобувачі вченого звання мають власними коштами забезпечувати отримання сертифікату про міжнародне стажування) набуття омріяного вченого звання виглядає туманим.

Сучасний стан кадрового забезпечення освітніх та наукових закладів є недостатнім для розвитку людського потенціалу і має наступні недоліки:

- погіршення вікової його структури (70 % докторів наук мають вік понад 56 років);
- низькою мотивацією молоді до освітньої та наукової діяльності;
- відтоком із наукової сфери діяльності найбільш талановитих та перспективних працівників;
- недостатнім володінням багатьма науковими працівниками сучасними методами наукових досліджень;
- майже критичним станом матеріально-технічної бази;
- міграції вчених у віці від 23 до 30 років до інших країн [14; 9, с. 9-10].

Не викликає заперечень той факт, що система підготовки наукових науково-педагогічних кадрів потребує модернізації. Не секрет, що переважна частина випускників аспірантури не поповнюють склад кафедр вітчизняних закладів вищої освіти. Від так, вдосконаленню підлягає і сукупність мотиваційних важелів в сфері кадрового забезпечення вищої освіти та посилення ролі науково-дослідної роботи в професійній діяльності викладачів.

З цього приводу зауважимо, що у 2017 р. частка виконавців НДР (дослідників, техніків і допоміжного персоналу) у загальній кількості зайнятого населення в Україні становила 0,58%, у тому числі дослідників – 0,37%. За даними Євростату, найвищою ця частка є Фінляндії (3,21% і 2,35%), Австрії (3,10% і 1,92%) та Швеції (2,97% і 2,33%); найнижчою – у Румунії (0,53% і 0,33%), Кіпрі (0,83% і 0,61%), Польщі (1,0% і 0,75%) та Болгарії (1,0% і 0,65%). Більше половини загальної кількості докторів наук та докторів філософії (кандидатів наук), які здійснювали наукові дослідження і розробки, працювали в організаціях державного сектору економіки (58,5%), 36,1% – вищої освіти, 5,4% – підприємницького сектору [15].

Тому можна зробити висновок, що освіта в Україні не стає основою науки, а вітчизняна наука не включена в освітню діяльність та не забезпечує її своїми здобутками. Підтвердження такої думки знаходимо у роботі Боголіб Т. М. [16, с. 9], де зазначено, що вища освіта може бути ефективною лише за умови її інтеграції та взаємодії з наукою, бо розвиток сучасного суспільства неможливо розглядати окремо від розвитку науки як рушійної сили прогресу.

Підсумовуючи вище наведене, дозволимо собі зробити висновок, що прискорені зміни умов функціонування вітчизняних закладів вищої освіти ставить перед ними низку новітніх задач. Серед яких:

- підвищення якості кадрового складу закладів вищої освіти та створення передумов його оновлення;
- посилення спроможності освітніх установ впроваджувати інноваційні освітні та наукові технології;
- створення умов, для покращення результативності навчання в аспірантурі й докторантурі та заохочення молодих науковців до викладацької діяльності;
- збільшення рівня соціально-економічного та правового забезпечення праці с сфері вищої освіти;
- налагодження співпраці з зарубіжними партнерами, світовим науковим співтовариством;
- нарощувати участь в освітніх і наукових програмах ЄС Темпус, Еразмус+, Горизонт 2020.

Висновки. За результатами проведеного макроекономічного дослідження стану трудового потенціалу закладів вищої освіти в Україні визнаємо його таким, що потребує суттєвих системних організаційно-правових змін. Аналіз стану трудового потенціалу вітчизняної вищої освіти засвідчує скорочення наукової роботи, відтік вузівських кадрів, що, в свою чергу, викликає занепокоєння на фоні інтеграційних процесів та необхідності перебудови функціонування ЗВО відповідно до умов ринку. Конкурентоспроможність вищої освіти України вимагає кардинального перегляду інституційного забезпечення та її подальшої розбудови на інноваційних засадах.

Література

1. Сафонова В.С. Конкурентоспроможність національної системи вищої освіти в контексті глобалізації. / В.С. Сафонова // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. – 2009. – Випуск 36-2. – С. 260-264.
2. Закон України «Про вищу освіту» від 01.07.2014р. № 1556-VII. (зі змінами та доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18/page4>.
3. Шестак В.С. Сучасний стан кадрового потенціалу освіти і науки в Україні: проблеми та шляхи вирішення / В.С. Шестак // Право і безпека. – 2011. – №4 (41). – С.184-188.
4. Статистичний збірник «Населення України 2017». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Гронтковська Г. Е. Демографічна криза в Україні та її вплив на перспективи довгострокового економічного зростання / Г. Е. Гронтковська, Д. О. Красновський // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування. Секція «Економіка». – 2009. – Вип. 2 (46). – С. 39–48.
6. Статистичний збірник «Підготовка наукових кадрів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Вищі навчальні заклади: статистичні дані [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/osv_rik/osv_u/vuz_u.html
8. Федулова Л. Кадрове забезпечення сфери науки і технологій – стратегічне завдання економічної політики України в постризовий період / Л. Федулова // Економіст. – 2010. – № 2. – С. 16–20.
9. Мілова Т. М. Конституційне право людини і громадянина на свободу наукової творчості в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : спец. 12.00.02 «Конституційне право; муніципальне право» / Т. М. Мілова. – К., 2008. – 19 с.
10. Статистичний збірник «Національні рахунки освіти в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. Пшенична Л. В. Державне сприяння адаптації системи вищої освіти в Україні до вимог Болонського процесу : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. наук з держ. управління : спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / Л. В. Пшенична. – Х., 2009. – 20 с.
12. Кількість професорів і доцентів в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://aphd.ua/kilkist-profesoriv-i-dotsentiv-v-ukrani/>
13. Порядок присвоєння вчених звань науковим і науково-педагогічним працівникам затверджено Наказом Міністерства освіти і науки України від 14.01.2016 № 13[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0183-16>
14. Мотренко Т. В. Розвиток людського потенціалу як ключовий фактор конкурентоспроможності України [Електронний ресурс] / Т. В. Мотренко // Геополітика України: історія і сучасність. – 2010. – Вип. 2. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Kyuv/2010_3_2/01.pdf
15. Доповідь «Здійснення наукових досліджень і розробок у 2017 році» [Електронний ресурс]. – www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/ni/zndr2017.doc
16. Боголіб Т. М. Фінансове забезпечення розвитку вищої освіти і науки в Україні: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 08.04.01 «Економіка та управління підприємствами», 2006. – 38 с.

References

1. Safonova V.S. Konkurentospromozhnist natsionalnoi systemy vyshchoi osvity v konteksti hlobalizatsii. / V.S. Safonova // Naukovi pratsi DonNTU. Seria: ekonomichna. – 2009. – Vypusk 36-2. – S. 260-264.
2. Zakon Ukrainy «Pro vyshchu osvitu» vid 01.07.2014r. № 1556-VII. (zi zminamy ta dopovnenniamy). [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18/page4>.
3. Shestak V.S. Suchasnyi stan kadrovoho potentsialu osvity i nauky v Ukraini: problemy ta shliakhy vyrishennia / V.S. Shestak // Pravo i bezpeka. – 2011. – №4 (41). – S.184-188.
4. Statystychnyi zbiryk «Naselennia Ukrainy 2017». [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Hrontkovska H. E. Demohrafichna kryza v Ukraini ta yii vplyv na perspektvyv dovhostrokovoho ekonomichnoho zrostantia / H. E. Hrontkovska, D. O. Krasnovskiy // Visnyk Natsionalnoho universytetu vodnoho gospodarstva ta pryrodokorystuvannia. Sektsiia «Ekonomika». – 2009. – Vyp. 2 (46). – S. 39–48.
6. Statystychnyi zbiryk «Pidhotovka naukovykh kadriv» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. Vyshchi navchalni zaklady: statystychni dani [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/osv_rik/osv_u/vuz_u.html
8. Fedulova L. Kadrove zabezpechennia sfery nauky i tekhnologii – stratehichne zavdannia ekonomichnoi polityky Ukrainy v postryzovyi period / L. Fedulova // Ekonomist. – 2010. – № 2. – S. 16–20.
9. Milova T. M. Konstytutsiine pravo liudyny i hromadianyna na svobodu naukovoi tvorchoosti v Ukraini : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. yuryd. nauk : spets. 12.00.02 «Konstytutsiine pravo; munitsypalne pravo» / T. M. Milova. – K., 2008. – 19 s.
10. Statystychnyi zbiryk «Natsionalni rakhunky osvity v Ukraini» [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
11. Pshenychna L. V. Derzhavne spriannia adaptatsii systemy vyshchoi osvity v Ukraini do vymoh Bolonskoho protsesu : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. nauk z derzh. upravlinnia : spets. 25.00.02 «Mekhanizmy derzhavnoho upravlinnia» / L. V. Pshenychna. – Kh., 2009. – 20 s.
12. Kilkist profesoriv i dotsentiv v Ukraini [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <http://aphd.ua/kilkist-profesoriv-i-dotsentiv-v-ukrani/>
13. Poriadok prysvoiennia vchenykh zvan naukovym i nauково-pedahohichnym pratsivnykam zatverdzheno Nakazom Ministerstva osvity i nauky Ukrainy vid 14.01.2016 № 13[Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0183-16>
14. Motrenko T. V. Rozvytok liudskoho potentsialu yak kluchovyi faktor konkurentospromozhnosti Ukrainy [Elektronnyi resurs] / T. V. Motrenko // Neopolityka Ukrainy: istoriia i suchasnist. – 2010. – Vyp. 2. – Rezhym dostupu: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Kyuv/2010_3_2/01.pdf
15. Dopovid «Zdiisnennia naukovykh doslidzhen i rozrobok u 2017 rotsi» [Elektronnyi resurs]. – www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2018/ni/zndr2017.doc
16. Boholib T. M. Finansove zabezpechennia rozvytku vyshchoi osvity i nauky v Ukraini: avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia d-ra ekon. nauk : spets. 08.04.01 «Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy», 2006. – 38 s.

Рецензія / Peer review : 19.10.2018 Надрукована / Printed : 03.12.2018

Прорецензовано редакційною колегією

УДК: 338.45:005.955:005.931.11

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-169-173

ЗІНОВСЬКА С. І.

Запорізький національний університет

ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ В УМОВАХ КРИЗИ

В статті проведено ґрунтовний аналіз основних проблем організації оплати праці персоналу на промислових підприємствах. Визначено причини, які призводять до виникнення проблем організації оплати праці персоналу на промислових підприємствах. Сформовано шляхи вирішення проблем організації оплати праці персоналу на промислових підприємствах, серед яких корегування стратегії розвитку підприємства відповідно до сучасних умов функціонування; розробка нових можливостей та уточнення сформованих завдань; впровадження нових схем оплати праці; контроль за використанням фонду оплати праці; впровадження сучасних технологій та інноваційного обладнання у виробництво; встановлення відповідності між продуктивністю робітника та рівнем заробітної плати.

Ключові слова: персонал, оплата праці, криза, промислові підприємства, проблеми оплати праці.

ZINOVSKA S.

Zaporizhzhia National University

PROBLEMS OF PERSONAL PAYMENT ORGANIZATION AT INDUSTRIAL ENTERPRISES IN CRISIS

The article analyzes the problems of the organization of labor remuneration at industrial enterprises in the conditions of crisis, the reasons for the emergence of these problems and the ways of their solution are determined.

A thorough analysis of the main problems of the organization of labor remuneration of personnel at industrial enterprises has been carried out and the following are defined: closure of enterprise divisions; reduction of wages; dismissal of staff; increase of the requirements for the quality of the manufactured products; reduction of production volumes; not using motivational measures for staff; delay in payment of wages; slowdown of labor potential development of personnel; absence of connection between the volume of performed work by the personnel and the level of remuneration; not taking into account the needs of employees.

The reasons, which lead to problems of the organization of remuneration of personnel at industrial enterprises, are determined: riskiness of production; false strategy of enterprise activity; increase in items of expenses and collection of funds from the wage fund. The ways of solving the problems of the organization of labor remuneration of personnel at industrial enterprises are formed, among them: the adjustment of the strategy of development of the enterprise in accordance with modern conditions of functioning; development of new opportunities and clarification of the tasks; introduction of new wage schemes; control over the use of the wage fund; introduction of modern technologies and innovative equipment into production; the establishment of a correspondence between the productivity of the worker and the level of wages.

It is revealed that solving the problems of the organization of remuneration and its increase will contribute to meeting the needs of the personnel, which will positively affect the growth of production and indicators of the economic activity of the enterprise.

Key words: personnel, wages, crisis, industrial enterprises, problems of wages.

Постановка проблеми. Актуальність проблеми організації оплати праці персоналу на промислових підприємствах пояснюється тим, що саме від діяльності даної категорії залежать показники результативності на підприємстві. Оплата праці є саме тим чинником, який мотивує працівників виконувати завдання з максимальною віддачею та зацікавленістю. Під час кризового стану підприємства оплата праці може зазнавати змін, виплати можуть корегуватися або затримуватися, що негативно впливає на вмотивованість персоналу та результативність виробництва. В сучасних умовах ринкової конкуренції необхідно прикладати максимальних зусиль для змін показників діяльності та виробництва в позитивному напрямку для того, щоб досягти очікуваного ефекту. Одним з способів є збільшення мотивації персоналу матеріальними заходами, тобто оплатою праці, що є досить складно в умовах кризового стану.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Чимало вчених досліджували питання організації оплати праці, проблеми її підвищення, шляхи вирішення існуючих проблем, задоволення потреб працівників, особливості розвитку промисловості, а саме: Сьомченко В.В., Засипко К.О. [1]; Базалійська Н.П., Кравець С.А. [2]; Куліков Г.Т. [3]; Шляга О.В., Пархоменко Л.О. [4]; Савков Д.С. [5]; Ізвіт Т.Л., Науменко І.П. [6]; Сушко М.Ю. [7]; Кульганік О.М., Кобильник Т.О. [8]; Голосніченко Д.І., Довжик А.М. [9]; Хаустова Є.Б., Маринченко І.В. [10].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах сьогодення проблеми організації оплати праці персоналу на промислових підприємствах потребують більш ґрунтового аналізу. Дана проблема зростає внаслідок нестабільності соціально-економічного стану країни, змінності законодавства та рівень заробітної плати перестав задовольняти потреби працівників. Таким чином, оплата праці втрачає своє соціально-економічне значення і тому існує потреба у більш детальному дослідженні окресленої проблеми в умовах кризи.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз проблем організації оплати праці персоналу на промислових підприємствах в умовах кризи, причин виникнення даних проблем та визначення шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання оплати праці є важливою категорією в сучасних умовах розвитку економіки, де кожен суб'єкт господарювання здійснює свою діяльність в умовах конкуренції з метою збільшення свого доходу та зайняття провідних позицій на ринку. Дохід підприємства залежить від багатьох факторів, які впливають на його діяльність та на сам процес виробництва. До основних таких факторів можна віднести умови виробництва; якість продукції; витрати на виробництво; маркетингову політику; мотивацію працюючого персоналу.

Витрати на виробництво є найширшою категорією, яка впливає на дохід підприємства, так як включає в себе всі можливі затрати, які виникають в процесі виготовлення продукції та прямо пропорційно відображаються в ціноутворенні. Однією із складових загальних витрат підприємства є витрати на оплату праці працівників. В той час, коли інші витрати можна змінювати, оцінюючи лише кількісні зміни в процесі виробництва, корегування витрат на оплату праці включає в себе також і якісні аспекти змін.

Оплата праці є одним з основних способів мотивації ефективної роботи персоналу. На кількість грошових виплат впливає обсяг виконаної роботи, час, який працівник проводить на роботі, складність умов виробництва, рівень кваліфікації, результати діяльності підприємства [1]. Як бачимо, на рівень заробітної плати впливає ряд певних чинників та найголовнішим з них, що впливає на кількісну винагороду, є фактичний обсяг роботи, яку виконує працівник.

Поняття «заробітна плата» розглядається з різних сторін як соціальна, економічна та правова категорія. Як соціальна категорія заробітна плата повинна забезпечити достатній рівень для проживання населення. З економічної точки зору заробітна плата – це ціна праці працівника, винагорода за фізичну або інтелектуальну діяльність. Суть заробітної плати як правової категорії полягає в тому, що її рівень не може бути меншим за встановлений рівень законодавством.

Виходячи з вище зазначеного, слід відзначити, що за умови кризового стану розмір заробітної плати на підприємстві скорочується, що має негативний вплив на продуктивність праці персоналу. При цьому, характеристика фінансового стану діяльності підприємства визначається за різними показниками, найголовнішим з яких є платоспроможність підприємства. Даний показник говорить про стабільність фінансового стану, здатність своєчасно розраховуватись з постачальниками, здійснювати необхідні витрати, вносити платежі до бюджету, своєчасно оплачувати працю персоналу [3].

Таким чином, в умовах кризи однією з перших категорій витрат підприємства, що підпадає під скорочення, є витрати на плату праці. Це пояснюється тим, що підприємство скорочує свої витрати на виплату заробітної плати та не змінює витрати на виробництво продукції з метою збереження розміру доходу на тому ж самому рівні.

Проте, далеко не завжди такий спосіб дій є виправданим, тому що заробітна плата є головним мотивуючим чинником, що спонукає персонал до ефективної діяльності, збільшує їх продуктивність праці, якість виготовленої продукції. Проблеми, які виникають під час здійснення стабільної виплати заробітної плати, негативно відображаються на обсягах та якості виробництва продукції.

Підстави, внаслідок яких діяльність підприємства характеризується кризовим станом, можуть виникати за різними причинами, тому доцільно використовувати і різні шляхи їх подолання. Найкраще вирішувати проблеми комплексно, об'єднуючи способи вирішення в такі групи:

- співпраця з новими інвесторами;
- зменшення собівартості продукції;
- вдосконалення маркетингової політики [4].

В умовах кризової діяльності першочерговим завданням організації діяльності підприємства повинно бути не максимальне виконання нормативів, а мотивація персоналу, перед яким постають зміни в умовах виробництва. Налагодження комунікаційних зв'язків між різними ланками виробництва має вагомий вплив на умови діяльності, фактор людського розуміння.

До проблем організації оплати праці персоналу на промислових підприємствах в умовах кризи можна віднести:

Зменшення фонду оплати праці – така проблема виникає внаслідок того, що підприємство, перебуваючи в умовах кризи, спрямовує всі свої заощадження на виконання обов'язків перед кредиторами. Компенсація збитків, спричинених кризою, потребує використання додаткових резервів для забезпечення умов безперебійного виробництва. Намагаючись скоротити витрати підприємство як наслідок може скорочувати розмір фонду оплати праці, використовувати кошти закладені в ньому за нецільовим призначенням для виконання інших зобов'язань.

Закриття підрозділів підприємства – для того, щоб зменшити витрати на діяльність виробництва, але при цьому не змінити обсяги виробництва, керівники вищої ланки можуть прийняти рішення про закриття менш значимих підрозділів підприємства та делегувати їх повноваження на інших працівників. Таке рішення призводить до скорочення штатних працівників, внаслідок чого зменшуються витрати на оплату праці, але при цьому збільшується обсяг робіт для інших робітників. При незмінній заробітній платі

ефективність праці падає, тому що відсутня серед персоналу мотивація для виконання більших обсягів роботи за тією ж самою оплатою.

Звільнення персоналу за всіма підрозділами та ланками підприємства є найбільш простим рішенням для того, щоб залишити рівень виплачуваних заробітних плат незмінним та стабільним. Однак, проблемою є те, що завданням підприємства є продовження ефективної діяльності, що неможливо за відсутності достатньої кількості кваліфікованих кадрів.

Збільшення нормативів виготовлення продукції – намагаючись компенсувати збитки, які виникли внаслідок кризи діяльності підприємства, потрібно збільшити отримуваний дохід. Між обсягом виготовленої продукції, яка реалізується на ринку збуту та отриманим доходом, існує прямо пропорційна залежність. Для того, щоб залишити статті витрат незмінними, а саме витрати на оплату праці, необхідно обрати шлях зі збільшення нормативів виготовлення продукції. Не завжди такий спосіб може бути ефективним, тому що необґрунтованим є надмірне навантаження на норми виробітку без додаткової мотивації та надбавок до основної заробітної плати, що може призвести до погіршення ефективності роботи.

Скорочення показників обсягів діяльності – така проблема виникає внаслідок неможливості підприємством повноцінно фінансувати свою діяльність в умовах кризи та забезпечувати процес виробництва. Скорочення виготовленої продукції впливає на скорочення доходу підприємства, з якого формується фонд оплати праці.

Відсутність зв'язку між обсягом виконаних робіт персоналом та рівнем оплати праці.

Відсутність мотиваційних заходів для персоналу – в умовах кризи необхідно створювати інформаційне забезпечення працівників щодо майбутніх планів та заходів, які будуть застосовуватися для подолання кризової ситуації. Для забезпечення подальшої стабільності роботи персоналу необхідно створювати в робочому колективі клімат взаєморозуміння та поваги, передчасно повідомляти про можливі зміни. Також доцільно чітко формувати та встановлювати цілі і завдання під час виходу з кризового стану, організувати зворотній комунікаційний зв'язок між ланками виробництва.

Затримка виплати заробітної плати, зменшення темпів зростання номінальної та реальної заробітної плати.

Відсутність збереження та розвитку трудового потенціалу персоналу.

В умовах кризи скорочуються виплати премій, винагород та надбавок до заробітної плати, що значно впливає на вмотивованість персоналу [2; 5; 9; 10].

Серед проблеми організації оплати праці персоналу на промислових підприємствах, також доцільно навести надання повної свободи підприємствам з вибору системи та розмірів виплат заробітної плати; відсутність розвитку мотиваційних заходів; недосконалість системи планування заробітної плати – корегування виплат відповідно до кількісних змін виконаних завдань; проблеми формування фонду заробітної плати; нестабільність діяльності промислових підприємств; заниження розміру заробітної плати, що не відповідає прожитковому мінімуму [2; 4; 5].

Заробітна плата персоналу промислових підприємств України впродовж останніх років стабільно зростає, однак рівень оплати праці знаходиться не на тому рівні, який би характеризувався високими показниками. Так, порівнюючи оплату праці з зарубіжними підприємствами, слід відзначити, що на вітчизняних підприємствах оплата праці значно менша – 2000\$ та 200\$ в порівнянні [6].

Також, під час кризового стану на промислових підприємствах виникають такі проблеми: скорочення кількості персоналу внаслідок звільнення за їх власним бажання; підвищення цін на продукцію на ринку збуту; погіршення загальних показників ефективності діяльності підприємства; виникнення диференціації за рівнем середньої заробітної плати працівників різних рівнів виробництва.

Визначивши основні проблеми, доцільно також навести ряд причин, які призводять до виникнення проблем організації оплати праці персоналу на промислових підприємствах:

Хибна стратегія діяльності підприємства – невідповідність можливостей поставленим завданням. Виникає дисбаланс між ресурсами, які є в виробництві, та фактичним обсягом виробництва.

Ризикованість виробництва, яку можливо спрогнозувати, але не завжди можливо уникнути. Ризик може виникнути під час виробництва або збуту продукції, що призводить до настання збитків та зменшення отримуваного доходу, а також негативно впливає на розмір витрати промислового підприємства. Така ситуація призводить до скорочення виплат, в тому числі виплат заробітної плати.

Причиною зменшення оплати заробітної плати або її затримки може бути також те, що інші статті витрат збільшуються і прагнучи зменшити кількість витрат керівники підприємства забирають кошти з фонду оплати праці на інші витрати.

Отже, здійснивши аналіз проблем організації оплати праці персоналу на промислових підприємствах слід виокремити шляхи вирішення даних проблем, такі як:

- аналіз ринку збуту, корегування принципів діяльності підприємства відповідно до сучасних умов функціонування ринкової економіки;

- переоцінка потенціалу підприємства, розробка нових можливостей та постановка завдань;

- впровадження нововведень у виробництво продукції, застосування нових технологій, що покращить фактичний обсяг виробітку;

- корегування фонду оплати праці прямо пропорційно до збільшення отримуваного доходу;

- використання нових схем оплати праці;
- встановлення відповідності між рівнем оплати праці та обсягом виконаних робіт працівником.

Вирішення проблем, які виникають при оплаті праці персоналу в умовах кризи потребує комплексної оцінки та обґрунтованого підходу [7]. Не можна скорочувати витрати на оплату праці або ж ігнорувати проблеми, які виникають, тому що від ефективності роботи персоналу залежить діяльність підприємства в цілому. Залишаючи персонал без мотивації керівники підприємства залишають показники майбутніх результатів діяльності без позитивних змін, що взагалі недопустимо в умовах конкуренції у сучасному ринковому середовищі. Під час нарахування заробітної плати можуть виникнути помилки, які доцільно своєчасно виправити з метою уникнення проблем в майбутньому.

Виправлення помилок з приводу оплати праці на промислових підприємствах, які виникають в кризовий або посткризовий період можна здійснювати шляхом застосування наступних способів:

- зважене формування бюджету;
- вертикальна і горизонтальна інтеграція;
- впровадження нових систем розрахунків;
- контроль за усіма видами витрат;
- перегляд відповідності виплат заробітної плати за всіма рівнями виробництва;
- розробка та впровадження не лише матеріальних, а й інших нематеріальних мотиваційних заходів

для персоналу промислових підприємств.

Формування оплати праці в умовах кризи повинно залишатися без значних змін. В будь-якому випадку повинні залишатися нематеріальні мотиваційні чинники (гарні умови роботи, перспективи для розвитку, адекватні норми виробітку, можливість незалежності та самостійності, достатня інформованість). Будь-які зміни та вимоги повинні бути пояснені персоналу та навіть в умовах кризи можна знайти компроміс, але всі рішення повинні бути не лише формальними, а підтвержені прогнозами та висновками [8].

Проблеми, які спричиняються кризою та впливають на стабільність виплат заробітної плати на підприємстві, призводять до порушень тих функцій, які нею виконуються в соціумі, що негативно відображається на рівні добробуту життя населення та задоволенні їх потреб. Від своєчасного вирішення проблем організації оплати праці персоналу залежить ефективність виробництва продукції, стабільність функціонування підприємства, задоволення потреб робітників, зацікавленість в результатах своєї праці, а також перспективи розвитку підприємства в майбутньому.

Висновки. В умовах сьогодення проблема оплати праці персоналу промислових підприємств залишається актуальною, тому що є однією з найважливіших категорій виплат на підприємстві. Без своєчасного розрахунку та виплати заробітної плати виникає загроза ефективності виробництва продукції, тому що працівники не будуть зацікавлені в результатах своєї роботи та досягненні цілей підприємства.

Основне завдання заробітної плати полягає у виплаті матеріальної винагороди персоналу за фактично виконаний обсяг робіт. Не завжди нарахування та виплата заробітної плати відбувається вчасно або в тому розмірі, який повинен бути. Такі ситуації виникають внаслідок кризового стану на підприємстві, які іноді неможливо швидко виправити або ж зовсім уникнути під час діяльності. Кризовий стан супроводжується загостренням проблем організації оплати праці персоналу на промислових підприємствах, внаслідок чого не відбувається своєчасна виплата заробітної плати в повному обсязі, зникають мотивуючі заходи персоналу, скорочуються розміри виплат заробітної плати. Це призводить до скорочення виробництва продукції, так як працівники не в змозі працювати без мотивації та без обґрунтованих пояснень. Тому, фактор стабільності та урегульованості виплат заробітної плати на підприємстві має вагомий роль, тому що існує потенційна загроза припинення виробництва, яка спричинена небажанням надалі працювати в умовах неорганізованості виплат заробітної плати. Отже, вирішення проблем організації оплати праці та її підвищення є передумовою задоволення потреб персоналу, що сприятиме зростанню виробництва та поліпшенню господарської діяльності підприємства.

Література

1. Сьомченко В.В. Заробітна плата як соціально-економічна категорія [Електронний ресурс] / В.В. Сьомченко, К.О. Засипко // Вісник Запорізького національного університету : збірник наукових праць. Економічні науки. – Запоріжжя, 2016. – № 1 (29). – С. 121–127. – Режим доступу : http://web.znu.edu.ua/cms/index.php?action=category/browse&site_id=5&lang=ukr&category_id=1211.
2. Базалійська Н.П. Сучасні проблеми оплати праці в Україні в умовах кризи національної економіки [Електронний ресурс] / Н.П. Базалійська, С.А. Кравець // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету : збірник наукових праць. Економічні науки. – Кіровоград, 2015. – Вип. 27. – С. 332–340. – Режим доступу : http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/7/1/27_2015_titul_ekon%20%281%29.pdf.
3. Куліков Г.Т. Вплив сучасної фінансово-економічної кризи на заробітну плату / Г.Т. Куліков // Демографія та соціальна економіка. – Київ, 2011. – № 1(15). – С. 86–95.
4. Шляга О.В. Проблеми заробітної плати в Україні та шляхи їх вирішення [Електронний ресурс] / О.В. Шляга, Л.О. Пархоменко // Економічний вісник Запорізької державної академії. – Запоріжжя, 2014. – Вип. 6. – С. 44–52. – Режим доступу : http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_6_044.pdf.
5. Савков Д.С. Формування фонду оплати праці на промисловому підприємстві [Електронний ресурс] / Савков Д.С. // Ефективна економіка. – 2013. – № 11. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2527>.
6. Ізвіт Т.Л. Сучасні тенденції формування заробітної плати у легкій промисловості [Електронний ресурс] / Т.Л. Ізвіт,

І.П. Науменко // Легка промисловість : науково-виробничий журнал. – 2016. – № 4(247). – С. 1–5. – Режим доступу : <http://www.youblisher.com/p/1742829-LP-4-2016/>.

7. Сушко М.Ю. Аналіз сучасного розвитку промислової галузі України. [Електронний ресурс] / М.Ю. Сушко // Вісник економічної науки України. – 2017. – № 1(32). – С. 93–98. – Режим доступу : <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/123076>.

8. Кульганік О.М. Аспекти формування фонду оплати праці на торговельному підприємстві [Електронний ресурс] / О.М. Кульганік, Т.О. Кобильник // Науковий огляд : міжнародний науковий журнал. – 2016. – № 32. – Т. 11. – Режим доступу : <http://naukajournal.org/index.php/naukajournal/article/view/1037/1165>.

9. Голосніченко Д.І. Оплата праці: проблеми та шляхи вирішення / Д.І. Голосніченко, А.М. Довжик // Вісник НТУУ «КПІ». Політологія. Соціологія. Право : збірник наукових праць. – 2014. – Вип. 3/4 (23/24). – С. 185–189.

10. Хаустова Є.Б. Проблеми заробітної плати в Україні та шляхи їх вирішення / Є.Б. Хаустова, І.В. Маринченко // International scientific journal. – 2015. – № 9. – С. 159–163.

References

1. Somchenko V.V. Zarobitna plata yak sotsialno-ekonomichna katehoriia [Elektronnyi resurs] / V.V. Somchenko, K.O. Zasytko // Visnyk Zaporizkoho natsionalnoho universytetu : zbirnyk naukovykh prats. Ekonomichni nauky. – Zaporizhzhia, 2016. – № 1 (29). – С. 121–127. – Rezhym dostupu : http://web.znu.edu.ua/cms/index.php?action=category/browse&site_id=5&lang=ukr&category_id=1211.

2. Bazaliiska N.P. Suchasni problemy oplaty pratsi v Ukraini v umovakh kryzy natsionalnoi ekonomiky [Elektronnyi resurs] / N.P. Bazaliiska, S.A. Kravets // Naukovi pratsi Kirovohrads'koho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu : zbirnyk naukovykh prats. Ekonomichni nauky. – Kirovohrad, 2015. – Vyp. 27. – С. 332–340. – Rezhym dostupu : http://dspace.kntu.kr.ua/jspui/bitstream/123456789/7/1/27_2015_titul_ekon%20%281%29.pdf.

3. Kulikov H.T. Vplyv suchasnoi finansovo-ekonomichnoi kryzy na zarobitnu platu / H.T. Kulikov // Demohrafiia ta sotsialna ekonomika. – Kyiv, 2011. – № 1(15). – С. 86–95.

4. Shliaha O.V. Problemy zarobitnoi platy v Ukraini ta shliakhy yikh vyrishennia [Elektronnyi resurs] / O.V. Shliaha, L.O. Parkhomenko // Ekonomichni visnyk Zaporizkoi derzhavnoi akademii. – Zaporizhzhia, 2014. – Vyp. 6. – С. 44–52. – Rezhym dostupu : http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_6_044.pdf.

5. Savkov D.S. Formuvannia fondu oplaty pratsi na promyslovomu pidpriemstvi [Elektronnyi resurs] / Savkov D.S. // Efektyvna ekonomika. – 2013. – № 11. – Rezhym dostupu : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2527>.

6. Izovit T.L. Suchasni tendentsii formuvannia zarobitnoi platy u lehkii promyslovosti [Elektronnyi resurs] / T.L. Izovit, I.P. Naumenko // Lehka promyslovist : naukovo-vyrobnychi zhurnal. – 2016. – № 4(247). – С. 1–5. – Rezhym dostupu : <http://www.youblisher.com/p/1742829-LP-4-2016/>.

7. Sushko M.Iu. Analiz suchasnoho rozvytku promyslovoi haluzi Ukrainy. [Elektronnyi resurs] / M.Iu. Sushko // Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy. – 2017. – № 1(32). – С. 93–98. – Rezhym dostupu : <http://dspace.nbuv.gov.ua/handle/123456789/123076>.

8. Kulhanik O.M. Aspekty formuvannia fondu oplaty pratsi na torhovelnomu pidpriemstvi [Elektronnyi resurs] / O.M. Kulhanik, T.O. Kobyl'nyk // Naukovyi ohliad : mizhnarodnyi naukovyi zhurnal. – 2016. – № 32. – Т. 11. – Rezhym dostupu : <http://naukajournal.org/index.php/naukajournal/article/view/1037/1165>.

9. Holosnichenko D.I. Oplata pratsi: problemy ta shliakhy vyrishennia / D.I. Holosnichenko, A.M. Dovzhyk // Visnyk NTUU «KPI». Politolohiia. Sotsiolohiia. Pravo : zbirnyk naukovykh prats. – 2014. – Vyp. 3/4 (23/24). – С. 185–189.

10. Khaustova Ye.B. Problemy zarobitnoi platy v Ukraini ta shliakhy yikh vyrishennia / Ye.B. Khaustova, I.V. Marynchenko // International scientific journal. – 2015. – № 9. – С. 159–163.

Рецензія / Peer review : 24.10.2018 Надрукована / Printed : 05.12.2018

Рецензент: д. е. н. проф. Гончар О. І.

УДК 331.91

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-174-181

КАБАЙ В. О.

Центральноукраїнський національний технічний університет, м. Кропивницький

МОТИВАЦІЙНІ ПЕРЕДУМОВИ ТА ЧИННИКИ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ

Сьогодні світова економіка знаходиться під впливом глобалізаційних тенденцій. Характерними її рисами є економічна інтеграція та інтернаціоналізація виробництва з поглибленням суспільного поділу праці, що викликає посилення міграційних процесів. Важливість дослідження процесу трудової міграції зумовлена стрімким зростанням її обсягів, нарощуванням інтенсивності, поширенням на території усіх країн світу, вагомим впливом на перерозподіл трудових ресурсів міжнародного ринку праці та, як наслідок, глибоких реформаций у суспільно-економічному розвитку країн-учасниць. Вирішення цієї проблеми потребує поглиблення наукової думки про мотиваційні передумови та чинники трудової міграції населення, висвітлення міжнародних тенденцій цього процесу, його ролі у міжнародних економічних відносинах, розкриття спонукальних джерел, які формують рішення про міграцію. Проаналізовано та уточнено наукову думку про сутність міжнародної трудової міграції з урахуванням її мотиваційного підґрунтя. Здійснено аналіз динаміки чисельності міжнародних мігрантів за країнами призначення у розрізі рівня їх розвитку. Визначено, що у високорозвинених країнах найбільша кількість трудових мігрантів та найстрімкіше зростання динаміки. Доведено, що у високорозвинених країнах відсоток трудових мігрантів щороку збільшується. Розкрито зміст та роль складових чинників трудової міграції, які змушують людину діяти. Запропоновано авторський підхід до теоретичного бачення процесу прийняття рішення про трудову міграцію, який враховує рівень середовища формування. Наголошено, що мотивації трудової міграції потребує державного регулювання, яке враховуватиме національні інтереси країни-донора та реципієнта. Перспективи подальшого дослідження пов'язані з розробкою механізмів регулювання даного процесу на національному рівні.

Ключові слова: мотивація, трудова міграція, потреба, інтерес, стимул, мотив, здібності.

KABAY V.

Central Ukrainian National Technical University, Kropyvnytskyi

MOTIVATION PRECAUTIONS AND FACTORS OF LABOR MIGRATION

Today, the global economy is under the influence of globalization trends. Characteristic features of it are economic integration and internationalization of production with the deepening of the social division of labor, which causes the intensification of migration processes. The importance of studying the process of labor migration is determined by the rapid growth of its volumes, the increase in intensity, the spread of the territory of all countries of the world, the significant impact on the redistribution of labor resources of the international labor market and, as a consequence, profound reforms in the socio-economic development of the participating countries. The solution of this problem requires deepening of scientific thought about the motivational preconditions and factors of labor migration of the population, coverage of international tendencies of this process, its role in international economic relations, disclosure of the motive sources that formulate the decision on migration. The scientific opinion on the essence of international labor migration, based on its motivational background, has been analyzed and refined. An analysis of the dynamics of the number of international migrants by destination countries in terms of their level of development is carried out. It is determined that in highly developed countries, the largest number of migrant workers and the fastest growing dynamics. It is proved that in the highly developed countries the percentage of labor migrants increases each year. The content and role of the constituent factors of labor migration that make a person act. The author's approach to the theoretical vision of the decision-making process on labor migration, which takes into account the level of the formation environment, is proposed. It is stressed that the motivation of labor migration requires state regulation, which takes into account the national interests of the donor country and the recipient country. Prospects for further research are related to the development of mechanisms for regulating this process at the national level.

Keywords: motivation, labor migration, need, interest, incentive, motive, abilities.

Постановка проблеми. З кожним роком явище трудової міграції у світі набуває все більших масштабів і «масового характеру». Якщо раніше масові міграції були викликані стихійними лихами, війнами, техногенними катастрофами чи просто засобом виживання, то нині провідну роль відіграють саме економічні чинники, які штовхають людей зніматися з місця, змінювати місце роботи, регіон чи навіть країну. Сьогодні через значне поширення глобалізаційних процесів у всіх сферах життя, інформація про переваги та можливості трудової міграції є загальнодоступною та приваблює працівників, які незадоволені своїм матеріальним становищем, до завоювання нових трудових об'єктів. Науковці XXI століття іноді називають «століттям міграції»: міграційні переміщення, масштаби яких постійно зростають, а напрями і склад урізноманітнюються, перетворилися на помітний чинник розвитку глобалізованого світу, здійснюють значний вплив на кількісний та якісний склад населення, економіку, політику, культуру [1]. Людство переживає еру формування глобального мобільного простору, постійно змагаючись з нерівномірним розподілом ресурсів, у тому числі людських, в умовах соціально-економічної нерівності різних міст, регіонів, країн. Високі темпи зростання міграційної активності населення у світі актуалізують дослідження особливостей міжнародної трудової міграції, зокрема її мотиваційних передумов та чинників. Важливе значення для їх визначення мають розуміння сутності трудової міграції через її мотиваційну природу та існуючі теорії міграції. Не зважаючи на те, що вітчизняними та зарубіжними науковцями докладено багато зусиль для теоретичного осмислення процесів трудової міграції, вона залишається недостатньо дослідженою.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичний аналіз свідчить, що в умовах постійного зростання обсягів неконтрольованої трудової міграції виникає потреба у визначенні її мотиваційних передумов та чинників, що дозволить спрямувати цей процес у необхідне русло, з урахуванням регіональних та національних інтересів. Дослідженням провідних чинників трудової міграції серед зарубіжних науковців займалися Дж. Борхас [2], Д. Елтіс [3], В. Іонцев [4], Д. Массей [5], Е. Равенштайн [6], С. Сассен [7]. Серед наукових праць у цьому з міжнародної міграції вітчизняних вчених слід виділити роботи М. Бублій [8], Е. Лібанової [9], О. Позняка [9], У. Садової [10], О. Хомри [11]. В розрізі даного дослідження важливими є дослідження з мотивації праці А. Колота [12], М. Семикіної [13], Н. Іщенко [14], І. Петрової [15]. До невирішених частин окресленої проблематики відноситься недостатня вивченість мотиваційних передумов та чинників трудової міграції на різних рівнях факторного впливу, що спричиняє поверхневе розуміння мотивів переселення працівників і перешкоджає виробленню чітких механізмів регулювання даного процесу. Назріла практична проблема виділення ключових чинників трудової міграції у розрізі рівнів середовища їх формування.

Формулювання цілей. Метою статті є поглиблення наукової думки про мотиваційні передумови та чинники трудової міграції населення, висвітлення міжнародних тенденцій цього процесу, його ролі у системі міжнародних економічних відносин і формуванні потенційних загроз на національному рівні та розкриття спонукальних джерел, які формують рішення про міграцію.

Виклад основного матеріалу. Трудова міграція є природним і закономірним процесом, що дозволяє збалансувати економіку, соціальну, політичну та духовну сфери суспільства. Вона дозволяє задовольнити глибинні потреби працівників, усвідомити своє місце у світі, зрозуміти та реалізувати свій трудовий потенціал. Мотиваційні чинники цього процесу склалися історично і різняться в різних країнах.

Міжнародна трудова міграція викликає ряд проблем для всіх учасників цього процесу. Країни походження втрачають робочу силу, що значно скорочує чисельність та якість її трудового потенціалу, відбувається розшарування населення через зростання цін на внутрішньому ринку товарів та послуг, які не можуть собі дозволити прошарки населення, які не мають змоги виїхати за кордон на заробітки. Для країн, які приймають мігрантів теж з'являється ряд загроз, зокрема, посилюється проблема зайнятості внутрішнього ринку, через наплив іммігрантів, що збільшує соціальну напругу, погіршення економічного стану місцевих працівників, через посилення конкуренції на ринку праці. Для самих мігрантів характерними є морально-етичні проблеми: розпад сімей, «соціальне сирітство», зневіра, втрата національної свідомості, культури та традицій

Активність людей у пошуку місця роботи залежить від структури їх мотиваційної сфери, зокрема від розуміння ними змісту життя, прагнення реалізуватися, самовиразитися, самоактуалізуватися в житті, від наявності домінуючих потреб і можливості їх негайного задоволення [16].

Згідно з даними ООН, у 2017 році кількість міжнародних мігрантів склала 3,4 % населення планети, коли, для прикладу, в 70-х роках ХХ століття частка сягала трохи більше 2 % і це при тому, що чисельність населення світу стрімко зростає. 3,4 % – це вагомий показник з огляду на його прогресивне зростання. На рисунку 1 відображено динаміку кількості міжнародних мігрантів у світі та в розрізі країн прибуття, залежно від рівня їх розвитку. Визначення місця України в глобальному міграційному просторі та її конкурентних позицій на глобальному ринку праці потребує розуміння загальних міграційних тенденцій і того факту, що питання міграції є актуальним для більшості країн, не прихильних до автаркічної моделі розвитку. Міграція має сприйматись як можливість покращення внутрішніх умов розвитку країни з метою протидії втрат трудового потенціалу населення.

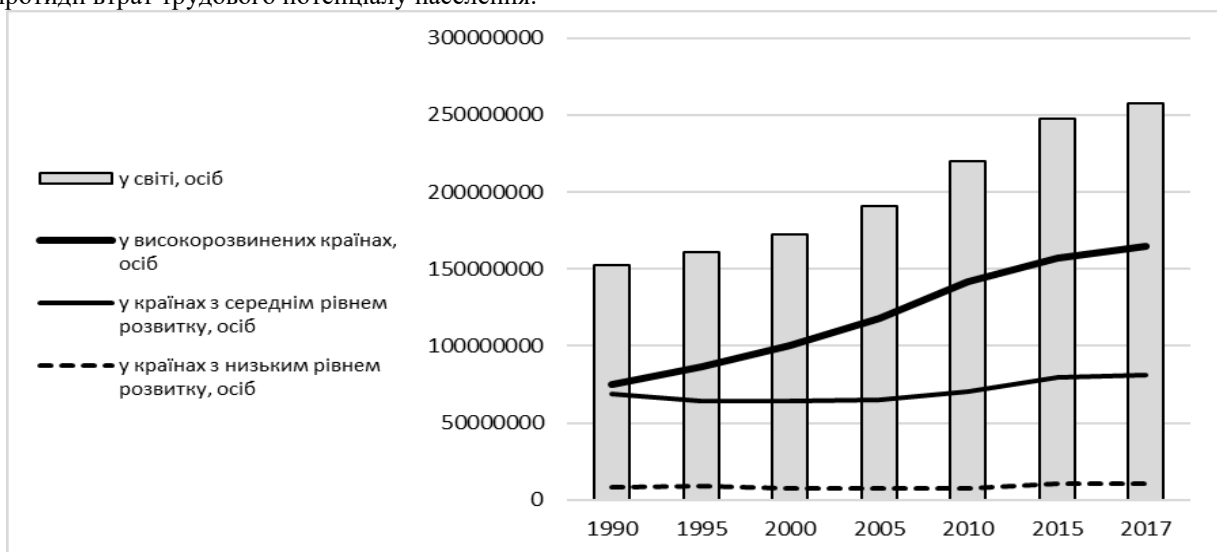


Рис. 1. Кількість міжнародних мігрантів у світі та за країнами призначення залежно від рівня їхнього розвитку, 1990–2017 роки [17]

За останні 27 років кількість міжнародних мігрантів зростає з 152,5 млн до 257,7 млн осіб, або в 1,69 рази. За країнами призначення найбільше зростання кількості міжнародних мігрантів спостерігалось для високорозвинених країн – в 2,19 разу, коли для країн з середнім рівнем розвитку – 1,19, з низьким – 1,28.

Аналіз темпів зростання кількості міжнародних мігрантів вказує на значний скачок за період 2010-2015 років для країн з низьким рівнем розвитку. Це обумовлено вимушеними переміщеннями населення внаслідок громадянської війни в Сирії, а також локальних конфліктів в інших неблагополучних країнах. Це приклад вказує, що окрім домінуючих міграційних мотивів працевлаштування для багатьох суспільств залишається актуальним питання безпеки та вимушених переміщень.

Високорозвинені країни закономірно залишаються найбільш привабливими за призначенням для міжнародних мігрантів. На рисунку 2 зазначено, що у 2017 році на них припадає близько 64,0 % усіх міжнародних мігрантів, а в 1990 році – 49,3 %.

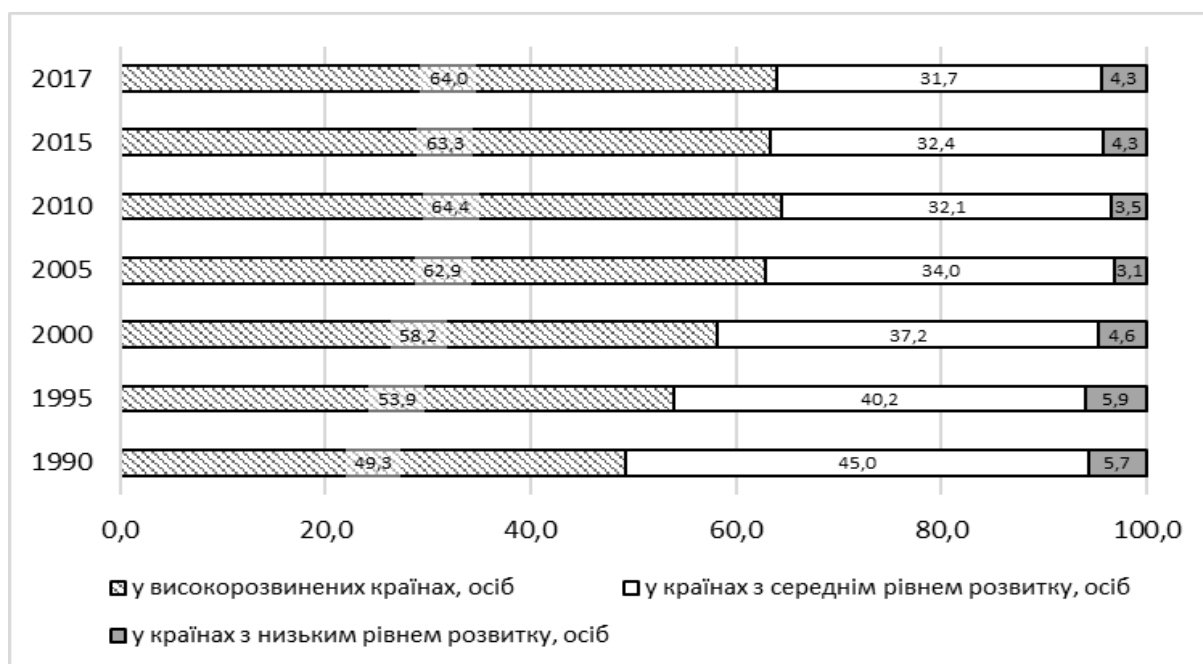


Рис. 2. Структура країн за призначенням міжнародних мігрантів залежно від рівня їхнього розвитку, 1990–2017 роки [17]

Привабливість високорозвинених, у тому числі європейських, країн для міжнародних мігрантів змушує інші країни шукати шляхів для нівелювання негативних наслідків від втрат трудового потенціалу. До числа таких країн належить Україна. Основний виклик для неї – геополітичне розташування між Європою й Азією. З одного боку, це змушує країну розвиватись та стимулює зарубіжних партнерів до інвестицій в економіку України в умовах вищих геополітичних протистоянь. З іншого боку, ризики втрат трудового потенціалу дуже зростають, що особливо загострюється в кризові для України періоди.

Україна входить до числа найбільших донорів людських ресурсів у світі. Згідно даних ООН, у 2017 році вона обіймала 8 позицію, що відображено в таблиці 1.

Розвинуті країни майже завжди проводять селективну міграційну політику, контролюючи тиск мігрантів на ринок праці та прагнучи залучити той трудовий потенціал, якого потребує економіка. Зазвичай це робітничі кадри – для країн, які потерпають від їх браку, як от в Європі, а також особи з високими інтелектуальними здібностями. Прикладом грамотної політики залучення інтелекту з усіх країн світу є США. Історично ця держава сформувалася за рахунок колоніальних переселень з таких європейських країн як Великобританія, Італія та Франція, які об'єдналися в єдину американську націю 4 липня 1776 року з прийняття Декларації незалежності Сполучених Штатів. Сьогодні найбільшу кількість трудових мігрантів сюди постачають Канада, Мексика, Індія та Великобританія. Основними мотивами для них виступають: внутрішня невтішна ситуація на ринках праці, перенаселення, значна різниця в рівнях оплати праці, доходів населення, велика площа кордону і слабка його захищеність, тобто, загалом економічні мотиви. Окремим блоком виступають проблеми насильства в країнах Гватемали, Гондурасу та Сальвадору, жителі яких шукають притулку у США. Серед привабливих чинників проживання в цій країні можна виділити: достойний рівень заробітної плати, гарні умови праці, кращі можливості для реалізації свого потенціалу, високий рівень життя, перспективи створення та ведення бізнесу, політичні та соціальні гарантії, шанс отримати громадянство, плідна інтеграція, якісне медичне обслуговування, туризм і освіта.

В кожен конкретний момент, дія певних чинників є переважаючою і стимулює працівників до прийняття відповідних рішень. Так, маючи гарне місце роботи, яке дозволяє підтримувати добробут сім'ї на достойному рівні, людина швидко прийме рішення про трудову міграцію в умовах активного проведення

воєнних дій чи екологічної катастрофи, адже ніякі гроші не зможуть відновити здоров'я чи повернути членів сім'ї. В той самий час, інколи, перебуваючи за межею бідності, людина приймає рішення про трудову міграцію до місця із незадовільними чи небезпечними умовами праці, з метою забезпечення кращого життя для себе та своєї родини. Таким чином, кожен працівник приймає рішення про трудову міграцію індивідуально, та з урахуванням усіх впливаючих мотиваторів.

Таблиця 1

Місце України серед найбільших донорів міжнародних мігрантів у світі

№	1990 рік	№	2000 рік	№	2017 рік
1	Росія (12,7 млн ос.)	1	Росія (10,7 млн ос.)	1	Індія (16,6 млн ос.)
2	Афганістан (7,3 млн ос.)	2	Мексика (9,6 млн ос.)	2	Мексика (13,0 млн ос.)
3	Індія (6,8 млн ос.)	3	Індія (8,0 млн ос.)	3	Росія (10,6 млн ос.)
4	Бангладеш (5,6 млн ос.)	4	Китай (5,8 млн ос.)	4	Китай (10,0 млн ос.)
5	Україна (5,6 млн ос.)	5	Україна (5,6 млн ос.)	5	Бангладеш (7,5 млн ос.)
6	Мексика (5,0 млн ос.)	6	Бангладеш (5,4 млн ос.)	6	Сирія (6,9 млн ос.)
7	Китай (4,1 млн ос.)	7	Афганістан (4,5 млн ос.)	7	Пакистан (6,0 млн ос.)
8	Великобританія (4,1 млн ос.)	8	Великобританія (3,9 млн ос.)	8	Україна (5,9 млн ос.)
9	Пакистан (3,6 млн ос.)	9	Казахстан (3,6 млн ос.)	9	Філіппіни (5,7 млн ос.)
10	Італія (3,5 млн ос.)	10	Пакистан (3,4 млн ос.)	10	Великобританія (4,9 млн ос.)
11	Німеччина (3,3 млн ос.)	11	Німеччина (3,4 млн ос.)	11	Афганістан (4,8 млн ос.)
12	Казахстан (3,0 млн ос.)	12	Італія (3,1 млн ос.)	12	Польща (4,7 млн ос.)
13	Туреччина (2,5 млн ос.)	13	Філіппіни (3,1 млн ос.)	13	Індонезія (4,2 млн ос.)
14	Мозамбик (2,2 млн ос.)	14	Туреччина (2,8 млн ос.)	14	Німеччина (4,2 млн ос.)
15	Філіппіни (2,0 млн ос.)	15	Палестина (2,8 млн ос.)	15	Казахстан (4,1 млн ос.)
16	Португалія (1,9 млн ос.)	16	Індонезія (2,3 млн ос.)	16	Палестина (3,8 млн ос.)
17	Білорусь (1,8 млн ос.)	17	Польща (2,1 млн ос.)	17	Румунія (3,6 млн ос.)
18	Ефіопія (1,7 млн ос.)	18	Португалія (2,0 млн ос.)	18	Туреччина (3,4 млн ос.)
19	Індонезія (1,6 млн ос.)	19	США (2,0 млн ос.)	19	Єгипет (3,4 млн ос.)
20	Азербайджан (1,6 млн ос.)	20	Південна Корея (2,0 млн ос.)	20	Італія (3,0 млн ос.)

Джерело: [18]

Досвід країн показує, що нехтування міграційними процесами призводить до втрати кваліфікованих спеціалістів та «вимивання» частини населення працездатного віку. Кожна держава задіяна тією чи іншою мірою у світових міграційних процесах на різних етапах свого розвитку, тому необхідно чітко розуміти мотивацію трудової міграції населення [19].

Трудова міграція – переміщення працездатного населення на певний час або назавжди до інших населених пунктів, у тому числі за кордон, з певною частотою (разово, декілька разів, регулярно), що відповідає нормативно-правовим актам приймаючої та сторони походження, з метою отримання вищих доходів з оплати праці чи підприємницького хисту. Дане визначення враховує мотиваційне підґрунтя цього процесу та його роль у розвитку економіки та фінансів країни. Наслідки трудової міграції, відповідно, впливають на багато сфер у країнах еміграції та імміграції: соціальну, політичну, культурну, економічну та фінансову. Сьогодні з появою надшвидких грошових переказів, зростає роль останніх, та змушує знаходити шляхи для оперативного регулювання цих наслідків.

Під час аналізу мотивації трудової міграції, потрібно зосередити увагу на чинниках, які змушують людину діяти (потреби, інтереси, здібності, мотиви і стимули).

Базовим елементом мотиваційного процесу виступають потреби, як глибинні, часом неусвідомлені установки фізіологічного, соціального чи психологічного дискомфорту від нестачі чогось, що необхідно для створення чи підтримки нормальних умов життя та функціонування людини. Будь-яка діяльність людини пов'язана із задоволенням потреб. Оскільки людина є біологічною та соціальною істотою одночасно, вони надзвичайно різноманітні. Історично вони виникають разом з появою людини, а в процесі розвитку людського суспільства змінюються і розвиваються під впливом науково-технічного прогресу, суспільних трансформацій, грошових потоків, модних тенденцій.

Після усвідомлення сутності потреби та способу її задоволення, за допомогою певних предметів чи благ, формується інтерес, який складає чіткий план дій, для її реалізації. Частина життєвого простору де людина почуває себе фізично та психологічно добре складає зону її комфорту. Якщо людина опиняється в ситуації, коли ця рівновага порушується, у неї виникає інтерес до змін. Будь-які зміни в супроводжуються стресом, тому після визначення ступеню важливості потреб, реалізуються лише найважливіші чи найбільш термінові з погляду збереження зони комфорту.

Унікальні властивості і якості конкретного індивідуума, тобто, здібності, визначають шлях реалізації інтересів. Здібності, перш за все, індивідуальні психологічні особливості людини. Вони проявляються в діяльності і є умовою успішності її виконання. Тобто, це певні характеристики особи, що виражають міру освоєння деякої сукупності діяльності. Від них залежить швидкість, глибина, легкість і оволодіння знаннями, вміннями, навичками та компетенціями, проте, здібності не зводяться до знань і умінь. Вони виявляються у діяльності, яка не може здійснюватися без їх наявності.

Реакцією на інтерес є мотив – внутрішня спонукальна діяльність, що формується на основі потреб і може значно відрізнятися у різних людей. Потреби реалізуються в поведінці і діяльності за допомогою мотивів, вони з'являються майже одночасно і проходять аналогічні стадії. Мотиваційна сфера кожної людини змінюється протягом усього життя через вплив різних факторів і відрізняється своєю своєрідністю, що викликає значне розширення кола мотивів, засобів і предметів їх задоволення. Мотиви є внутрішніми спонукальними причинами людини, а їх сила визначається рівнем актуальності потреби, тобто, чим терміновішою є потреба, тим сильнішим є бажання її задовольнити, і тим активніше діє людина.

Зовнішнім спонуканням до дій являється стимул, що характеризується певними матеріальними та нематеріальними благами, що отримує індивід після виконання певної діяльності для задоволення потреб.

Мотив і стимул спонукають до дій, однак відмінність між ними полягає у тому, що мотив це внутрішнє «прагнення» до дій, а стимул, - вплив зовнішніх «чинників», які запускають мотиви. В основі мотиву лежать стимули (підвищення, премія) та особисті причини (інтереси, цінності), а в основі стимулу, - зовнішні чинники (матеріальні та нематеріальні винагороди). Отже, стимуляція стає ефективною лише тоді, коли перетворюється на мотив, приймається особистістю та відповідає певній потребі людини. Стимул, який вимагає неможливих чи неприйнятних дій для конкретної особи, зазвичай не переростає в мотив, а відкидається.

Спонукальні джерела активності особистості включають потреби, інтереси, прагнення, захоплення, здібності, переконання, ціннісні орієнтації, установки, наміри, сподівання, ідеали та формують її мотиваційну сферу. Отже, процес досягнення економічних соціальних і психологічних цілей особистості, через зміну місця проживання, можна вважати міграційною мотивацією (міграційними мотивами). Економічні міграційні мотиви викликані необхідністю покращити своє матеріальне становище та рівень добробуту сім'ї; соціальні – бажанням підвищення соціального статусу, авторитету і престижу; психологічні – розвитком особистості, пізнанні нового, здобутті досвіду, значимості власного існування. Рішення про міграцію представлено схематично на рисунку 3.



Рис. 3. Прийняття рішення про трудову міграцію

На прийняття рішення про міграцію впливає величезна кількість факторів: знання мови, культури, релігії, створені умови для швидкої інтеграції, наявність успішних прикладів міграції серед знайомих, родичів, близьких, сформована нормативно-правова база країни, з якої мігрують та країни, що приймає, збереження соціальних гарантій, полегшена процедура нострифікації для висококваліфікованих фахівців, вартість та економічна доцільність міграції, освітня міграція.

Сучасні міграційні тенденції робочої сили включають:

- всеохоплюючий характер (участь беруть усі країни світу);
- висхідну спрямованість (рух до високорозвинених країн з країн, що розвиваються та мають перехідну економіку);
- горизонтальну інтелектуальну міграцію (переміщення висококваліфікованих фахівців між розвиненими чи промисловими країнами та всередині них);
- поживлення міграційних процесів між країнами з перехідною економікою та між країнами, що розвиваються;
- глобальний тренд міграційної активності;
- міграцію науково-технічних кадрів до країн, що розвиваються;
- появу «молодої міграції» (переселення з освітньою метою та для покращення умов життя, що загрожує перерости у постійну міграцію);
- зростання частки незаконної міграції.

Отже, трудова міграція населення формується в площині багатьох факторів. Їх розподіл можна здійснювати за різними підходами:

- суб'єктивним – залежно від суб'єкта міграційної поведінки, тобто окремої людини (особистісна, внутрішня мотивація), групи людей (сімейна, колективна мотивація), населення (суспільна мотивація);
- середовища формування – внутрішнього, пов'язаного з перебуванням людини (мікро- і мезо-), чи зовнішнього (макро-), що відображає різні процеси суспільного розвитку.

Фактори мотивації трудової міграції залежно від середовища формування включають різні явища і процеси, пов'язані з повсякденною життєдіяльністю людини, а також трендами розвитку вищого порядку – загальнодержавного і глобального, що представлено на рисунку 4.

Процес міграції ставить ряд питань перед тими, хто прагне переїхати, зокрема, джерела покриття витрат на переїзд та облаштування на новому місці, організації наймання на роботу та визначення умов та оплати праці, необхідності підвищення кваліфікації, продовження навчання чи зміни профілю, розгляд можливостей отримання соціальної допомоги, медичного страхування, обслуговування, адаптації до культури, релігії, кліматичних умов.



Рис. 4. Прийняття рішення про трудову міграцію з урахуванням середовища формування

Через зміну місця проживання, працівник може стикнутися з необхідністю особистих перетворень, через відмінні професійні традиції, вимоги, етичні норми, до яких він змушений пристосовуватись. В ідентичних зовнішніх умовах працівники по-різному розцінюють доцільність трудової міграції через перелік особистісних відмінностей: структури їх інтересів та цінностей, потреб, відношення до умов життя та праці, що формують суб'єктивні чинники міграції. Процес міграції обов'язково включає об'єктивні та суб'єктивні чинники та є засобом задоволення базових потреб працівника.

Серед причин, які змушують людину мігрувати виділяють економічні (наявність країн із різним рівнем соціально-економічного розвитку, стан національного ринку праці і тенденцій його розвитку, наявність потреби у висококваліфікованих працівниках та структурного безробіття, функціонування транснаціональних корпорацій, зростання масштабів міграції капіталу) та неекономічні (політико-правові, військові, релігійні, національні, сімейні, етнічні, екологічні, освітньо-культурні, психологічні). Можна стверджувати, що економічні причини формують базис для трудової міграції, тобто створюють необхідні умови, однак, часто міграція не відбувається доти, доки не з'являється якість внутрішні рушійні рили (певна подія в особистому житті, яка підштовхне до руху). Отже, хоча економічні умови відіграють домінуючу роль у процесі трудової міграції, їх достатність проявляється лише у взаємозв'язку та взаємозалежності з іншими факторами. Зовнішні і внутрішні мотиваційні впливи спрацьовують в одному напрямі і людина рухається з місця.

Під впливом світової глобалізації, міграційні процеси капіталів значно пришвидшилися, протягом останніх 20 років. Однак, історично людський капітал має меншу мобільність, порівняно з грошима, товарами чи ідеями, адже людина завжди належить якійсь певній країні, її пересування залежить від переліку документів та дозволів (паспорт, віза, дозвіл на проживання та трудову діяльність) та кон'юнктури ринку. Негативні наслідки світової фінансово-економічної кризи погіршили ситуації на більшості внутрішніх ринків праці, зріс рівень безробіття та навантаження на державні бюджети різних країн, що викликало потужні міграційні рухи трудових ресурсів і зміну світового міграційного порядку. Уряди країн переглядають свої міграційні політики та намагаються захистити свою національну робочу силу через лімітування доступу на внутрішній ринок дешевої низькокваліфікованої іноземної робочої сили. Поляризація країн здійснює значний міграційний тиск бідних країн на багаті, що проявляється у галоупючих темпах росту частки нелегальної трудової міграції. А національні інтереси окремих держав часто вступають у конфлікт із концепцією прав людини. Наріжним питанням є розв'язання протиріччя між інтересами країн-донорів та країн-реципієнтів, що полягає у компенсації витрат за постачання робочої сили. Країна-постачальник зацікавлена у виїзді поодиноких працівників, що будуть здійснювати грошові перекази членам своєї родини на батьківщину і таким чином стимулювати внутрішню економіку, через вливання іноземного капіталу у сферу споживання. Країна-призначення навпаки прагне щоб емігранти переїздили з членами своєї родини, що залишить зароблені ними кошти всередині країни і буде збільшувати попит на товари і послуги в її межах та підвищувати рівень економічного розвитку.

Висновки. На основі викладеного можна зробити висновок, що наукова думка про мотиваційні передумови та чинники трудової міграції поки перебуває на стадії формування, оскільки в літературі залишаються елементи невизначеності. Розвитку теоретичних положень щодо розуміння стимулюючих факторів міжнародної трудової міграції сприятиме визначення сутності цього процесу з урахуванням його мотиваційного підґрунтя, аналіз динаміки чисельності міжнародних мігрантів за країнами призначення у розрізі рівня розвитку країн, розкриття змісту та ролі структурних складових мотивації, які змушують людину діяти, обґрунтування авторського підходу до теоретичного бачення процесу прийняття рішення про трудову міграцію з урахуванням середовища його формування, аналіз провідних світових тенденцій трудової міграції та переваги і недоліки від їх розвитку для країн-учасниць міграційних процесів. Перспективи подальших досліджень пов'язуємо з аналізом провідного світового досвіду у галузі застосування дієвих механізмів регулювання трудової міграції з урахуванням національних інтересів держави, та надання рекомендацій щодо їх застосування на теренах української економіки.

Література

1. Малиновська О. А. Міграційна політика: глобальний контекст та українські реалії : монографія / О. А. Малиновська. – К. : НІСД, 2018. – 472 с.
2. George J. Borjas, 2009. "The Analytics of the Wage Effect of Immigration", NBER Working Papers 14796, National Bureau of Economic Research, Inc.
3. Coerced and free migration: global perspectives / ed. D. Eltis. – Stanford, California : Stanford UP, 2002. – 447 p. – (The making of modern freedom). – ISBN 0-8047-4454-8
4. Ионцев В. А. Международная миграция: населения: теория и история изучения / Ионцев В. А. – М. : Диалог - МГУ, 1999. – 370 с.
5. Массей Д. Синтетическая теория международной миграции (перевод с англ. А. Н. Каменского и И. В. Ивахнюк) // Мир в зеркале международной миграции. – 2002. – Вып. 10. – С. 132–148. – (Научная серия: Международная миграция населения: Россия и современный мир).
6. Ravenstein E. The Laws of Migration / E. Ravenstein // Journal of the Royal Statistical Society. – 1889. – Vol. 52. – P. 241–301.
7. Sassen S. The Mobility of Labor and Capital. A Study in International Investment and Labor Flow / Sassen S. – Cambridge : Cambridge University Press, 1988. – 224 p.
8. Бублій М.П. Фактори міграції робочої сили та особливості її статистичного обліку [Електронний ресурс] / М.П. Бублій. – Режим доступу : http://www.kbuaa.kharkov.ua/e-book/n_1_2008/doc/5/03.pdf
9. Лібанова Е. М. Населення України. Трудова еміграція в Україні / Лібанова Е. М., Позняк О. В. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2010. – 233 с.
10. Садова У. Я. Міграція та її місце у гармонізації розвитку територіальних суспільних систем / Садова У. Я. // Демографія та соціальна економіка. – 2009. – № 1. – С. 29–36.
11. Хомра О. У. Ситуація на ринку праці як чинник міграційної рухливості населення / О. У. Хомра // Демоекономічні дослідження. – К. : Ін-т економіки НАН України, 1995. – С. 58.
12. Колот А. М. Мотиваційний менеджмент / А. М. Колот, С. О. Цимбалюк. – К. : КНЕУ, 2014. – 479 с.
13. Семикіна М.В. Деформація мотиваційних чинників у сфері праці як передумова формування міграційних настроїв вітчизняних працівників [Електронний ресурс] / М.В. Семикіна, А.В. Мельник, В.О. Кабай // Вісник Черкаського університету. Серія «Економічні науки». – Черкаси, 2017. – № 4 (частина 1). – С. 95–106. – Режим доступу : <http://econom-ejournal.cdu.edu.ua/issue/viewIssue/207/112>
14. Семикіна М. В. Мотивація ефективної зайнятості: пошук оптимальної стратегії : монографія / М. В. Семикіна, Н. А. Іщенко. – Кіровоград : КОД, 2012. – 216 с.
15. Петрова І. Л. Мотиваційна система: сучасність та еволюція / І. Л. Петрова // Вісник технологічного університету Поділля. – 2003. – № 4, ч. 1, т. 2. – С. 21–24.
16. Лютак О. З. Соціально-психологічні детермінанти трудової міграції [Електронний ресурс] / О. З. Лютак // Молодий вчений. – 2017. – № 11. – С. 809–813. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2017_11_198.
17. Total international migrant stock / Department of Economic and Social Affairs, The United Nations. URL: http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/data/estimates2/data/UN_MigrantStockTotal_2017.xlsx
18. International migrants by country: Pew Research Centre. URL: <http://www.pewglobal.org/interactives/international-migrants-by-country/>
19. Гальків Л. І. Статистичне оцінювання міграційних процесів в Україні у контексті втрат людського капіталу / Л. І. Гальків // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20 (5). – С. 124–131.

References

1. Malynovska, O. A. (2018). Migrantska polityka: hlobalnyi kontekst ta ukraïnski realii [Migration Policy: Global Context and Ukrainian Realities], Kyiv, NISD, 472 p.
2. George J. Borjas (2009). The Analytics of the Wage Effect of Immigration NBER Working Papers 14796, National Bureau of Economic Research, Inc.
3. Eltis D. (2002). Coerced and free migration: global perspectives, Stanford, California, Stanford UP, 447 p.
4. Ioncev, V. A. (1999). Mezhdunarodnaja migracija naselenija: teoriya i istorija izuchenija [International migration: theory and history of research], Dialog-MGU, Moscow, Russia.
5. Massey D. Sinteticheskaya teoriya mezhdunarodnoy migratsii (perevod s angl. A. N. Kamenskogo i I. V. Ivakhnyuk) [Synthetic theory of international migration] // Mir v zerkale mezhdunarodnoy migratsii. Nauchnaya seriya: Mezhdunarodnaya migratsiya naseleniya: Rossiya i sovremennyy mir, 2002, Vyp. 10, S. 132–148.
6. Ravenstein E. The Laws of Migration // Journal of the Royal Statistical Society. – 1889. – Vol. 52. – P. 241 – 301.
7. Sassen S. The Mobility of Labor and Capital. A Study in International Investment and Labor Flow. – Cambridge: Cambridge University Press, 1988. – 224 p
8. Bublîj M.P. (2008). Faktory`y` migratsiyi robochoyi sy`ly` ta osobly`vosti yiyi staty`stychnogo obliku Retrieved from journal URL: http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/n_1_2008/doc/5/03.pdf
9. Libanova E.M., Poznjak O.V. (2010). Naseennya Ukrayiny`. Trudova emigratsiya v Ukraini. Kyiv. K. In-t demografiyi ta social`ny`x doslidzhen`im. M. V. Ptuxy` NAN Ukrayiny`
10. Sadova U.Ya. (2009). Migratsiya ta yiyi misce u garmonizatsiyi rozvy`tku tery`torial`ny`x suspil`ny`x sy`stem. Demografiya ta social`na ekonomika, 1, 29-36.
11. Xomra O. U. (1995). Sy`tuatsiya na ry`nku praci yak chy`nny`k migratsijnoyi ruxly`vosti naselennya. Demoekonomichni doslidzhenny, K. In-t ekonomiky` NAN Ukrayiny`
12. Kolot, A. M. & Tsymbaliuk, S. O. (2014). Motivatsiyniy menedzhment [Motivational management]. Kiev : KNEU
13. Semykina M. V. Deformatsiia motyvatsiinykh chynnykiv u sferi pratsi yak peredumova formuvannia mihratsiinykh nastroiv vitchyznianskykh pratsivnykiv / M. V. Semykina, A. V. Melnik, V. O. Kabai // Visnyk Cherkaskoho universytetu. Serii «Ekonomichni nauky». – Cherkasy, 2017. – № 4 (chastyna 1). – S. 95–106.
14. Semykina, M.V. and Ishchenko, N.A. (2012), Motyvatsiia efektyvnoi zainiatosti: poshuk optymalnoi stratehii [Motivation for effective employment: finding the optimal strategy], monograph, KOD, Kirovohrad, Ukraine, 216 p
15. Petrova I. L. (2003). Motivatsiynna sistema: suchasnist' ta evoluciya Visnik tehnologichnogo universitetu Podillja, 4, 2, 21–24
16. Lyutak O. Z. (2017). Sotsialno-psihologichni determinanti trudovoi mihratsii. Molodiy vcheniy, 11, 809-813
17. Total international migrant stock (2017). Department of Economic and Social Affairs, The United Nations. URL: http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/data/estimates2/data/UN_MigrantStockTotal_2017.xlsx
18. International migrants by country: Pew Research Centre. URL: <http://www.pewglobal.org/interactives/international-migrants-by-country/>
19. Galkiv L. I. (2010). Statistichne otslnyuvannya mihratsiynih protsesiv v Ukraini u konteksti vtrat lyudskogo kapitalu Naukoviy visnik NLTU Ukraini, 20 (5), 124–131.

Рецензія / Peer review : 26.10.2018 Надрукована / Printed : 05.12.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Семикіна М. В.

УДК 336.1:351.84(0.45)

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-182-186

ОСПОВА Л. В.,
ЗАГРЕБЕЛЬНА Т. М.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ЕФЕКТИВНА СИСТЕМА ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ ЯК УМОВА ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ СОЦІАЛЬНИХ СТАНДАРТІВ

Відмічено посилення негативних тенденцій в соціально-економічній сфері України. Проаналізовано структуру доходів населення України. Обґрунтовано, що номінальне зростання окремих його складових не суттєво вплинуло на покращення соціальних стандартів в Україні. Проведено аналіз бюджетного механізму фінансового забезпечення в Україні. Проведено аналіз частки витрат в ВВП на соціальний захист в Україні та зарубіжних країнах. Окреслено напрямки покращення функціонування системи соціального забезпечення в Україні.

Ключові слова: соціальний захист, соціальне забезпечення, видатки бюджету, децентралізація, джерела соціального захисту, структура фінансування соціального захисту населення, зведений бюджет, державний бюджет, місцевий бюджет.

OSIPOVA L.,
ZAHREBELNA T.

Vinnytsia Institute of Trade and Economic of KNTEU

EFFECTIVE SYSTEM OF SOCIAL SCIENCE FINANCING AS A CONDITION TO INCREASE THE LEVEL OF SOCIAL STANDARDS

The strengthening of negative tendencies in the social and economic sphere of Ukraine in recent years is noted. The indicators of living standards and poverty levels are investigated with the official and international statistics, the income gap of the rich and the poor population in Ukraine and the EU is compared. The income structure of the population of Ukraine is analysed. It is shown that the salary level, social benefits and other received current transfers take 75% of citizens' income. It is proved that nominal growth of these components did not significantly affect the improvement of social standards in Ukraine. The main sources of social expenses funding and their allocation are considered. The analysis of the budget mechanism of financial support, carried out through the implementation of social protection programs, is made. The dynamics of social protection expenses in budgets of different levels in Ukraine is analysed. The emphasis is placed on the restructuring of public finances in the direction of their decentralization in accordance with the concept of reforming local self-government and territorial organization of power in Ukraine. A part of GDP expenses on social protection in Ukraine and foreign countries is analysed. It is shown that the part of GDP expenses on social protection in Ukraine has always been rather high, which is appropriate for the most of the developed countries, but at the same time the size of social expenses per person in Ukraine is rather low. It is proved that, along with low social expenses in Ukraine, there are a lot of problems in financial security of social protection that are related to the structure of financial sources and the effectiveness of financial security of social protection. The directions of improvement of the social security system functioning in Ukraine are outlined. It is stated that the main goal of changes at this level of social protection is to optimize financial payments by reducing of social benefits by eliminating them or transferring them to other sources of funding and increasing the efficiency of using funds within existing social programs.

Key words: social protection, social security, budget expenses, decentralization, sources of social protection, structure of social protection financing of population, consolidated budget, state budget, local budget.

Вступ. Фінансування соціальної сфери є невід'ємною складовою соціально-економічного розвитку будь-якої країни. Стан фінансування соціальної сфери держави визначається рівнем її економіки. Від коштів, які спрямовуються на фінансування соціального забезпечення, залежить рівень життя, добробут населення, соціальний клімат в країні. Досягнення повноцінної і налагодженої системи фінансування потребує значних фінансових затрат і соціальних ресурсів, акумулювання яких повинно здійснюватись на рівні держави. Результативність фінансування соціального захисту населення залежить від діяльності органів влади та ефективного використання бюджетів різних рівнів в умовах децентралізації. Здійснення ефективної політики соціального захисту населення вимагає створення відповідного фінансового механізму її реалізації, здатного забезпечити добробут кожного громадянина України. Однією з передумов якісної системи соціальної сфери є формування та реалізація активної та сильної соціальної політики держави, метою якої є забезпечення належного рівня і поліпшення умов життя населення.

Аналіз досліджень та публікацій. Дослідження багатогранної проблематики фінансового забезпечення соціального захисту населення проводять чимало українських та зарубіжних вчених та практиків, а саме В. Н. Болотіна, Н. Борецька, О. Гаманкова, С. Деверо, С. Корецька, Е. Лібанова, М. Мальований, А. Реут, В. Скуратівський, В. Базилевич, О. Длугопольський, М. Карлін, О. Кириленко, Г. Лопушняк, О. Макарова, А. Мельник, К. Павлюк, О. Сергієнко, А. Сидорчук, В. Скуратівський, В. Тропіна, С. Юрій та ін.

Експериментальна частина. В Україні надалі посилюються негативні тенденції в соціально-економічній сфері: зниження рівня життя, соціальна незахищеність, демографічна криза, неподолане

безробіття, прогресуюча інфляція. За даними ООН близько 80% українців живуть за межею бідності, а за версією американського ділового видання Bloomberg, Україна в 2017 році входила в десятку найбідніших країн світу [1]. Бідність та соціальне відчуження залишаються одним із найвідчутніших викликів. Фактичне зниження соціальних стандартів у поєднанні з підвищенням цін створюють несприятливе середовище для успішного запровадження реформ та зменшення суспільної напруги. Показники вимірювання рівня бідності можуть відрізнятися, проте частка охопленого нею населення залишається значною. Дані ПРООН, оприлюднені під час презентації Доповіді щодо Індексу людського розвитку – 2016, свідчать: «В Україні налічується 1,7 мільйона внутрішньо переміщених осіб, 2,8 мільйона людей з обмеженими можливостями, близько 60% живуть за межею бідності, що визначається як фактичний прожитковий мінімум» [2]. Власне, за показником ІЛР щодо рівня життя Україна займає одне з останніх місць у Європі. «Однак щодо України найбільш песимістичні результати стосуються рівня життя. Хоча протягом 1990–2015 рр. загальне значення ІЛР України зросло на 5,2%, зараз валовий національний дохід (ВНД) нижчий, ніж на початку 1990-х років, коли було вперше проведено оцінку рівня людського розвитку» [3].

За даними офіційної статистики, рівень бідності за витратами нижче фактичного прожиткового мінімуму у I півріччі 2017 р. становив 48,3%, а за доходами нижче фактичного прожиткового мінімуму – 39,4% та показав певне зростання порівняно з попереднім періодом. Рівень абсолютної бідності, розрахований на основі законодавчо встановленого розміру прожиткового мінімуму, навпаки, дещо зменшився та становив 3,7%. Проте рівень бідності за міжнародним критерієм ООН збільшився на 0,1 в. п. і становив 1,9%. Показники відносної бідності у першому півріччі 2017 р. мали тенденції до зростання: рівень бідності за критерієм за витратами (75% медіани сукупних витрат) становив 25,4%, а за критерієм з використанням еквівалентної шкали ЄС (60% медіани сукупних доходів) – 9,7% [4].

Невтішним є також аналіз щодо розриву між доходами багатих та бідних. Якщо у 2006 р. цей розрив був 1:10, у 2016 — 1:30, то у 2017 — 1:40. Тоді як у країнах ЄС такий показник становить 1:5. Звичайним явищем стає бідність працівників не лише у бюджетній сфері, але й у підприємстві [5]. Середня зарплата в Україні становить 190 євро і є найнижчою у Європі [6], а різниця в оплаті праці чоловіків та жінок у I півріччі 2017 р. становила 26,6% [7]. Можна і далі продовжувати досліджувати стан речей на ринку праці, інфляцію, що безумовно відображається на добробуті наших громадян і зниженні соціальних стандартів.

В такій ситуації державна політика у сфері соціального захисту має відновити соціальну справедливість, захистити найбільш вразливі верстви населення. На жаль, нинішню систему соціальної підтримки не можна вважати надто ефективною. Незважаючи на стратегічні пріоритети з її удосконалення, тенденції її розвитку є недостатньо ефективними. Останнім часом значно зросла увага до проблеми фінансового забезпечення соціальної сфери, що передбачає фінансування таких програм, як соціальний захист пенсіонерів (60,16 %), соціальний захист сім'ї, дітей і молоді (24,2 %), соціальний захист на випадок непрацевдатності (5,30 %), соціальний захист ветеранів війни та праці (3,37 %), соціальний захист інших категорій населення (3,95 %), допомога у вирішенні житлового питання (1,85 %), інша діяльність у сфері соціального захисту (0,57 %), соціальний захист безробітних (0,18 %), фундаментальні та прикладні дослідження і розробки у сфері соціального захисту (0,01 %) [8].

Аналіз структури доходів населення України, показує, що майже 4/5 усіх доходів населення формується за рахунок заробітної плати і соціальної допомоги та інших одержаних поточних трансфертів, трохи більше (1/5) – за рахунок прибутку та змішаного доходу і доходу від власності (рис. 1).

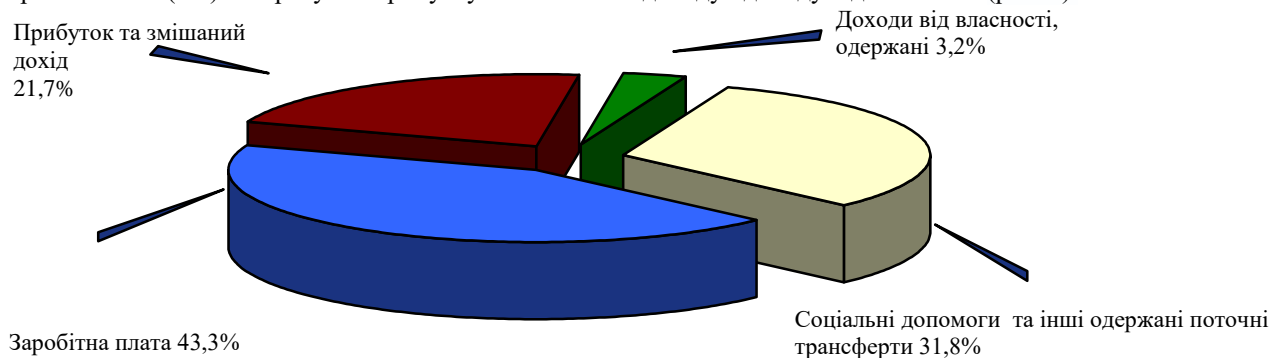


Рис. 1. Структура доходів населення у III кварталі 2017 року

Розроблено на основі [8].

Дослідження показує збільшення питомої ваги заробітної плати у структурі доходів населення, яка за III квартал 2017 року становила 43,3 % проти 40,2 % у III кварталі 2016 року, що складає найбільшу частку в сукупних доходах зайнятого населення і є основним джерелом доходів [9]. На жаль, зростання заробітної плати поглинає інфляція та зростанням індексу цін. Друга вагома частка в доходах – соціальна

допомога та інші одержувані поточні трансферти. Але існує істотна різниця між прожитковим мінімумом, установленим державним бюджетом, за показником якого розраховуються основні розміри соціальних виплат, та фактичним прожитковим мінімумом, що обраховується Мінсоцполітики згідно зі ст. 5 Закону України «Про прожитковий мінімум». Отже, з 1 січня 2018 р. прожитковий мінімум становить 1700 грн, фактичний – 3128 грн (з урахуванням суми обов'язкових платежів 3587 грн); із 1 липня – 1777 та 3261 грн (з урахуванням суми обов'язкових платежів 3745 грн), із 1 грудня прожитковий мінімум становив 1853 грн, фактичний розмір прожиткового мінімуму у цінах жовтня 2018 року у розрахунку на місяць на одну особу становить 3285 грн (з урахуванням суми обов'язкових платежів 3771 грн) [10; 11]. Останнє спричинило погіршення становища соціально незахищених верств населення, особливо тих, для кого значна частина витрат – лікарські засоби та комунальні послуги.

Заробітна плата слугує одним зі шляхів підвищення рівня та якості життя в Україні, а соціальне забезпечення служить певним інструментом для вирішення однієї з найгостріших проблем – соціальної проблеми нерівності особистих доходів людей. Гідний рівень життя повинен дістати конкретне закріплення у соціальному законодавстві України та стати орієнтиром для визначення розмірів заробітної плати, пенсії та інших соціальних виплат. Саме досягнення гідного рівня життя є основною метою соціальної політики держави та загальної системи соціального захисту населення, одним із найважливіших принципів права соціального забезпечення.

В Україні фінансування соціальних видатків розподіляється між державним і місцевими бюджетами, але питання щодо формування ефективної системи фінансового забезпечення соціальної сфери протягом тривалого часу залишається суперечливим. При цьому фінансування соціальних послуг, які безпосередньо споживає населення, здебільшого здійснюється за рахунок коштів місцевих бюджетів (рис. 2).

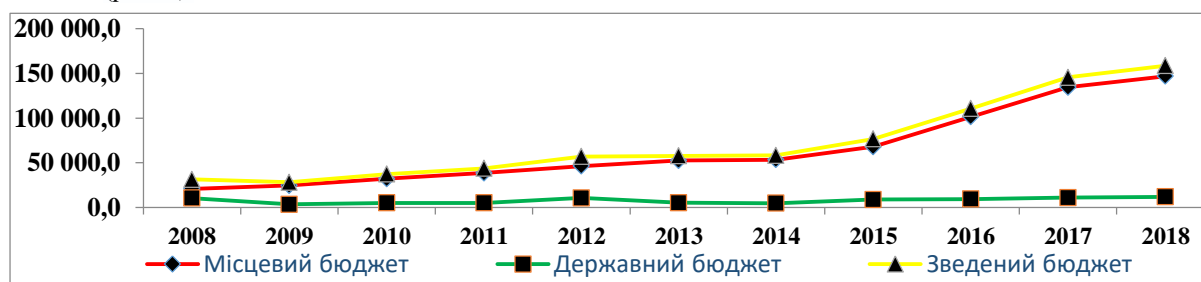


Рис. 2. Динаміка витрат на соціальний захист у бюджетах різних рівнів в Україні, млн грн.
Розроблено на основі [9]

За допомогою бюджетного механізму впорядковується процес фінансового забезпечення соціального захисту, що відбувається через реалізацію програм соціального захисту населення. В період з 2010 по 2012 рік на рівні держави здійснювалася робота з удосконалення бюджету шляхом посилення соціальної підтримки з боку держави, реформування системи пільг окремим категоріям населення, що сприяло підвищенню рівня добробуту найменш захищених верств населення. В останні роки в багатьох країнах світу, зокрема і в Україні, спостерігається послаблення соціальної ролі держави, що викликано, насамперед, кризою державних фінансів. Нині триває процес перебудови державних фінансів, започаткований в 2014–2015 рр. у напрямі їх децентралізації відповідно до концепції реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні. Основними повноваженнями органів місцевого самоврядування базового рівня у сфері соціального захисту населення визначено забезпечення розвитку об'єктів соціального та культурного призначення та надання соціальної допомоги через територіальні центри. Структурні підрозділи територіальних органів центральних органів виконавчої влади на базовому рівні уповноважені також надавати ряд послуг соціального захисту населення, зокрема здійснювати виплату пенсій, субсидій, компенсацій, забезпечення надання пільг тощо. Такий розподіл повноважень необхідний задля підвищення доступності та якості соціальних послуг, збільшення обсягу послуг, що надаються вразливим верствам населення, розширення потенціалу органів місцевого самоврядування щодо соціального захисту населення [12]. В Україні за період 2012–2016 рр. коефіцієнт децентралізації витрат бюджетів на соціальний захист та соціальне забезпечення становив у середньому близько 40% [13]. Прогнози свідчать, що бюджет 2019 року передбачає незначне зростання соціальних стандартів на рівні 9%, це буде означати, що матеріальний стан людей, чії доходи залежать від прожиткового мінімуму не просто збережеться, але і почне повільно покращуватися. Вперше за останні роки покращення відбудеться на 2%.

Проте, наскільки достатнім є рівень фінансування однієї з основних функцій держави – соціального захисту – можна робити висновки з аналізу обсягів структури державних витрат на соціальний захист та соціальне забезпечення у їх загальній сумі та у відсотках до ВВП. Структура витрат на соціальний захист та соціальне забезпечення у відсотках до ВВП представлена на рис. 3.

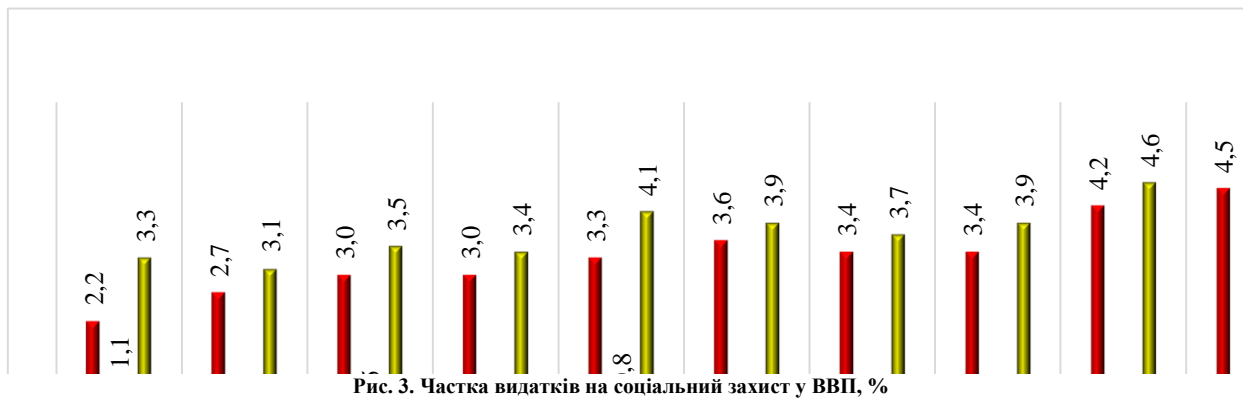


Рис. 3. Частка видатків на соціальний захист у ВВП, %

Розроблено на основі [9].

Особливу роль у фінансуванні соціального захисту впродовж багатьох років відіграє відсоток у зведеному бюджеті. Значний його приріст припадає на період 2016–2018 років, а саме 4,6–4,9%. Аналіз тенденцій фінансування системи соціального захисту дозволяє зазначити про суттєве збільшення номінальних обсягів цих витрат. Так, номінальний обсяг витрат на соціальний захист та соціальне забезпечення з державного бюджету до 2015 року збільшилися у 3,28 разу, а з місцевого бюджету – в 8,7 разу. Видатки Зведеного бюджету України на соціальний захист та соціальне забезпечення в 2016 році становлять 251227,7 млн грн (30 %), що більше ніж у 2015 році на 4,06 %. Так, у 2015 році бюджетне фінансування функцій соціального захисту та соціального забезпечення населення складало 176339,84 млн грн, що становило 25,94% видатків Зведеного бюджету України та 8,91% ВВП [9].

Однак варто відмітити, що високу частку соціальних видатків у структурі ВВП не завжди можна розглядати як ознаку високого рівня соціального захисту. Частка витрат на соціальний захист у ВВП України завжди була доволі високою, що притаманно більшості розвинених країн світу. В останні роки за цим показником Україну випереджає лише одна країна ОЕСР – Франція. Розмір соціальних витрат на душу населення в Україні є доволі низьким. Серед 35 країн за розміром соціальних витрат на душу населення Україна знаходиться на 32-му місці з середнім показником за досліджуваний період 1925,6 дол. за паритетом купівельної спроможності. Наприклад, у Польщі цей показник становить 3781,3 дол., Естонії – 3258,6 дол., Чехії – 4959,5 дол. Найбільший розмір має Люксембург – 18642,2 дол., що у дев'ять разів більше, ніж в Україні [14].

Проведене дослідження засвідчило, що, незважаючи на високу частку соціальних витрат у ВВП, їх абсолютний розмір в Україні є доволі низьким порівняно з країнами ЄС, ОЕСР та деякими країнами СНД. Водночас поряд із низькими розмірами соціальних витрат в Україні існує чимало проблем фінансового забезпечення соціального захисту, які пов'язані зі структурою фінансових джерел та ефективністю фінансового забезпечення соціального захисту. Тому головною метою змін на цьому рівні соціального захисту є оптимізація фінансових виплат за рахунок як скорочення невласливої державної системи соціального захисту соціальної допомоги (пільг) шляхом ліквідації або переведення на інші джерела фінансування (включення у систему загальнообов'язкового державного соціального страхування або переведення на добровільне страхування), так і підвищення ефективності використання коштів у межах наявних соціальних програм.

Пріоритетними завданнями щодо реформування першого рівня системи соціального захисту в Україні повинні бути: створення загальної системи соціального моніторингу, оцінки та планування соціальних державних видатків; монетизація соціальних пільг; децентралізація системи соціальних послуг; реформування державного забезпечення та надання соціальних пільг та послуг окремим категоріям населення за рахунок бюджетних ресурсів; регулювання механізму надання соціальної допомоги та соціальної підтримки непрацевдатним і малозабезпеченим громадянам; покращення якості та доступності послуг у сфері соціального захисту населення; вдосконалення порядку бюджетного планування та прогнозування видатків бюджетів різних рівнів на соціальний захист з метою наближення до реальних показників їх фінансового забезпечення; поступовий перехід до політики, спрямованої на зростання доходів населення, щоб кожний працюючий громадянин міг за рахунок власних коштів забезпечити себе необхідними соціальними послугами, що в кінцевому підсумку повинно створити умови для підвищення рівня соціальних стандартів та їхнього фінансового забезпечення в Україні до загальноєвропейського.

Висновки. Таким чином, в сучасних умовах проблема соціального захисту повинна вирішуватися шляхом трансформації політики доходів населення, а не через збільшення їх фінансування за рахунок державних коштів. Від політики встановлення системи державного захисту необхідно поступово переходити до політики, спрямованої на зростання індивідуальних доходів населення, щоб кожна працююча людина могла за рахунок власних коштів забезпечити себе необхідними соціальними послугами [12].

Також, подальше реформування складових соціального захисту населення сприятиме удосконаленню цього суспільного інституту. Формування нової концепції розвитку системи соціального

захисту вимагає перегляду всього спектру державної соціальної допомоги (пільг) та джерел їх фінансування. Важливим напрямком є децентралізація системи надання соціальних послуг, територіальне наближення надання послуг до місця проживання їх отримувачів, посилення відповідальності органів місцевого самоврядування за якість надання соціальних послуг та ефективне використання коштів на соціальний захист населення. Тому основними напрямками вдосконалювання механізму фінансового забезпечення соціальної сфери повинні стати: посилення відповідальності за нецільове використання коштів; оптимальне розмежування повноважень щодо здійснення видатків між органами влади всіх рівнів; залучення неурядових організацій до надання соціальних послуг із метою підвищення їх якості тощо. Лише комплексне впровадження окреслених заходів дасть змогу досягти підвищення ефективності фінансування соціальної сфери та покращання якості життя населення як основної мети реалізації соціально-економічної політики держави.

Література

1. ООН: Близько 60% українців живуть за межею бідності. URL: <http://www.pravda.com.ua/news/2017/03/30/7139761/>
2. Доповідь ПРООН: Україна зайняла 84 місце серед 188 країн світу. URL: <http://www.un.org.ua/ua/informatsiinyi-tsentri/news/4089-dopovid-proon-ukraina-zainiala-84-e-mistse-sered-188-krain-svitu>
3. Індекс людського розвитку: Україна падає, що робити. URL: <http://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/ourperspective/ourperspectivearticles/2017/04/13/-html>
4. Інформація щодо рівня життя населення у 2017 році. Додатки : інформаційно-аналітична записка Мінсоцполітики / Федерація професійних спілок України. URL: <http://expert.fpsu.org.ua/news/392-informatsiya-shchodo-rivnya-zhyttia-naseleennya-u-2017-rotsi>
5. Що в Україні погіршувало ситуацію з правами людини у 2017? URL: <http://vgoru.org/index.php/prava-lyudini/item/24293-shcho-v-ukraini-pohirshovalo-sytuatsiiu-z-pravamy-liudyny-u-2017>
6. В Україні середня зарплата становить 190 євро і є найнижчою в Європі / Центр інформації про права людини. URL: https://humanrights.org.ua/material/v_ukrajini_serednja_zarplata_skladaje_190_jevro_i_je_najnizhchojiu_v_jevropi
7. Навіть за Держстатом в Україні чоловіки заробляють на 27% більше за жінок / Центр інформації про права людини. URL: https://humanrights.org.ua/material/navit_za_derzhstatom_v_ukrajini_choloviki_zarobljaiut_na_27_bilshe_za_zhinok
8. Соціальний захист та соціальне забезпечення. Бюджетні видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення. URL: <http://www.minfin.gov.ua/news/bjudzhet/socialnij-zahist-ta-socialne-zabezpechennja>
9. Видатки бюджету України. URL: <http://cost.ua/budget/expenditure>
10. Прожитковий мінімум 2018 року. URL: <https://www.budgetnyk.com.ua/article/69-yakim-bude-rozmr-projtkovogo-mnimumu-2018-roku>
11. Офіційний сайт Департаменту соціального захисту населення. URL: <http://dszn-zoda.gov.ua/>
12. Осіпова Л. В. Фінансове забезпечення соціального захисту населення в Україні: сучасний стан та перспективи / Л. В. Осіпова, В. Г. Плахтій // Проблеми економіки та політичної економії. – 2018. – № 1. – С. 125–139. URL: <http://politeco.nmetau.edu.ua/uk/journal/6>
13. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. URL: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>
14. Статистичні дані ОЕСР. URL: http://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?datasetcode=SOCX_AGG&lang=en

References

1. OON: Blyzko 60% ukrainsiv zhyvut za mezheiu bidnosti. URL: <http://www.pravda.com.ua/news/2017/03/30/7139761/>
2. Dopovid PROON: Ukraina zainiala 84 mistse sered 188 krain svitu. URL: <http://www.un.org.ua/ua/informatsiinyi-tsentri/news/4089-dopovid-proon-ukraina-zainiala-84-e-mistse-sered-188-krain-svitu>
3. Indeks liudskoho rozvytku: Ukraina padaie, shcho robyty. URL: <http://www.ua.undp.org/content/ukraine/uk/home/ourperspective/ourperspectivearticles/2017/04/13/-html>
4. Informatsiia shchodo rivnia zhyttia naseleennia u 2017 rotsi. Dodatky : informatsiino-analychna zapyska Minsotspolityky / Federatsiia profesiinykh spilok Ukrainy. URL: <http://expert.fpsu.org.ua/news/392-informatsiya-shchodo-rivnya-zhyttia-naseleennya-u-2017-rotsi>
5. Shcho v Ukraini pohirshovalo situatsiiu z pravamy liudyny u 2017? URL: <http://vgoru.org/index.php/prava-lyudini/item/24293-shcho-v-ukraini-pohirshovalo-sytuatsiiu-z-pravamy-liudyny-u-2017>
6. V Ukraini serednia zarplata stanovyt 190 yevro i ye nainyzhchoiu v Yevropi / Tsentr informatsii pro prava liudyny. URL: https://humanrights.org.ua/material/v_ukrajini_serednja_zarplata_skladaje_190_jevro_i_je_najnizhchojiu_v_jevropi
7. Navit za Derzhstatom v Ukraini choloviki zarobljaiut na 27% bilshe za zhinok / Tsentr informatsii pro prava liudyny. URL: https://humanrights.org.ua/material/navit_za_derzhstatom_v_ukrajini_choloviki_zarobljaiut_na_27_bilshe_za_zhinok
8. Sotsialnyi zakhyst ta sotsialne zabezpechennia. Biudzhetni vydatky na sotsialnyi zakhyst ta sotsialne zabezpechennia. URL: [http://www.minfin.gov.ua/news/bjudzhet/socialnij-zahist-ta-socialne-zabezpechennia](http://www.minfin.gov.ua/news/bjudzhet/socialnij-zahist-ta-socialne-zabezpechennja)
9. Vydatky biudzhetu Ukrainy. URL: <http://cost.ua/budget/expenditure>
10. Prozhytkovyi minimum 2018 roku. URL: <https://www.budgetnyk.com.ua/article/69-yakim-bude-rozmr-projtkovogo-mnimumu-2018-roku>
11. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi kaznacheiskoi sluzhby Ukrainy. URL: <http://dszn-zoda.gov.ua/>
12. Osipova L. V. Finansove zabezpechennia sotsialnoho zakhystu naseleennia v Ukraini: suchasnyi stan ta perspektyvy / L. V. Osipova, V. H. Plakhtii // Problemy ekonomiky ta politychnoi ekonomii. – 2018. – № 1. – S. 125–139. URL: <http://politeco.nmetau.edu.ua/uk/journal/6>
13. Ofitsiinyi sait Derzhavnoi kaznacheiskoi sluzhby Ukrainy. URL: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/index>
14. Statytychni dani OESR. URL: http://stats.oecd.org/viewhtml.aspx?datasetcode=SOCX_AGG&lang=en

Рецензія / Peer review : 31.10.2018 Надрукована / Printed : 07.12.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Ткачук О. М.

УДК 331.103:331.2:658(043.3)

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-187-190

РОМАНЕЦЬ Т. В.

Хмельницький національний університет

РИЗИКИ ПРИ ЗАСТОСУВАННІ НОРМУВАННЯ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті класифікуються та розглядаються ризики, що виникають на виробничих підприємствах за умови застосування нормування праці. Розподіл ризиків на зовнішні та внутрішні дає змогу якісніше визначити вплив та умови виникнення ризиків. Окрім того, в статті наводяться шляхи усунення або мінімізації розглянутих ризиків.

Ключові слова: ризики нормування праці, фактори ризику.

ROMANETS T.

Khmelnitskyi National University

RISKS IN APPLYING LABOR RATIONING IN ENTERPRISES

The purpose of the paper is to identify the internal and external factors that shape the company's risks when using labor rationing and to find optimal managerial decisions that will minimize them in time or prevent them from occurring altogether. Rationing labor at manufacturing enterprises is intended to increase labor productivity, improve production planning and strengthen control over compliance with the approved production plan. Accordingly, the whole technological and logistic system of the enterprise is optimized. Risk is an activity in uncertain situations. And quite often, business executives have to deal with risks. It is no exception to the use of standardization of labor at a production enterprise. These risks can be internal and external. Internal risks in the application of standardization of labor should include lowering the quality of products by giving preference to the quantitative aspect of production, violation of the rules of technological servicing and repair of equipment due to excessive intensification of production, lack of qualifications of specialists in the standardization of labor and the complexity and complexity of establishing norms of labor, will lead to the loss of qualified personnel and will require additional costs for learning newly accepted. External risk factors in the application of labor standardization include legislative regulation of regulation and remuneration, which always protects the interests of workers, dependence on suppliers, which in the case of late delivery of raw materials leads to a simple production. In today's conditions, when deciding on the introduction of a labor standardization work, the head must take into account all the benefits of such work and take into account all possible risks, in advance to take care of ways to overcome them.

Keywords: labour rationing risk., risk factors.

Постановка проблеми. Нормування праці на виробничих підприємствах покликане підвищити продуктивність праці, покращити планування виробництва та посилити контроль за дотриманням затвердженого виробничого плану. Відповідно до цього оптимізується вся технологічна та логістична система підприємства.

Однак, в сучасних реаліях бізнесу досить часто виникає ситуація, що встановлені норми праці неможливо виконати з різних об'єктивних або суб'єктивних причин. При цьому з боку держави законодавча база повністю захищає працівників, залишаючи підприємців наодинці з цілою низкою проблем. Це вимагає від керівництва швидких управлінських рішень для мінімізації витрат.

Тому, плануючи введення на підприємстві нормування праці та відрядної системи оплати праці, топ-менеджерам варто ознайомитись із можливими ризиками цього кроку та завчасно передбачити шляхи їх подолання.

Аналіз останніх публікацій. Проблемою виникнення ризиків при застосуванні нормування праці на підприємстві займалася незначна кількість вчених-економістів. Це зумовлено впевненістю, що в даному питанні достатньо законодавчого регулювання. Проте вивченням ризиків у цій сфері займалися Гребешкова О.М., Грещак М.Г., Коцюба О.С., Олійник О.О.

Мета статті полягає у визначенні внутрішніх та зовнішніх факторів, що формують ризики підприємства під час використання нормування праці та у пошуку оптимальних управлінських рішень, що дозволять вчасно їх мінімізувати або взагалі запобігти виникненню.

Виклад основного матеріалу. Ризик – це діяльність, пов'язана з подоланням невизначеності в ситуації неминучого вибору, у процесі якого існує можливість кількісно і якісно оцінити імовірність досягнення передбаченого результату, невдачі і відхилення від мети [1]. В ході запровадження нормування праці на підприємстві, його керівництво стикається із внутрішніми та зовнішніми ризиками. Їх класифікацію надано на рис. 1. Як видно з малюнка, першим внутрішнім чинником, що здатен сформувати ризик, є зниження якості продукції. Такі факти мають місце під час послаблення уваги до якості продукції з боку виконавців технологічних операцій з метою спрямування всіх зусиль на кількісний аспект роботи [2], оскільки для робітників більша кількість виготовленої продукції означає більшу заробітну плату. Цьому сприяє встановлення колективної (бригадної) форми оплати праці. В цьому випадку, важко знайти винуватців порушення технологічної дисципліни. Застосування ж індивідуальної відрядності дозволяє посилити контроль за якістю продукції, що виходить з кожного конкретного робочого місця. Проте, користуватись індивідуальними нарядами на виконання робіт доцільно лише в тому випадку, коли можна

облікувати кількість продукції, виготовленої одним робітником за певний період. До таких робіт слід віднести роботи з обробки металів, зварювальні роботи, деякі види будівельних робіт тощо. На практиці доводиться стикатися з громіздкою, технічно складною продукцією, виробництво якої одним робітником є неможливим, а поопераційний облік її виготовлення ускладнює ведення бухгалтерського обліку. Саме така продукція і є найбільш ризикованою в аспекті зниження якості. Вимірником ризику в такій ситуації стають збитки підприємства від виготовлення продукції, яку неможливо реалізувати через брак, або її реалізація відбувається із суттєвими знижками.

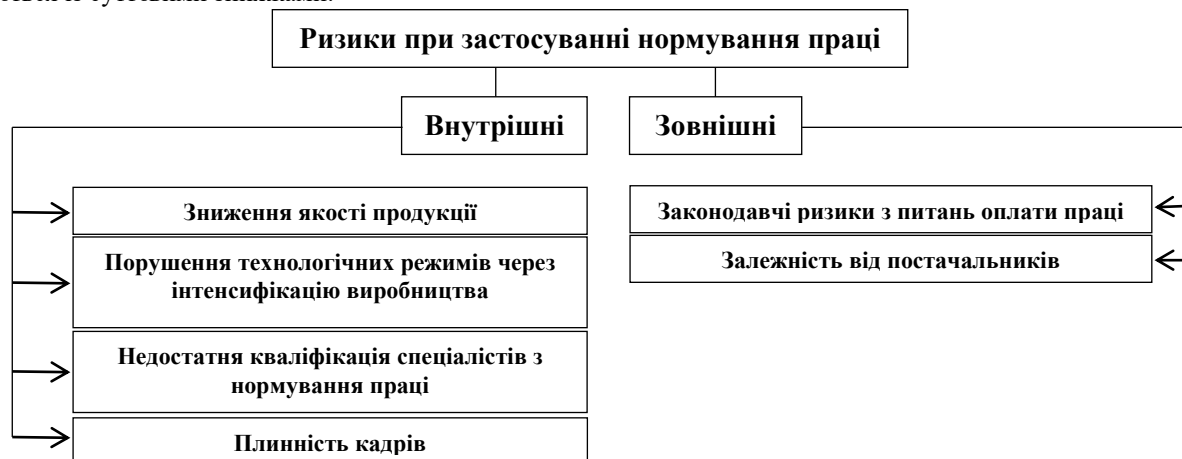


Рис. 1. Класифікація ризиків під час застосування нормування праці на підприємстві

Для подолання цього фактору ризику варто приділити більше уваги контролю точності виконання технологічних операцій з боку безпосередніх керівників (змінних майстрів, бригадирів, начальників цехів) та інженерно-технічного персоналу (технологів, інженерів-конструкторів). На великих підприємствах з метою контролю якості створюються лабораторії та відділи технічного контролю, проводиться сертифікація виробництва на відповідність конкретним системам якості. Ще одним додатковим методом подолання ризику зниження якості продукції є чітке дотримання законодавства про працю. Зокрема, частини 3 статті 112 Кодексу законів про працю України від 10.12.1971 № 322-VIII, де вказано, що повний брак з вини працівника оплаті не підлягає, частковий брак з вини працівника оплачується залежно від ступеня придатності продукції за зниженими розцінками [3].

Наступним внутрішнім чинником, що провокує ризик під час застосування нормування праці, є спокуса порушення оптимальних режимів технологічних процесів, їх надмірної інтенсифікації, недодержання регламенту обслуговування машин, техніки безпеки [2]. Найчастіше такий ризик виникає при встановленні непрямої відрядної системи оплати праці для обслуговуючого персоналу. Тобто заробітна плата працівників, зайнятих на роботах з обслуговування та ремонту обладнання пропорційна виконанню (перевиконанню) норм праці основними виробничими робітниками. В такому випадку існує можливість попередньої домовленості між основними та допоміжними працівниками з приводу недодержання технологічних перерв, зміщення планових оглядів та ремонтів обладнання. Така форма ризику загрожує підприємству значними додатковими витратами на позачерговий, іноді, навіть, капітальний ремонт устаткування. В окремих випадках підприємець змушений замінювати обладнання, що неможливо відремонтувати. А це, в свою чергу зумовлює простій цілої виробничої лінії, при якому виробник несе збитки не лише у вигляді витрат на ремонт та незаплановані капітальні інвестиції, а й у вигляді невиконаної продукції і штрафів та неустойок за невиконання договірних зобов'язань з покупцями. Окрім того, робота на обладнанні, що не пройшло регламентного технічного огляду, загрожує життю та здоров'ю самих робітників.

Для попередження виникнення розглянутого чинника ризику необхідно посилити контроль з боку інженерно-технічного персоналу за додержання регламенту обслуговування обладнання. Також, за фінансової можливості, слід забезпечити мотиваційну складову оплати праці обслуговуючого персоналу за безперебійну роботу обладнання. Це спонукатиме дану категорію робітників якісно, вчасно та в повному обсязі виконувати свої обов'язки.

Третім внутрішнім ризиком під час застосування нормування праці є складна і трудомістка робота з нормування праці й установлення норм виробітку і відрядних розцінок, постійне невдоволення робітників їх рівнем [2]. Такий тип ризику притаманний підприємствам, де посади інженерів з організації та нормування праці займають працівники з недостатнім досвідом роботи, неналежним рівнем освіти та незнанням нормативної та теоретичної бази щодо нормування праці. Відсутність навиків проведення хронометражних спостережень, невідповідність операцій технологічним картам, вибір невірних методів часової фіксації операцій та порушення систематизації та аналізу отриманих даних призводять до встановлення норм виробітку, норм обслуговування та норм часу, що не відповідають справжній картині виробництва. З одного

боку, це стає на заваді адекватному плануванню як у середньостроковому періоді (квартал, рік), так і в оперативному, тобто в ході складання місячної, декадної або тижневої виробничої програми. З іншого боку, хибні норми праці стають причинами конфліктів в трудових колективах.

Можливі два випадки невідповідності норм праці: завищення та заниження. В обох ситуаціях підприємство нестиме явні чи приховані збитки. В таблиці 1 розглянемо аналіз впливу невідповідності норми виробітку на зниження прибутку підприємства на прикладі.

Як видно з таблиці, встановлення заниженого значення норм виробітку призводить до необґрунтованого перевиконання норм з праці та явних перевитрат планового фонду оплати праці (збитків) на суму 2 631,60 грн. Також за таблицею можна прослідкувати і результати встановлення завищеного значення норм виробітку. З першого погляду здається, що підприємство отримає прибуток у сумі 18 750,00 грн, але очевидно, що сума оплати праці за відрядними розцінками згідно з нормами виробітку складає 62,5 % від планового заробітку працівників. Згідно з пунктом 2 статті 111 Кодексу законів про працю України від 10.12.1971 № 322-VIII, місячна заробітна плата у випадку невиконання норм виробітку не з вини працівника не може бути нижчою від двох третин тарифної ставки (окладу) встановленого робітнику розряду [3], а тому підприємство повинне виплатити за виконану роботу при завищених нормах виробітку суму фактичної оплати праці за відрядними розцінками з урахуванням вимог законодавства, тобто 33 333,33 грн. Це призведе до неявних збитків у сумі 2 083,33 грн – суми доплати заробітної плати до захищеного законодавством рівня.

Таблиця 1

Аналіз впливу невідповідності норми виробітку на зниження прибутку підприємства

Показник	Реальне (нормативне) значення	Занижене значення		Завищене значення		Відхилення заниженого значення від фактичного	Відхилення завищеного значення від фактичного
		Встановлене (планове) значення	Фактичне значення	Встановлене (планове) значення	Фактичне значення		
Норма виробітку одного працівника, шт	1 000	950	1 000	1 600	1 000	-50	600
Розцінка за одиницю, грн	5,0000	5,2632	5,2632	3,1250	3,1250	0	0
Кількість працівників, осіб	10	10	10	10	10	0	0
Сума оплати праці за відрядними розцінками згідно з нормами виробітку, грн	50 000,00	50 000,40	52 632,00	50 000,00	31 250,00	-2 631,60	18 750,00
Сума фактичної оплати праці за відрядними розцінками згідно законодавства про оплату праці, грн	50 000,00		52 632,00		33 333,33		16 666,67

Запобігти розглянутому ризику можна здійснюючи регулярне підвищення кваліфікації спеціалістів з нормування праці. Також варто мати затверджений план перегляду норм з праці. Окрім того, при значному перевиконанні норм виробітку протягом декількох облікових періодів за незмінних технологічних умов виробництва доцільно переглянути норми, що призводять до перевиконання, як такі, що є заниженими.

І останнім внутрішнім фактором ризику при застосуванні норм праці слід вважати велику плінність кадрів. Зростання цього показника має наслідком втрату кваліфікованих та досвідчених працівників, що здатні повністю виконувати норми з праці. Їм на заміну приходять робітники, які потребують тривалого навчання безпосередньо на виробництві. Це також не дозволяє, хоча й тимчасово, виконувати норми з праці в повному обсязі. Для підприємства це означає втрату від невиконання продукції та недоотримання прибутків від реалізації.

Для мінімізації вказаного фактору ризику керівникам підприємств потрібно передбачити в колективних договорах винагороду за вислугу років, що дозволить затримати на виробництві досвідчених кваліфікованих робітників.

До зовнішніх чинників виникнення ризиків при застосуванні нормування праці відносяться законодавчі ризики. Завдяки законодавчому регулюванню нормування та оплати праці, часто підприємець

змушений нести збитки. Наприклад, при виявленні занижених норм виробітку та розробці нових актуальних, можливість їх введення в дію настає лише через місяць, згідно з частиною 3 статті 86 Кодексу законів про працю України від 10.12.1971 № 322-VIII. Отже, протягом місяця підприємство повинне нести зайві витрати на оплату праці. Інші випадки законодавчого регулювання, що призводить до перевитрат підприємства, розглянуті в сукупності з внутрішніми факторами ризику.

І останнім зовнішнім фактором виникнення ризику при застосуванні нормування праці є залежність від постачальників. Справа в тому, що несвоєчасне постачання сировини та матеріалів стає причиною невиконання норм виробітку. Аналогічною є ситуація і при постачанні сировини неналежної якості. Якщо ж приватним підприємцям простіше вплинути на стан речей і вчасно знайти надійних партнерів, то у виробничих підприємств, що здійснюють закупівлі за державні кошти, значно гірше становище. Їх закупівельні можливості регламентуються Законом України «Про публічні закупівлі» від 25.12.2015 № 922-VIII [4]. Тобто, якщо сума закупівлі сировини перевищує 200 тис. грн, то необхідно проводити її на тендерній основі. А це досить тривалий період часу. Суттєвим недоліком такої системи є неможливість перевірити повну відповідність товарів постачальника встановленим вимогам до першої поставки. А при виявленні невідповідності доводиться розпочинати всю процедуру закупівлі спочатку.

Для запобігання простою виробництва через залежність від постачальників варто ефективно організувати логістичну систему підприємства, чітко встановити нормативи залишків товарно-матеріальних цінностей на складі.

Висновки. Ризик – це діяльність у невизначених ситуаціях. І досить часто керівникам підприємств доводиться стикатися з ризиками. Не є виключенням і застосування нормування праці на виробничому підприємстві. Ці ризики можна подіти на внутрішні та зовнішні. До внутрішніх ризиків під час застосування нормування праці слід віднести зниження якості продукції через надання переваги кількісному аспекту виробництва, порушення регламентів технологічного обслуговування та ремонту обладнання через надмірну інтенсифікацію виробництва, недостатню кваліфікацію спеціалістів з нормування праці та складність і трудомісткість встановлення норм з праці, плинність кадрів. До зовнішніх чинників ризику в ході застосування нормування праці входять законодавче регулювання нормування та оплати праці, де завжди захищаються інтереси робітників, залежність від постачальників.

В сучасних умовах під час прийняття рішення про введення на виробництві нормування праці керівнику необхідно уважити всі переваги такої роботи та врахувати всі можливі ризики, завчасно подбати про шляхи їх подолання.

Література

1. Герасимчук Н. А. Економічні і фінансові ризики / Н. А. Герасимчук, Т. В. Мірзоева, О. А. Томашевська. – Київ : ЦП Компринт, 2015. – 288 с.
2. Грещак М. Г. Внутрішній економічний механізм підприємства : [навч. посібник] / М. Г. Грещак, О. М. Гребешкова, О. С. Коцюба ; за ред. М. Г. Грещака. – К. : КНЕУ, 2001. – 228 с.
3. Кодекс законів про працю України : офіц. вид. – К. : Алерта, 2018. – 100 с.
4. Про публічні закупівлі [Електронний ресурс] : закон України : прийнято Верховною Радою України 25.12.2015 № 922-VIII. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19>. – (Дата звернення 27.11.2018).

References

1. Herasymchuk N. A. Ekonomichni i finansovi ryzyky / N. A. Herasymchuk, T. V. Mirzoieva, O. A. Tomashevskya. – Kyiv : TsP Komprynt, 2015. – 288 s.
2. Hreshchak M. H. Vnutrishnii ekonomichnyi mekhanizm pidpriemstva : [navch. posibnyk] / M. H. Hreshchak, O. M. Hrebeshkova, O. S. Kotsiuba ; za red. M. H. Hreshchaka. – K. : KNEU, 2001. – 228 s.
3. Kodeks zakoniv pro pratsiu Ukrainy : ofits. vyd. – K. : Alerta, 2018. – 100 s.
4. Pro publichni zakupivli [Elektronnyi resurs] : zakon Ukrainy : pryiniato Verkhovnoiu Radoiu Ukrainy 25.12.2015 № 922-VIII. – Rezhym dostupu : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/922-19>. – (Data zvernennia 27.11.2018).

Рецензія / Peer review : 26.10.2018 Надрукована / Printed : 06.12.2018
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 331.101

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-191-195

СЕПЕТА В. В.

Запорізький національний технічний університет

СВІТОВИЙ ДОСВІД У ПИТАННЯХ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ

У статті розглянуто управлінську практику найбільш розвинутих іноземних країн, досліджено сучасні тенденції розвитку зарубіжних моделей мотивації праці, проаналізовано головні перешкоди у розвитку професійної адаптації, сформульовано основні шляхи реформування вітчизняної системи управління персоналом. Вдосконалюючи структуру управління в нашій країні, необхідно грамотно і ефективно застосовувати набутий і вже досить значний досвід інших країн, застосовуючи ті чи інші підходи в управлінні залежно від конкретного підприємства та від особливостей, властивих економіці України.

Ключові слова: модель управління персоналом, мотивація, професійна адаптація, ефективність праці, конкурентоспроможність.

SEPETA V.

Zaporozhye National Technical University, Zaporozhye

FORMATION OF PERSONEL MANAGEMENT MECHANISM AT INDUSTRIAL ENTERPRISES

The article describes the management practice at the most developed foreign countries, explores the current trends in the development of foreign models of labor motivation, analyzes the main obstacles in the development of professional adaptation, formulates the main ways of reforming the domestic personnel management system. Improving the management structure in our country, it is necessary to correctly and effectively apply the acquired and already quite extensive experience of other countries, applying certain approaches to management depending on the particular enterprise and on the features inherent in the economy of Ukraine. In civilized countries, it has long been understood that reliance on intelligence is a path to success. The success of any business organization depends on the employees. What would not be wonderful ideas, the latest technology, the most favorable external conditions, without a well-trained staff of high activity can not be achieved. It is people who work, give ideas and allow the company to live. Ukraine has only recently entered the era of a market economy. Without a qualified staff, no organization can achieve its goals. There are many facts in the practice of foreign organizations that confirm the role of personnel in ensuring the competitiveness of the organization. It is for this reason that it is vital to take into account the foreign experience of personnel management: from recruiting employees to motivation. Of course, you should not try to copy the foreign experience banally. However, undoubtedly, the right approach to borrowing managerial experience from foreign colleagues can lead to really great results. In managerial and economic sciences foreign experience of personnel management is defined as a system of views arising from the fundamental ideas and scientific results of major scientists, managers and economists.

Keywords: personnel management model, motivation, professional adaptation, competitiveness, labor efficiency.

Вступ. Основою системи управління персоналом підприємства в наш час є зростаюче значення особистості працівника, вивчення його мотиваційних принципів, здатність їх формувати і скеровувати залежно від завдань, вирішення яких планує підприємство. Ефективне управління персоналом в таких умовах відіграє особливу роль, оскільки дає можливість дослідити, узагальнити широке коло питань адаптації людини до зовнішніх умов, з врахуванням індивідуальних особливостей під час формування системи управління персоналом.

Зарубіжні підприємства з часом все частіше застосовують методи стратегічного планування і управління, сприймаючи неочікувані зміни в зовнішньому середовищі, технологіях, конкуренції і ринках як об'єктивну реальність сучасного економічного простору, що потребує нових підходів до управління персоналом.

Аналіз досліджень та публікацій. Дослідженню світового досвіду у питаннях управління персоналом підприємства присвячено роботи Журавльова П.В., Кулапова М.Н., Сухарева С.А., Івасишиної Н.В., Рекрута В.М., Козака П. З., Бушмарина І.В., Хромова М.І. та ін. Проте зміни, яких зазнає система управління персоналом, потребують більш детального вивчення сильних та слабких сторін існуючих зарубіжних моделей управління.

Виділення невіршених частин. В сучасній концепції управління персоналом на підприємствах індустріально розвинутих зарубіжних країн переважають дві кардинально протилежні моделі: американська і японська. Вітчизняну модель управління персоналом, яка б складала цілісну діючу систему ще не створено. Отже, керівникам українських виробничих підприємств потрібно проаналізувати систему управління персоналом, що існує – удосконалити її або створити нову.

Формулювання цілей. Метою статті є проведення порівняльного аналізу сучасної теорії та практики управління персоналом індустріально розвинутих країн, а також пошук шляхів удосконалення методів управління на вітчизняних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для створення нового власного підходу до управління персоналом, який за умов економічної трансформації в Україні дозволить досягти найвищого результату,

необхідно, по-перше, проаналізувати наявну управлінську практику та досвід вітчизняних підприємств, приділяючи при цьому окрему увагу соціально-історичним, психологічним і культурним факторам, що позначаються на становленні та розвитку ефективно діючих управлінських систем; по-друге, дослідити управлінську практику найбільш розвинутих зарубіжних держав, встановити принципи, що лежать в основі систем і методів управління підприємствами, точність та ефективність яких не підлягає сумнівам.

Варто наголосити на тому, що потрібно не копіювати ту чи іншу модель, а формувати нову, власну, виходячи з власних традицій, правил, позитивного досвіду, які необхідно враховувати. Головна ціль системи управління персоналом – це повне забезпечення трудовими ресурсами, їх раціональне використання, професійний і соціальний розвиток.

В останні роки у вітчизняній системі управління персоналом спостерігається поєднання різних моделей, а саме японської, американської і, частково, західноєвропейської. Усі ці моделі враховують національний менталітет працівників, тому не доцільно позичати одну модель управління для економіки іншої держави без врахування її особливостей, в першу чергу, психологічних, культурних і соціально-історичних факторів. Проте співставлення цих моделей представляє значний інтерес, так як створення вітчизняної моделі управління персоналом потребує дослідження досвіду зарубіжних країн [5, с. 209].

Під час порівняння японської та американської моделей управління персоналом відзначаємо, що кожна складова частина господарської практики цих моделей свідчить про протилежність підходів.

У відношенні мети діяльності підприємства в США спостерігається "погоня за прибутком", що виявляється в установці цілей на підставі показників прибутку на акціонерний капітал, в той час як в Японії – продовження діяльності організації за рахунок завоювання ринку та застосування внутрішнього накопичення.

У відношенні до працівника: американська модель управління відзначається ставленням до працівника як до робочої сили, акцентуючи увагу на індивідуалізмі (праця окремих особистостей), самостійному прийнятті рішень на основі службових повноважень, зосередженості на категоріях самоствердження і самовідповідальності, реалізації короткострокового найму в організації. Американське підприємство здійснює швидку оцінку, ротацію та просування персоналу кар'єрною драбиною, специфікацію діяльності, застосовує формальні, кількісні показники оцінки персоналу. Працівник виступає в ролі одного з загальної кількості засобів досягнення мети організації, його власні цілі, частіше за все, відходять на другий план. В американській управлінській практиці переважає капіталіцентризм. Натомість японській моделі управління властива орієнтація на людину – людиноцентризм (працівник – центральний об'єкт господарської діяльності), що виявляється в керуванні принципом «кожна людина – це особистість», приділяється увага колективізму (співробітництву), застосовується довгостроковий найом, а також колективне прийняття рішень. В Японії для підприємства характерна послідовна повільна оцінка та просування по службі, неформальні специфічні механізми контролю і аналізу діяльності працівників, відсутність чіткої спеціалізації персоналу.

В США головними стратегічними засобами досягнення мети господарської діяльності підприємства є матеріальна зацікавленість та конкуренція, що веде до перемоги найбільш сильного гравця ринку. В Японії це відданість і згуртованість працівників організації, їх співробітництво і співіснування.

Ці відмінності дозволяють вченим розглядати американську економічну систему як типове "капіталістичне господарство", тоді як японське господарство вважають "людським господарством" [1, с. 67].

Спільними позитивними особливостями систем управління персоналом в зарубіжних країнах є:

- горизонтальне управління і увага до всіх ресурсів, зосередженість на формуванні колективу;
- децентралізована кадрова робота здійснюється на лінійному рівні управління;
- фахівці з персоналу забезпечують підтримку лінійному управлінню;
- планування трудових ресурсів впроваджується в корпоративне планування;
- мета – взаємодія наявних трудових ресурсів, кваліфікації і потенціалів із стратегічними цілями організації;
- цілісна корпоративна культура і пристосування поточних вимог інтегрованого підприємства до умов зовнішнього середовища.

Аналізуючи досвід іноземних підприємств, можна сформулювати головну мету системи управління персоналом – якісне забезпечення кадровим складом, його продуктивне використання, особистісний, професійний і соціальний розвиток.

Механізм впровадження зарубіжного досвіду управління персоналом на українських підприємствах залежить від наступних об'єктивних умов.

По-перше, в наш час суттєво змінилось становище, в якому працює та розвивається кадрова служба. Ключовими резервами стають оптимальне використання кадрів, ефективний їх розподіл відповідно робочим місцям, збільшення навантаження на кожного члена організації. Скорочення кількості штатних працівників повинно бути компенсовано більшою інтенсивністю праці, а, відповідно, і вищим професіоналізмом та кваліфікацією працівника. На підставі цього зростає відповідальність служби з питань персоналу у виборі векторів кваліфікаційного росту працівників організації та підвищенні ефективності навчання та стимулювання їх діяльності.

По-друге, реформація кадрової політики зумовлює розширення та уточнення функціональних обов'язків співробітників кадрових служб. На сьогоднішній день кадрові служби не задовольняють нові потреби кадрової політики. Діяльність цих служб переважно не виходить за межі вирішення питань найму, ротациї та звільнення працівників, підготовки і оформлення кадрової документації. Не сформована також на підприємствах єдина система роботи з персоналом, в першу чергу, система науково обґрунтованого аналізу здібностей, навичок і вмінь, професійного і кар'єрного росту працівників залежно від їх кваліфікації, особистих та ділових якостей. В Україні фактично не ведеться підготовка спеціалістів по роботі з персоналом.

Умовний розподіл на американський, японський та західноєвропейський підходи виник і у сфері мотивації праці. Разом з тим, у західноєвропейському підході виділяють три найбільш властиві системи: німецьку, французьку та шведську, яким також притаманні свої характерні риси. Кожна з цих моделей відрізняється своїми національними особливостями та поглядами на питання мотивації персоналу. Сьогодні у багатьох країнах США, Західної Європи і Японії значно зросло значення мотиваційних елементів управління персоналом підприємств. Цю сукупність методів і досвіду мотивації можливо з успіхом використовувати у вітчизняній практиці.

Сучасні тенденції розвитку зарубіжних моделей мотивації праці в узагальненому вигляді представлені в таблиці.

Таблиця 1

Міжнародна практика мотивації праці у економічно розвинених країнах світу

Країна	Основні фактори мотивації праці	Специфічні особливості мотивації праці
Японія	Професійна майстерність, вік, стаж, продуктивність праці	Довічний найом. Одноразова допомога при виході на пенсію.
США	Заохочення підприємницької активності, якість роботи, висока кваліфікація	Поєднання елементів відрядної і почасової систем. Участь у прибутку. Технологічні надбавки. Дотримання технологічної дисципліни.
Великобританія	Участь у доходах підприємства Доля участі в капіталі Дольова участь в трудовій діяльності	Залежність заробітної плати працівників від прибутку організації. Трудова діяльність частково компенсується цінними паперами підприємства.
Німеччина	Трудова дисципліна, стратегічне мислення	Стимулювання праці. Соціальні гарантії.
Франція	Кваліфікація, якість роботи, рівень мобільності	Індивідуалізація оплати праці. Бальна оцінка праці працівника за професійною майстерністю. Додаткові винагороди (виховання дітей, надання автомобіля).
Канада	Система стимулювання залежить від трудової функції працівника та спеціалізації	Доплата до відпускних виплат за стаж роботи. Виплата бонусів. Додаткове медичне страхування.
Швеція	Солідарна заробітна плата	Диференціація системи податків і пільг. Сильна соціальна політика.
Італія	Дворівнева система встановлення заробітної плати	Виплата страховки. Бонуси, додаткові пільги.

Аналіз світового досвіду організації системи мотивації на іноземних підприємствах дає можливість розробити та впровадити в господарську діяльність вітчизняних підприємств нові методи управління мотиваційними процесами, такі як чітке встановлення мети управління, визначення форм стимулювання згідно з результатами діяльності та застосування матеріальних та нематеріальних видів стимулювання персоналу для забезпечення результативної діяльності.

Трудові ресурси мають характерний вплив на рівень конкурентоспроможності підприємства. Висока забезпеченість підприємств персоналом належного рівня кваліфікації, досвіду та професійних навичок, їх ефективне використання, достатній рівень продуктивності праці відіграють значну роль у зростанні обсягів продукції та збільшенні ефективності виробництва, а, відповідно, і отриманні конкурентних переваг на ринку. Так, від забезпеченості підприємства кадрами та раціональності їх використання, залежать повнота і своєчасність виконання всіх робіт, застосування техніко-технологічної бази і, як результат, ефективність діяльності та конкурентоспроможності в цілому [4, с. 159].

Вирішальне місце в дослідженні іноземного досвіду організації трудової діяльності серед вітчизняних науковців займає також процес професійної адаптації. В нинішніх умовах актуально

скористатись можливістю впровадження практики керованої професійної адаптації, відходом від неформальної економіки, формуванням ділових взаємовідносин між суб'єктами господарювання, та запозичити, зокрема в Україні, певний концептуальний базис позитивного зарубіжного досвіду зі сприяння адаптації персоналу до нових умов праці.

Спонукаючи до цього повинен досвід становлення значної кількості нині загальновідомих зарубіжних підприємств ("Marks and Spencer", "Nissan", "Ford Motors Company" та ін). Доклавши зусиль до забезпечення професійної адаптації персоналу, вони здійснили складний шлях становлення, однак на сьогодні отримали суттєві переваги в питаннях управління персоналом, до яких належать можливість успішно проведеної реструктуризації галузей діяльності, створення кадрового резерву та формування трудового потенціалу, підвищення рівня загальної адаптивності організації до змін зовнішнього середовища та ін.

Так, у США при Міністерстві праці сформовано близько 1200 організацій зі сприяння професійної підтримки молодих фахівців, у Великобританії працює служба зайнятості молоді зі штатною чисельністю понад 3 тис. консультантів, у Швеції більшість випускників після отримання шкільного атестату беруть участь у професійних підготовчих курсах перед вступом до ВНЗ, а у Франції взагалі всі важелі впливу на майбутню професійну діяльність чітко підпорядковані Міністерству освіти. Така ефективна підтримка потенційних працівників спонукає підприємство як роботодавця для задоволення масових очікувань працівників відповідно організовувати власну систему управління персоналом. У зв'язку з цим можна виокремити ще один вагомий фактор успішності професійної адаптації зарубіжних підприємств – це координація рішень у сфері трудових ресурсів залежно від мінімальних макроекономічних змін (політичних, соціальних, демографічних тощо).

В даному випадку особливо складним є становище, у якому опинилися українські підприємства: по-перше, це дефіцит управлінських традицій, а по-друге – некомпетентність керівництва, яке не здатне розкрити нові сторони професії перед працівником і дотримується раціонального підходу замість цільового при професійній адаптації. Така ситуація призводить до неефективного використання практичного досвіду професійної адаптації зарубіжних підприємств, що тільки ускладнює стан речей, формуючи загальну недовіру до втілення інноваційних технологій професійної адаптації. Слід також враховувати проблемну соціальну будову нашої держави, у якій наразі нелегко застерегти молодь від отримання негативного професійного досвіду, у зв'язку з практикою неофіційного працевлаштування, та досить часто безперспективністю знайти роботу за фахом.

Отже, можемо узагальнити головні перешкоди у розвитку професійної адаптації в цілому:

- цілі підприємства ставляться без урахування можливості їх сумісності з професійною адаптацією працівників щодо задоволення інтересів;
- недостатнє обґрунтування механізму визначення оптимальних результатів професійної адаптації;
- окремі вектори професійної адаптації персоналу надмірно пов'язані з особливостями національної культури (менталітет, традиції, цінності, віросповідання, переконання), що стає на заваді її універсалізації;
- нечітке уявлення суб'єктів професійної адаптації про поточні цілі цього процесу і як результат цього – більш складний контроль її здійснення [3, с. 397].

Конкурентоспроможність підприємства в певній мірі досягається регулярною підготовкою персоналу, постійним підвищенням його кваліфікації і ефективною професійною орієнтацією в даний момент і на конкретному виробництві. Проте сформована в нашій країні державна політика в сфері трудових ресурсів виглядає в наш час вкрай неефективною: недосконала професійна школа, майже відсутня чітка система розвитку персоналу суб'єктів господарювання, розірвані старі зв'язки між професійною освітою і кваліфікованою діяльністю. Ринок професій і сучасний ринок освітніх послуг нашої держави фактично не пов'язані.

Ринок освітньої галузі майже не відповідає реальними вимогами ринку продуктивної кваліфікованої праці. Якісний професійний рівень персоналу підприємств значно поступається конкретним потребам, що висуваються на міжнародному сучасному ринку праці.

Вагоме значення для працівників такого аспекту, як професійний розвиток підтверджує той приклад, що на Заході передові компанії витрачають на навчання і розвиток власного персоналу від 1 до 5% річного прибутку, будучи упевненими при цьому, що вкладений капітал з лишком окупиється. У японських організаціях у середньому на одного співробітника припадає більше 100 навчальних годин на рік. Як демонструє досвід Японії, систематичне навчання персоналу призводить до збільшення його конкурентоспроможності у 4 рази і переводить персонал японських підприємств до розряду найбільш перспективного на ринку праці.

Періодичність перепідготовки та підвищення кваліфікації майже всіх категорій персоналу становить у наш час для керівників і працівників українських підприємств у середньому 7-8 років, що є досить низьким показником, у порівнянні з розвинутими країнами — 1-4 роки. Програми навчання персоналу на вітчизняних підприємствах зосереджені в основному на отриманні первинної кваліфікації із застосуванням спрощених вимог [6, с.48].

Таким чином, впроваджуючи у господарську діяльність українських підприємств оновлену модель управління персоналом, варто, на нашу думку, спиратися на японську практику управління. Основним

завданням повинно стати підвищення рівня продуктивності праці. Для реалізації цієї мети необхідно, щоб кожен працівник усвідомлював особисту відповідальність за виготовлену ним продукцію. Тож, потребує вдосконалення механізм оплати праці, підхід до мотивації та заохочення трудової діяльності, система кар'єрного зростання, ротації кадрів, перепідготовки та підвищення кваліфікації, модель відносин керівництва і підлеглих тощо.

Отже, враховуючи вищенаведене, можна зазначити, що Україна тільки стає на шлях розвитку в сфері управління персоналом, тож керівникам підприємств слід самостійно вирішувати чи переймати і впроваджувати нам зарубіжний досвід. Проте, на наш погляд, необхідно більш ґрунтовно проаналізувати досвід провідних країн світу і розробити власні методи, які варто було б використовувати у процесі виробництва для підвищення стимулу персоналу до праці [5, с.210].

Висновки. У роботі узагальнено теоретичні аспекти та проаналізовано на прикладі зарубіжних країн досвід та сучасну практику в сфері управління персоналом підприємств, що дозволяє сформулювати основні шляхи реформування системи управління персоналом в нашій країні, а саме:

- забезпечення ґрунтовного вирішення питань щодо якісного формування та оптимального використання трудового потенціалу;
- масштабне впровадження дієвих методів підбору та професійної підготовки потрібного підприємству персоналу;
- вдосконалення діяльності кадрових структур зі стабілізації мікроклімату у трудових колективах;
- дотримання соціальних гарантій спеціалістів у сфері зайнятості;
- заміна адміністративно-командної моделі управління трудовими ресурсами демократичними методами пошуку, оцінки і комплектації кадрів;
- залучення до кадрових служб висококваліфікованих працівників, зміцнення їхнього авторитету, та, відповідно, формування системи підготовки фахівців для кадрових відділів;
- реновація науково-методичного забезпечення кадрової діяльності, а також її інформаційної та матеріально-технічної бази.

Література

1. Журавлев П.В. Мировой опыт в управлении персоналом. Обзор зарубежных источников : монография / Журавлев П.В., Кулапов М.Н., Сухарев С.А. – М. : Изд-во Рос. экон. акад., Екатеринбург: Деловая книга, 2008. – 232 с.
2. Івасишина Н.В. Зарубіжний досвід управління персоналом / Н.В. Івасишина, В.М. Рекрут // Вісник Національного транспортного університету. – 2011. – № 24(1). – С. 314–317.
3. Козак П. З. Зарубіжний досвід управління персоналом у контексті успішної професійної адаптації працівників / П. З. Козак // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.8. – С. 392-398.
4. Минчинська І. В. Персонал як визначальна складова забезпечення конкурентоспроможності підприємства / І.В. Минчинська, В.М. Дерев'яно // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету „Економічна думка”, 2013. – Том 14. – № 3. – С. 148–161.
5. Прохорчук С.В. Управління персоналом: зарубіжний досвід / С. В. Прохорчук, Т. Б. Мухіна // Бізнес-навігатор. – 2014. – № 2. – С. 208–211.
6. Репіч Т.А. Підвищення конкурентоспроможності підприємства шляхом удосконалення професійного розвитку персоналу / Т.А. Репіч // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 1. – С. 47–50.

References

1. Zhuravlev P.V. Mirovoj opyt v upravlenii personalom. Obzor zarubezhnyh istochnikov : monografiya / Zhuravlev P.V., Kulapov M.N., Suharev S.A. – M. : Izd-vo Ros. jekon. akad., Ekaterinburg: Delovaja kniga, 2008. – 232 s.
2. Ivasyshyna N.V. Zarubizhnyi dosvid upravlinnia personalom / N.V. Ivasyshyna, V.M. Rekrut // Visnyk Natsionalnoho transportnoho universytetu. – 2011. – № 24(1). – S. 314–317.
3. Kozak P. Z. Zarubizhnyi dosvid upravlinnia personalom u konteksti uspishnoi profesiinoi adaptatsii pratsivnykiv / P. Z. Kozak // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy. – 2012. – Vyp. 22.8. – S. 392-398.
4. Mynchynska I. V. Personal yak vyznachalna skladova zabezpechennia konkurentospromozhnosti pidpriemstva / I.V. Mynchynska, V.M. Derevianko // Ekonomichniy analiz : zb. nauk. prats / Ternopil'skyi natsionalnyi ekonomichniy universytet. – Ternopil : Vydavnycho-polihrafichnyi tsentr Ternopils'koho natsionalnoho ekonomichnoho universytetu „Ekonomichna dumka”, 2013. – Tom 14. – № 3. – S. 148–161.
5. Prokhorchuk S.V. Upravlinnia personalom: zarubizhnyi dosvid / S. V. Prokhorchuk, T. B. Mukhina // Biznes-navihator. – 2014. – № 2. – S. 208–211.
6. Repich T.A. Pidvyshchennia konkurentospromozhnosti pidpriemstva shliakhom udoskonalennia profesiinoho rozvytku personalu / T.A. Repich // Investytsii: praktyka ta dosvid. – 2011. – № 1. – S. 47–50.

Рецензія / Peer review : 02.11.2018 Надрукована / Printed : 04.12.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Ткаченко А. М.

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗА УМОВ РОЗВИТКУ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-196-199

МЕНЧИНСЬКА О. М.
Хмельницький національний університет

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ В ІНТЕГРОВАНІХ ЛАНЦЮГАХ ВАРТОСТІ

В роботі визначено теоретичну сутність та історичні аспекти формування ланцюгів вартості. Проаналізована динаміка основних фінансово-економічних показників їх господарської діяльності. Охарактеризовано найбільші стратегічні партнерства в машинобудуванні України та запропоновано перспективні напрями участі вітчизняних підприємств в інтегрованих ланцюгах створення вартості. Побудована матриця SWOT-аналізу підприємства ПрАТ «Єврокар». Зазначено стратегічні напрями розвитку підприємств автомобілебудування а також дилерських мереж, що здійснюють збут та післяпродажне обслуговування автомобілів на прикладі ключових підприємств галузі.

Ключові слова: інтегрований ланцюг вартості, стратегічні партнерства, стратегічні пріоритети, розвиток автомобілебудування

MENCHYNSKA O. M.
Khmelnitsky National University

STRATEGIC PRIORITY DEVELOPMENT OF MACHINE BUILDING ENTERPRISES IN INTEGRATED VALUE CHAINS

The theoretical essence and historical aspects of the formation of value chains are determined in the work. The dynamics of the main financial and economic indicators of their economic activity is analyzed. The main strategic partnerships in Ukraine's machine-building industry are described, and promising directions of participation of domestic enterprises in integrated cost-creating chains are proposed. The matrix of SWOT-analysis of the enterprise "Eurocar" was constructed. The strategic directions of the development of automotive companies as well as dealer networks, which carry out sales and after-sales services of automobiles, are illustrated by the example of key industry enterprises.

Key words: integrated cost chain, strategic partnerships, strategic priorities, automotive development

Постановка задачі. Основною проблемою розвитку української автомобілебудівної промисловості є відсутність можливостей використання якісної техніки та новітніх технологічних розробок. Відстале матеріально-технічне забезпечення виключає досягнення високого рівня продуктивності праці та виробництва продукції з низькою собівартістю. Абсолютна більшість вітчизняних промислових підприємств не мають достатньої кількості високотехнологічного обладнання, а те, що є – застаріле. Відкритість економіки України та географічна близькість до Європи із зручним розташуванням ключових транспортних шляхів надають можливість вважати, що країна має всі шанси реалізувати поглиблену інтеграцію у глобальні ланцюги доданої вартості, за сценарієм «Другого Китаю». По-перше, для України відкривається світове виробництво з високотехнологічними розробками і провідними світовими «ноу-хау» в рамках «Індустрії 4.0», по-друге, стануть доступні цифрові технології у промисловість, по-третє, відбудеться інтеграція промислових підприємств України в глобальні ланцюги вартості. Позитивними наслідками стане виробництво низької собівартості і високий рівень зайнятості населення при наявності власної виробничої бази та низького рівня транспортних витрат й вартості ресурсів.

Аналіз досліджень та публікацій. Багато уваги в іноземних та вітчизняних фахових літературних джерелах та дослідженнях практичного характеру приділяється теоретичним аспектам, механізмам взаємодії та методам оцінювання економічної діяльності підприємств машинобудування. Серед відомих зарубіжних вчених варто відмітити роботи Майкла Портера [0], Гері Джереффі [0], Пола Хармона [0], Брюса Когута [0]. В працях вітчизняних науковців, а саме: Войнаренка М.В. [1], Гурочкіної В.В. [2,3], Дугінець Г. В. [4] Крикавського Є.В. [5], Чернописької Н.В. [5], Новаківського І. І. [9], Соляник Л. С. [15], Парубець О. М. [15], Чухрай Н.І. [16] досліджено різні аспекти управління розвитком бізнес-процесів на підприємствах машинобудування. Проте, варто зазначити, що у цьому напрямі досліджень існують розбіжності у застосуванні інноваційних моделей розвитку бізнес-процесів в ланцюгах створення вартості та виникають проблеми при їх використанні. В свою чергою, пропонуємо звернути увагу на важливість визначення економічної ефективності підприємств при взаємодії у ланцюгу вартості із можливим застосуванням SWOT-аналізу для визначення стратегічних напрямів розвитку підприємств автомобілебудування.

Постановка завдань. Метою статті є визначення стратегічних напрямів розвитку підприємств машинобудування в інтегрованих ланцюгах вартості. Для досягнення мети нами було поставлено ряд

завдань: дослідити теоретичну сутність та історичні аспекти формування ланцюгів вартості з метою з'ясування внутрішньо економічного механізму взаємодії партнерів; проаналізувати динаміку основних фінансово-економічних показників господарської діяльності найбільших автомобілебудівних підприємств України та їх дистриб'юторів і дилерів; використати SWOT-аналіз підприємства ПрАТ «Єврокар» для визначення стратегічних напрямів розвитку підприємств автомобілебудування а також дилерських мереж, що здійснюють збут та післяпродажне обслуговування автомобілів.

Виклад основних результатів. Реалії часу обумовлюють тенденцію витіснення глобальними виробничими мережами (в формі ланцюгів вартості) транснаціональні корпорації з ринку. При цьому виділяється стійка конкурентна перевага промислової організації із посиленням лібералізації політики, швидкого освоєння комунікацій, технологій та поглинання інформації. Позитивними наслідками стає виробництво низької собівартості і високий рівень зайнятості населення в країнах присутності при наявності власної виробничої бази та низького рівня транспортних витрат й вартості ресурсів. Тому вкрай важливим є дослідження питання формування інтегрованих ланцюгів створення вартості та їх вплив на розвиток вітчизняних підприємств. Для початку розглянемо теоретичні аспекти трактування даного поняття.

Вперше поняття ланцюга (вартості) визначив Майкл Портер (1985) у своїй книзі «Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance». Автор відомого бестселера зазначив, що модель ланцюга вартості базується на цінності, за яку споживач готовий заплатити запитувану ціну. Крім того він зазначив, що «основа конкурентних переваг формується шляхом налаштування різних видів діяльності з різною ефективністю» [0, с.68].

Професор університету Дьюка (США) Гері Джереффі зазначає, що за умови розвитку глобалізаційних процесів сформувались два основних типи міжнародних економічних мереж. Вони складаються з глобальних товарних ланцюжків (або ланцюжків створення (додавання) вартості) двох різних типів: товарних ланцюжків, регульованих виробником (producer-driven commodity chains) і товарних ланцюжків, регульованих покупцем (buyer-driven commodity chains) [0, с. 1].

Американський консультант з питань управління Пол Хармон, що відомий своїми роботами в області експертних систем та управління бізнес-процесами зазначив, що «концепція ланцюга створення вартості Портера розроблялася для опису виробничої компанії – компанії, що виробляє продукт, який може бути проданий споживачеві. Побіжно глянувши на модель Портера, можна припустити, що концепція ланцюжка створення цінності проста і лінійна. Але якщо придивитися уважно, то стане ясно, що це не так» [0, с. 67].

Сучасна теорія процесу цінності (вартості) до цього часу розглядає історичні витоки цієї ідеї. Проте сьогодні вже є очевидним, що більшість ранніх концепцій були розроблені для виробничих організацій і повинні бути адаптовані із відповідними змінами для організацій, що надають послуги.

Професор Колумбійської бізнес-школи Брюс Когут характеризує ланцюг створення вартості як «процес, при якому відбувається поєднання технології з ресурсами капіталу і праці та перетворення первинних ресурсів в готовий продукт, що підлягає потім збуту на ринку. При цьому компанія може займати лише одну ланку в даному процесі або бути в значній мірі вертикально інтегрованою» [0].

Отже, ми дійшли висновку, що загально прийняте визначення ланцюга вартості розкривається більшістю сучасних науковців та практиків як послідовність взаємозв'язаних процесів та дій підприємства, спрямована на створення продукту або послуги, що створює додану вартість через підвищення рівня задоволення споживача. Основними причинами кооперування процесів та їх організаційного оформлення є нестабільність ринкового середовища та високий рівень економічного ризику на ринку, бажання водночас, досягти найвищого рівня керованості ринком. Останнє має прояв у процесах ціноутворення та дозволяє послабити бар'єри входу на ринок.

Враховуючи різні підходи до визначення сутності ланцюга вартості, як економічної категорії, ми пропонуємо звернути увагу на стрімкий розвиток інтеграційних процесів у виробництві, збуті та післяпродажному сервісі, що обумовило появу нових інтерпретацій визначення ланцюгів вартості. Нерідко в фаховій літературі можемо зустріти такі поняття як «інтегрований ланцюг створення вартості», «виробничо-логістичний ланцюг вартості», «виробничо-збутовий ланцюг вартості». Впорядкування та координування інтеграційних процесів зумовлене наявними можливостями взаємовигоди учасників, що і є основою розвитку нової економіки [0 с. 46]. Тому на нашу думку, інтегрований ланцюг вартості – це процес перетворення первинних ресурсів в кінцевий продукт споживання, під час якого відбувається взаємозв'язок чинників виробництва та здійснюється передача інноваційних бізнес-процесів, що впливають на ефективність діяльності всіх задіяних підприємств ланцюга – від виробника комплектуючих до виходу на ринок продукції з подальшим сервісним обслуговуванням. Враховуючи посилення вимог споживача та необхідність збільшення цінності продукту або послуги на ринку для отримання певних ринкових переваг особливістю сучасного інтегрованого ланцюга вартості є саме наявність інноваційних бізнес-процесів, особливо коли мова йде про подальше сервісне обслуговування товарів та послуг. Сервісне обслуговування здійснюється дистриб'юторами та дилерською мережею, що входять в інтегрований ланцюг вартості.

Дистриб'ютори намагаються уникнути будь-яких ризиків, які можуть призвести до банкрутства дилера, оскільки це спричиняє втрату дистриб'ютором своїх позицій у даному регіоні, що в подальшому знижує його конкурентоспроможність. У свою чергу, виробники вкладають значні кошти у технології, які посилюють зв'язки між ними, дистриб'юторами та іншими посередниками [0, с. 234].

Дилери (на прикладі автомобільного ринку) свою діяльність здійснюють за різними видами економічної діяльності. Ключовим видом є торгівля автомобілями, запасними частинами до цих марок та автомобільним приладдям, надання послуг з технічного обслуговування та ремонту транспортних засобів. Дилерські мережі формуються дистриб'юторськими компаніями, шляхом відбору найбільш схожих та відповідних по економічним, організаційним, правовим, технологічним характеристикам. Комплекс цих характеристик або спеціальних вимог формують стандарти для дилера.

За видами економічної діяльності найбільша частка інтегрованих ланцюгів вартості в Україні припадає на галузі машинобудування, агропромисловий комплекс, харчову промисловість та IT-технології. Автомобілебудування як підгалузь машинобудування у промисловості України здійснює виробництво нерейкових автомобілів (транспортних засобів), переважно з двигунами внутрішнього горіння, структурно частково включає в себе виробництво вантажних, легкових автомобілів, автобусів, тролейбусів, біля 136 видів тракторів та мотоциклів, а також деталей і комплектуючих запчастин до них. Традиційно автомобілебудування є споживачем ресурсів в таких галузях як чорна і кольорова металургія, хімічна, електротехнічна і скляна промисловість.

Ланцюг вартості формується виділенням зацікавлених організацій учасників, що забезпечують системну внутрішньо- та міжорганізаційну узгодженість діяльності з врахуванням таких визначальних чинників:

- інтелектуальний капітал (університетське наукове середовище);
- підприємницький потенціал (середовище підприємств);
- домінуючі технології (рівень та можливості розвитку технологій у цій сфері);
- галузева локалізація (галузеве середовище, сегменти ринків);
- інформаційна інноваційна інфраструктура (середовище цільової інтеграційної взаємодії) [0, с. 446].

Невід'ємною складовою інтегрованого ланцюга вартості є передача інновацій та інноваційних бізнес-процесів, що формують інноваційний потенціал будь-якого підприємства

За умов ефективної реалізації усіх основних складових інноваційного потенціалу (наукової, виробничо-технологічної, маркетингової, кадрової, матеріально-технічної, фінансової, інформаційної та ін.) підприємство посилює свої позиції на ринку та досягає сталого розвитку [0, с. 52] Крім того, формування інтегрованого ланцюга вартості позитивно впливає не лише на розвиток підприємств, а і на розвиток регіону в цілому, подібно кластерам.

Як зазначає Войнаренко М.П. щодо процесів формування кластерних утворень в регіоні: «формування субрегіональних локалізацій у внутрішній структурі регіону передбачає взаємодію кількох інституційних систем: інституту влади, інституту ринку та інституту міжсуб'єктної взаємодії. В умовах формування системи якісно нових конкурентних переваг інститут ринку дозволяє реалізувати дієву та справедливую систему відбору інвестиційних проектів, здійснити пошук інноваційних рішень з використанням внутрішніх резервів визначеної території, забезпечує інформаційну підтримку всіх суб'єктів ринкових взаємовідносин. І нарешті, дія інституту міжсуб'єктної взаємодії сприяє виникненню мережових форм організації та налагодженню нових видів кооперації між владою, бізнесом та інститутами в субрегіональних утвореннях.» [0, с. 181].

Економічний механізм ефективного розвитку підприємств автомобілебудування та їх офіційних дилерів, характеризує організацію розширеного відтворення товарів та послуг. Організація здійснюється за допомогою форм, методів та важелів, що гарантують найбільш повне задоволення потреб населення у відповідних товарах і послугах, при максимізації прибутку. Даний механізм включає в себе фактори попиту, пропозиції та конкуренції, а також мінімізацію ризиків для підприємницької діяльності, кількісну мінімізацію витрат та ресурсів для їх виготовлення, максимізацію ефективності використання кожного виду бізнес процесів, що відповідають за реалізацію товарів і надання післяпродажного сервісу [0].

Аналізуючи найбільші стратегічні партнерства в машинобудуванні України слід підкреслити, що виробництво, продаж (або дилерство) та система надання післяпродажних послуг нерозривно пов'язані у інтегрованому ланцюзі створення вартості. Для визначення конкурентних переваг та основних стратегічних пріоритетів розвитку підприємств на ринку автовиробників, слід охарактеризувати стратегічні партнерства та дилерські мережі в Україні. Зокрема, ПАТ АК «Богдан Моторс» (в структурі є національний автодилер «Богдан-Авто Холдинг» та ТОВ «Бас Мотор»), ПАТ «АвтоКрАЗ» (в структурі є ТОВ «Торговий дім АвтоКрАЗ» та ТОВ «КрАЗ Лізинг»); ПАТ «Укр Авто» (в структурі є ПрАТ «ХарківАвто»); ПрАТ «ЄвроКар»; ДП «Авто Інтернешн»; ТДВ «Луцький авторемонтний завод»; ТОВ «Кредо Авто». Проаналізуємо динаміку основних фінансово-економічних показників діяльності обраних підприємств автомобільної промисловості України за 2012-2016 рр., та результати відобразимо у таблиці 1.

За результатами аналізу динаміки основних фінансово-економічних показників діяльності підприємств України за 2012-2016 рр. визначено: найбільшій прибутковості серед досліджуваних підприємств досягло ДП «Авто Інтернешн» із показником рентабельності активів за 2016 рік 39,05 %. Підприємство займається дилерством, надає сервісне обслуговування та несе відповідальність за післяпродажну гарантію. На другому місці за рівнем прибутковості у таблиці 1. є ТОВ «Кредо Авто» із показником рентабельності активів за 2016 рік 36,01 %. Підприємство теж є дилером. На третьому місці ПрАТ «ХарківАвто» із показником рентабельності активів за 2016 рік 0,22 %.

Усі інші підприємства автовиробники та автодилери мають від'ємне значення рентабельності активів, що є вкрай дискусійним питанням. Тобто, підприємства автовиробники, що створюють додану вартість не є прибутковими. Рентабельність активів на ПАТ АК «Богдан Моторс» дорівнює -8,65 %, тобто підприємство є збитковим. П'ятий рік поспіль показник має від'ємне значення. Подібна ситуація і з його дилерською мережею, наприклад Національний Автодилер «Богдан-Авто Холдинг» та ТОВ «Бас Мотор» мають показники рентабельності активів за 2016 рік відповідно -4,68 % та -16,06 %. Крім того, щорічно зростає заборгованість підприємств у виробничо-збутовому ланцюзі Богдан. На ПАТ АК «Богдан Моторс» у 2016 році заборгованість складала 134,2 тис. грн., у Автодилер «Богдан-Авто Холдинг» та ТОВ «Бас Мотор» мають показники склали 142,73 та 121,98 тис. грн, що є вкрай негативним явищем.

Таблиця 1.

Динаміка фінансово-господарських показників підприємств машинобудування та їх дилерів в Україні*

Назва підприємства	Роки	ПАТ АК «Богдан Моторс»	Національний Автодилер «Богдан-Авто Холдинг»	ТОВ «Бас Мотор»	ПАТ «АвтоКрАЗ»	ТОВ «Торговий дім АвтоКрАЗ»	ТОВ «КрАЗ Лізинг»	ПАТ «Укр Авто»	ПрАТ «ХарківАвто»	ПрАТ «Єврокар»	ДП «Авто Інтернеш»	ТОВ «Кредо Авто»
Назва показника												
Вид економічної діяльності		Виробництво	Дилерство, гарантія, сервіс	Дилерство, гарантія, сервіс	Виробництво	Дилерство, гарантія, сервіс	Дилерство, гарантія, сервіс	Виробництво, техн. обслугов	Дилерство, гарантія, сервіс	Виробництво	Дилерство, гарантія, сервіс	Дилерство, гарантія, сервіс
Абсолютні показники												
Активи, млн. грн	2016	4000	40	80	6500	400	25	4	80	1500	600	3500
	2015	4000	25	60	6500	20	30	4	75	1500	450	2500
	2014	4000	35	0,1	5500	15	30	3,5	60	1500	300	2000
	2013	4500	50	2	5000	7	50	4	90	1500	250	0,7
	2012	4500	35	0,6	5500	15	150	4,5	150		250	0,5
Чисті продажі, млн. грн. (Виручка від реалізації)	2016	200	20	40	1500	600	5	2	250	2000	2500	35
	2015	300	20	20	2000	20	15	2	200	800	2000	25
	2014	85	30	3	2000	6,5	15	2,5	200	1000	1500	20
	2013	150	25	4	750	40	40	3	250	2000	950	15
	2012	300	5	3,5	650		7	3,5	250		700	5500
Відносні показники												
Рентабельність активів, % (Чистий прибуток / Загальні активи)	2016	-8,65	-4,68	-16,06	-2,22	-0,66	-15,18	-0,09	0,22	-5,49	39,05	36,1
	2015	-24,76	-8,11	-3,89	-5,12	-0,31	-4,66	-11,83	-0,87	-346,6	42,56	17,92
	2014	-27,04	-10,82	-346,63	-2,94	-0,71	-55,61	-29,89	-47,53	-32,44	10,8	1,44
	2013	-2,12	-11,44	-20,78	0,42	-0,29	0,84	1,23	-4,29	1,37	20,58	4,59
	2012	-7,97	-12,86	-175,6	-3,04	-0,24	0,22	4,53	-5,01	1,85	-6,25	7,98
Чистий маржинальний дохід, % (Чистий прибуток / Виручку)	2016	-201,8	-10,52	-33,3	-11,4	-0,47	-72,23	-0,18	0,07	-4,61	10,24	3,8
	2015	-361,3	-10	-15,07	-16,25	-0,29	-8,69	-27,6	-0,4	-6,66	10,74	2,07
	2014	-1306,44	-13,25	-6,66	-9	-1,32	-131,68	-50,06	-15,7	-37,89	2,54	0,14
	2013	-81,07	-24,29	-22,34	2,71	-0,05	1,11	1,68	-5,3	0,89	4,75	0,9
	2012	-128,19	-98,11	-31,44	-25,35	-0,42	3,45	6,48	-2,3	1,13	-1,97	0,71
Заборгованість, % (Загальні зобов'язання / Загальні активи)	2016	134,2	142,73	121,98	97,75	100,72	181,81	70,82	48,96	137,98	31,7	43,35
	2015	119,85	162,06	107,68	95,39	101,21	156,52	69,76	43,64	4233,3	36,07	70,84
	2014	95,27	139,04	4233,33	88,88	101,41	148,52	54,21	26,89	92,72	64,41	88,18
	2013	69,69	119,79	218,21	83,97	101,27	93,18	34,23	21,54	56,99	69,92	84,63
	2012	3,02	111,23	376,38	63,92	100,54	98,42	4,38	17,45	24,71	85,11	84,5
Коефіцієнт покриття, % (Оборотні активи / Поточні зобов'язання)	2016	154,98	69,09	45,19	110,88	98,93	44,49	179,53	100,43	126,7	301,43	323,33
	2015	183,42	60,14	92,39	112,72	98,8	55,28	169,46	97,46	127,12	56,43	215,09
	2014	232,64	70,43	0,82	81,77	98,61	62,47	151,13	95,16	88,4	147,94	270,01
	2013	1867,76	82,54	43,49	72,6	98,74	124,28	244,42	104,73	87,1	135,57	96,43
	2012	1866,33	88,69	16,26	98,9	99,47	72,45	786,75	120,77	176,16	109,44	175,45
Робочий капітал, % (Робочий капітал / Активи)	2016	20,16	-44,09	-66,75	7,48	-1,081	-98,93	22,44	0,21	11,68	63,79	66,57
	2015	26,32	-64,6	-8,18	8,54	-1,21	-61,69	19,93	-1,02	-6,32	60,15	50,38
	2014	34,08	-41,41	-4198,7	-11,58	-1,41	-37,97	11,9	-1,12	9,9	30,88	56,75
	2013	51,51	-20,91	123,31	-18,24	-1,27	12,48	19,11	0,91	-6,15	24,87	-1,63
	2012	53,24	-12,58	-303,49	-0,7	-0,54	-19,35	28,15	3,53	18,79	8,04	21,43
Зростання продажів, %	2016	-40,33	-10,61	142,33	-36,24	2751,01	-66,79	25,16	62,05	60,72	28,13	57,44
	2015	218,87	-28,13	440,3	10,26	202,7	16,47	-21,89	-9	-20,98	52,42	22,84
	2014	-24,43	21,61	-22,06	140,04	83,06	-67,03	-29,14	-27,43	-40,33	18,83	67,07
	2013	-58,42	383,46	12,72	18,71	447,52	485,41	-5,83	-2,81	8,37	40,91	75
	2012	17,37		69,35	-9,18	1938,24	-261	3,33	38,91	23,84	4,56	16,46
Зростання прибутку, %	2016	-66,67	-5,97	435,62	-55,27	4461,4	-176,17	-99,2	-128,3	-120,3	22,16	188,8
	2015	-11,82	-45,77	1122,58	99,03	-32,94	-92,32	-56,93	-97,69	40,32	543,29	1722,6
	2014	-93,63	-33,63	-59,37	-896,73	347,37	-4000,2	-2217	6203	-2629	-36,36	-23,23
	2013	-73,71	19,68	-54,22	-112,7	-34,48	115,87	-75,64	-33,03	5,63	-439,6	-26,75
	2012	80,88		72,11	-56,01			-55,24	-8,35	-83,49	-183,2	-145,61

Показники рентабельності активів автовиробника ПАТ «АвтоКрАЗ» та його дилерської мережі (ТОВ «Торговий дім АвтоКрАЗ», ТОВ «КрАЗ Лізинг») мають теж від'ємні значення. На ПАТ «АвтоКрАЗ» у 2016 році показник чистих продаж (виручки) склав 1500 млн. грн. ПАТ «Укр Авто» та ПрАТ «Харків Авто» працюють на межі рентабельності активів. У виробника показник склав -0,09 % рентабельності активів, а у дилера ПрАТ «Харків Авто» значення показника становить всього 0,22 %. На ПрАТ «Єврокар» рентабельність активів становить -5,49%, проте показник чистих продаж (виручки), поступово зростає..

З метою стабілізації фінансового стану та покращення ситуації з виробничою діяльністю необхідним є пошук нових методів управління, посилення інноваційної активності для формування механізму інноваційного розвитку на вітчизняних підприємствах автомобілебудування. Формування ефективного механізму інноваційного розвитку підприємств машинобудування залежить від орієнтування ключових завдань стратегії розвитку, особливо це стосується підприємств, що надають дилерські послуги щодо купівлі-продажу автомобілів та їх сервісного обслуговування. Сьогодні розвиток світової автоіндустрії надає темп та стратегічні пріоритети щодо впровадження інновацій та нововведень для досягнення конкурентоспроможності. Для визначення тенденцій впровадження інноваційних бізнес-процесів на автомобілебудівному підприємстві, доцільно виконати SWOT-аналіз та визначити в результаті стратегічні пріоритети розвитку підприємства. Основні стратегічні пріоритети інноваційних бізнес-процесів та розвитку підприємств автомобілебудування з їх дилерами розглянемо на прикладі ПрАТ «Єврокар». Отримані результати SWOT-аналізу згруповано у таблиці 2.

Таблиця 2

SWOT - аналіз ПрАТ «Єврокар»

Сильні сторони	Слабкі сторони
<p>Зниження витратомісткості виробництва автомобілів при певному рівні якості (заробітна плата, автоматизація, податки та держпідтримка, матеріали та сталі виробництва, якість обробки, якість сировини, матеріалів та комплектуючих).</p> <p>Підвищення конкурентоспроможності та питомої ваги дилерської мережі в загальному обсязі збуту автотранспортних засобів на українському ринку.</p> <p>Підвищення якості деталей та комплектуючих виробів (впровадження нових технологій виробництва комплектуючих з високими (світовими) стандартами якості) імпортозаміщення виробництва автомобілів.</p> <p>Модернізація виробничих потужностей під впровадження нових технологій виробництва.</p> <p>Впровадження нових технологій з високим рівнем автоматизації та енергоефективності.</p> <p>Запуск навчально-методичного підрозділу з підготовки кадрів та атестації персоналу.</p> <p>Опрацювання торгової політики диференціації модельного ряду за класами (цінова диверсифікація, основний акцент на авто економ і середнього класу).</p> <p>Підвищення якості двигунів під світові екологічні стандарти.</p>	<p>Підготовка дилерської мережі для збуту на зарубіжних ринках.</p> <p>Реклама досягнень підприємства (заходи, освітлення в ЗМІ, медіа і пресі, виставки, тест-драйви та ін).</p> <p>Розвиток автотранспортних засобів, які працюють на альтернативних джерелах енергії.</p> <p>Розробка електро двигунів (розвиток власного виробництва двигунів та інновацій в цьому напрямку).</p>
Можливості	Загрози
<p>Збільшення загальних виробничих потужностей підприємства.</p> <p>Розробка різних варіантів двигунів (обсяг, потужність, кількість циліндрів, що застосовують технології внутрішнього згорання і використання енергії палива).</p> <p>Підвищення якості та доступності запчастин, для автомобілів українського виробництва.</p> <p>Розширення модельного ряду (дизайн, аеродинаміка, ергономіка).</p> <p>Підвищення рівня безпеки автомобілів автомобільного виробництва до світових стандартів.</p>	<p>Девальвація національної валюти.</p> <p>Проведення в країні військових дій або антитерористичних заходів.</p> <p>Високий рівень економічних ризиків в конкурентному середовищі.</p> <p>Високий рівень корупції.</p>

*Джерело: сформовано автором

Отже, згідно побудованої матриці стратегічних пріоритетів розвитку підприємства ПрАТ «Єврокар» визначено сильні сторони або тенденції розвитку інноваційних бізнес-процесів. Основними з яких є ті, що орієнтовані на заміщення імпорту в складі промислової продукції та зниження собівартості. Досягнення стратегічних пріоритетів можливо при введених власних нових технологій з високим рівнем автоматизації, енергоефективності та розробці наукових досліджень щодо різновидів двигунів на альтернативному паливі.

Для підвищення ефективності діяльності автовиробників та їх дилерських мереж доцільна адаптація світового досвіду та інтеграція інноваційних бізнес-процесів, що присутні в інтегрованих ланцюгах вартості. Серед стратегічних пріоритетів розвитку автомобілебудування нашої країни слід виділити формування потенційного кластеру «Єврокар» з його основними постачальниками автокомпонентів, кабельної продукції та комплектуючих у Закарпатській області (Yazaki, Forscher, Industrie Elektrik). Партнерами підприємства є провідні компанії світу – потужні автомобільні холдинги та асоціації, такі як: Volkswagen, BMW, Mercedes, Ferrari, Porsche, Audi, Fiat і Nissan. Українські підприємства, що виготовляють різні комплектуючі входять у глобальні ланцюги вартості та приймають участь у виробництві світових марок автомобілів.

Висновки. Проаналізувавши різні підходи до визначення інтегрованого ланцюга вартості, нами уточнено трактування його сутності з врахуванням сучасних концепцій, як процесу перетворення первинних ресурсів в кінцевий продукт споживання, під час якого відбувається взаємозв'язок чинників виробництва та здійснюється передача інноваційних бізнес-процесів, що впливають на ефективність діяльності всіх задіяних підприємств ланцюга – від виробника комплектуючих до виходу на ринок продукції з подальшим сервісним обслуговуванням. Характеристика найбільших стратегічних партнерств в автомобілебудуванні

країни свідчить, що виробництво, продаж (або дилерство) та система надання післяпродажних послуг нерозривно пов'язані у інтегрованому ланцюзі створення вартості. Розглянувши показники економічної діяльності основних автомобільних виробників та їх дилерських мереж, визначено, що показники рентабельності активів мають від'ємні значення та заборгованість зростає, навіть при показниках приросту продажів. Більшість із них мають стратегічні партнерства із іноземними компаніями та формують на території України свої дилерські мережі: ПАТ АК «Богдан Моторс» (в структурі є Національний Автодилер «Богдан-Авто Холдинг» та ТОВ «Бас Мотор»), ПАТ «АвтоКрАЗ» (в структурі є ТОВ «Торговий дім АвтоКрАЗ» та ТОВ «КрАЗ Лізинг»); ПАТ «Укр Авто» (в структурі є ПрАТ «Харків Авто»); ПрАТ «Єврокар»; ДП «Авто Інтернешн»; ТДВ «Луцький авторемонтний завод»; ТОВ «Кредо Авто». На основі аналізу фінансово-економічних показників господарської діяльності, визначено, що найбільша частка інтегрованих ланцюгів вартості в Україні припадає на галузі машинобудування. На ПрАТ «Єврокар» рентабельність активів становить від'ємне значення, проте показник чистих продажів (виручки), поступово зростає. Ситуація з автомобілебудівними лідерами та їх авто дилерами є невтішною, тому вкрай необхідно налагоджувати найефективніші партнерства для найбільш привабливих технологічному донору українського підприємства. Пріоритетним напрямом для розбудови автомобілебудування є формування автомобільного кластера зарубіжної промисловості в Закарпатській області. Це може погіршити становище вітчизняних виробників автомобілів, але дозволить Україні набути необхідного досвіду в кластеризації і прискорити процес збільшення ступеня локалізації та входження України до глобальних ланцюгів вартості.

Література

1. Войнаренко М.П. Використання кластерного інструментарію при розробці субрегіональних стратегій підвищення конкурентоспроможності економіки регіонів / М.П. Войнаренко, Л.А. Богатчик // Актуальні проблеми економіки. - 2014. - № 8 (158). - С. 171-182. - (Scopus).
2. Гурочкіна В.В. Інноваційний потенціал підприємства: сутність та система захисту [Електронний ресурс] / В. В. Гурочкіна // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. - 2015. - № 5 (21). - С. 51-57. - Режим доступу до журн.: <http://economics.opu.ua/files/archive/2015/n5.html>
3. Гурочкіна В.В., Менчинська О. М. Інтеграційні виробничі ланцюги та місце українського машинобудування в міжнародних рейтингах [Електронний ресурс] / В. В. Гурочкіна, О. М. Менчинська // Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України. Економічні науки : електронне фахове видання. Ірпінь, 2018. - № 2. - С. 42 – 56. Режим доступу: <http://www.nusta.edu.ua/home-2/fahov-vidannya>
4. Дугінець Г. В. Особливості формування міжнародних виробничих мереж в сучасних умовах / Г. В. Дугінець // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. - 2013. - Т. 1, № 1. - С. 243-247.
5. Крикавський Є.В., Чорнописька Н.В. Логістичні системи: Навч. пос. - Львів: В-во НУ«ЛП», 2009. - 264с.
6. Маркетинг і менеджмент інноваційного розвитку : монографія ; за заг. ред. д.е.н., проф. С. М. Ілляшенка. - Суми : Університетська книга, 2006. - 728 с.
7. Менчинська О. М. Організаційно-економічна модель інноваційного розвитку бізнесу / Менчинська О.М. // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. - 2017. - № 3 (31). - С. 69 – 75. - Режим доступу: <https://economics.opu.ua/files/archive/2017/No3/69.pdf>
8. Менчинська О. М. Основи розвитку системи послуг дилера підприємств машинобудування / Менчинська О.М. // Вісник Хмельницького національного університету. - 2018. - № 4.- С. 12 – 16
9. Новаківський І. І. Імітаційна модель ланцюга вартості для управління інноваційними процесами / І. І. Новаківський, Л. С. Соляник // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". - 2012. - № 749 : Логістика. - С. 445-451.
10. Офіційний сайт індустріального парку «Соломоново» [Електронний ресурс]. - Режим доступу : http://sezparkservice.com/sps_ua.
11. Офіційний сайт компанії АвтоЗаз [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.avtozaz.com/ua>.
12. Офіційний сайт Корпорації Богдан [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://bogdan.ua>.
13. Офіційний сайт Корпорації УкрАвто [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.ukravto.ua>.
14. Офіційний сайт ПрАТ «Єврокар» [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.skoda-auto.ua/company/skoda-solomonovo>.
15. Парубець О. М. Взаємозв'язок понять «мережа» і «мережева структура» як інтеграційних об'єднань підприємств транспорту [Електронний ресурс] / О. М. Парубець // Ефективна економіка. - 2014. - № 3. - Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2870>.
16. Чухрай Н.І. Реінжиніринг бізнес-процесів у централізації управління промисловим підприємством [Текст] / Н.І. Чухрай, С.І. Матвій // Маркетинг і менеджмент інновацій. - 2015. - № 3. - С. 172-181.
17. Gereffi G. A Commodity Chains Framework for Analyzing Global Industries / G. Gereffi. - Available at: <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download;jsessionid=48B2EE4B7E847587B47B28765A1EEFBF?doi=10.1.1.608.812&rep=rep1&type=pdf>.
18. Hamon P. How to process create value? / P. Hamon // BPTrends. - 2011. - № 2. - P. 1-13. - Available at: <https://www.bptrends.com/publicationfiles/02-01-11-ART-How%20do%20Processes%20Create%20Value-Hamon-Final.pdf>.
19. Kogut B. Designing Global Strategies: Comparative and Competitive Value-Added Chains [Electronic resource] / Bruce Kogut // MIT Sloan Management Review. - 1985. - Vol. 26. - № 4. - P. 15-28. - Available at : <http://www.rrojasdatbank.info/kogut1985.pdf>.
20. Porter M. E. The Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance / M. E. Porter. - NY: Free Press, 1985. - 540 p.

УДК 338.1

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-202-206

БУРЛАКА Н. І.,
МИРОШНІЧЕНКО О. В.

Вінницький національний аграрний університет

МЕХАНІЗМИ ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА

У статті представлені процеси і механізми ефективного розвитку сільськогосподарського виробництва. Досліджуючи дану тему, чітко простежуються тенденції нестабільного розвитку і структурних змін сільськогосподарського виробництва. У зв'язку з цим надзвичайно актуальним є розробка та обґрунтування механізму оптимізації. Тому необхідний комплексний підхід до вирішення і впровадження процесів, технологій і механізмів оптимізації сільськогосподарського виробництва.

Ключові слова: інформаційна система управління, оптимізація, глобалізація, планування, прогнозування, попит, пропозиція, моніторинг, виробництво, конкурентоспроможність.

BURLAKA N.,
MYROSNICHENKO O.

Vinnitsia National Agrarian University

MECHANISMS OF EFFICIENT DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL PRODUCTION

The article presents the processes and mechanisms of effective development of agricultural production.. Exploring this topic clearly traces the trends of unstable development and structural changes in agricultural production. To expand the markets for agricultural products and products for their processing not only within the country, the state develops various projects aimed at the development of agricultural production and the improvement of socio-economic relations within it. The structural components of agricultural production are interconnected in a single cyclic process, and the failure of one of the elements (the segment) weakens or even prevents the work of another, so making changes to the work of one of the elements - the whole system needs to be changed in this connection, the development and justification of optimization mechanisms is extremely important. Understanding that optimization of agricultural production will have a positive impact on both ecological and ecological components, so the country's leadership should initiate the introduction of a system of actions and a mechanism aimed at solving problems in the process of change. Globalization raises the need for a new approach to the formation of an information system in order to effectively manage the mechanism of agricultural production. Therefore, it became necessary to form such an information system based on modern information technologies using a single address space on the principle of openness to facilitate the exchange of information, its receipt and its inclusion in the global information space. The lack or incompleteness of information on the state of agricultural production leads to an increase in labor costs and resources invested in the production of agricultural products over a long period of time. Therefore, an integrated approach to the solution and implementation of processes, technologies and mechanisms for optimizing agricultural production is required.

Key words: information management system, optimization, globalization, planning, forecasting, demand, supply, monitoring, production, competitiveness.

Вступ. Сільськогосподарське виробництво, як і агропромисловий комплекс в цілому, в економіці України займає вирішальне місце, оскільки наша держава є аграрною. Державою розробляються різні проекти, спрямовані на розвиток сільськогосподарського виробництва та удосконалення в її межах соціально-економічних відносин. Сільськогосподарське виробництво необхідно досліджувати як динамічну систему, що робить можливим змодельовати взаємозв'язки між галузями системи і визначити найбільш оптимальні пропорції. Тому виникла необхідність сформувати таку інформаційну систему, яка буде основана на сучасних інформаційних технологіях із застосуванням єдиного адресного простору за принципом відкритості для спрощення обміну інформацією.

Мета і задачі роботи. Метою статті є впровадження процесів і механізми оптимізації, а також дослідження тенденцій нестабільного розвитку сільськогосподарського виробництва.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми, пов'язані з розвитком та впровадженням механізмів оптимізації сільськогосподарського виробництва, досліджуються багатьма науковцями: проф. М.М. Ільчук, проф. Л. Я. Зрібняк «Організація і планування сільськогосподарського виробництва», Блажкевич Т.П. «Економіка природокористування» [2].

Виклад основного матеріалу. Місце сільськогосподарського виробництва в житті людей обумовлено об'єктивною необхідністю, викликаною потребами людини в засобах для існування: таких як продукти харчування та продукти першої необхідності. Сільське господарство, як і агропромисловий комплекс в цілому, в економіці України має вирішальне місце, оскільки наша держава є аграрною.

Для розвитку даної галузі, розширення ринків збуту сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки не лише в межах країни, державою розробляються різні проекти, спрямовані на розвиток сільськогосподарського виробництва та удосконалення в її межах соціально-економічних відносин. Сільськогосподарське виробництво в Україні є складовою виробничо-економічної системи, яка включає групу технологічно і економічно взаємозв'язаних галузей.

Вітчизняні науковці і практики підтверджують розуміння того, що оптимізації сільськогосподарського виробництва позитивно відобразиться як на екологічній так і на екологічних складових, тому керівництво країни повинно ініціювати впровадження системи дій і механізму спрямованого на розв'язання проблем в процесі змін.

Вагомий внесок в вивчення даної тематики внесли вітчизняні науковці а саме: професор М.М. Ільчук, професор Л.Я. Зрібняк «Організація і планування сільськогосподарського виробництва», Блажкевич Т.П. «Економіка природокористування».

Структурні складові сільськогосподарського виробництва є взаємопов'язаними у єдиному циклічному процесі, і вихід із ладу одного із елементів (сегменту) послаблює, або навіть і унеможлиблює роботу іншого. Тому, вносячи зміни у роботу одного із елементів – потребує зміни вся система. Отже, насамперед, дане виробництво необхідно досліджувати як динамічну систему, що робить можливим змоделювати взаємозв'язки між галузями системи і визначити найбільш оптимальні пропорції.

Глобалізація породжує необхідність застосування нового підходу до формування інформаційної системи з метою ефективного управління механізмом сільськогосподарського виробництва. Тому виникла необхідність сформувати таку інформаційну систему, яка буде основана на сучасних інформаційних технологіях із застосуванням єдиного адресного простору на принципі відкритості для спрощення обміну інформацією, її отримання та включення її у світовий інформаційний простір.

Відсутність або неповнота чи недостовірність, неадекватність та недостатність інформації про стан сільськогосподарського виробництва призводить до збільшення витрат праці й ресурсів, що вкладені у виробництво сільськогосподарської продукції впродовж довгого терміну.

Інформаційна система управління (ІСУ) розвитком механізму сільськогосподарського виробництва регіону є сукупністю людських, програмних та апаратних засобів і адміністративних, економічних, математичних, соціологічних, статистичних та інших методів, що служать для автоматизації збору, опрацювання інформації й формалізації методів та процедур прийняття науково обґрунтованих управлінських рішень з метою забезпечення ефективного виконання функцій управління процесами, об'єктами чи системами.

Така система є складною і відкритою на зразок організаційного типу. З метою врахування та відображення спеціальних вимог до системи управління розвитком сільськогосподарського виробництва сформована проблемно-орієнтована концепція, відповідно до якої об'єктом автоматизації слід вважати організаційно-технологічну систему відділу соціально-економічного розвитку, економічного аналізу та прогнозування розвитку АПК – структурний відділ. Управлінським органом такої системи повинно бути Головне управління розвитком агропромислового розвитку облдержадміністрації. Даний відділ вирішуватиме проблему підвищення ефективності діяльності сільськогосподарських товаровиробників комплексно. Цю концепцію створено на базі системної методології, яка дає можливість сформувати структуру процесу, що буде вирішувати проблему і визначатиме комплекс цілей та функцій, які забезпечать організацію розвитку агропромислового виробництва [2, 3].

Відповідно до такої проблемно-орієнтованої концепції Відділ слід розглядати як самий перший рівень організаційно-технологічної системи в ієрархічному комплексі, що представляється як її організаційна структура.

На другому рівні усієї структури розміщуються відповідні компоненти інформаційно-технологічних систем відділів районних рівнів.

Нижнім є третій рівень, що не включається у ті системи управління, проте виконує функції інформаційних джерел для інших двох рівнів. До даного рівня відносяться господарства та підприємства, що розміщені на території такого регіону. В межах такої регіональної інформаційної мережі формується інформаційна взаємодія компонентів системи всіх існуючих рівнів. Дана інформаційна система управління розвитком сільськогосподарського виробництва регіону володіє всіма властивостями кібернетичної системи. У загальному вигляді систему доцільно сформувати у формі класичної схеми.

Система управління розвитком сільськогосподарського виробництва, як кожна система управління, містить дві відносно самостійні, проте органічно взаємозалежні і взаємодіючі підсистеми:

- керована (об'єкт керування),
- керуюча (суб'єкт керування).

Вхідний вплив і кінцевий продукт керуючої частини представлено інформацією.

Керуюча ланка слугує необхідним елементом всіх систем управління. За допомогою неї приймаються управлінські рішення на основі ґрунтового аналізу та прогнозування, оптимізації та економічного обґрунтування й вибору альтернативного варіанта із переліку варіантів досягнення поставленої мети.

Керована і керуюча системи взаємодіють між собою, що можна виразити множинами змінних:

x, y, f, g – множини змінних стану, спостереження, збудження і управління відповідно для керованої системи;

X, Y, F, R – множини змінних стану, спостереження, збудження і управління відповідно для керуючої системи.

$$\begin{aligned}
 x &= \{x_1, \dots, x_n\}, f = \{f_1, \dots, f_n\}; \\
 y &= \{y_1, \dots, y_n\}, r = \{r_1, \dots, r_m\}; \\
 X &= \{X_1, \dots, X_n\}, F = \{F_1, \dots, F_n\}; \\
 Y &= \{Y_1, \dots, Y_n\}, R = \{R_1, \dots, R_n\}.
 \end{aligned}$$

Множини змінних f, x, F, X, R, Y описують межі представленої системи та одночасно описують її взаємодію із зовнішнім середовищем, при цьому множини R і Y формують зв'язки системи з інформаційною системою вищого рівня ієрархії. Множини змінних r і y описують інформаційну взаємодію системи як керуючої, так і керованої. Всі описані змінні у цілому мають визначені обмеження.

Система управління функціонує на основі інформації про:

- стан об'єкта,
- його входів f (матеріальні, трудові, фінансові ресурси),
- виходів x (готова продукція, економічні і фінансові результати).

Така інформація сформована відповідно до:

- поставленої цілі (забезпечити випуск необхідної сільськогосподарської продукції),
- управління здійснюється шляхом подачі управлінського впливу r (план випуску продукції),
- з урахуванням зворотного зв'язку – поточного стану керованої системи (виробництва),
- зовнішнього середовища (R, Y) – ринок, вищі органи управління.

Призначенням керуючої системи є формування визначених впливів на керовану систему, які б спонукали її прийняти стан, обумовлений ціллю управління. Відносно до сільськогосподарського виробництва з певною часткою умовності можна вважати, що ціллю управління є задоволення суспільних потреб у продукції сільського господарства та продуктах переробки в межах техніко-економічних обмежень. При цьому, керуючі впливи являють собою:

- планування;
- прогнозування;
- регулювання виробничої діяльності сільськогосподарських товаровиробників.

Зворотній зв'язок формується через статистичні дані про хід виробництва: випуск і переміщення продукції, стан обладнання, запаси на складі і т.д.

Розподіл інформаційної системи на дві частини – керуючу та керовану – слугує не лише для більш наглядного її представлення, але й має принципове методологічне значення: це є першим етапом декомпозиції системи, що є інваріантним від її типу й обумовлений відповідною властивістю кібернетичних систем [1, 2].

Сформувати ефективну інформаційну систему управління агропромисловим виробництвом неможливо без урахування специфіки даної сфери економіки:

- високого ступеня конкуренції на більшості ринків;
- прямого і непрямого впливу держави на умови господарювання;
- впливу кліматичних і природних умов.

Інформаційні ресурси необхідні для прийняття рішень в системі сільськогосподарського виробництва, можуть мати різну форму і містити різний набір властивостей і вимог до неї, які обумовлюються:

- різними видами господарської діяльності, форм власності,
- ступенем інтеграції.

З метою управління механізмом розвитку сільськогосподарського виробництва керуючою системою повинно виступати Головне управління агропромислового розвитку обласної державної адміністрації, керованою системою – аграрні товаровиробники: державні підприємства, кооперативні об'єднання, акціонерні товариства, фермерські господарства та особисті селянські господарства (рис. 1).

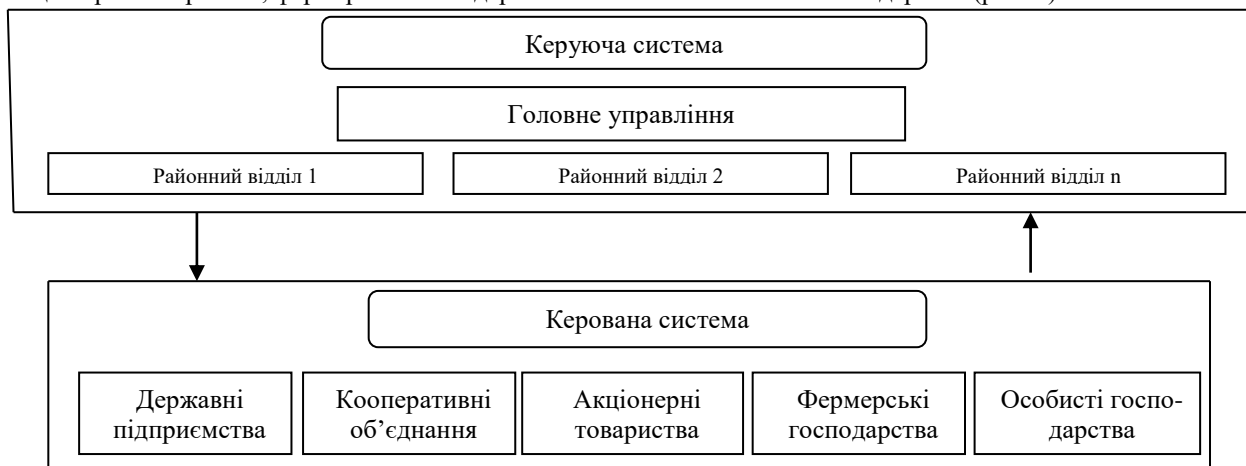


Рис. 1. Організаційна структура системи управління розвитком сільськогосподарського виробництва

Сформувані цілі, функції і склад інформаційної системи, що реалізує інформаційні технології управління допомагає проведення системного аналізу управління розвитком сільськогосподарського виробництва регіону.

Оскільки ІСУ розвитком сільськогосподарського виробництва на рівні регіону, може визначатись у формі сукупності процедур та методів, призначених для цілеспрямованого та систематичного збору, аналізу та розподілу інформації з метою підготовки й прийняття управлінських рішень, в тому числі і її головних характеристик, тому одним із головних етапів є розробка моделей інформаційної системи управління.

Головне навантаження проведених ринкових реформ в Україні покладено на регіональний рівень. Саме від стану регіонального інформаційного забезпечення залежить реальне забезпечення сталого розвитку економіки країни та розвитку її соціальної сфери.

Інформаційна система управління агропромисловим комплексом, що характеризує регіональний рівень, формується на основі даних, які отримують із структур районних рівнів та каналів зв'язку. Інформація, яка сформована на районному рівні, узагальнюються та утворюється банк даних, що характеризує наявність та оцінює якісні параметри сільськогосподарського виробництва області. Ці дані використовуються з метою аналізу стану та оцінки динаміки зміни і ефективності прийняття управлінських рішень на регіональному (обласному) рівні. Інформація, яка формується на обласному рівні та надається вищим органам управління ІСУ розвитком сільськогосподарського виробництва регіону, є дворівневою системою із розподіленою обробкою інформації (рис. 1).

У структуру ІСУ включаються наступні підсистеми:

- підсистема реструктуризації сільгоспідприємств;
- підсистема розвитку ринкової інфраструктури аграрного ринку;
- дорадча служба;
- аналіз і прогнозування.

Функціями управління ІСУ на рівні регіону виступають:

- моніторинг стану сільськогосподарського виробництва регіону;
- розробка проєктів розвитку галузей агропромислового виробництва і цільових програм;
- складання прогнозних регіональних балансів продовольства;
- створення ринкової інфраструктури, умов для реалізації продукції;
- розробка рекомендацій по застосуванню альтернативних систем землеробства та тваринництва;
- реалізація державної політики з питань використання й охорони земель агропромислового призначення.

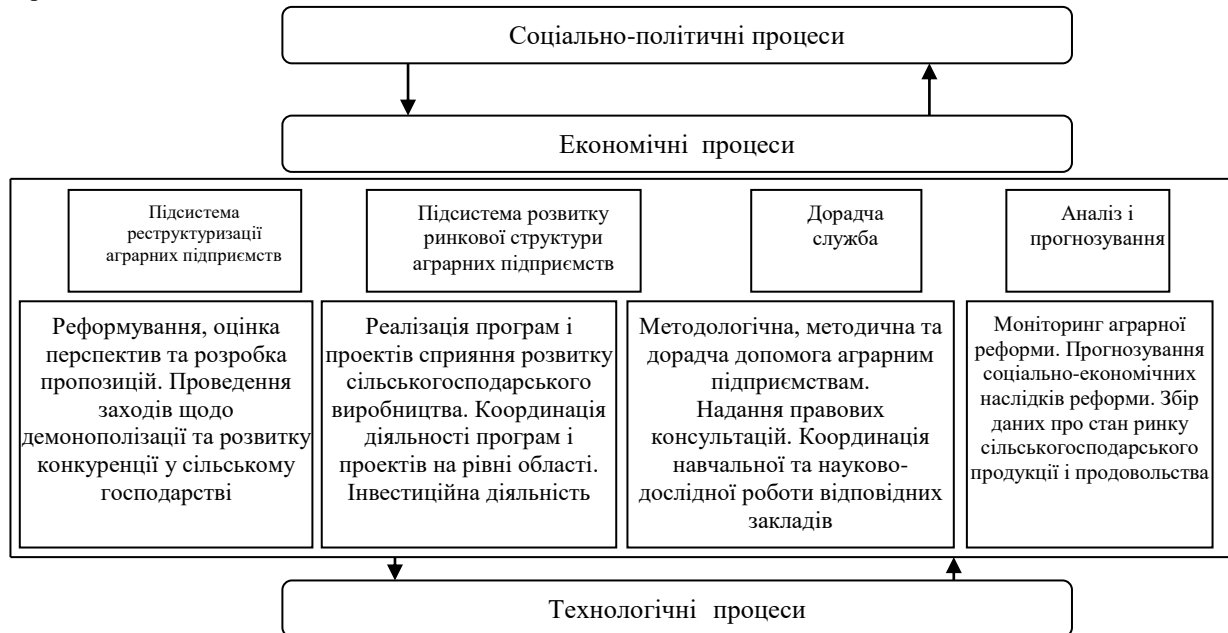


Рис. 2. Структура ІСУ розвитком сільськогосподарського виробництва на регіональному рівні

З метою розробити модель системи управління розвитком сільськогосподарського виробництва на регіональному рівні, можна застосувати програми типу “Visual Paradigm for UML Enterprise Edition”.

Уніфікованою мовою моделювання (Unified Modeling Language – UML) є загально-цільова мова візуального моделювання, що розроблена з метою:

- специфікації,
- візуалізації,
- проєктування і документування компонентів програмного забезпечення, бізнес-процесів та інших систем.

Конструктивно використовувати мову UML означає ґрунтуватись на розумінні загальних принципів моделювання складних систем і, зокрема, специфіки процесу об'єктно-орієнтованого проектування (ООП).

Головним принципом при побудові моделі складної системи є принцип абстрагування, який передбачає включення у модель лише тих аспектів проектованої системи, що мають безпосереднє відношення до реалізації системою її функцій чи власного цільового призначення.

Усі другорядні елементи опускаються з метою зниження ускладнень процесу аналізування і дослідження отриманої моделі. Перед тим, як побудувати логічну модель системи, необхідно виокремити головні функціональні модулі та побудувати модель (рис. 3).

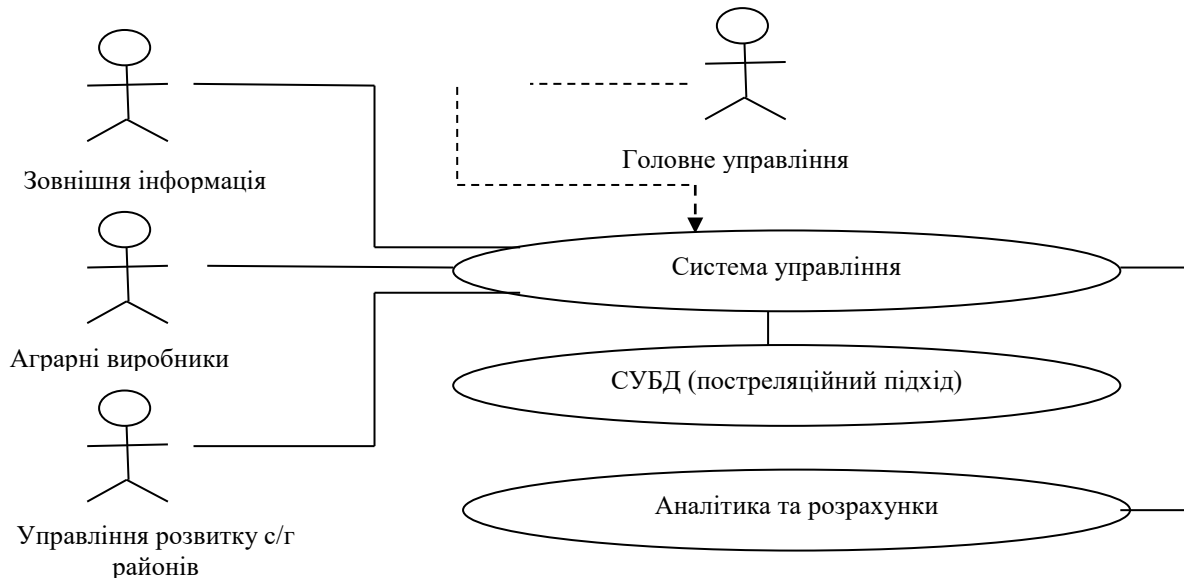


Рис. 3. Основні модулі інформаційної системи управління сільськогосподарським регіоном

Висновки. Впровадження та використання механізму оптимізації сільськогосподарського виробництва сприятиме підвищенню ефективності функціонування підприємств регіону, підвищенню їх конкурентоспроможності на міжнародному ринку та поліпшенню економічної ситуації країни.

Використання інформаційних технологій в управлінні сільськогосподарським виробництвом регіону дозволяє:

- покращити ефективність управління на основі єдиного банку даних шляхом забезпечення керівників та фахівців максимально повною, оперативною й достовірною інформацією;
- покращити ведення діловодства шляхом оптимізації та стандартизації документообігу, автоматизувавши найбільш трудомісткі процедури;
- знизити величину витрат спрямованих на реалізацію справ автоматизувавши процеси обробки інформації, регламентувавши і спрощуючи доступу до необхідних даних;
- забезпечити надійний облік і контроль руху грошових коштів на усіх рівнях управління;

Література

1. Бельшева И. Нематериальные активы компании: классификация и учет / И. Бельшева, Н. Козлов. – Изд. 4. – К. : Акционерное общество: вопросы корпоративного управления. – 2008.
2. Блажкевич Т. П. Економіка природокористування : [навч.-метод. посібн.] / Т.П. Блажкевич, В.В. Волочков. – Житомир : Вид-во "Житомирський національний агроекологічний університет", 2008. – 424 с.
3. Бокхан А. В. Екологізація підприємництва та активізація енергетичного потенціалу розвитку й життєзабезпечення суспільства / А. В. Бокхан / Агросвіт: економіка АПК. – 2008. – № 6. – С. 38–43.

References

1. Belysheva I. Nematerial'nye aktivy kompanii: klassifikatsiya i uchet / I. Belysheva, N. Kozlov. – Izd. 4. – K. : Akcionerное obshchestvo: voprosy korporativnogo upravleniya. – 2008.
2. Blazhkevych T. P. Ekonomika pryrodokorystuvannia : [navch.-metod. posibn.] / T.P. Blazhkevych, V.V. Vo-lochkov. – Zhytomyr : Vyd-vo "Zhytomyrskiy natsionalnyi ahroekologichnyi universytet", 2008. – 424 s.
3. Bokhan A. V. Ekologizatsiia pidpriemnytstva ta aktyvizatsiia enerhetychnoho potentsialu rozvytku y zhyttiezabezpechennia suspilstva / A. V. Bokhan / Ahrosvit: ekonomika APK. – 2008. – № 6. – S. 38–43.

Рецензія / Peer review : 31.10.2018 Надрукована / Printed : 07.12.2018
Прорецензовано редакційною колегією

УДК УДК: 658.018(4)

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-207-209

ГОНЧАР О. І., МЕЛЬНИЧУК К. Я., ГОНЧАР М. В.

Хмельницький національний університет

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Обґрунтовано необхідність стратегізації управління потенціалом підприємства і його елементами. Розкрито переваги і недоліки існуючих підходів до структуризації потенціалу: блочно-модульної та функціональної. Конкретизовано, що ефективність управлінських рішень щодо формування та розвитку потенціалу господарюючих підприємств безпосередньо залежить від точності результатів його оцінювання та позиціонування окремих складових. Представлено схему побудови системи ефективного управління потенціалом підприємства та узагальнено правила формування ефективної системи управління потенціалом підприємства.

Ключові слова: ефективність, потенціал підприємства, структура, складові, управління потенціалом, фактори розвитку, система управління.

GONCHAR O., MELNICHUK K., GONCHAR M.

Khmelnitsky National University

THEORETICAL PRINCIPLES OF FORMING EFFECTIVE SYSTEM OF MANAGEMENT BY ECONOMIC POTENTIAL OF ENTERPRISE

Modern processes of globalization and European integration, increasing competition on the international and domestic markets, growing uncertainties and risks are factors that encourage scientists and practitioners to find ways to improve the efficiency of Ukrainian enterprises and develop their economic potential. The necessity of strategic management of enterprise potential and its elements is substantiated. The emphasis is on the peculiarities of the current stage of formation and realization of the potential of enterprises - the conditions of globalization and European integration. Modern dynamic processes of the environment, the need for appropriate internal changes in the activities of enterprises, require the improvement of approaches to identify and use the capabilities of enterprises and, thus, to identify potential elements as objects of managerial influence. The advantages and disadvantages of existing approaches to structuring the potential: block-modular and functional are revealed. It is specified that the effectiveness of managerial decisions regarding the formation and development of the potential of economic enterprises directly depends on the accuracy of the results of its evaluation and positioning of individual components. The scheme of building a system of effective management of the potential of the enterprise is presented on the basis of combining elements and taking into account compliance with the principles of enterprise management: internal consolidation and coordination; market motivation; social responsibility; taking into account market signals of production balances, optimizing resources and operating conditions. The rules for forming an effective enterprise capacity management system are generalized.

Key words: efficiency, enterprise potential, structure, components, potential management, developmental factors, management system.

Актуальність теми. Сучасні процеси глобалізації та євроінтеграції, посилення конкуренції на міжнародному і вітчизняному ринку, зростання невизначеностей і ризиків є факторами, що спонукають науковців і практиків до пошуку шляхів підвищення ефективності діяльності українських підприємств і розвитку їх економічного потенціалу. Забезпечення стійкої конкурентної переваги на ринку не тільки суттєво залежить від сприятливих зовнішніх умов, але і від сформованості на підприємстві механізму управління потенціалом. Підприємства забезпечують конкурентоспроможність, розробляючи продуктивні моделі управління, орієнтовані на запити споживача, маркетингові дослідження ринку, формуючи базу постійних клієнтів і партнерів і підвищуючи результативність діяльності.

В контексті збільшення товаропотоків між Україною та країнами Євросоюзу, актуалізується необхідність розвитку інноваційного та інтелектуального потенціалу євроінтеграції кожного підприємства, формування конкурентних переваг, підвищення конкурентоспроможності економіки в цілому. Саме це стає головною передумовою успішної адаптації до умов сучасного ринку. Якісна зміна ринкової діяльності підприємств повинна відбуватись за рахунок підвищення частки продажу продукції та послуг із високою доданою вартістю, високотехнологічними характеристиками. Це потребує розробки нового науково-методологічного підходу до формування ефективної системи управління потенціалом як цілісності так і його елементів – підсистем.

Аналіз останніх досліджень. Проблема формування, оцінювання та реалізації потенціалу господарюючих підприємств досліджується у працях багатьох як іноземних, так і вітчизняних науковців. Вчені акцентують увагу на сутності потенціалу підприємства як базису потенційних можливостей суб'єктів господарювання. Це автори: О.Б. Альохін, О.М. Анісімова, Л.В. Балабанова, Є.А. Бельтюков, А.Е. Воронкова, В.П. Галушко, А.О. Заїнчковський, І.А. Ігнат'єва, Н.В. Ізмайлова, Н.С. Краснокутська, О.І. Олексюк, І.П. Отенко, І.М. Репіна, Б.Я. Райзберг, А.В. Череп, О.С. Федонін та інші.

Однак, обсяг досліджень і ступінь наукової розробленості проблеми управління потенціалом підприємства в цілому ще не можна назвати виснаженими. Диференціація досліджень елементів потенціалу, його структуризація, підходи щодо оцінки та комбінування їх взаємодії приводить до існування численних визначень і понять, вкладених у категорію економічного потенціалу. Крім того, динамічність, складність та

високі темпи науково-технічного прогресу і трансформація суспільних відносин, євроінтеграція, що розвивається постійно додають до існуючих питань нові аспекти, які вимагають наукового дослідження.

Метою статті є дослідження підходів до побудови системи управління потенціалом підприємства за сучасних умов ринкових трансформацій, ідентифікації основних факторів впливу та обґрунтування шляхів зниження невизначеностей.

Виклад основного матеріалу. Категорія «потенціал підприємства», «економічний потенціал підприємства» сучасною економічною наукою трактується неоднозначно. На думку більшості дослідників, економічний (сукупний) потенціал є узагальнюючим показником. У ньому поєднуються природні, виробничі, науково-технічні, соціально-культурні властивості економічної системи.

В структурі потенціалу підприємства узагальнено можна виділити дві складові: 1) об'єктивна – це сукупність трудових, матеріальних, нематеріальних і природних ресурсів, що включені та не включені з яких-небудь причин у виробництво та мають реальну можливість брати в ньому участь; 2) суб'єктивна – здібності робітників, колективів до використання ресурсів та створення максимального обсягу матеріальних благ та послуг, а також здібності управлінського апарату підприємства до оптимального використання наявних ресурсів [1, с. 26].

Для ще більш детального розкриття змісту потенціалу підприємства, його формування та узагальнюючого визначення потрібно також вказати на риси, які притаманні цьому поняттю: потенціал підприємства визначається його реальними можливостями в тій чи іншій сфері соціально-економічної діяльності, причому не тільки реалізованими, а й нереалізованими з будь-яких причин; можливості будь-якого підприємства здебільшого залежать від наявності ресурсів і резервів (економічних, соціальних), не залучених у виробництво; потенціал підприємства визначається не тільки і не стільки наявними можливостями, але ще й навичками різних категорій персоналу до його використання з метою виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення ефективного функціонування та сталого розвитку виробничо-комерційної системи; рівень і результати реалізації потенціалу підприємства (обсяги виробленої продукції або отриманого доходу (прибутку)) визначаються також формою підприємництва та адекватною їй організаційною структурою [2].

Спираючись на основні риси потенціалу підприємства, можна стверджувати, що він значною мірою залежить від оптимального поєднання окремих видів економічних ресурсів, рівня організації виробництва та праці, ефективності системи управління підприємством. Оскільки потенціал як характеристика відображає закономірності функціонування й розвитку підприємства він характеризується властивостями: динамічності; інертності; еластичності; стабільності; синергетичності [3]. Науковці виділяють два способи структуризації потенціалу: 1) блочно-модульна структуризація (за критерієм зв'язку елементів потенціалу з основними підсистемами діяльності підприємства); 2) функціональна структуризація (за критерієм призначення основних елементів потенціалу) [4, с. 171].

Ефективність управлінських рішень щодо формування та розвитку потенціалу господарюючих підприємств безпосередньо залежить від точності результатів його оцінювання та позиціонування окремих складових. Сучасні динамічні процеси зовнішнього середовища, необхідність відповідних внутрішніх змін діяльності підприємств, вимагають удосконалення підходів щодо виявлення та використання можливостей підприємств і, таким чином до ідентифікації елементів потенціалу, як об'єктів управлінського впливу.

Процес управління економічним потенціалом є систематичною, динамічною, плановою і комплексною діяльністю щодо життєздатності підприємства, яка може розглядатися як сукупність взаємозв'язків і взаємодій між елементами системи управління, яка спрямована на зміцнення конкурентних позицій підприємства, і, як наслідок, нарощення прибутку для забезпечення подальшого росту. Підприємство як система, визначає що цілісність економічного потенціалу виступає основою його стабільного і стійкого існування. Тому і потенціал підприємства повинен мати усі ознаки системи: 1) єдність головної мети для усіх елементів; 2) наявність великої сукупності елементів; 3) наявність зв'язків між елементами.; 4) структурованість і ієрархічність елементів. Усе перераховане вимагає від керівництва підприємством обґрунтування підходів до побудови системи управління потенціалом і сприяння ефективності.

Узагальнено систему ефективного управління потенціалом на підприємстві можна представити як комбінування елементів (рис. 1).

В ході формування ефективної системи управління потенціалом, насамперед, необхідно враховувати, що система повинна відповідати основним принципам управління підприємством: внутрішньої консолідації і координації – усі функціональні підрозділи підприємства повинні знаходитись під єдиним управлінням і бути скоординованим; ринкової мотивації – підприємство має бути вмотивованим до активної поведінки на ринку і сприяти посиленню своєї позиції; соціальної відповідальності як основи системи мотивації і стимулювання персоналу підприємства, що дозволить уникнути прийняття рішень, які порушують права робітників, акціонерів, споживачів; врахування ринкових сигналів – підприємство повинно володіти прогнозною інформацією ситуації на ринку і раціонально її використовувати в процесі прийняття рішень; виробничої збалансованості – узгодженість процесів виробництва продукції, її позиціонування на сегменті ринку та реалізації, збалансування необхідних ресурсів і умов діяльності та інші. Дотримання цих принципів допоможе сформувати систему управління підприємством і його потенціалом орієнтовану на результативність.

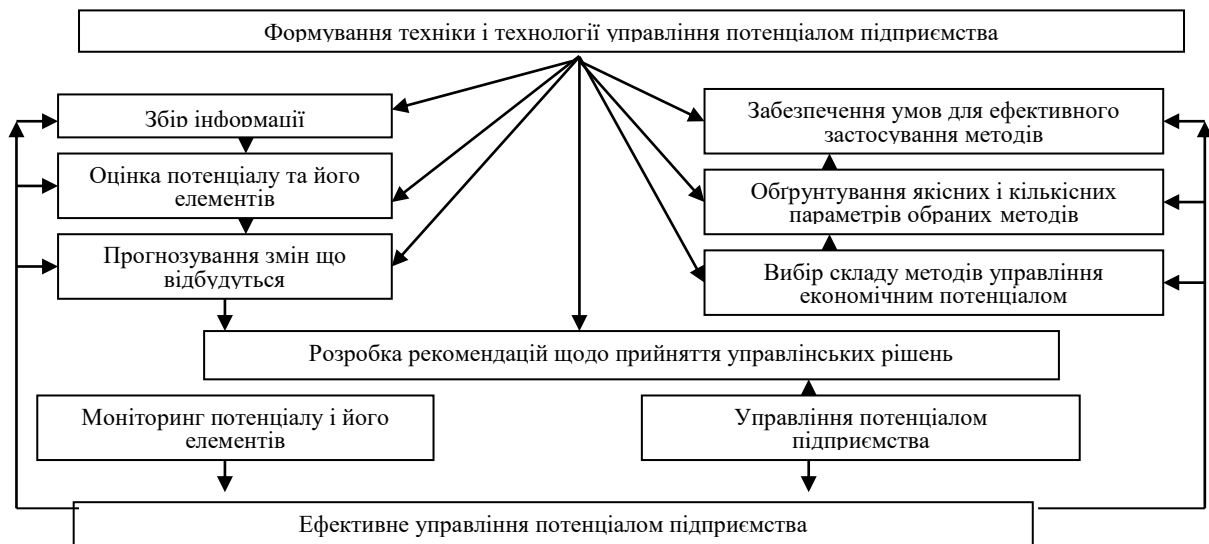


Рис. 1. Елементи системи управління потенціалом підприємства

Головні правила формування ефективної системи управління потенціалом підприємства згруповано у табл. 1.

Таблиця 1

Правила формування ефективної системи управління потенціалом підприємства

Правила формування потенціалу підприємства	Правила формування системи управління потенціалом підприємства
1. Альтернативність потенційних можливостей	1. Стратегічна цільова спрямованість управління потенціалом підприємств як основа забезпечення його системної цілісності.
2. Динамічний характер потенційних можливостей.	2. Головна концептуальна основа системи управління потенціалом – формування можливостей та управління ними.
3. Динамічна збалансованість потенціалу підприємств.	3. Первинність стратегій, стратегічних цілей і вторинність можливостей.
4. Динамічна зміна структурних елементів потенціалу як розвиваючої системи.	4. Стратегічний ефект – основний критерій оцінки результативної системи управління потенціалом підприємств.
5. Динамічна відповідальність потенціалу темпом і напрямку розвитку підприємств.	5. Системно-комплексний підхід до формування управління потенціалу підприємств.
6. Синергійний ефект в динамічно збалансованій системі потенціалу підприємницьких структур.	6. Забезпечення динамічної конкурентоспроможності потенціалу підприємств.
7. Упереджувальний розвиток потенціалу підприємств по відношенню до стратегічних системних змін в організаціях.	7. Система управління потенціалу підприємств повинна розвиватися на принципах попереджувальної адаптивної дії по відношенню до стратегічних змін у зовнішньому середовищі

Враховуючи, що управління потенціалом підприємства є системою, яка реалізує функції при досягненні цілей стратегічного, поточного та оперативного характеру, виникає проблема формування цілісної ефективної системи управління потенціалом підприємств, яка забезпечила б єдність стратегічного і тактичного управління та реалізацію місії підприємства.

Висновки. Узагальнюючи, слід зазначити, що забезпечення ефективності господарювання та розвитку потенціалу підприємства уможливується застосування методів стратегічного управління потенціалом як багатопланового, управлінського процесу, який допомагає розробляти та реалізувати ефективні стратегії реалізації потенціалу, спрямовані на результативне балансування взаємовідносин між елементами потенціалу, підприємством, включаючи його окремі частини, та зовнішнім середовищем, а також продукувати нові можливості і переваги.

Література

1. Гавва В. Н. Потенціал підприємства: формування та оцінювання / В. Н. Гавва, Є. А. Божко. – К. : ЦНЛ, 2004. – 224 с.
2. Гончар О.І. Мотиваційні аспекти адаптивного управління потенціалом підприємства / О. І. Гончар // Науковий вісник Полісся. – Чернігів : ЧНТУ, 2016. – № 2 (6). – С. 79–84.
3. Гришина Л. В. Формування економічного потенціалу та його оцінка / Л. О. Гришина // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2006. – № 4, Т. 2. – С. 154–156.
4. Лапин Е.В. Оценка экономического потенциала предприятия : монография / Лапин Е.В. – Сумы : ИТД: Университетская книга, 2004. – 360 с.

References

1. Havva V. N. Potentsial pidpriemstva: formuvannia ta otsiniuvannia / V. N. Havva, Ye. A. Bozhko. – K. : TsNL, 2004. – 224 s.
2. Honchar O.I. Motyvatsiini aspekty adaptyvnoho upravlinnia potentsialom pidpriemstva / O. I. Honchar // Naukovyi visnyk Polissia. – Chernihiv : ChNTU, 2016. – № 2 (6). – S. 79–84.
3. Hryshyna L. V. Formuvannia ekonomichnoho potentsialu ta yoho otsinka / L. O. Hryshyna // Herald of Khmelnytskyi National University. – 2006. – № 4, T. 2. – S. 154–156.
4. Lapin E.V. Ocenka jekonomicheskogo potentsiala predpriyatija : monografija / Lapin E.V. – Sumy : ITD: Universitetskaja kniga, 2004. – 360 s.

Рецензія/Peer review : 20.11.2018 р. Надрукована/Printed : 04.12.2018

Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК 658

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-210-213

ЛПІЧ Л. Г.

Східноєвропейський національний університет імені Лесі Українки, м. Луцьк

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕННЯ ДІАГНОСТИКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У роботі розглянуто сутність та значення конкурентоспроможності підприємства. Визначено етапи діагностики конкурентоспроможності. Проаналізовано та систематизовано методи діагностики конкурентоспроможності підприємства, визначено напрями їх застосування.

Ключові слова: конкурентоспроможність, діагностика, методи діагностики.

LIPUCH L.

East-European National University of Lesya Ukrainka, Lutsk

METHOD OF DIAGNOSTIC COMPETITIVENESS OF ENTERPRISE

The essence and importance of enterprise competitiveness are considered in the article. Listed a number of reasons that have emerged in Ukraine that affect the quality of diagnostics. Stages of diagnostics of enterprise competitiveness are defined and characterized. The information base of diagnostics of competitiveness of the enterprise is investigated. The methods of diagnostics of competitiveness of the enterprise are analyzed and systematized, directions of their application are determined. The main components of diagnostics of competitiveness of the enterprise are determined, which include: competitiveness of the company's products, efficiency of the operation of the enterprise and concentration of the market in which the enterprise operates.

It is proved that the diagnostics of competitiveness is an important information base for assessing the company and provides an opportunity to draw conclusions about the effectiveness of the use of material, technical and financial resources. Therefore, the assessment of competitiveness is a general summary of the firm's steady performance and its ability to adapt to the external environment in order to preserve, transform, or create new competitive advantages. The most important condition for the quality management of the enterprise as a whole and its competitiveness in particular is a real and clear diagnosis of its state for a given period of time. For this most often, not only one, but several evaluation methods is used simultaneously, in order to avoid the disadvantages of each of them alone. The use of the above-mentioned diagnostic methods is aimed at creating a database of actual values of diagnostic indicators, their dynamics and interconnections. This information comes from the accounting, tax, management, operational records, from the primary documentation, external information sources, etc.

Key words: competitiveness, diagnostics, diagnostic methods.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіка України характеризується низькими показниками розвитку, нестійкими позиціями на зовнішньому ринку, неефективними та ресурсозатратними технологіями. Основними причинами такого стану речей вважають низьку конкурентоспроможність переважної більшості підприємств та їхньої продукції. Рівень конкурентоспроможності підприємства повинен свідчити про ефективність його функціонування, гнучкість в адаптуванні до змін навколишнього середовища функціонування, якість продукції та цінову політику, позитивність сприйняття споживачами торговельної марки, бренду, рівня кваліфікації персоналу тощо. Виникає необхідність у ідентифікації поняття «конкурентоспроможність підприємства» та проведенні її діагностики.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження теоретичних основ та практичного застосування системи діагностики конкурентоспроможності підприємства знайшли своє відображення у працях таких вітчизняних та іноземних вчених, як І. В. Бакум, А. П. Гречан, В. Л. Дикань, О. С. Кузьмін, О. Г. Мельник, М. М. Радева, О. П. Романко, Т. Б. Харченко та інші.

Метою дослідження є визначення системи діагностики конкурентоспроможності підприємства на основі вивчення поняття та сутності конкурентоспроможності, а також узагальнення основ системи, що забезпечують формування ефективної конкурентоспроможності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Етимологічно термін «конкурентоспроможність» визначається як здатність об'єкта змагатись з іншими аналогічними об'єктами за право бути обраним. При цьому ключовий вибір здійснюється за наявності відмінних ознак об'єкта – його конкурентних переваг [1, с. 41]. Варто зауважити, що вищенаведене трактування не дозволяє повною мірою надати визначення поняттю «конкурентоспроможність підприємства», оскільки воно лише побічно пов'язано із проблемою вибору.

На думку С. Хамініч, конкурентоспроможність є багатогранною і багаторівневою категорією, яка в ринкових умовах стає інтегральною характеристикою господарюючого суб'єкта щодо його відповідності об'єктивним економічним умовам. Конкурентоспроможність є поняттям відносним, тобто конкурентоспроможність підприємства можна виявити тільки серед групи підприємств, які належать до однієї галузі або виготовляють товари-субститути.

З огляду на це показнику конкурентоспроможності підприємства притаманні такі властивості, як порівнянність (показник виявляється в умовах порівняння об'єктів) та динамічність (показник не може розглядатись як довгострокова характеристика незалежно від ефективності діяльності підприємства) [2, с. 59].

Діагностика конкурентоспроможності підприємства передбачає оцінку та ідентифікацію стану, тенденцій та перспектив з метою формування структурованої інформаційної бази для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Проводити діагностику конкурентоспроможності підприємства досить важко через низку причин, що сформувалися впродовж років, а саме:

- відсутність єдності у трактуванні та розумінні поняття «конкурентоспроможність підприємства», що надалі зумовлює застосування різних підходів до діагностики;

- у літературі існує значний спектр методів діагностики конкурентоспроможності підприємств, переважна частина з яких є не репрезентативними, не відображають реальний стан конкурентних переваг, ґрунтуються на складних економіко-математичних розрахунках;

- значна частина методів діагностики не передбачає оцінювання конкурентоспроможності підприємства у комплексі за усіма істотними складовими, які можуть утворювати та формувати конкурентні переваги, а базується на врахуванні лише окремих аспектів функціонування;

- за існуючими методами діагностики вкрай рідко використовують обґрунтований підхід до добору діагностичних індикаторів, адже, як правило, акцентується увага на фінансових показниках та окремих додаткових економічних показниках, що не дає змоги забезпечити системний підхід до діагностики конкурентоспроможності підприємства.

На підставі вивчення літературних джерел та практики функціонування підприємств запропоновано систему діагностики конкурентоспроможності підприємства, яка включає 6 етапів. Перший етап полягає у інформаційному забезпеченні діагностики конкурентоспроможності та ґрунтується на систематизації інформації про стан внутрішнього і зовнішнього середовища функціонування підприємства. На цьому етапі важливою є інформація про мету підприємства, його завдання, ресурси, технічне забезпечення, структуру управління, а також про постачальників, споживачів, конкурентів, нормативно-правове регулювання тощо. Наступним етапом є вибір методів проведення діагностики. Під методами діагностики конкурентоспроможності підприємства розуміють способи та прийоми цільової оцінки стану заданих об'єктів з метою інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень щодо функціонування підприємства. Вибір адекватних методів діагностики зумовлюється значним переліком чинників, пріоритетність, склад та структура яких формуються під впливом середовища функціонування. У літературних джерелах, присвячених проблематиці діагностики діяльності підприємства, не існує загального визнання важливості обраних методів діагностики у процесі дослідження і отриманих результатах.

Отже, методи діагностики доцільно класифікувати за такими ознаками:

1. За формою оцінювання:

- кількісні методи: передбачають використання математичних, статистичних процедур;

- якісні методи: ґрунтуються на досвіді, знаннях, інтуїції, компетенціях суб'єктів діагностики тощо.

2. За формою відображення:

- фактологічні (лабораторний аналіз, контрольне придбання, контрольні заміри, хронометраж, інвентаризація, експертиза, експеримент);

- розрахунково-аналітичні (техніко-економічні розрахунки, аналітичне оцінювання, арифметична перевірка, економіко-математичне моделювання тощо);

- документальні (логічна перевірка, зустрічна перевірка документів, перевірка відображення у документації усіх операцій, схем консолідування даних тощо).

3. За обґрунтуванням:

- теоретичні: абстрагування, ідеалізація, аксіоматика, індукція, дедукція, узагальнення, синтез;

- емпіричні: експеримент, експертиза, розрахунки, вимірювання, тести.

4. За кількістю критеріїв:

- монокритеріальні: ґрунтуються на дослідженні об'єкта за одним критерієм;

- полікритеріальні: передбачають дослідження об'єкта за системою критеріїв.

5. За характером досліджуваних взаємозв'язків:

- лінійні (симплексний метод, метод транспортної задачі);

- нелінійні (дисперсійний аналіз, динаміко-статистичний аналіз, кореляційно-регресійне моделювання, матричний метод).

6. За спрямуванням:

- методи прогностичної діагностики: спрямовані на діагностику майбутнього стану об'єкта у тактичному та стратегічному вимірах;

- методи поточної діагностики: передбачають здійснення діагностики сучасного стану досліджуваного об'єкта;

- методи ретроспективної діагностики: покликані оцінити стан та розвиток об'єкта у минулому.

7. За універсальністю:

- уніфіковані: можуть застосовуватись щодо будь-якого об'єкта діагностики;

- вузькоспеціалізовані: призначені для діагностики конкретних об'єктів.

8. За ступенем формалізування:

- неформалізовані (методи експертних оцінок, сценаріїв, психологічні, порівняльні, табличні, графічні);

- формалізовані (статистичні, бухгалтерські, економіко-математичні) тощо.

Незалежно від того, до якої групи належать методи діагностики конкурентоспроможності підприємства, найбільш складним завданням кожного методу є добір обґрунтованих індикаторів, які б найбільш відповідали встановленим цілям діагностики. На сучасному етапі науковці пропонують значний перелік підходів до індикаторного забезпечення діагностики конкурентоспроможності.

Третій етап діагностики є одним із ключових, оскільки він передбачає добір діагностичних індикаторів залежно від встановлених цілей. Це формує необхідність обґрунтування переліку найбільш репрезентативних індикаторів з урахуванням взаємозв'язків і взаємовпливів між ними, вибір інформаційних джерел для отримання значень абсолютних індикаторів та методик розрахунку для відносних й інтегральних індикаторів.

Як свідчить аналіз літературних джерел, в основу добору показників можуть бути покладені фактори конкурентоспроможності, конкурентні переваги підприємства, складові функціонування, окремі унікальні характеристики тощо. Незважаючи на це, методики є доволі складними у розрахунку, налічують дублювання показників, не враховують важливі групи індикаторів, не завжди обґрунтовано включають ті, а не інші індикатори. З огляду на це виникає необхідність у формуванні комплексного підходу до діагностики конкурентоспроможності машинобудівних підприємств з урахуванням галузевих особливостей та науково обґрунтованого добору діагностичних індикаторів з урахуванням їхнього змістового та репрезентативного навантаження.

Як свідчать результати дослідження вітчизняного ринку, найбільш важливими складовими діагностики конкурентоспроможності підприємств є такі:

- конкурентоспроможність продукції підприємства;
- ефективність функціонування підприємства;
- концентрованість ринку, на якому підприємство функціонує.

Інформаційною базою для діагностики конкурентоспроможності підприємств є інформація про параметри продукції (власної та конкурентів), ціни на продукцію на ринку, фінансово-економічні показники функціонування підприємства з даних різних видів обліку, характеристики ринкової привабливості, акумульовані на підставі спеціальних маркетингових досліджень. Як правило, підприємства здійснюють самодіагностику конкурентоспроможності з метою прийняття подальших управлінських рішень у різних сферах функціонування.

Наступною складовою діагностики конкурентоспроможності підприємства є оцінювання ефективності його функціонування за складовими: фінансово-економічна ефективність, виробнича ефективність та комерційна ефективність. Фінансово-економічну ефективність підприємства пропонується оцінювати за вибраними, найбільш репрезентативними індикаторами фінансового стану, зокрема: коефіцієнтами рентабельності активів, загальної ліквідності, автономії, фінансового левериджу, капіталовіддачею. Вищевказані показники дають змогу ідентифікувати прибутковість та інтенсивність використання капіталу підприємства, структуру капіталу і платоспроможність.

Оцінювання виробничої ефективності пропонується здійснювати за відносними показниками фондівіддачі, матеріалівіддачі, продуктивності, рентабельності виробництва продукції та часткою браку у товарній продукції. Це дає змогу визначити рівень ресурсівіддачі виробництва, прибутковість та якість виготовленої продукції. З метою діагностики комерційної ефективності пропонується керуватись такими показниками, як коефіцієнт рентабельності реалізації продукції, рівень надійності поставок, рівень затоварення складів готовою продукцією, середні терміни погашення дебіторської та кредиторської заборгованості. Вищевказані індикатори дають змогу оцінити прибутковість реалізації продукції, якість збутової діяльності та роботи із споживачами підприємства.

Четвертий етап полягає в обґрунтуванні та стандартизації критеріїв для обраних діагностичних індикаторів. Для кожного індикатора формується критеріальна шкала оптимальності або визначається оптимальне значення. Якщо неможливо чітко встановити критеріальні нормативні значення, то зазначаються оптимальні тенденції динамічних змін, які свідчать про покращення чи погіршення ситуації у конкретних сферах.

На п'ятому етапі відбувається збір інформації щодо фактичних значень обраних діагностичних бізнес-індикаторів на підставі даних бухгалтерського, управлінського, податкового, статистичного обліку, опрацювання первинної документації, результатів спеціально-проведених досліджень.

Останній шостий етап пов'язаний із обробкою отриманого масиву інформації з використанням обраних методів діагностики та формується висновок щодо реального стану об'єкта діагностики. Варто зауважити, що діагноз стосовно стану об'єкта діагностики вже передбачає різноманітні варіанти подальшого розвитку подій, тобто в його межах виникає необхідність у доборі альтернативних заходів щодо подолання існуючих проблем або використання шансів середовища функціонування. Таким чином, формується структурований інформаційний масив, який формує базу для оптимізації та удосконалення управлінських рішень.

Висновки. Діагностика конкурентоспроможності є важливою інформаційною базою для оцінки підприємства і дає можливість зробити висновки щодо ефективності використання матеріально-технічних, трудових та фінансових ресурсів. Тому оцінка конкурентоспроможності є узагальнюючим підсумковим показником стійкої роботи підприємства та визначення його здатності адаптуватися до впливу зовнішнього середовища з метою збереження, трансформації або створення нових конкурентних переваг. Найважливішою умовою якісного управління підприємством в цілому і його конкурентоспроможністю зокрема є реальна і чітка діагностика його стану на даний період часу. Для цього найчастіше за все використовують не один, а одночасно декілька методів оцінки, щоб уникнути недоліків, що має кожний з них поодиноці. Використання вищезазначених методів діагностики спрямовано на формування бази даних про фактичні значення діагностичних індикаторів, їхню динаміку та взаємозв'язки. Ця інформація надходить з даних бухгалтерського, податкового, управлінського, оперативного обліків, з первинної документації, зовнішніх інформаційних джерел тощо.

Література

1. Жамойда О. О. Концепція конкурентоспособности товара / О. О. Жамойда // Вісник економічної науки України. – 2007. – № 2(12). – С. 41–45.
2. Хамініч С. Методика інтегральної оцінки рівня конкурентоспроможності промислового підприємства / С. Хамініч // Економіст. – 2006. – № 10. – С. 59–61.
3. Денісенко М. П. Методика кількісної оцінки конкурентоспроможності підприємства швейної галузі / М. П. Денісенко, А. П. Гречан, К. О. Шилова // Економіка та держава. – 2005. – № 8. – С. 36–38.
4. Загорна Т. О. Економічна діагностика : [навчальний посібник] / Т. О. Загорна. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 400 с.
5. Мельник О. Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій : [монографія] / О. Г. Мельник. – Львів : Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2010. – 344 с.

References

1. Zhamoïda O. O. Kontseptsyia konkurentosposobnosti tovara / O. O. Zhamoïda // Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy. – 2007. – № 2(12). – S. 41–45.
2. Khaminich S. Metodyka intehralnoi otsinky rivnia konkurentospromozhnosti promyslovoho pidpriemstva / S. Khaminich // Ekonomist. – 2006. – № 10. – S. 59–61.
3. Denysenko M. P. Metodyka kilkisnoi otsinky konkurentospromozhnosti pidpriemstva shveinoi haluzi / M. P. Denysenko, A. P. Hrechani, K. O. Shylova // Ekonomika ta derzhava. – 2005. – № 8. – S. 36–38.
4. Zahorna T. O. Ekonomichna diahnostyka : [navchalnyi posibnyk] / T. O. Zahorna. – K. : Tsentri uchbovoi literatury, 2007. – 400 s.
5. Melnyk O. H. Systemy diahnostyky diialnosti mashynobudivnykh pidpriemstv: polikryterialna kontsepsiia ta instrumentarii : [monohrafiia] / O. H. Melnyk. – Lviv : Vydavnytstvo Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnik», 2010. – 344 s.

Рецензія / Peer review : 26.10.2018 Надрукована / Printed : 05.12.2018
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 658.628:[65.012.123:658.7]-517

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-214-219

МАЗАРЧУК А. Ю.,
БІЛЬОВСЬКА Г. С.
Хмельницький національний університет

ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДІВ АНАЛІЗУ АСОРТИМЕНТУ ПРОДУКЦІЇ У БАГАТОНОМЕНКЛАТУРНИХ МОДЕЛЯХ УПРАВЛІННЯ ЛОГІСТИКОЮ

В роботі здійснено дослідження можливостей використання комбінації методів аналізу товарного асортименту у процесі моделювання логістичних процесів транспортування продукції всередині торговельних мереж, наведено приклад використання ABC- та XYZ-аналізу для дослідження товарного асортименту торговельної мережі на основі числових даних. Запропоновано метод врахування пріоритетності продукції та торгових точок у транспортній моделі торговельної мережі через використання коефіцієнта прибутковості. Дослідження показало, що якщо застосування комбінації ABC- та XYZ-аналізу дозволяє визначити пріоритети продукції та торговельних точок на первинному етапі дослідження, то використання коефіцієнтів прибутковості – у повній мірі врахувати ці пріоритети у процесі моделювання управління логістикою.

Ключові слова: ABC-аналіз, товарний асортимент, XYZ-аналіз, коефіцієнт прибутковості, транспортна модель, коефіцієнт варіації, торговельна мережа.

MAZARCHUK A.,
BILOVSKA H.
Khmelnitskyi National University

APPLICATION OF THE PRODUCT ASSORTMENT ANALYSIS METHODS IN THE MULTIPRODUCT MODELS OF LOGISTICS MANAGEMENT

In the process of solving the problem of logistics management of the trading network as a trading complex, the question arises of researching priority product types and priority network objects, effective management of which will significantly increase the economic effect for the network as a whole, which can be achieved using methods of analysis of product assortment. The aim of the research is studying the possibilities of taking into account in the logistic models of trade networks the priority of goods and sales outlets and the development of a mathematical device for such consideration. The possibilities of using the combination of methods of analysis of the product range for the process of modelling the logistic processes of transportation of products within the trading networks were investigated in the article. An example of using the ABC and XYZ analysis for the analysis of the product range of the trading network on the basis of numerical data was given. The priorities of outlets of trading network using the combination of ABC and XYZ-analysis were investigated in the article. The method of taking into account the priority of products and outlets in the transport model of the trading network through the use of the profitability ratio was proposed. The study showed that the use of the combination of ABC and XYZ analysis allows determining the priorities of products and outlets at the initial stage of the study, and the usage of profitability ratios allows to take fully these priorities into account in the process of logistics management simulation. The results of using the proposed methods of analysis on the numerical data of the conventional trading network do not contradict each other and make it possible to draw conclusions about the most priority directions of logistics management for the investigated trading network. In addition, with the help of the proposed profitability ratios, the tariffs for transportation of goods can be adjusted, thus taking into account the priorities of products and points of sale directly in the logistics management model to the extent that is necessary for the decision maker.

Keywords: ABC-analysis, product range, XYZ-analysis, profitability ratio, transport model, coefficient of variation, trading network.

Вступ. Торговельні мережі у сучасних надзвичайно мінливих ринкових умовах є важливими суб'єктами господарювання із рядом конкурентних переваг, у порівнянні з малими підприємствами роздрібною торгівлі. Однак ці переваги часто нівелюються або значно послаблюються внаслідок великої складності управління такими суб'єктами. Саме тому для торговельних мереж надзвичайно гостро стоїть проблема побудови ефективної системи управління логістикою. Характерною особливістю торговельних мереж є велика кількість не лише номенклатури продукції, а й об'єктів, через які така номенклатура проходить у процесі руху від постачальника до кінцевого споживача, а отже – величезні масиви даних про переміщення продукції. При цьому для досягнення ефективності усієї системи важливо розглядати ефективність її складових у комплексі, оскільки далеко не завжди ефективність кожного окремого її елемента призводить до ефективності системи в цілому. У процесі вирішення такої комплексної задачі постає питання про дослідження пріоритетних видів продукції та пріоритетних об'єктів мережі, ефективне управління якими дозволить значно збільшити економічний ефект для мережі в цілому, що може бути досягнуто із використанням методик аналізу асортименту продукції.

Елементи сучасних методик аналізу асортименту продукції для вирішення завдань управління багатомноменклатурними запасами використані у дослідженнях багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Кіндій М. В., Малиш Я. В. та Прийма Л. П. [0] у своїх дослідженнях дають характеристику сутності управління ланцюгом постачання у торговельних мережах та основних етапів такого управління, основних принципів категорійного менеджменту, основними поняттями якого є правила формування товарного асортименту і підтримки необхідного рівня товарних запасів з метою максимального задоволення

попиту кінцевих споживачів. Ярмоленко Л.І. та Чумак Т.В. [0] пропонують комбінувати ABC-аналіз із застосуванням XYZ-аналізу і на основі отриманих товарних груп здійснювати подальше планування обсягів страхових запасів та прогнозування попиту на товари. Мандель А.С. [0] у своїх дослідженнях передбачає класифікацію товарів за ABC-методом як один із першочергових етапів авторської багатокрокової процедури розв'язання задачі управління багатонаменклатурними запасами. Х. Равіндер та Р. Мізра [0] у своїх дослідженнях підходів до застосування ABC-аналізу дійшли висновку, що в умовах сучасного гіперчутливого бізнес-середовища використання лише критерію грошових обсягів не є адекватним орієнтиром для управління запасами, наголошуючи на необхідності застосування комбінованого, багатокритеріального підходу. У якості таких критеріїв наводяться річний обсяг, коефіцієнт використання, моделі попиту, ціна одиниці продукції, час використання, критичність, зручність експлуатації, довговічність, кількість постачальників, дефіцитність, вартість поповнення, наявність замінників тощо. Д. Дхока та Й.Л. Чударі [0] наголошують на важливості коректного використання ABC-аналізу для подальшого управління запасами, оскільки збільшення тривалості періоду дослідження зумовлює зміщення категорій товарів, визначених з допомогою ABC-методу, а використання надто коротких періодів дослідження може призвести до втрат при плануванні на його основі обсягів запасів.

При усьому різноманітті підходів до впровадження на практиці методів аналізу асортименту продукції, усі дослідники сходяться на думці, що застосування таких методів дозволяє визначити номенклатуру, ефективність управління якою найбільшою мірою впливає на кінцевий результат роботи суб'єкта господарювання. Тому у якості подальшого етапу управління логістикою передбачається розбиття початкової багатопродуктової задачі на ряд підзадач за результатами групування номенклатури. Однак для торговельних мереж такий підхід не завжди прийнятний, оскільки не враховує ступінь важливості окремих об'єктів мережі, а належність товару до певної групи може змінюватись залежно від обраного ступеня агрегування вихідних даних. Саме тому для торговельних мереж актуальною залишається розробка комплексного підходу для аналізу асортименту продукції та торгових точок.

Метою статті є дослідження можливостей врахування у логістичних моделях торговельних мереж пріоритетності товарів та торговельних точок і розробка математичного апарату для такого урахування.

Результати дослідження. Для оцінки структури товарного асортименту авторами [0] пропонується використання методики ABC-аналізу. Дана методика полягає у розподілі товарного асортименту на три групи: А – дуже важливі (приносять 75% результату), В – середньої важливості (приносять 20% результату) та С – найменш важливі (лише 5% результату). Таке групування у авторів здійснюється за внеском товарних груп у товарообіг та за внеском товарних груп у валовий прибуток. На основі такої методики, скомбінувавши результати групування товарів за двома критеріями, виділяють дев'ять груп товарів, враховуючи різні поєднання ABC-параметрів: АА, ВА – пріоритетні категорії (рекомендовано співвідношення 20% загального асортименту, такі товари визначають спеціалізацію магазину), ВВ, АВ, ВС – базові категорії (повинні становити 40–60% асортименту, це основа асортименту магазину), СС – зручні категорії (5–10%, спрямовані на забезпечення постійного купівельного потоку), АС – сезонні категорії (до 20%, спрямовані на оновлення асортименту, залучення і утримання покупця), СВ – унікальні товарні категорії (1–3%, спрямовані на створення і підтримку іміджу магазину та на імпульсні покупки). Таким чином автори пропонують формувати асортимент магазину (рис. 1) [0].

На основі такого поділу товарного асортименту на категорії у [0] пропонується здійснювати відповідний розподіл торгових площ магазину за якістю, а також здійснювати управління поставками товарів. Описана методика досить ефективно вирішує завдання з управління асортиментом продукції та організації торгових площ суб'єктів торгівлі і може використовуватись як елемент системи управління асортиментом торговельної мережі в цілому.

Пріоритетність товарів та точок мережі можна визначити, використавши комбінацію ABC- та XYZ-аналізу, запропоновану у дослідженнях Ярмоленко Л.І. та Чумак Т.В. [0, с. 89]. ABC-аналіз дозволяє ранжувати товари або торгові точки відповідно до їх внеску у загальний прибуток (TR) торговельної мережі або окремої торговельної точки:

$$rang_k > rang_{k+1} \leftrightarrow \frac{TR_k}{\sum_{k=1}^r TR_k} > \frac{TR_{k+1}}{\sum_{k=1}^r TR_k} \quad (1)$$

Критерієм ранжування при застосуванні XYZ-аналізу є мінливість попиту на товар або ж мінливість показника загального прибутку. Характеристикою такої мінливості у XYZ-аналізі є коефіцієнт варіації:

$$rang_k > rang_{k+1} \leftrightarrow var_k < var_{k+1}, \quad (2)$$

$$var_k = \frac{\sqrt{\sum (TR_k - \overline{TR}_k)^2 \div n}}{\overline{TR}_k} = \frac{\sigma_k}{AR_k}, \quad (3)$$

де σ_k – середньоквадратичне відхилення обсягів продажів;

AR_k – середній обсяг продажу k -го товару або k -ї точки продажу;

n – кількість досліджуваних часових інтервалів.

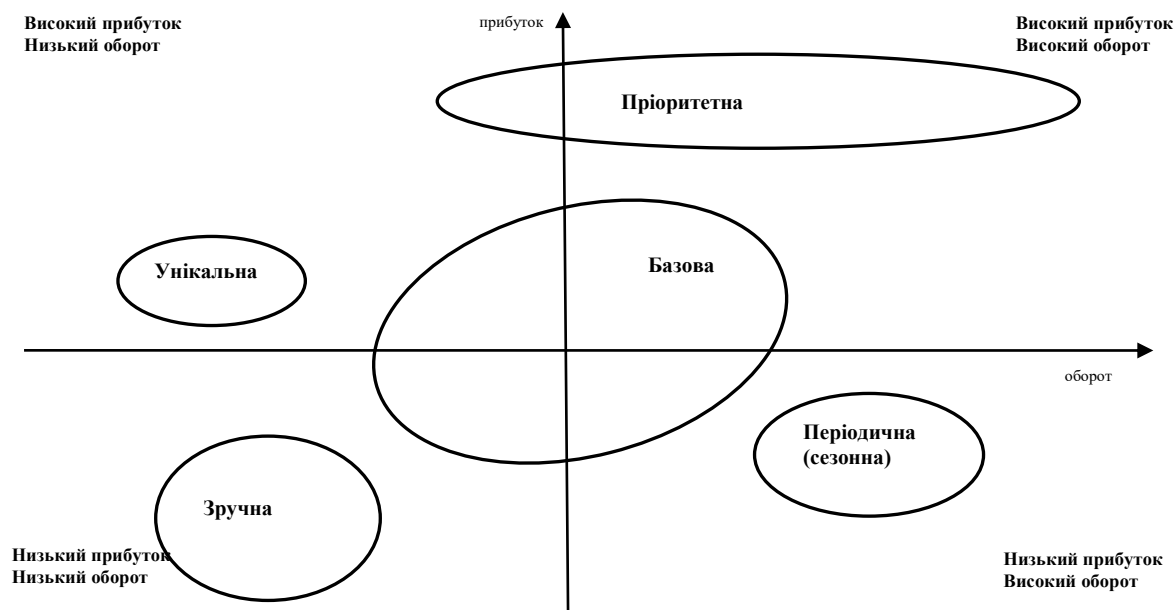


Рис. 1. Ролі товарних категорій відповідно до товарообороту і прибутку [0]

Таким чином, ABC-аналіз дозволяє визначити номенклатуру продукції, яка чинить найбільш суттєвий вплив на фінансовий результат роботи суб'єкта господарювання, тоді як XYZ-аналіз надає інструментарій для визначення ступеня керуваності наявним асортиментом продукції або його прогнозованості. При цьому питання визначення меж групування досліджуваних об'єктів є евристичним і залежить від рішень та досвіду самого дослідника.

Проаналізуємо товарний асортимент торговельної мережі загалом та трьох торговельних точок А, В та С на прикладі умовної торговельної мережі за даними про річні обсяги прибутку від реалізації продукції (табл. 1), використовуючи методику, викладену у формулах (1)–(3).

Таблиця 1

Результати аналізу товарного асортименту торговельної мережі за методиками ABC та XYZ-аналізу

№	Найменування продукції	Обсяг прибутку від реалізації продукції по всій мережі, млн грн. за роками			Відсоток у структурі прибутку за 2017 рік, %	Відсоток наростаючим підсум-ком, %	Група товару (ABC-аналіз) по мережі (ABC) і в точках продажу				Коефіцієнт варіації, %	Група (XYZ-аналіз) по мережі (ABC) і в точках продажу			
		2015	2016	2017			ABC	A	B	C		ABC	A	B	C
1	Молоко і молочні товари	131,96	128,36	123,5	22,16%	22,16%	A	A	A	A	3,30	X	Z	X	Z
2	Кондитерські вироби	109,15	100,96	77,39	13,88%	36,03%	A	A	A	A	17,21	Y	Y	Y	Z
3	Алкогольні напої	31,57	34,21	29,15	5,23%	59,10%	A	A	A	A	8,00	X	X	Z	Z
4	Фрукти та ягоди	49,69	58,35	56,65	10,16%	46,19%	A	A	A	A	8,36	X	Z	Y	Z
5	Хліб, хлібобулочні вироби	30,52	30,81	42,84	7,68%	53,88%	A	A	A	C	20,25	Z	X	Z	Z
6	Безалкогольні напої	21,39	22,56	24,70	4,43%	68,42%	A	A	B	A	7,34	X	X	Z	X
7	Тютюнові вироби	19,57	17,44	16,93	3,04%	82,86%	B	A	C	A	7,79	X	Y	Z	Z
8	Зерноборошняні вироби	33,14	25,25	27,27	4,89%	63,99%	A	A	A	B	14,36	Y	Z	Y	Z
9	Олія	23,87	18,15	15,53	2,79%	85,65%	B	A	B	B	22,23	Z	Y	X	Z
10	Овочі	19,74	20,85	22,12	3,97%	76,47%	A	B	A	A	5,70	X	Z	Y	Z
11	Консерви	19,47	14,66	12,89	2,31%	90,68%	B	C	B	B	21,72	Z	X	Z	Z
12	Пиво	21,92	22,00	22,74	4,08%	72,50%	A	A	A	A	2,03	X	Z	Z	Z
13	Кава	18,92	14,71	15,18	2,72%	88,37%	B	B	B	A	14,18	Y	X	Y	Z
14	Солоні та солодкі закуски	6,20	7,01	6,88	1,23%	98,92%	C	C	C	C	6,50	X	X	Z	Z
15	Ковбасні вироби	10,72	9,16	10,13	1,82%	94,57%	B	B	C	A	7,86	X	Y	Z	Y
16	Вина	8,95	12,22	11,54	2,07%	92,75%	B	A	B	C	15,83	Y	Z	Z	Y
17	Жирові продукти	15,64	14,84	18,71	3,36%	79,82%	A	A	B	A	12,45	Y	Z	Z	X
18	Прянощі та приправи	11,41	9,85	7,48	1,34%	97,68%	C	C	C	C	20,67	Z	Y	Y	Z
19	косметичні товари	9,14	8,33	9,90	1,77%	96,34%	C	B	C	B	8,58	X	Z	X	X
20	Риба та рибні товари	4,37	3,49	6,04	1,08%	100,00%	C	B	C	C	27,89	Z	Z	Z	Y
	Усього	597,37	573,22	557,6											

Згідно із результатами обчислень, до групи найбільш прибуткових та добре прогнозованих (АХ) увійшли молоко і молочні товари (22,16% прибутку), фрукти та ягоди (10,16%), алкогольні напої (5,23%), безалкогольні напої (4,43%), пиво (4,08%) та овочі (3,97%). Саме на даних товарних групах слід зосередити основну увагу торговельної мережі у контексті управління запасами. До групи А потрапили також кондитерські та зерноборошняні вироби, жирові продукти, однак XYZ-аналіз показав вищу мінливість попиту на ці категорії, а найменш прогнозованим товаром із групи А став хліб та хлібобулочні вироби.

Однак, порівнявши отримані результати обчислень для торговельної мережі в цілому та для трьох торговельних точок зокрема, можна зробити висновок, що товарний асортимент у торговельних точках за характеристиками дещо відрізняється від асортименту мережі в цілому. Так, з наведених товарів групи прибуткових та добре прогнозованих (АХ) в розрізі мережі молоко і молочні товари мають такі ж характеристики лише у точці продажу В, тоді як попит на них у інших точках продажу є погано прогнозованим. Для точки продажу В подібними за характеристиками як і для мережі в цілому також є такі товари як фрукти та овочі, однак у даній точці вони характеризуються вищою мінливістю попиту. Такі товарні групи як алкоголь та безалкогольні напої мають такі ж характеристики, як і у мережі в цілому, у точці продажу А. Загалом же за досить невеликих відхилень характеристик товарних груп за критерієм прибутковості, результати розрахунків показали вищу мінливість попиту на товари у торгових точках мережі, порівняно із мережею в цілому.

Проаналізуємо за тією ж методикою структуру торговельної мережі, а саме пріоритетність точок продажу продукції (табл. 2).

Таблиця 2

Результати аналізу структури торговельної мережі за ABC та XYZ-методами

Найменування точки продажу	Обсяг прибутку від реалізації продукції за роками, млн грн.			Відсоток у структурі прибутку за 2017 рік, %	Відсоток наростаючим підсумком, %	Група точки продажу (ABC-аналіз)	Дисперсія	Коефіцієнт варіації	Група точки продажу (XYZ-аналіз)
	2015	2016	2017						
В	272,90	275,06	302,03	54,16%	54,16%	А	263,45	5,73%	Х
С	208,24	168,72	134,27	24,08%	78,24%	А	1369,77	21,72%	З
А	116,23	129,44	121,32	21,76%	100,00%	В	44,37	5,45%	Х
Усього	597,37	573,22	557,62						

Результати обчислень показали, що у досліджуваній торговельній мережі найбільш прибутковою та прогнозованою є точка продажу В (група АХ), а отже саме у цій точці критично важливим є забезпечення ефективного управління логістикою, своєчасне поповнення запасів, формування страхових запасів. Важливий внесок у результат роботи всієї мережі здійснює також торговельна точка С, однак висока мінливість попиту у ній свідчить про критичну необхідність перегляду її системи управління, а також розгляду можливостей формування додаткових страхових запасів для нівелювання великих коливань попиту. Точка продажу А є менш прибутковою, однак добре прогнозованою.

Поєднавши результати ранжування об'єктів з допомогою ABC та XYZ-аналізу за один і той же проміжок часу, отримаємо емпірично обґрунтовані групи товарів або торгових точок за ступенем значимості у загальному результаті торговельної мережі, а отже визначимо, на користь яких товарів і торгових точок слід вирішувати транспортну задачу в першу чергу. У разі високої складності отриманої моделі транспортної задачі можна розбити її на підзадачі відповідно до отриманих в результаті ранжування груп товарів чи торгових точок. Також отримані подібним чином результати ранжування торгових точок дозволять визначити об'єкти мережі, попит яких у товарі слід задовольняти, в першу чергу, не допускаючи там дефіциту.

Таким чином, застосування комбінації ABC та XYZ-аналізу надає можливість особам, які приймають управлінські рішення, евристично визначати ступінь деталізації постановки транспортної задачі відповідно до потреб управління.

Пріоритетність продукції та точок продажу в транспортній мережі на рівні зі згаданими методами аналізу також можна враховувати, використовуючи коефіцієнт прибутковості товару чи точки продажу. Такий коефіцієнт показує, в якій мірі прибутковість відповідного товару у відповідній точці продажу перевищує середній рівень прибутковості усіх товарів по мережі (формула 4).

$$kTR_i^k = \frac{TR_i^k \times \sum_{i=1}^n k_i}{\sum TR} - 1, \quad (4)$$

де kTR_j^k – коефіцієнт прибутковості k -го товару у точці j ;

TR_i^k – обсяг прибутку від реалізації товару k у точці продажу i ;

$\sum_{i=1}^n k_i$ – загальна кількість видів товарів, взятих до уваги у точках продажу мережі (тобто кількість точок спостереження або обсяг вибірки);

$\sum TR$ – загальний обсяг прибутку від реалізації всіх товарів у мережі.

Здійснено розрахунок коефіцієнтів прибутковості згідно із формулою (4) на основі наявних вихідних даних про прибутки від реалізації продукції у торговельних точках мережі за 2017 рік (таблиця 3)

Таблиця 3

Розрахунок коефіцієнтів прибутковості продукції та точок продажу торговельної мережі

№	Найменування продукції	Обсяг прибутку від реалізації продукції за 2017 рік, млн грн. у торговельних точках			kTR_j^k			kTR^k
		A	B	C	A	B	C	
1	Молоко і молочні товари	17,51	92,11	13,93	0,88	8,91	0,50	3,43
2	Кондитерські вироби	14,77	53,17	9,45	0,59	4,72	0,02	1,78
3	Алкогільні напої	10,39	12,57	6,19	0,12	0,35	-0,33	0,05
4	Фрукти та ягоди	11,21	16,95	28,49	0,21	0,82	2,07	1,03
5	Хліб і хлібобулочні вироби	7,63	33,41	1,80	-0,18	2,60	-0,81	0,54
6	Безалкогольні напої	6,56	8,48	9,66	-0,29	-0,09	0,04	-0,11
7	Тютюнові вироби	6,65	2,71	7,56	-0,28	-0,71	-0,19	-0,39
8	Зерно борошняні вироби	6,18	16,36	4,73	-0,33	0,76	-0,49	-0,02
9	Олія	4,32	6,66	4,55	-0,53	-0,28	-0,51	-0,44
10	Овочі	3,43	13,71	4,99	-0,63	0,47	-0,46	-0,21
11	Консерви	2,77	6,68	3,44	-0,70	-0,28	-0,63	-0,54
12	Пиво	4,60	10,02	8,12	-0,51	0,08	-0,13	-0,18
13	Кава	3,06	4,96	7,16	-0,67	-0,47	-0,23	-0,46
14	Солоні та солодкі закуски	2,78	3,75	0,36	-0,70	-0,60	-0,96	-0,75
15	Ковбасні вироби	3,40	0,40	6,33	-0,63	-0,96	-0,32	-0,64
16	Вина	3,83	4,81	2,91	-0,59	-0,48	-0,69	-0,59
17	Жирові продукти	3,59	6,59	8,53	-0,61	-0,29	-0,08	-0,33
18	Прянощі та приправи	2,31	3,12	2,05	-0,75	-0,66	-0,78	-0,73
19	косметичні товари	3,00	2,87	4,03	-0,68	-0,69	-0,57	-0,65
20	Рибні та рибні товари	3,31	2,72	0,01	-0,64	-0,71	-1,00	-0,78
Усього / kTR_i		121,32	302,03	134,27	-0,35	0,62	-0,28	

Замінивши у формулі (4) обсяг прибутку від реалізації товару k у точці продажу i (TR_i^k) на обсяг прибутку від реалізації усієї продукції в точці продажу i (TR_i) отримаємо загальний коефіцієнт прибутковості i -ї точки в мережі. Такий коефіцієнт можна також використати у моделі, застосовуючи у формулі (5) для тарифів перевезення кожного з товарів до точки продажу i , враховуючи у моделі лише пріоритетність торговельних точок i не беручи до уваги пріоритетність продукції.

Замінивши у формулі (4) обсяг прибутку від реалізації товару k у точці продажу i (TR_i^k) на обсяг прибутку від реалізації k -ї продукції по усій мережі (TR^k) отримаємо загальний коефіцієнт прибутковості k -го товару в мережі. Тоді в моделі транспортної задачі, застосовуючи у формулі (5) отриманий коефіцієнт для тарифів перевезення k -го товару, можна врахувати лише пріоритетність продукції, не беручи до уваги пріоритетність торговельних точок.

Згідно із отриманими результатами розрахунків можна фактично визначити, на скільки відсотків рівень прибутковості конкретного виду товару у конкретній точці мережі перевищує середній рівень прибутковості по цій мережі. Так, згідно із обчисленнями, у точці продажу В прибуток від реалізації молока та молочних товарів (значення коефіцієнта – 8,91) майже у дев'ять разів перевищує середній рівень прибутковості товарів у мережі, а прибуток від реалізації кондитерських виробів – майже у п'ять разів (4,72). Тому для точки продажу В особливої уваги потребує забезпечення безперебійного постачання даних товарів, оскільки їх дефіцит може викликати значні втрати. Згідно із ABC та XYZ-аналізом ці товари потрапили у групи AX та AY відповідно, що підтверджує висунуту гіпотезу про їх виключну важливість. У торговельній точці А згадані товари також приносять прибуток вищий, ніж середній по мережі на 88% (значення коефіцієнта 0,88) та 59% (значення коефіцієнта – 0,59) відповідно. Важливість даних товарних груп підтверджують і значення загально мережевих коефіцієнтів прибутковості (3,43 і 1,78 відповідно). Коефіцієнти прибутковості торговельних точок показали, що найбільш значущим для загального фінансового результату є забезпечення ефективного функціонування точки продажу В, оскільки її рівень прибутковості на 62% вищий за середню прибутковість торговельних точок мережі.

Від'ємні значення коефіцієнтів прибутковості свідчать, що відповідні товари приносять нижчий за середній рівень прибутку для мережі. Для досліджуваної торговельної мережі найменш значимими товарами виявились риба та рибні продукти (-0,78), солоні та солодкі закуски (-0,75), прянощі та приправи (-0,73).

Отримані додатні коефіцієнти прибутковості в моделі управління логістикою можна врахувати, відкоригувавши з їх допомогою тарифи на перевезення продукції наступним чином:

$$c_{ij}^{k*} = (1 - L \times kTR_j^k) \times c_{ij}^k, \quad (5)$$

де c_{ij}^{k*} – скоригований тариф перевезення k -го товару від точки i до точки j з урахуванням пріоритетності продукції і точок продажу;

$L \in [0; 1]$ – ступінь урахування коефіцієнтів прибутковості при розрахунку тарифів перевезення;

kTR_j^k – коефіцієнт прибутковості k -го товару у кінцевій точці дуги ij ;

c_{ij}^k – вихідне значення тарифу перевезення k -го товару від точки i до точки j .

З допомогою коригування тарифів перевезення наведеним чином можна враховувати у транспортній задачі той факт, що перспектива отримання вищого прибутку від продажу більш прибуткових товарів у більш прибуткових точках продажу може компенсувати можливу вищу вартість доставки таких товарів у ці точки, порівняно із менш пріоритетними напрямками поставок. У той же час можливий дефіцит у пріоритетних точках продажу буде викликати вищий рівень збитків у разі невчасного постачання товарів у ці точки. Задаючи значення змінної, особа, що приймає управлінські рішення, може самостійно визначати, у якій мірі враховувати коефіцієнти прибутковості товарів у моделі транспортної задачі. Під час значення ступеня урахування коефіцієнтів L рівному одиниці, вплив коефіцієнтів прибутковості на тарифи перевезення буде враховано повною мірою, тоді як при значенні даної змінної рівному нулю, даний вплив буде повністю ігноруватися. Після отримання оптимального плану перевезень задачі з коригованими коефіцієнтами залишиться лише обчислити загальні витрати на перевезення товарів у мережі відповідно до вихідних (фактичних) тарифів перевезень.

Висновки. Викладені у роботі методики дослідження асортименту надають зручний інструментарій для визначення орієнтирів політики управління запасами торговельних мереж. При цьому, якщо комбінація ABC- та XYZ-аналізу дозволяє визначити пріоритети продукції та торговельних точок на первинному етапі дослідження, то використання коефіцієнтів прибутковості – у повній мірі врахувати ці пріоритети у процесі моделювання управління логістикою. Результати використання перелічених методів аналізу на чисельних даних умовної торговельної мережі не суперечать один одному і дають можливість зробити висновки про найбільш пріоритетні напрямки управління логістикою для досліджуваної торговельної мережі, а саме першочергове забезпечення безперебійного постачання молочних продуктів та кондитерських виробів до точки продажу В.

Література

1. Кіндій М. В. Управління ланцюгами поставок торговельних мереж на засадах категорійного менеджменту / М. В. Кіндій, Я. В. Малиш, Л. П. Прийма // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Логістика. – 2015. – № 833. – С. 143–152.
2. Мазарчук А.Ю. Аналіз вітчизняних методик управління логістикою торговельних мереж / А. Ю. Мазарчук, Г. С. Більовська // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2016. – № 4, т. 2. – С. 166–169.
3. Ярмоленко Л.І. Удосконалення системи управління запасами дистрибуторської фірми / Л.І. Ярмоленко, Т.В. Чумак // Академічний огляд. – 2017. – № 1(46). – С. 83–91.
4. Мандель А.С. Управление многономенклатурными запасами в условиях неопределенности и нестационарности. Ч.І. Нормативная модель / А.С. Мандель // Проблемы управления. – 2011. – № 6. – С. 47–51.
5. Ravinder Handanhal. ABC analysis for inventory management: bridging the gap between research and classroom / Handanhal Ravinder, Ram B. Misra // American Journal Of Business Education. – 2014. – Vol. 7, No. 3. – P. 257–264.
6. Dhoka Dinesh. ABC classification for inventory optimization / Dinesh Dhoka, Dr.Y. Lokeswara Choudary // Journal of Business and Management. – 2013. – Vol. 15, Issue 1. – P. 38–41.

References

1. Kindii M. V. Upravlinnia lantsiuhamy postavok torhovykh merezh na zasadakh katehoriinoho menedzhmentu / M. V. Kindii, Ya. V. Malyshe, L. P. Pryima // Visnyk Natsionalnoho universytetu "Lvivska politekhnikha". Lohistyka. – 2015. – № 833. – S. 143–152.
2. Mazarchuk A.Yu. Analiz vitchyznyanykh metodyk upravlinnia lohistykoiu torhivelnykh merezh / A. Yu. Mazarchuk, H. S. Bilovska // Herald of Khmelnytskyi National University. – 2016. – № 4, t. 2. – S. 166–169.
3. Iarmolenko L.I. Udoskonalennia systemy upravlinnia zapasamy dystrybutorskoii firmy / L.I. Yarmolenko, T.V. Chumak // Akademichnyi ohliad. – 2017. – № 1(46). – S. 83–91..
4. Mandel' A.S. Upravlenie mnogonomenklaturnymi zapasami v uslovijah neopredelennosti i nestacionarnosti. Ch.I. Normativnaja model' / A.S. Mandel' // Problemy upravlenija. – 2011. – № 6. – S. 47–51.
5. Ravinder Handanhal. ABC analysis for inventory management: bridging the gap between research and classroom / Handanhal Ravinder, Ram B. Misra // American Journal Of Business Education. – 2014. – Vol. 7, No. 3. – P. 257–264.
6. Dhoka Dinesh. ABC classification for inventory optimization / Dinesh Dhoka, Dr.Y. Lokeswara Choudary // Journal of Business and Management. – 2013. – Vol. 15, Issue 1. – P. 38–41.

Рецензія/Peer review: 18.11.2018 р. Надрукована/Printed: 04.12.2018

Рецензент: д. е. н., проф. Григорук П. М.

УДК 330.1

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-220-225

МУКОМЕЛА-МИХАЛЕЦЬ В. О.

Хмельницький національний університет

АНАЛІЗ МЕТОДОЛОГІЧНИХ ПІДХОДІВ ДО УПРАВЛІННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті здійснено аналіз найбільш поширених методологічних підходів до оцінювання результатів процесу капіталізації інтелекту за структурним наповненням інтелектуального капіталу і за показниками, що дають змогу оцінити досягнення бажаних цілей. Здійснено групування напрямів інформаційного забезпечення для оцінювання індексів розвитку інтелектуального капіталу підприємства.

Ключові слова: нематеріальні активи, нематеріальні ресурси, промислова корпорація, управління нематеріальними ресурсами.

MUKOMELA-MYKHALETS V.

Khmelnitskyi National University

ANALYSIS OF METHODOLOGICAL APPROACHES TO MANAGING THE INTANGIBLE RESOURCES OF THE ENTERPRISE

The article is devoted to the analysis of methodological approaches to the management of intangible resources of industrial enterprises. The relationship between the terms "intangible resources", "intellectual capital" and "intangible assets" is shown. It is emphasized that, being embodied in various innovations (food or process), intangible resources create comparative advantages, which increases the ability of enterprises to gain the commitment of target groups of consumers. It is noted that intangible resources, in the form of unique knowledge and accumulated experience, form the intellectual capital of an enterprise, which, if properly used, can be a permanent source of business profits. It is indicated on the growth of the role of non-material factors in the processes of maintaining the competitiveness of economic entities. The importance of effective management of the process of increasing intellectual capital (the process of capitalization of intangible resources) was emphasized. It is noted that various management technologies based on a certain methodological basis can be used for this. The content and main ideas of the most common methodological approaches to assessing the results of the capitalization process of the intellect are analyzed in terms of the structural content of intellectual capital and indicators that make it possible to evaluate the achievement of the desired goals. The grouping of information support areas for assessing the indices of development of the intellectual capital of an enterprise has been carried out. It is noted that most of the indices are subject only to qualitative assessment, therefore, methodologically expert use for this purpose will be correct. It was emphasized that the formation of a set of indicators for such an assessment should be carried out in the context of the strategic goals of specific enterprises.

Keywords: intangible assets, intangible resources, industrial corporation, management of intangible resources.

Вступ. Зростання відкритості ринків, розширення лібералізації торговельних відносин та економічної інтеграції, що стимулюються новітніми комунікативними технологіями, прискорюють процеси глобалізації та, відповідно, посилюють глобальну конкуренцію. За таких макроекономічних умов неабияку роль в конкурентній боротьбі стали відігравати нематеріальні ресурси. Саме завдяки їм можливе зміцнення конкурентних переваг, досягнення інноваційної монополії, розроблення і успішна реалізація конкурентної стратегії, посилення ринкових позицій і, зрештою, стале й динамічне економічне зростання.

Нематеріальні ресурси (НМР) поступово перетворюються на стратегічне джерело конкурентних переваг підприємств різних організаційно-правових форм – від мікропідприємств до великих корпорацій. Відповідно виникає потреба щодо визначення причинно-наслідкових зв'язків між внесками окремих елементів нематеріальних ресурсів у процес створення вартості підприємства за його основними елементами. У цьому контексті стає актуальним питання управління інвестиціями в НМР з відповідною оцінкою сум витрат, термінів окупності, організаційних заходів, необхідних для досягнення мети та визначення найкращого варіанту інвестування серед декількох альтернативних проектів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій з означеної проблеми. Дослідженням ефективності використання нематеріальних ресурсів підприємства присвячені наукові праці низки вітчизняних та закордонних вчених. Зокрема, в контексті стратегічного управління НМР є предметом наукового інтересу таких науковців, як А. Шуплецов, Е. Міхеєнко, І. Корнілова, Т. Білорус, С. Фірсова, Ц. Россі, Л. Крісселі, М. Грімальді, М. Греко, Р. Холл та ін. [1–5]. Дослідженню взаємозв'язку понять «ресурси» та «активи» з розробленням моделей трансформації ресурсів в активи підприємства, в тому числі нематеріальні (НМА), присвячені роботи І. Решиної, К. Анохіної, В. Гросул [6–8]. В свою чергу, уже НМА як об'єкти управління досліджують Е. Петриков, С. Пилипенко, Е. Щетина, С. Бондаренко, І. Стояненко [9–14]; вони приділяють найбільшу увагу процесам оцінювання ефективності їх використання або ж аналізують можливості побудови системи управління ними з урахуванням сучасних інструментів і технологій менеджменту (П. Куцик, Х. Скоп [14]). Разом з тим, незважаючи на доволі значний науковий доробок у цій сфері, сформований зусиллями багатьох учених-економістів, залишається багато питань методологічного характеру, що стосуються управління процесами створення НМР і лише потім – їх перетворення в НМА. У

цьому контексті методологічно вірним видається більш широкий причинно-наслідковий зв'язок – визначення умов, за яких компанії можуть створювати (або ефективно залучати) НМР, далі – формування інструментарію і технологій управління процесом створення НМР, і лише тоді – ефективне використання таких ресурсів у практичній діяльності, що дає підстави говорити про їх перехід у статус НМА. Формування такого методологічного підходу потребує, передусім, розуміння сутнісного наповнення термінів, які використовуються для ідентифікації НМР (НМА), а також виявлення ключових ознак їх термінологічної спорідненості (чи відмінності) з іншими дефініціями, які використовуються в одному синонімічному ряду, зокрема, терміну «інтелектуальний капітал».

Мета статті – проаналізувати методологічні підходи до управління нематеріальними ресурсами суб'єктів господарювання і виділити ті аспекти, які найбільшою мірою забезпечують максимізацію корисного результату з урахуванням стратегічних завдань вітчизняних промислових підприємств

Виклад основного матеріалу дослідження. Успішна економічна діяльність в епоху глобалізації потребує значного обсягу знань як щодо стану ринку і способів взаємодії на ньому з іншими ринковими агентами і контрагентами для обґрунтування власної конкурентної політики, так і щодо специфічних виробничих технологій, які можуть забезпечити порівняльні конкурентні переваги у боротьбі за прихильність споживача з виробниками товарів-аналогів. За словами одного із «гуру» менеджменту П. Друкера, «в нових економічних умовах знання не є ще одним ресурсом того ж порядку, що й традиційні фактори виробництва – праця, капітал та земля, а взагалі є єдиним значущим ресурсом» [15, с. 65]. Аналогічні акценти щодо значущості ресурсів поставив Р. Бакмен, стверджуючи, що почалась епоха компаній, які орієнтуються на знання [16, с. 32]. А значить, ті суб'єкти ринку, що здатні виокремлювати із загального інформаційного потоку ту інформацію, яка може стати ключовою у формуванні нових споживчих цінностей, а тим більше створювати новітні знання і перетворювати їх у активну частину бізнес-процесів, використовувати їх унікальність для підвищення ефективності бізнесу, стають переможцями у конкурентних змаганнях.

У контексті даного дослідження важливо підкреслити іншу тезу Р. Бакмена, де він говорить: «Випереджає інших той, хто зумів сконцентрувати в межах своєї організації неформалізований інтелектуальний досвід і зрозумів, як передавати його від одного співробітника іншому» [16, с. 32]. У цій тезі, на нашу думку, важливими є три складових – «неформалізований інтелектуальний досвід», «здатність концентрувати цей досвід в межах організації» і «поширювати його серед своїх співробітників». І саме ці три складових дають змогу зрозуміти зміст процесу управління нематеріальними ресурсами, у якому на першому місці стоїть здатність створювати інтелектуальний продукт і накопичувати «неформалізований інтелектуальний досвід», перетворюючи його в інтелектуальний капітал.

Таким чином, концепція «економіки знань» стає основою сучасної теорії економічного зростання. Її ключова ідея – використання компаніями знаннєвого ресурсу для створення інновацій (нових споживчих цінностей). І саме ця здатність вважається фундаментальним показником якості інтелектуального капіталу. Концепція інтелектуального капіталу розглядає інтелектуальну діяльність як такий її вид, що використовує для створення вартості набір нематеріальних компонентів (ресурсів, можливостей і компетенцій) [17, с.7]. І ключовим завданням менеджменту стає процес капіталізації інтелекту як динамічний процес, результатом якого стають «інтелектуальні продукти», «нематеріальні ресурси», «інформаційні ресурси» «нематеріальний капітал», «інтелектуальний капітал», «нематеріальний капітал», «капітал знань», «нематеріальні активи» тощо.

Виходячи з того, що всі зазначені дефініції відображають результати інтелектуального процесу, можна говорити про те, що їх сутнісна наповненість дефініцій майже однакова. Та все ж між ними існують деякі відмінності, особливо стосовно співвідношення термінів «ресурси – капітал». Це можна бачити вже у тому, як визначають сутність інтелектуального капіталу сучасні науковці. Наприклад, Н. Гавкалова і Н. Маркова розглядають його як «інтелектуальні ресурси, що втілені у сукупності наукових, професійних та загальних знань працівників, їх досвіді, вміннях, навичках, які створюють продукти інтелектуальної діяльності, що можуть належати його винахіднику так і іншим суб'єктам господарювання та використовуються з метою одержання додаткової вартості» [18, с. 34]. У їх трактуванні чітко простежується зв'язок між знаннями, досвіді, компетенціях працівників, які слугують для створення додаткової вартості, тобто, для збільшення загальної вартості активів підприємства. В. Іноземцев зазначає, що інтелектуальний капітал є ніби «колективним мозком» суб'єкта господарювання, який «акмулює наукові й повсякденні знання працівників, інтелектуальну власність і накопичений досвід, спілкування й організаційну структуру, інформаційні мережі й імідж фірми [19, с. 340]. Продовжуючи його думку, видається доцільним додати, що цей «колективний мозок» не тільки капіталізує наявні знаннєві ресурси завдяки використанню засобів і технологій організаційно-комунікаційного характеру, а й розширює їх можливості, забезпечуючи обмін знаннями, в ході якого можуть виникати нові знання, які також використовуються для створення додаткової вартості. На нашу думку, саме це може слугувати основою для формування методології управління нематеріальними ресурсами – процесу перетворення знаннєвих, нематеріальних ресурсів у інтелектуальний капітал, який використовується у довгостроковому періоді **для отримання прибутку** та відображається у вартості нематеріальних активів [20]. У цьому процесі важливо означити те, яким способом оцінювати його ефективність і завдяки чому можна максимізувати кінцевий результат.

На сьогодні в науковій літературі висвітлено багато концепцій, які використовують різні методологічні підходи до визначення (оцінювання) результатів інтелектуального процесу, який здійснюється з чітко визначеною метою – забезпечити зростання ефективності діяльності компанії, зростання її здатності бути прибутковою у довгостроковій перспективі. У табл. 1 наведено основний контекст (характеристику) найбільш поширених методологічних підходів до оцінки цієї результативності.

Таблиця 1

Методологічні підходи до оцінювання результатів інтелектуального процесу

Підхід і його автори	Основна ідея підходу	Розширений змістовий контекст підходу
Модель Юбера Сент-Онжа	Інтелектуальний капітал створюється завдяки поєднанню людського, структурного й споживчого капіталів	Людський капітал – це здатність персоналу знаходити рішення проблем клієнтів. Споживчий капітал складається з частки клієнтів даної компанії на ринку, охоплення ними конкретного ринку, а також прибутку, яку ця компанія завдяки їм отримує. Структурний капітал – це організаційні можливості, які використовуються для ефективного і дієвого реагування на зміну потреб ринку. Важливо найкращим чином поєднати усі три складові для досягнення максимального результату у довгостроковій перспективі.
Модель ICM (П. Салліван)	Інтелектуальний капітал втілюється у об'єктах інтелектуальної власності і збільшується завдяки структурним можливостям компанії поширювати знання	При вивченні цінності інтелектуального капіталу компанії найважливішу роль відіграє аналіз її людського (ноу хау, колективний досвід і навички персоналу) і структурного капіталу (допоміжних ресурсів і інфраструктури компанії). Особливе значення – аналіз інтелектуальних активів (патенти, авторські права, торгові марки, комерційні таємниці), а також «взаємодоповнюючих бізнес-активів» (способи виробництва, розподілу і продажу). Основна увага – людському капіталу як продуценту нових знань.
Skandia Navigator (Edvinsson & Malone)	Збільшення віддачі від інтелектуального капіталу досягається завдяки цілеспрямованим інвестиціям у розвиток його елементів	Інтелектуальний капітал є продуктом інвестування в його елементи; оцінюється через коефіцієнт ефективності відповідних інвестицій.
Індекс ICTM (Йохан і Горан Роос)	Максимізація інтелектуального капіталу досягається завдяки розвитку знанневих ресурсів за стратегічно важливими напрямками (організаційні відносини, людський капітал, інфраструктура, інновації)	Компанії визначають сукупність показників по своїх ключових операціях з тим, щоб на основі значень кожного індексу можна було відстежувати зміни і приймати стратегічні рішення. Різні показники об'єднані в єдиний Індекс ICTM. Будь який показник інтелектуального капіталу (IC) має бути прямо пов'язаним з операціями компанії, чітко відображати рух за її стратегічно важливими напрямками діяльності, тим самим надаючи керуючим дані, необхідні для стратегічного планування.
Збалансована система показників (BSC) (Kaplan & Norton)	Максимізація віддачі від інтелектуального капіталу досягається завдяки побудові інтегрованої системи вимірювання ефективності управління за сукупністю фінансових і нефінансових показників, що відображають ринкові, внутрішні процеси та навчання	Інструмент, спрямований на створення інтегрованого бачення системи вимірювання управління, включаючи фінансові та нефінансові елементи (ринкові, внутрішні процеси та навчання), що впливають на організаційні показники.
Моніторинг нематеріальних активів (Sveiby)	Націлює на ефективне керування процесами використання нематеріальних активів	Зосереджує увагу на трьох типах нематеріальних активів: активів зовнішньої структури, активів внутрішньої структури та компетенції використовуваних активів (компетенції людей).
Коефіцієнт Тобіна	Вимірює співвідношення між ринковою вартістю компанії та зміною вартості її фізичних активів	Націлює на створення і реалізацію нематеріальних активів, які б збільшували ринкову цінність усіх активів компанії
Технологічний брокер (Е. Брукінг)	Виділяє чотири складових нематеріальних активів: ринок, людські ресурси, інтелектуальний потенціал та інфраструктуру.	Інтелектуальний капітал може бути оцінений на основі діагностики та аналізу відповідей на анкету, що містить сукупність питань, які стосуються кожної із зазначених складових НМА.

Джерело: систематизовано автором за [21–23]

Як видно із таблиці, в усіх існуючих підходах кінцевою метою управління інтелектуальним процесом (тобто процесом перетворення нематеріальних ресурсів у активи і капітал) є максимізація здатності суб'єкта господарювання за рахунок цього забезпечувати своє економічне зростання, а компанії – свою ринкову цінність. Проте способи управління цим процесом відрізняються не стільки основним змістом, скільки акцентами на окремих складових цього процесу. Це пов'язано зі специфікою нематеріальних ресурсів – тим, що розкриття інформації про них представляє значну складність. На даний момент деякі консалтингові компанії, такі як AREOPA, надають послуги з оцінки нематеріальних ресурсів компанії, керуючись власними розробками. Інші дослідники намагаються на основі загальнодоступної інформації знайти проксі-показники нематеріальних ресурсів або обсягу інвестицій в них. Наприклад, в процесі досліджень діяльності топ-35 іспанських компаній було визначено близько 50 індексів для кількісного визначення показників, що характеризують інтелектуальний капітал ІС [24]. Вони стосуються людського, організаційного і споживчого капіталу (у більш точному трактуванні – капіталу відносин), які між собою деякою мірою перетинаються. Авторська систематизація напрямів інформаційного забезпечення розрахунку цих показників надана у табл.2.

Таблиця 2

Групування напрямів інформаційного забезпечення для оцінювання індексів розвитку інтелектуального капіталу підприємства

<i>Людський капітал</i>	<i>Структурний капітал</i>	<i>Капітал відносин</i>
Профіль працівників	Процеси управління	Мережеві системи і канали розподілу
Рівність та різноманітність	Дослідження та розробки	Сприятливі контракти
Безпека та здоров'я	Інформаційні системи	Найменування клієнтів
Трудові відносини та профспілкорова діяльність	Інновації	Лояльність клієнтів
Залучення працівників до громади	Ноу-хау	Задоволення клієнтів
Визнання працівників	Технологічні процеси	Обслуговування та підтримка клієнтів
Видатні співробітники	Стаж роботи експертів	Заходи захисту навколишнього середовища.
Зобов'язання працівників	Продуктивність та результати вищих керівників	Соціальна відповідальність / соціальна акція
Мотивація співробітників	Підприємницький дух	Відносини зі ЗМІ
Поведінка працівника	Патенти і авторські права	Спонсорство та меценатство
Економічні дані про доходи працівників	Бренди (назва компанії)	Франчайзингові та ліцензійні угоди
Професійна кваліфікація	Торговельні секрети	Співпраця з компаніями
Професійний досвід	Товарні знаки	Відносини з державною адміністрацією
Формальне навчання	Корпоративна культура	Відносини з дослідницькими центрами
Тренінг працівників	Філософія управління	Відносини з постачальниками
Розвиток працівників	Фінансові відносини у структурних підрозділах	Відносини з іншими зацікавленими сторонами

Як видно із таблиці, не всі з визначених експертами та згрупованих нами напрямів інформаційного забезпечення можуть бути описані у кількісному вимірі. Проте на сьогодні напрацьовано доволі значний перелік методів якісного оцінювання економічних процесів і явищ, серед яких найбільш поширеним є метод експертних оцінок. Однією із його важливих складових є оцінювання значущості впливу тієї чи іншої сторони діяльності підприємства на загальний результат. Ця значущість впливає із того, якою мірою оцінюваний чинник детермінує кінцевий результат. Очевидно, що в контексті управління НМР, за загальної націленості процесу на максимізацію зростання економічної результативності діяльності, необхідно враховувати і те, яким чином створений інтелектуальний продукт впливатиме на реалізацію стратегії суб'єкта господарювання, виступаючи його активом. Вона (стратегія) може передбачати і об'єднання ресурсних можливостей кількох підприємницьких одиниць для реалізації стратегії інтеграційного зростання. Зовсім інший підхід слід використовувати за стратегії диверсифікованого зростання. Впливає також на значущість показників і стадія життєвого циклу підприємства, оскільки на кожній із них вирішуються специфічні завдання – розвитку або стабільного функціонування, що підкреслюється, наприклад, у роботах вітчизняних науковців, які займались адаптуванням системи збалансованих показників до вітчизняних умов господарювання [25]. Проте на сьогодні розроблені рекомендації стосуються переважно процесів стратегічного управління у їх широкому контексті згідно з запропонованим авторами BSC підходом. Однак, з урахуванням того, що нематеріальні ресурси є важливою частиною ресурсного потенціалу будь-якого підприємства, яке працює в конкурентних умовах, можна (і доцільно) застосувати такий підхід і для завдань управління НМР, врахувавши специфіку цього процесу у галузевому розрізі і в контексті стратегічних цілей конкретних підприємств.

Висновки і перспективи подальших досліджень. В умовах значної мінливості ринкового простору нематеріальні чинники відіграють все більшу роль у процесах підтримання конкурентоспроможності суб'єктів господарювання. Втілюючись у різного роду новаціях (продуктових чи

процес них), вони створюють порівняльні переваги, за рахунок чого підвищують здатність підприємств завойовувати прихильність цільових груп споживачів. Нематеріальні ресурси у вигляді унікального знання та накопиченого досвіду формують інтелектуальний капітал підприємства, який може бути постійним джерелом підприємницького прибутку. Проте важливо ефективно керувати процесом нарощування інтелектуального капіталу (процесом капіталізації інтелекту, капіталізації нематеріальних ресурсів). Для цього використовуються різні управлінські технології, що ґрунтуються на певній методологічній основі. У статті здійснено аналіз найбільш поширених методологічних підходів до оцінювання результатів процесу капіталізації інтелекту – за структурним наповненням інтелектуального капіталу і за показниками, що дають змогу оцінити досягнення бажаних цілей. Здійснено групування напрямів інформаційного забезпечення для оцінювання індексів розвитку інтелектуального капіталу підприємства. Підкреслено, що більшість з індексів підлягають лише якісному оцінюванню, тому методологічно вірно буде застосування для цього методів експертного оцінювання. Формування сукупності показників для проведення такого оцінювання в контексті стратегічних цілей конкретних підприємств визначено предметом наступних досліджень.

Література

1. Шуплецов А. Ф. Моделирование оптимальной стратегии развития предпринимательской деятельности промышленной компании на основе эффективного использования потенциала нематериальных ресурсов [Електронний ресурс] / А.Ф. Шуплецов, П.В. Харитонов // *Baikal Research Journal*. – 2013. – № 6. – Режим доступу : <https://elibrary.ru/item.asp?id=21064483>.
2. Михеенко Е. С. Управление нематериальными активами как компонент стратегии повышения капитализации предприятия / Е. С. Михеенко // *Бизнес Информ*. – 2014. – № 6. – С. 237–241.
3. Kornilova I. Види стратегій розвитку інтелектуального капіталу підприємства: підходи до систематизації / Iryna Kornilova, Tatiana Bilorus, Svitlana Firsova // *Схід*. – 2016. – № 6(146). – С. 34–42.
4. Rossi C. The strategic assessment of intellectual capital assets: An application within Terradue Srl / C. Rossi, L. Cricelli, M. Grimaldi, M. Greco // *Journal of Business Research*. – 2016. – Т. 69. – № 5. – С. 1598–1603. – doi: 10.1016/j.jbusres.2015.10.024
5. Hall R. The strategic analysis of intangible resources / R. Hall // *Strategic management journal*. – 1992. – Vol. 13. – № 2. – P. 135–144.
6. Репіна І. М. Варіації моделей управління активами підприємств та їх оцінювання / І.М. Репіна // *Управління розвитком*. – 2015. – № 3. – С. 126–130.
7. Анохіна К.О. Оцінка ефективності використання нематеріальних ресурсів підприємств / К.О. Анохіна // *Вісник соціально-економічних досліджень*. – 2016. – № 2. – С. 72–79.
8. Гросул В. А. Ресурси підприємства: теоретичне осмислення сутності / В. А. Гросул // *Бизнес-Информ*. – 2013. – № 7. – С. 236–242.
9. Петрикова Е. М. Методы оценки стоимости нематериальных активов / Е.М. Петрикова, Е.И. Исаева, М.А. Овсянникова // *Финансы и кредит*. – 2015. – № 12(636). – С. 20–33.
10. Пилипенко С. М. Управління нематеріальними активами: проблеми та основні шляхи їх вирішення [Електронний ресурс] / С. М. Пилипенко // *Глобальні та національні проблеми економіки : електронне наукове фахове видання*. – 2016. – № 9. – С. 286–391.
11. Щетинина Е. Д. Управление нематериальными активами предприятия как средством получения конкурентных преимуществ: проблемы, перспективы, методические подходы / Е. Д. Щетинина, И. Б. Кондрашов, Т. А. Дубровина // *Известия вузов. Инвестиции. Строительство. Недвижимость*. – 2016. – № 3 (18). – С. 54–62.
12. Бондаренко С.А. Нематеріальні активи у забезпеченні інноваційного розвитку промислових підприємств [Електронний ресурс] / С.А. Бондаренко // *Глобальні та національні проблеми економіки : електронне наукове фахове видання*. – 2015. – № 4. – С. 305–310. – Режим доступу : <http://global-national.in.ua/issue-4-2015>
13. Стояненко І. В. Особливості управління нематеріальними активами підприємства / І.В. Стояненко // *Молодий вчений*. – 2014. – № 7 (2). – С. 82–85
14. Куцик П.О. Сучасні системи управління нематеріальними активами підприємства / П.О. Куцик, Х.І. Скоп // *Облік і фінанси* – 2016. – № 2(72). – С. 156–162.
15. Федулова Л. І. Економіка знань : [підруч.] / Л. І. Федулова. – К. : ІЕП НАН України, 2009. – 600 с.
16. Buckman Robert H. Building a Knowledge-Driven Organization // Robert H. Buckman. – N.Y. : McGraw Hill, 2004. – 264 p.
17. Huang Y.C. Intellectual Capital and Knowledge Productivity [Electronic source] / Yi-Chun Huang, Yen-Chun Jim Wu. – P. 1–28. – Mode of Access: http://druckersociety.at/repository/191109/Arthur_Krupp_Saal/4400-1530/Huang_knowledge_productivity.pdf
18. Гавкалова Н.Л. Формування та використання інтелектуального капіталу: наукове видання / Н.Л. Гавкалова, Н.С. Маркова. – Харків : Вид-во. ХНЕУ, 2006. – 252 с.
19. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества. Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире / В.Л. Иноземцев. – М. : Academia, 1998. – 640 с.
20. Стадник В. В. Нематеріальні ресурси в реалізації стратегії розвитку промислових корпорацій / В.В. Стадник, В.О. Мукомела-Михалець // *Бизнес Информ*. – 2017. – № 4. – С. 341–346.
21. Rocha S. K. Intangible asset evaluation approaches: a literature review / S. K. Rocha // *Revista Catarinense da Ciência Contábil*. – 2017. – Vol. 16. – № 47. – P. 9–25.
22. Киселица Е. П. Анализ методов управления нематериальными ресурсами промышленного предприятия / Е. П. Киселица, А.С. Стройкин // *Основы экономики, управления и права*. – 2013. – № 4 (10).
23. Михеенко Е. С. Управление нематериальными активами как компонент стратегии повышения капитализации предприятия / Е. С. Михеенко // *Бизнес Информ*. – 2014. – № 6. – С. 237–241.
24. Tejedo-Romero F. Corporate governance mechanisms and intellectual capital / F. Tejedo-Romero, J. F. Araujo, M. L. Emmendoerfer // *Revista brasileira de gestão de negócios*. – 2017. – Vol. 19. – № 65. – P. 394–414.
25. Стадник В.В. Мотиваційні можливості збалансованої системи показників в управлінні життєвим циклом виробничих підприємств / В.В. Стадник // *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. – 2010. – № 5, т.1. – С. 36–41.

References

1. Shuplecov A. F. Modelirovanie optimal'noj strategii razvitiya predprinimatel'skoj dejatel'nosti promyshlennoj kompanii na osnove jeffektivnogo ispol'zovanija potenciala nematerial'nyh resursov [Elektronnij resurs] / A.F. Shuplecov, P.V. Haritonov // *Baikal Research Journal*. – 2013. – № 6. – Rezhim dostupu : <https://elibrary.ru/item.asp?id=21064483>.
2. Miheenko E. S. Upravlenie nematerial'nymi aktivami kak komponent strategii povysheniya kapitalizacii predpriyatija / E. S. Miheenko // *Biznes Inform*. – 2014. – № 6. – S. 237–241.

3. Kornilova I. Vydy stratehii rozvytku intelektualnogo kapitalu pidpryemstva: pidkhody do systematyzatsii / Iryna Kornilova, Tatiana Bilorus, Svitlana Firsova // Skhid. – 2016. – № 6(146). – S. 34–42.
4. Rossi C. The strategic assessment of intellectual capital assets: An application within Terradue Srl / C. Rossi, L. Cricelli, M. Grimaldi, M. Greco // Journal of Business Research. – 2016. – T. 69. – № 5. – S. 1598–1603. – doi: 10.1016/j.jbusres.2015.10.024
5. Hall R. The strategic analysis of intangible resources / R. Hall // Strategic management journal. – 1992. – Vol. 13. – № 2. – R. 135–144.
6. Riepina I. M. Variatsii modelei upravlinnia aktyvamy pidpryemstv ta yikh otsiniuvannia / I.M. Riepina // Upravlinnia rozvytkom. – 2015. – № 3. – S. 126–130.
7. Anokhina K.O. Otsinka efektyvnosti vykorystannia nematerialnykh resursiv pidpryemstv / K.O. Anokhina // Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen. – 2016. – № 2. – S. 72–79.
8. Hrosul V. A. Resursy pidpryemstva: teoretychne osmyslennia sutnosti / V. A. Hrosul // Biznes-Inform. – 2013. – № 7. – S. 236–242.
9. Petrykova E. M. Metody otsenky stoymosti nematerialnykh aktyvov / E.M. Petrykova, E.Y. Ysaeva, M.A. Ovsiannykova // Fynansy y kredyt. – 2015. – № 12(636). – S. 20–33.
10. Pylypenko S. M. Upravlinnia nematerialnyimi aktyvamy: problemy ta osnovni shliakhy yikh vyrishennia [Elektronnyi resurs] / S. M. Pylypenko // Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky : elektronne naukove fakhove vydannia. – 2016. – № 9. – C. 286–391.
11. Shchetinina E. D. Upravlenie nematerialnymi aktivami predpriyatia kak sredstvom polucheniya konkurentnykh preimushchestv: problemy, perspektivy, metodicheskiye podkhody / E. D. Shchetinina, Y. B. Kondrashov, T. A. Dubrovina // Izvestiya vuzov. Investitsii. Stroitelstvo. Nedvizhymost. – 2016. – № 3 (18). – S. 54–62.
12. Bondarenko S.A. Nematerialni aktyvy u zabezpechnni innovatsinoho rozvytku promyslovykh pidpryemstv [Elektronnyi resurs] / S.A. Bondarenko // Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky : elektronne naukove fakhove vydannia. – 2015. – № 4. – C. 305–310. – Rezhym dostupu : <http://global-national.in.ua/issue-4-2015>
13. Stoianenko I. V. Osoblyvosti upravlinnia nematerialnyimi aktyvamy pidpryemstva / I.V. Stoianenko // Molodyi vchenyi. – 2014. – № 7 (2). – S. 82–85
14. Kutsyk P.O. Suchasni systemy upravlinnia nematerialnyimi aktyvamy pidpryemstva / P.O. Kutsyk, Kh.I. Skop // Oblik i finansy – 2016. – № 2(72). – S. 156–162.
15. Fedulova L. I. Ekonomika znan : [pidruchn.] / L. I. Fedulova. – K. : IEP HAH Ukrainy, 2009. – 600 s.
16. Buckman Robert H. Building a Knowledge-Driven Organization // Robert H. Buckman. – N.Y. : McGraw Hill, 2004. – 264 p.
17. Huang Y.C. Intellectual Capital and Knowledge Productivity [Electronic source] / Yi-Chun Huang, Yen-Chun Jim Wu. – P. 1–28. – Mode of Access: http://druckersociety.at/repository/191109/Arthur_Krupp_Saal/1400-1530/Huang_knowledge_productivity.pdf
18. Havkalova N.L. Formuvannia ta vykorystannia intelektualnogo kapitalu: naukove vydannia / N.L. Havkalova, N.S. Markova. – Kharkiv : Vyd-vo. KhNEU, 2006. – 252 s.
19. Inozemcev V.L. Za predelami jekonomicheskogo obshhestva. Postindustrial'nye teorii i postjekonomicheskie tendencii v sovremennom mire / V.L. Inozemcev. – M. : Academia, 1998. – 640 s.
20. Stadnyk V. V. Nematerialni resursy v realizatsii stratehii rozvytku promyslovykh korporatsii / V.V. Stadnyk, V. O. Mukomela-Mykhalets // Biznes Inform. – 2017. – № 4. – C. 341–346.
21. Rocha S. K. Intangible asset evaluation approaches: a literature review / S. K. Rocha // Revista Catarinense da Ciência Contábil. – 2017. – Vol. 16. – № 47. – P. 9–25.
22. Kiselica E. P. Analiz metodov upravlenija nematerial'nymi resursami promyshlennogo predpriyatija / E. P. Kiselica, A. S. Strojkin // Osnovy jekonomiki, upravlenija i prava. – 2013. – № 4 (10).
23. Miheenko E. S. Upravlenie nematerial'nymi aktivami kak komponent strategii povysheniya kapitalizacii predpriyatija / E. S. Miheenko // Biznes Inform. – 2014. – № 6. – S. 237–241.
24. Tejedo-Romero F. Corporate governance mechanisms and intellectual capital / F. Tejedo-Romero, J. F. Araujo, M. L. Emmendoerfer // Revista brasileira de gestão de negócios. – 2017. – Vol. 19. – № 65. – P. 394–414.
25. Stadnyk V.V. Motyvatsiini mozhyvosti zbalansovanoi systemy pokaznykiv v upravlinni zhyttievym tsyklom vyrobnychkykh pidpryemstv / V.V. Stadnyk // Herald of Khmelnyskyi National University. – 2010. – № 5, t.1. – S. 36–41.

Рецензія/Peer review: 17.10.2018 р. Надрукована/Printed: 03.12.2018

Рецензент: д. е. н., проф. Стадник В. В.

УДК: 658

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-226-229

ПІСКУН Д. Н.

Хмельницький національний університет

ОСНОВИ ПОБУДОВИ АДАПТИВНИХ МЕХАНІЗМІВ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ЗА УМОВ ПОСИЛЕННЯ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

У статті розглянуто науково-методичні підходи до поняття «адаптація» та «адаптивне управління підприємством». Визначено, що під час побудови адаптивних механізмів управління підприємством необхідним є забезпечення підвищення конкурентоспроможності продукції, особливо під час активізації євроінтеграційних процесів. Охарактеризовано адаптаційні заходи у механізмі управління підприємством, роль адаптивного інноваційного управління та значення застосування системного підходу в управлінні промисловим підприємством. Досліджено види адаптивних механізмів в системі менеджменту господарюючого суб'єкта та адаптивний інструментарій, принципи, за якими відбувається функціонування системи. Зроблено висновок про те, що підприємства, розробляючи та впроваджуючи власний механізм управління діяльністю, мають сформувати адаптивну модель системи менеджменту, що враховуватиме особливості їх господарювання.

Ключові слова: адаптація підприємства, конкурентоспроможність, механізми управління, системний підхід, зовнішні фактори.

PISKUN D.

Khmelnitskyi National University

BASES OF CONSTRUCTION OF ADAPTIVE MECHANISMS OF BUSINESS MANAGEMENT UNDER THE CONDITIONS OF IMPROVEMENT OF EURO-INTEGRATION PROCESSES

The article deals with the scientific-methodical approaches to the concept of adaptation and adaptive enterprise management. Taking into account that market relations presuppose the changing environment of competition, the ultimate goal of adapting the enterprise in a market economy - the victory in the competition for the consumer, for the markets as a logical result of its integrated efforts to implement the organizational and economic system of adaptation and timely increase of competitiveness - is the main adaptation factor in a competitive environment. It is determined that in developing adaptive mechanisms of enterprise management it is necessary to ensure the increase of the competitiveness of products especially during the strengthening of European integration processes. The success of entrepreneurial activity in the current market conditions is determined by the ability of enterprises to ensure the competitiveness of products in accessible market markets. The adaptation measures in the enterprise management mechanism are presented. Which is the optimization of the level of risk decision making and manoeuvring resource support; use of economic-mathematical methods and diagnostic models that increase the efficiency of making managerial decisions; ensuring the flexibility of goals and strategies of enterprise development due to processes of passive and active adaptation, etc. The role of adaptive innovation management and the importance of applying a system approach in the management of industrial enterprises is described. The types of adaptive mechanisms in the management system of the business entity and the adaptive tools used by the enterprise management mechanisms and the corresponding principles on which the functioning of the system is taking place are studied. The construction of an economic mechanism for adapting the enterprise to a competitive environment, subject to the strengthening of European integration processes, should envisage different ways of introducing adaptation processes that differ significantly in their properties. It is concluded that enterprises, developing and implementing their own mechanism of management of economic activities, should form an adaptive model of the management system that will allow them to respond in time to external changes of functioning and to make effective management decisions.

Key words: adaptation of enterprise, competitiveness, control mechanisms, system approach, external factors.

Постановка проблеми. За умов посилення євроінтеграційних процесів перед підприємствами постають завдання щодо адаптації та розширення фінансово-господарської діяльності на зовнішніх ринках. В ході вирішення зазначених завдань, вітчизняні промислові підприємства зіштовхуються із проблемою підвищення рівня конкурентоздатності, підлаштування окремих аспектів управлінської діяльності до вимог, що діють на території Європейського Союзу, соціально-культурної адаптації, маркетингового управління та ін. Наприклад, підприємствам машинобудівної галузі для виходу на ринок ЄС необхідно розпочати з модернізації технологічного оснащення, внести корективи у номенклатуру виробів, вивчивши вимоги споживача та умови функціонування на зовнішніх сегментах ринку. Питання адаптації управлінських систем промислових підприємств досить гостро виражається в аспекті євроінтеграційних процесів, так як зовнішні фактори завжди мали вплив на діяльність будь-якого підприємства та вимагали заходів пристосування до них. Тому, під впливом невизначеності зовнішнього середовища, господарюючі суб'єкти змушені періодично вносити зміни у власну систему менеджменту, відповідно, зростає значення процесів адаптації підприємств безпосередньо в розрізі усіх її різновидів. Складнощі, що виникають при цьому, базуються на врахуванні особливостей менеджменту підприємства як цілісної системи із великим різноманіттям причинно-наслідкових зв'язків та взаємовідношення її структурних складових. Отож, адаптивне управління, впровадження його підходів на підприємствах, є передумовою як їх розвитку, так і покращення стану економіки країни в цілому.

Аналіз останніх досліджень. На сьогодні збільшується кількість досліджень спрямованих на розвиток адаптивних механізмів управління підприємством, що пов'язано із нестабільністю зовнішніх умов

функціонування та інтеграційними процесами в економіці країни. Зокрема, значний науковий внесок у дослідження адаптивних механізмів управління внесли такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як Ансофф І., Бернс Т., Біловол Р., Гусаров О., Іваненко А., Кулик Н., Паранчук С., Стасюк В., Харченко В., Шиманська Л. та ін. Водночас, зважаючи на необхідність виокремлення питання побудови адаптивних механізмів саме із врахуванням особливостей функціонування промислових підприємств, дані питання вимагають подальших ґрунтовних досліджень.

Мета статті. Метою статті є дослідження адаптації як процесу, визначення особливостей формування адаптивних механізмів управління промисловими підприємствами із врахуванням впливу сучасних внутрішніх та зовнішніх факторів на функціонування виробничих систем та зміни векторів розширення ринків збуту продукції.

Виклад основного матеріалу. Адаптація є засобом приведення внутрішнього середовища у відповідність до вимог зовнішнього та джерелом респонсивних поведінкових реакцій. Під респонсивною поведінковою реакцією варто розуміти сукупність внутрішніх процесів господарювання підприємства, заходів, впроваджених керівництвом суб'єкта господарювання, що виникають і реалізуються у відповідь на дію факторів зовнішнього середовища. Респонсивні реакції можуть мати як короткостроковий (тактичні дії та заходи), так і довгостроковий характер (стратегія підприємства). Реалізація адаптації потребує формування належного механізму, який дасть можливість систематизувати та забезпечити впровадження у практику господарювання окремі її компоненти й адаптивне управління як парадигму менеджменту підприємства за існуючих умов господарювання в цілому [1, с. 241].

Зважаючи на те, що ринкові відносини передбачають змінність конкурентного середовища, кінцева мета адаптації підприємства в ринковій економіці – перемога в конкурентній боротьбі за споживача, за ринки збуту як закономірний підсумок його інтегрованих зусиль з реалізації організаційно-економічної системи адаптації та своєчасне підвищення конкурентоспроможності – це головний фактор адаптації в конкурентному середовищі. До конкурентоспроможності підприємства потрібно підходити як до багатовимірної концепції і для її вимірювання необхідно використовувати спеціальні змінні адаптивності, конкурентних переваг та результатів економічної діяльності. Одне з важливих напрямків управління «адаптації підприємств» полягає в розробці методів підвищення його конкурентних переваг та адаптаційних властивостей. До основних видів адаптації підприємства належать: адаптація до зміни кон'юнктури ринку; адаптація до нововведень технічного та організаційного характеру; адаптація до соціально-політичних умов [2].

Успіх підприємницької діяльності в сучасних ринкових умовах визначається здатністю підприємств до забезпечення конкурентоспроможності продукції на доступних ринках збуту. Під конкурентоспроможністю варто розуміти сукупність властивостей, наданих продукції під час розробки, виробництва та в процесі реалізації і післяпродажного обслуговування, які забезпечують їй переваги над виробами конкурентів як за ступенем задоволення потреб споживача та рівнем витрат на її придбання й експлуатацію, так і за ступенем інформованості, доступності та зручності для споживача в здійсненні купівлі та експлуатації, що сприяє її найшвидшій реалізації на даному ринку в певний період часу. Оскільки категорія конкурентоспроможності продукції є складною і багатокритеріальною, то підходи до її управління повинні мати системний (комплексний) характер на інноваційній (випереджаючій) основі [3, с. 48-49].

Адаптивне управління можна визначити як управління в системі з неповною апріорною інформацією в керованому процесі. Таке визначення основних понять адаптації пов'язане з тим, що знання про об'єкт та середовище, в якому він функціонує, невизначені. Відома лише приналежність їх до певного класу і мета управління, від якої залежить бажана поведінка об'єкта. Задача полягає в тому, щоб знати алгоритм управління, що забезпечить досягнення мети окремого суб'єкта. До адаптивних заходів у механізмі управління підприємством належать оптимізація рівня ризику прийняття рішення та маневрування ресурсним забезпеченням; використання економіко-математичних методів та моделей діагностики, що підвищують оперативність прийняття управлінських рішень; забезпечення гнучкості цілей і стратегій розвитку підприємства за рахунок процесів пасивної та активної адаптації тощо [4, с. 98-99].

Підприємство, що використовує методи адаптивного інноваційного управління, стикається зі значним ризиком, який характеризується невизначеним характером нововведень. Процес прийняття управлінських рішень за заданими критеріями є завданням адаптивного управління з елементами невизначеності, в ході вирішення якого доводиться враховувати безліч чинників, виконуючи за короткий час обробку значних обсягів інформації. Методи адаптивного управління є необхідними інструментами, які дозволяють підвищити оперативність, точність і наукову обґрунтованість рішень цього завдання. Однак, незважаючи на значну кількість досліджень з методів адаптивного управління та активні пошуки шляхів їх застосування, методичні питання даної проблеми залишаються не вирішеними [5, с. 94].

Варто зазначити, що на основі застосування системного підходу в управлінні досягається гармонійне поєднання, узгодженість управлінських дій і рішень, які активізують роботу усіх бізнес-процесів на підприємстві; генерується потреба розвитку з урахуванням майбутніх переваг; упроваджуються принципи стратегічного управління діяльністю. У зв'язку із цим необхідність обґрунтування механізму формування системи стратегічного управління розвитком підприємства не викликає сумнівів і є важливою складовою у вирішенні проблем дестабілізації відносин і зв'язків на рівні підприємства, галузі, країн, проблем досягнення ефективності відтворювальних процесів на стабільній довгостроковій основі [6, с. 97].

Ринкова адаптація системи управління вітчизняними підприємствами до світового економічного простору зумовлює необхідність опанування принципово нових «правил» взаємодії із зовнішнім оточенням та сприйняття його викликів, тому це потребує застосування сучасних підходів, принципів, ефективних методів, інструментів в управлінні підприємством для забезпечення його успішного функціонування у зовнішньому середовищі. Головною особливістю управління підприємством за сучасних умов є те, що ефективна система управління – це система, що здатна забезпечити швидко адаптацію підприємства до змін його бізнес-середовища за умов максимально можливого вирахування запитів та задоволення потреб споживачів [7, с. 58].

Залежно від ролі і значення адаптаційних елементів, а також готовності підприємства до реалізації адаптивної реакції в механізмі управління можна виділити такі адаптивні інструменти:

1. Модернізація – це системний та цілеспрямований процес удосконалення, оновлення, інноваційних перетворень існуючих об'єктів виробництва, створення нових структурних одиниць в складі підприємства з метою забезпечення посилення конкурентних переваг в умовах економічного середовища.

2. Реструктуризація – це комплекс заходів, спрямованих на реорганізацію підприємства, інструмент виявлення резервів, використання яких дозволяє підвищити ефективність діяльності організації.

3. Реінжиніринг полягає в радикальній перебудові бізнес-процесів підприємства, що носить стрімкий характер, забезпечує якісне покращення організаційно-економічного механізму з метою підвищення його конкурентоспроможності за умови застосування адаптивних можливостей.

Варто виокремити такі види адаптивних механізмів в загальній системі управління:

– механізм «латентність»: реакція внутрішнього стану підприємства веде до повного або часткового скорочення діяльності, тому доцільно в цей період вибрати стратегію раціональності, для якої характерна оптимізація всіх ресурсів, що вимагає структурної адаптації;

– механізм «конформізм»: зміна внутрішнього стану підприємства є наслідком трансформації конкурентного середовища, застосовна стратегія обмеженої раціональності, характеризується визначенням вигод від зміни внутрішнього середовища, що досягається параметричною адаптацією;

– механізм «регуляція»: підтримка підприємства в стабільному стані при зміні зовнішніх факторів, стратегія традиційної раціональності, спрямована на об'єкту адаптацію.

– механізм «компенсація»: заміщення одних функцій іншими при збереженні загального рівня функціонування системи [8, с. 277–282].

Базовими елементами управління є механізми, процеси, управлінські рішення та персонал. Механізм управління організацією – це сукупність його елементів, системи, процесів, управлінських рішень та персоналу, які при взаємодії та взаємозалежному впливі забезпечують реалізацію поставленої цілі та завдань організації. Під системою управління розуміється, структура, функції, ресурси (всі, що забезпечують діяльність організації), потоки інформації, технології управління. Функції управління реалізують процеси на підставі прийнятих рішень. Результативність – це досягнення цілей та завдань, а ефективність – це шлях та методи досягнення мети. Результативність є вимірним та наглядним поняттям, оскільки її можна оцінити на підставі співставлення результатів, а ефективність – більш складне поняття, та не завжди наглядно можна її побачити та оцінити [9]. В загальному, механізм управління – це оптимальна сукупність форм, структур, методів, засобів і функцій управління, що покликана сприяти цілеспрямованому оперативному регулюванню діяльності за напрямками управління ефективною для забезпечення відповідності фактичного стану підприємства заданим параметрам [10, с. 43]. Концепція адаптивного управління виробництвом, крім загальних принципів, що лежать в основі технічних адаптивних систем управління виробництвом, містить додаткові положення, що дозволяють проектувати адаптивні системи управління виробництвом: адекватність схеми адаптивного управління реальним процесам управління виробництвом; єдність задач планування і регулювання; можливості оцінювання очікуваного ефекту функціонування системи [11].

Під час побудови адаптивних механізмів управління підприємством варто враховувати, що адаптаційна діяльність стає неможливою без організаційних і технологічних інновацій, а перехід до нової рівноваги вимагає пристосування до зовнішнього середовища, що змінюється. Тому, незважаючи на розходження цих фаз в сучасних умовах вони виконують функцію, забезпечуючи розвиток підприємства й адаптацію до зовнішнього середовища, що змінюється. У фазі переходу від одного рівноважного стану до іншого відбуваються змістовні зміни організаційної і технологічної структури підприємства. Якщо відомий факт настання якої-небудь події і ступінь її впливу на кінцеві результати виробництва визначені однозначно, то підприємство формує механізми адекватного реагування на очевидні і прогнозовані зміни умов господарювання, а виділені для цього ресурси складають базис адаптивного потенціалу, що визначає здатність системи адаптуватися до змінних умов функціонування [12, с. 163].

Побудова економічного механізму адаптації підприємства до конкурентного середовища за умови посилення євроінтеграційних процесів має передбачати різні способи запровадження адаптаційних процесів, які суттєво відрізняються за своїми властивостями. Залежно від наявного виробничого потенціалу зміни конкурентного середовища по різному впливають на діяльність підприємств. Тому, для кожного окремого підприємства чи їх групи необхідно розробляти власний економічний механізм адаптації, який би враховував всі соціальні, виробничі та економічні особливості їх діяльності. Економічними критеріями ефективності економічного механізму адаптації підприємства до конкурентного середовища є більш повне та раціональне використання матеріально-технічних ресурсів, персоналу, основних фондів та грошових коштів. У підсумку, формами прояву економічної ефективності є такі економічні ефекти: зростання

продуктивності праці, зниження собівартості, збільшення прибутку та рівня рентабельності, зниження матеріаломісткості, фондомісткості, трудомісткості продукції [13, с. 115–120].

Висновки. Отже, питання формування адаптивних механізмів управління підприємством в нинішніх умовах посилення євроінтеграційних процесів є досить актуальним та потребує застосування системного підходу. На сьогодні все більше керівників підприємств усвідомлюють значення адаптації та формування відповідного адаптивного механізму управління фінансово-господарською діяльністю для підвищення рівня конкурентоспроможності продукції, отримуваних доходів, продуктивності праці та реалізації поставлених цілей господарювання. Особливо, це є важливим для промислових підприємств, які в загальному впливають на соціально-економічне становище економіки країни. Підприємства, розробляючи та впроваджуючи власний механізм управління господарською діяльністю, мають сформулювати адаптивну модель системи менеджменту, що надасть змогу вчасно реагувати на зовнішні зміни функціонування та приймати ефективні управлінські рішення. Саме механізм адаптації промислових підприємств до зовнішніх умов функціонування є передумовою забезпечення його результативної фінансово-господарської діяльності.

Література

1. Орлова К. Є. Формування організаційно-економічного механізму адаптації промислових підприємств до зовнішнього середовища [Електронний ресурс] / К. Є. Орлова // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Сер.: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. – 2015. – Вип. 2. – С. 238–250. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ptmbo_2015_2_20.
2. Беник Н. Г. Поняття і сутність категорії «адаптація підприємств» / Н. Г. Беник // Водний транспорт. – 2012. – Вип. 3. – С. 85–89.
3. Паранчук С. В. Побудова адаптивної системи управління конкурентоспроможністю продукції регіону / С. В. Паранчук, Я. П. Ухачевич // Регіональна економіка. – 2011. – № 4. – С. 48–56.
4. Кулик Н. М. Технологія адаптації у системі управління підприємством / Н. М. Кулик, Т. М. Соколенко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет. – 2013. – Том 14. – № 3. – С. 96–100.
5. Гринько Т. В. Основи управління адаптивним інноваційним розвитком підприємства / Т. В. Гринько // Проблеми економіки. – 2011. – № 3. – С. 94–97.
6. Харченко В. А. Механізм формування системи стратегічного управління розвитком промислового підприємства [Електронний ресурс] / В. А. Харченко // Економіка промисловості. – 2014. – № 4. – С. 97–104. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/econpr_2014_4_10
7. Біловол Р. І. Адаптація системи управління підприємством до викликів середовища / Р. І. Біловол, І. В. Калюжна // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2016. – Ч. 1. – Вип. 20. – С. 58–62.
8. Севрюкова С. М. Формування адаптивного механізму управління аграрними підприємствами / С. М. Севрюкова, К. В. Сакун // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія: Економічні науки. – Вип. 7. – Том 2. – С. 276–283.
9. Лелі Ю. Г. Сучасні системи управління персоналом та їх вплив на ефективність роботи підприємства [Електронний ресурс] / Ю. Г. Лелі // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 1(2). – С. 95–98. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Traeiv_2013_1\(2\)_20](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Traeiv_2013_1(2)_20)
10. Організаційно-економічний механізм управління ефективністю діяльності підприємств споживчої кооперації України : монографія. – Полтава : РВВ ПУСКУ, 2008. – 205 с.
11. Адаптивне управління машинобудівним виробництвом : навч. посібник з курсу «Проектування комплексних ієрархічних систем управління» для студ. спец. 7.050201 заочної форми навчання / упоряд. О. О. Гусаров. – Харків : УІПА, 2005. – 20 с.
12. Банева І. О. Складові економічного механізму адаптації аграрних підприємств до умов ринку / І. О. Банева // Культура народів Причорномор'я. – 2011. – № 197. – Т. 1. – С. 161–163.
13. Булянда А. А. Технологія адаптивного стратегічного планування : учеб. пособ. / А. А. Булянда, В. Л. Петренко. – Донецк : ІЕП НАН України, 2006. – 226 с.

References

1. Orlova K. Ye. Formuvannya orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu adaptatsii promyslovykh pidpriemstv do zovnishnoho seredovyscha [Elektronnyi resurs] / K. Ye. Orlova // Problemy teorii ta metodologii bukhgalterskoho obliku, kontroliu i analizu. Ser.: Bukhgalterskyi oblik, kontrol i analiz. – 2015. – Vyp. 2. – S. 238–250. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ptmbo_2015_2_20.
2. Benyk N. H. Poniattia i sutnist' katehorii «adaptatsiia pidpriemstv» / N. H. Benyk // Vodnyi transport. – 2012. – Vyp. 3. – S. 85–89.
3. Paranchuk S. V. Pobudova adaptivnoi systemy upravlinnia konkurentospromozhnistiu produktsii rehionu / S. V. Paranchuk, Ya. P. Ukhachevych // Rehionalna ekonomika. – 2011. – № 4. – S. 48–56.
4. Kulyk N. M. Tekhnolohiia adaptatsii u systemi upravlinnia pidpriemstvom / N. M. Kulyk, T. M. Sokolenko // Ekonomichniy analiz : zb. nauk. prats / Ternopil'skyi natsionalnyi ekonomichnyi universytet. – 2013. – Tom 14. – № 3. – S. 96–100.
5. Hrynko T. V. Osnovy upravlinnia adaptivnym innovatsiynym rozvytkom pidpriemstva / T. V. Hrynko // Problemy ekonomiky. – 2011. – № 3. – S. 94–97.
6. Kharchenko V. A. Mekhanizm formuvannya systemy stratehichnoho upravlinnia rozvytkom promysloвого pidpriemstva [Elektronnyi resurs] / V. A. Kharchenko // Ekonomika promyslovosti. – 2014. – № 4. – S. 97–104. – Rezhym dostupu : http://nbuv.gov.ua/UJRN/econpr_2014_4_10
7. Bilovol R. I. Adaptatsiia systemy upravlinnia pidpriemstvom do vyklykiv seredovyscha / R. I. Bilovol, I. V. Kaliuzhna // Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. – 2016. – Ch. 1. – Vyp. 20. – S. 58–62.
8. Sevriukova S. M. Formuvannya adaptivnoho mekhanizmu upravlinnia ahrarnymy pidpriemstvamy / S. M. Sevriukova, K. V. Sakun // Naukovi pratsi Poltav'skoi derzhavnoi ahrarnoi akademii. Seria: Ekonomichni nauky. – Vyp. 7. – Tom 2. – S. 276–283.
9. Leli Yu. H. Suchasni systemy upravlinnia personalom ta yikh vplyv na efektyvnist roboty pidpriemstva [Elektronnyi resurs] / Yu. H. Leli // Teoretichni i praktichni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti. – 2013. – Vyp. 1(2). – S. 95–98. – Rezhym dostupu : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Traeiv_2013_1\(2\)_20](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Traeiv_2013_1(2)_20)
10. Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm upravlinnia efektyvnistiu diialnosti pidpriemstv spozhyvchoi kooperatsii Ukrainy : monohrafiia. – Poltava : RVV PUSKU, 2008. – 205 s.
11. Adaptivne upravlinnia mashynobudivnym vyrobnytstvom : navch. posibnyk z kursu «Projektuvannya kompleksnykh ierarhichnykh system upravlinnia» dlia stud. spets. 7.050201 zaочноi formy navchannia / uporiad. O. O. Husarov. – Kharkiv : UIPA, 2005. – 20 s.
12. Banieva I. O. Skladovi ekonomichnoho mekhanizmu adaptatsii ahrarnykh pidpriemstv do umov rynku / I. O. Banieva // Kultura narodov Prychornomor'ia. – 2011. – № 197. – T. 1. – S. 161–163.
13. Buljanda A. A. Tehnologija adaptivnoho strategicheskogo planirovanija : ucheb. posob. / A. A. Buljanda, V. L. Petrenko. – Doneck : ІЕП НАН України, 2006. – 226 с.

Рецензія/Peer review: 11.11.2018 р. Надрукована/Printed: 10.12.2018

Рецензент: д. е. н., проф. Нижник В. М.

УДК 658:339

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-230-232

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

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ БЕЗПЕКООРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ЗМІН

У статті розглянуто та проаналізовано теоретичні розробки вітчизняних та іноземних вчених у сфері економічної безпеки різних рівнів. Обґрунтовано необхідність трансформації систем управління вітчизняними підприємствами в умовах глобального впливу факторів різної природи походження. Визначено основні завдання формування інституціонального середовища функціонування вітчизняних суб'єктів господарювання на засадах безпекоорієнтованого управління. Представлено основні нормативні документи, що регламентують питання економічної безпеки та загального стратегічного розвитку у межах країни. Визначено та згруповано основних суб'єктів формування інституціонального середовища в Україні. Запропоновано елементи безпосередньої реалізації безпекоорієнтованого управління з урахуванням особливостей формування інституціонального середовища функціонування вітчизняних суб'єктів господарювання.

Ключові слова: економічна безпека, глобалізація, управління, підприємства, інституціональне середовище.

PRITYS V.,
HAVLOVSKA N.,
RUDNICHENKO Ye.
Khmelnitskyi National University

INSTITUTIONAL ENVIRONMENT OF FORMATION OF THE SYSTEM OF SECURITY-ORIENTED MANAGEMENT OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION CHANGES

The authors of the article have examined and analyzed the theoretical working-outs of domestic and foreign scientists in the field of economic security of different levels. The necessity of transformation of control systems of domestic enterprises in the conditions of global influence of factors of different nature of origin has been substantiated. The main tasks of forming of the institutional environment of the functioning of domestic business entities on the basis of a safe-oriented management have been determined by the scientists. The main normative documents regulating the issues of economic security and general strategic development within the country have been presented. The main subjects of the formation of the institutional environment in Ukraine have been identified and grouped. The scientists proposed the elements of direct implementation of security-oriented management taking into account the peculiarities of the formation of the institutional environment of the functioning of domestic business entities (the study of the peculiarities of institutional transformations with the strategic priorities of the state's development in the conditions of external aggression; the development of methodological foundations of the use of a security-oriented approach in strategic management of economic entities; substantiation and developing of directions for improvement of regulatory policy and procedural aspects at the regional level in the interaction of business entities with supervisory authorities; the formation of scientific and methodological approaches to information and analytical support for interaction of economic entities with institutional agents; the formation of a program of information and analytical support for the functioning of the mechanisms of the system of economic security of the management subjects; the formation of an adapting model of the system of economic security of economic entities to transformations in fiscal sphere; development of scientific and methodological approaches to minimization of risks in the process of operating activities of business entities).

Key words: economic security, globalization, management, enterprises, institutional environment.

Постановка проблеми. Однією з важливих складових національної безпеки України є економічна безпека, яка безпосередньо впливає на стабільність соціально-політичного життя та добробут населення. В умовах зовнішньої агресії та жорсткої конкурентної боротьби на світових ринках посилюється негативний вплив глобалізаційних викликів на конкретних суб'єктів господарювання. Це потребує трансформації систем управління підприємствами та обумовлює актуальність впровадження безпекоорієнтованого управління на вітчизняних підприємствах та у перспективі забезпечить формування стратегічних напрямів та інструментальних засад економічної безпеки промислових підприємств. Трансформації соціально-економічних процесів у межах держави також впливають на формування нормативного поля їх функціонування та формують особливості загального інституціонального середовища.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання економічної безпеки і глобалізації тривалий час досліджуються у працях таких науковців: Бек У., Хелд Д., Гольдблатт Д., Стігліц Дж. Економічна безпека макро- і мікрорівня висвітлюється у працях Васильціва Т., Власюка О., Горбуліна В., Козаченко Г. та інших. Визнаючи наукову цінність та практичну вагомість наукових праць названих дослідників, слід відзначити, що певне коло питань методологічного характеру залишається недостатньо дослідженим, що і зумовило вибір напрямку дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження інституціонального середовища формування безпекоорієнтованого підходу до управління підприємствами в умовах глобалізаційних змін.

Основні результати дослідження. В економічно розвинених країнах світу накопичений досвід за різними напрямками науки і практики у вирішенні проблем функціонування підприємств та успішності економічних перетворень. За останні 5 років іноземними вченими, такими як Р.М. Гаска, А. Варела-Вака [1], Л.Б. Круз, Д.М. Бое, М.Х. Огасавара [2], здійснена розробка спеціальних технологічних систем управління економічною безпекою підприємства для забезпечення оптимального контролю безпеки бізнес-операцій, сформована стратегія підприємств на основі корпоративної соціальної відповідальності, створені окремі механізми підвищення ефективності діяльності підприємств. Джеймс МакГан [3] здійснив кількісне та якісне дослідження мозкових центрів SIA, розглянувши глобальні та регіональні тенденції своїх досліджень. Представив дослідження еволюції безпеки, як це розуміють дослідники, та сформував оцінку майбутнього досліджень з питань безпеки та міжнародних відносин з можливістю повернення до традиційної орієнтації на безпеку. Обґрунтування дискусій та проблем в сучасних дослідженнях іноземних науковців в галузі безпеки представлені у [4, 5].

Проблемам економічної безпеки суб'єктів господарювання та зовнішньоекономічної діяльності присвячені праці вітчизняних вчених [6] (автором сформовані концептуальні засади економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності, однак не враховані сучасні трансформаційні процеси інституціонального середовища в умовах зовнішньої агресії та трансформації фіскальної сфери зокрема) та інших авторів [7–9].

В умовах глобалізаційних змін особливої актуальності набуває розвиток інституціонального середовища функціонування вітчизняних суб'єктів господарювання на засадах безпекоорієнтованого управління, що передбачає вирішення наступних завдань: врахування впливу зовнішньої агресії; налагодження взаємодії суб'єктів господарювання з державними інститутами; формування адаптаційних моделей та механізмів; удосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення взаємодії суб'єктів господарювання з фіскальними органами; реалізація концепції енергетичного менеджменту суб'єктами господарювання. Це забезпечить формування стратегічних напрямів та інструментальних засад економічної безпеки суб'єктів господарювання в системі національної безпеки України.

Відповідно до реалій сьогодення, вітчизняне інституціональне середовище у сфері економічної безпеки формується на основі відповідних норм і положень ЗУ «Про національну безпеку України», реалізації цілей сталого розвитку згідно з Національною доповіддю «Цілі сталого розвитку: Україна» та положеннями «Концепції розвитку цифрової економіки та суспільства України на 2018–2020 роки та затвердження плану заходів щодо її реалізації». Таке середовище здійснює свій вплив на процеси забезпечення економічної безпеки суб'єктів господарювання в системі національної безпеки України.

Формування інституціонального середовища в Україні здійснюється такими суб'єктами:

- державою в особі її органів в межах їх компетенції;
- недержавними органами управління економікою (товарними, фондовими, валютними біржами, торговельними палатами, асоціаціями, спілками та іншими організаціями координаційного типу), що діють на підставі їх статутних документів;
- безпосередньо суб'єктами господарювання на підставі відповідних координаційних угод, що укладаються між ними.

З урахуванням особливостей формування інституціонального середовища функціонування вітчизняних суб'єктів господарювання, безпосередня реалізація безпекоорієнтованого управління повинна передбачати наступні елементи:

- дослідження особливостей інституціональних трансформацій з урахуванням стратегічних пріоритетів розвитку держави в умовах зовнішньої агресії;
- розроблення методологічних основ використання безпекоорієнтованого підходу в стратегічному управлінні суб'єктами господарювання;
- обґрунтування та розроблення напрямів удосконалення регуляторної політики та процедурних аспектів на регіональному рівні при взаємодії суб'єктів господарювання з контролюючими органами;
- формування науково-методичних підходів до інформаційно-аналітичного забезпечення взаємодії суб'єктів господарювання з інституціональними агентами;
- формування програми інформаційно-аналітичного забезпечення функціонування механізмів системи економічної безпеки суб'єктів господарювання;
- формування моделі адаптації системи економічної безпеки суб'єктів господарювання до трансформацій у фіскальній сфері
- розроблення науково-методичних підходів до мінімізації ризиків у процесі здійснення операційної діяльності суб'єктів господарювання.

Висновки. Безпекоорієнтоване управління є перспективним напрямом досліджень не лише на мікрорівні, а й на рівні економічної безпеки держави. Концепти такого управління передбачають всебічний розгляд досліджуваної проблематики у різних сферах економіки та соціально-економічних відносин. Глобалізація впливає на вище зазначені процеси за рахунок формування нових загроз та необхідності реалізації належних реакцій з метою мінімізації їх негативних наслідків. Відповідно, наведені елементи

становлення безпекоорієнтованого управління потребують більш ґрунтовних досліджень і є перспективними з позиції розвитку безпекології.

Література

1. Varela-Vaca, A. J., Gasca, R. M. (2014). Formalization of Security Patterns as a Means to Infer Security Controls in Business Processes. *Logic Journal of the IGPL*, Volume 23, Issue 1, pp. 57–72.
2. Cruz, L. B., Boehe, D. M., Ogasavara, M. H. (2015). CSR-based Differentiation Strategy of Export Firms From Developing Countries An Exploratory Study of the Strategy Tripod Business Society, Issue 54, pp. 723–762.
3. McGann, James G. (2018). *Global Trends and Transitions in Security Expertise: From Nuclear Deterrence to Climate Change and Back Again*. Global Institutions, Abingdon: Routledge, 196 p.
4. Cramer, Jane K. (2018). *National Security Panics*. University of Oregon, USA, 256 p.
5. Williams, Paul D. (2018). *Security Studies*. George Washington University, USA and Matt McDonald, The University of Queensland, Australia, 608 p.
6. Гавловська Н.І. Економічна безпека зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств: оцінювання, моделювання, механізм забезпечення : [монографія] / Н.І. Гавловська. – Хмельницький : ФОП Мельник А. А., 2016. – 480 с.
7. Горовий Д.А. Управління економічною безпекою автотранспортних підприємств в глобальному середовищі : [монографія] / Д.А. Горовий, А.В. Нікітіна. – Харків : Вид-во ХНАУ, 2015. – 280 с.
8. Копитко М.І. Економічна безпека підприємств з виробництва транспортних засобів : [монографія] / М.І. Копитко. – Львів : Ліґа-Прес, 2015. – 556 с.
9. Шульженко Л.Є. Економічна безпека стратегічного альянсу: системний підхід : [монографія] / Л.Є. Шульженко. – Луганськ : «Промдрук», 2014. – 318 с.

References

1. Varela-Vaca, A. J., Gasca, R. M. (2014). Formalization of Security Patterns as a Means to Infer Security Controls in Business Processes. *Logic Journal of the IGPL*, Volume 23, Issue 1, pp. 57–72.
2. Cruz, L. B., Boehe, D. M., Ogasavara, M. H. (2015). CSR-based Differentiation Strategy of Export Firms From Developing Countries An Exploratory Study of the Strategy Tripod Business Society, Issue 54, pp. 723–762.
3. McGann, James G. (2018). *Global Trends and Transitions in Security Expertise: From Nuclear Deterrence to Climate Change and Back Again*. Global Institutions, Abingdon: Routledge, 196 p.
4. Cramer, Jane K. (2018). *National Security Panics*. University of Oregon, USA, 256 p.
5. Williams, Paul D. (2018). *Security Studies*. George Washington University, USA and Matt McDonald, The University of Queensland, Australia, 608 p.
6. Havlovska N.I. Ekonomichna bezpeka zovnishnoekonomichnoi diialnosti promyslovykh pidpriemstv: otsiniuvannia, modeliuvannia, mekhanizm zabezpechennia : [monohrafiia] / N.I. Havlovska. – Khmelnytskyi : FOP Melnyk A. A., 2016. – 480 s.
7. Horovyi D.A. Upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu avtotransportnykh pidpriemstv v hlobalnomu seredovyshchi : [monohrafiia] / D.A. Horovyi, A.V. Nikitina. – Kharkiv : Vyd-vo KhNAU, 2015. – 280 s.
8. Kopytko M.I. Ekonomichna bezpeka pidpriemstv z vyrobnytstva transportnykh zasobiv : [monohrafiia] / M.I. Kopytko. – Lviv : Liha-Pres, 2015. – 556 s.
9. Shulzhenko L.Ie. Ekonomichna bezpeka stratehichnoho aliansu: systemnyi pidkhid : [monohrafiia] / L.Ie. Shulzhenko. – Luhansk : «Promdruk», 2014. – 318 s.

Рецензія/Peer review: 01.11.2018 р. Надрукована/Printed: 06.12.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Гончар О. І.

УДК 658:159.923

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-233-240

ПУЧКОВА С. І.

Одеський національний політехнічний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ ПСИХОЛОГІЧНИХ ХАРАКТЕРИСТИК ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розкрито зміст підприємницької діяльності на основі аналізу її психологічних характеристик. Проаналізовано зміст та можливості застосування методик дослідження психологічних особливостей підприємництва. Основна увага в дослідженні приділена таким психологічним характеристикам підприємницької діяльності, як активність, ризик, лідерство, творчість (інноваційність). Виділено завдання у практиці підприємницької діяльності, вирішення яких будується на основі застосування психологічних аспектів.

Ключові слова: підприємницька діяльність, психологія підприємництва, активність, ризик, інноваційність, лідерство, творчість.

PUCHKOVA S.

Odessa National Polytechnic University

RESEARCH OF PSYCHOLOGICAL CHARACTERISTICS OF ENTREPRENEURSHIP ACTIVITY

The article deals with the essence of entrepreneurial activity based on the analysis of its psychological characteristics. The psychological approaches to the study of entrepreneurial activity are presented: personal, behavioral and cognitive. The essence of the new approach "positive psychological capital" proposed by F. Luthans is considered. The content and possibilities of application of methods of research of psychological peculiarities of entrepreneurship are analyzed. The focus of the study is on such psychological characteristics of entrepreneurial activity as activity, risk, leadership, creativity (innovation). The signs of manifestation of entrepreneurial activity on the psychic, personal, behavioral and social levels, by Y.F. Pachkovsky are highlighted. The results of empirical researches of American psychologist D. McClelland concerning the motivation of achievements in entrepreneurs, which affects the level of their activity, are presented. The main directions in which the risk is studied in the psychology of entrepreneurial activity are indicated. There are presented types of risk according to the degree of real threat identified by psychologist O. Rennes. The role of leadership in entrepreneurial activity is proved. A combined characteristic of an entrepreneur and a leader is presented as a result of research on the topic: what a businessman differs from the leader. The emphasis is placed on readiness for innovation as an integrative socio-psychological personality characteristic that expresses a person's ability to generate and introduce innovations. The interrelation of creative and innovative component in entrepreneurship is revealed. The tasks in the practice of entrepreneurship, the solution of which is based on the application of psychological aspects, are highlighted.

Keywords: entrepreneurial activity, business psychology, activity, risk, innovation, leadership, creativity.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Розвиток нових соціально-економічних відносин в Україні призводить до того, що практична психологія активно включається в область підприємництва. Перед підприємницькими структурами постає безліч проблем психологічного характеру, а саме: розробка та сприймання реклами, забезпечення конкурентоздатної продукції, попередження та розв'язання конфліктів, створення позитивного іміджу, технологія ведення переговорів тощо.

Все це сприяло становленню нової сучасної галузі прикладної психології – психології підприємництва, яка виникла на стику організаційної, соціальної, економічної психології, психології праці та психології особистості, а також економіки, соціології та менеджменту під впливом процесів соціального і економічного розвитку суспільства.

У світовій практиці формування наукової та практичної школи психології підприємництва відноситься до досвіду, переважно, вузів і професійних організацій Великобританії. У цій країні було видано підручник з психології бізнесу (McKenna, 2000). Згідно з усталеною логікою розвитку прикладних напрямків психології, в Великобританії сформувалася традиція підготовки саме бізнес-психологів (на відміну, наприклад, від США, де для фахівців такого профілю призначені програми Organizational Psychology, Occupational Psychology і т.п.).

Популярність бізнес-психологів в Великобританії призвела до створення декількох асоціацій цих фахівців, основними з яких є Асоціація бізнес-психологів (Association of Business Psychologists) і Форум бізнес- і споживачької психології (Forum for Business and Consumers Psychology) [1, с. 33].

В сучасних умовах підприємництво зазнає значних змін, перетворюється на важливий соціальний інститут, в якому зростає усвідомлення значущості гуманістичних принципів і цінностей як основи успіху. Це впливає на підвищення у керівників підприємницьких структур інтересу до психологічних досліджень, використання нових психологічних інструментів, які сприяють підвищенню ефективності підприємств.

Отже, у сучасних нестабільних умовах підприємцям важливо володіти знаннями і технологіями виявлення психологічно обумовлених проблемних питань розвитку бізнесу. Їм необхідно вміти на основі системних знань щодо психологічних аспектів підприємницької діяльності створювати сприятливі умови управління компаніями, підвищення ефективності їх діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як свідчить аналіз зарубіжних та вітчизняних джерел, питання психології підприємництва знайшло певне відображення як в психологічній, так і економічній літературі.

Так, психологічні особливості підприємницької діяльності вивчали зарубіжні вчені (Р. Брокхауз, Й. Шумпетер, Д. Макклелланд, Дж. Аткінсон); російські дослідники (І. Акперов, А. Бусігін, О. Дейнека, О. Зав'ялова, Н. Іванова, Ж. Маслікова, В. Позняков, С. Посохова). Значна увага дослідженню психологічних основ підприємницької діяльності приділена українськими вченими (І. Абдуллаєва, Л. Карамушка, М. Кононець, О. Креденцер, Н. Кульбіда, В. Лагодзінська, С. Максименко, В. Москаленко, Ю. Пачковський).

Вагомими науковими і науково-практичними розробками у дослідженні психологічних аспектів підприємницької діяльності є: загальні концептуальні підходи щодо психології підприємництва (Й. Шумпетер); формування мотиваційної сфери підприємницької діяльності (Дж. Аткінсон, Д. Мак-Клелланд, Л. Карамушка); стратегія поведінки у випадку невдачі у сфері підприємництва (Р. Брокхауз); психологічна структура підприємницької діяльності (О. Зав'ялова); особливості особистості підприємця як суб'єкта діяльності (С. Посохова); схильність людини до успішної підприємницької діяльності (Ю. Швалб); підвищення ефективності підприємницької діяльності (Л. Карамушка, О. Креденцер, С. Максименко, О. Філь); психологічна сутність підприємницької діяльності (В. Москаленко, В. Позняков та Є. Філінкова); соціопсихологічний аналіз підприємницької діяльності (Ю. Пачковський) [2, с. 1].

Разом із тим, не менш важливим залишається питання більш детального вивчення психологічних чинників, які є складовими підприємницької діяльності з урахуванням сучасних тенденцій розвитку бізнесу.

Формулювання цілей статті. Виходячи із актуальності проблеми, метою статті є визначення і дослідження основних психологічних характеристик підприємництва, знання яких є необхідними для вирішення практичних завдань підприємницької діяльності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Підприємництво розглядається як одне з складних соціально-психологічних понять, що стали предметом активного дослідження не тільки економічної теорії, а й психології. Так, у тлумачному словнику «підприємництво» тлумачиться як діяльність, пов'язана зі створенням, підтримкою та розвитком підприємства, «справи», а також з виробництвом товарів і послуг. У свого чергу, підприємливість розглядається як характеристика активної діяльності людини, яка означає, що людина регулярно та успішно досягає своєї мети завдяки винахідливості, кмітливості, вмінню здійснити щось в потрібний момент. Отже, навіть уже в широкому розумінні поняття «підприємництво» та «підприємливість» має певний психологічний зміст [3].

Соціально-психологічні функції розкривають роль підприємництва у розвитку суспільства, організації та особистості в контексті розвитку свідомості і поведінки людей. Отже вони реалізуються на рівнях суспільства, організації та особистості.

Що стосується рівня суспільства, то підприємництво реалізує такі функції: формування образу підприємств у різних груп населення, формування позитивного (чи негативного) ставлення у населення до цієї соціальної групи, формування підприємницької свідомості та поведінки у певних соціальних груп та ін.

На рівні організації здійснення соціально-психологічних функцій підприємництва знаходить відображення у таких виявах: створення особливої організаційної культури і філософії компанії; формування позитивного іміджу організації; визначення інноваційних «векторів» розвитку; створення ефективних стратегій взаємодії з іншими організаціями та ін.

Стосовно рівня особистості, то реалізація соціально-психологічних функцій проявляється, насамперед, у задоволенні потреб, у першу чергу, самих підприємців (у забезпеченні стабільності, у визнанні, у розвитку творчого, інноваційного потенціалу, у самореалізації, свободі, незалежності та ін.). Окрім того, мова йде і про особистісний і професійний розвиток осіб, які працюють безпосередньо з підприємцями [4, с. 44].

Аналіз зарубіжних досліджень у психології підприємницької діяльності показав, що основними підходами, які розробляються західними економічними психологами в цьому напрямі є: особистісний, поведінковий та когнітивний підходи (табл. 1).

Таблиця 1

Основні психологічні підходи до дослідження феномену підприємницької діяльності

Підхід	Основний зміст	Представники
Особистісний	Підприємець має особливі характеристики особистості, що відрізняють його від не підприємців	Д. Мак-Клелланд, Р. Брокхауз
Поведінковий	Підприємництво розглядається як поведінковий феномен	Г. Стівенсон, В. Салман, В.Гартнер
Когнітивний	Дослідження особливостей мислення підприємців та його впливу на процес підприємництва	Р. Барон, Н. Крюгер, К-Е. Вернерід, Р. Мітчел

Джерело [5, с. 14]

Перший підхід – особистісний – вивчає особистісні характеристики чи риси підприємця, що дозволяють зрозуміти та пояснити підприємницьку діяльність. Цей підхід було побудовано на припущенні, що підприємець має унікальну особистість, порівняно з не підприємцем. Саме ці унікальні риси особистості допомагають підприємцю, на думку авторів, досягати успіху у його справі [5, с. 14].

Починаючи з робіт Й. Шумпетера в економічній літературі робляться спроби визначення підприємця не просто як суб'єкта особливого виду економічної діяльності, але як людину особливого

психологічного типу. Ця ідея послужила потужним поштовхом до проведення психологічних досліджень, основною метою яких був пошук тих специфічних якостей, які спонукають людину до підприємницької діяльності і забезпечують ефективне виконання підприємницьких функцій [6, с. 337].

Крім того, Stewart & Roth (2001) показали, що психологічний портрет великого підприємця відрізняється від психологічного портрета підприємця малого бізнесу. Це може призвести до необхідності диференціації типів підприємців всередині цієї соціальної групи залежно від психологічних характеристик, які є значущими для зростання бізнесу.

Другий підхід – поведінковий – розглядає підприємництво як поведінковий феномен. Підприємництво – це послідовність вчинків, що можуть змінюватись з часом. Це також поведінка, що сприяє створенню нових організацій, фірм тощо. Таким чином, підприємництво виступає як організація виробничих факторів [5, с. 14].

Пачковський Ю.Ф. виділяє наступні складові підприємницької поведінки [3]:

- особлива чутливість до змін і прагнення щось змінити у своєму житті (елементи ініціативи);
- взяття на себе відповідальності за можливі невдачі і поразки, готовність ризикувати (елементи ризику);
- сприяння реалізації і використанню нових технологічних можливостей шляхом впровадження у життя винаходів та інновацій; організація або реорганізація соціально-економічних механізмів з метою вигідного використання наявних ресурсів і конкретних ситуацій (елемент новаторства);
- самостійність суджень при прийнятті важливих рішень (елемент свободи);
- спрямованість на діяльне перетворення навколишнього світу, побудову нових відносин; вміння випереджувати події і вести конкурентну боротьбу (елемент активності).

У рамках третього, когнітивного, підходу підприємці розглядаються як такі, що шукають та створюють нові продукти, уявляють майбутнє, оцінюють ризик та шляхи отримання вигоди, сприймають та впізнають можливості, тобто використовують ті властивості, що називаються мисленням [5, с. 14].

На думку американського вченого П. Самуельсона, підприємець – людина з оригінальним мисленням. П.Г. Щедровицький визначає підприємництво як «тип мислення і діяльності». Рушійна сила підприємництва, вважає він – це воля, уявлення і думки.

У психології підприємницької діяльності розглядають новий підхід, запропонований Ф. Лютансом, так званий «позитивний психологічний капітал». Дослідниками виділяються основні фактори, що впливають на позитивний психологічний капітал, серед яких можна назвати самоефективність, оптимізм та надію. Поняття самоефективності було введено у психологію А. Бандурою. Під самоефективністю він розумів відчуття власної компетентності та ефективності, а також уміння людей усвідомлювати свої здібності та вибудовувати поведінку, яка б відповідала специфічному завданню або ситуації. Самоефективність у сфері підприємництва досить популярна в працях зарубіжних психологів. Тому формування самоефективності підприємців, зокрема у сфері торговельного бізнесу, є одним із важливих психологічних чинників забезпечення ефективної підприємницької діяльності.

Щодо оптимізму, то, за визначенням М. Шеєра та Ч. Карвера, це очікування позитивних подій в майбутньому. Цей фактор цікавий у контексті підприємництва. Особи з високим рівнем оптимізму можуть як краще мотивувати персонал (наприклад, найманих продавців), так і очікувати позитивний результат, що підсилить їх зусилля в досягненні мети. Оптимісти більш упевнені, ніж песимісти, в тому, що можна здолати несподівані труднощі, і тому вони продовжують діяльність, що дозволяє їм частіше досягати успіху.

У підприємницькій діяльності оптимізм – важлива характеристика особи, що розпочинає власну справу або намагається утримати бізнес «на плаву», особливо в наших сучасних бурхливих економічних та політичних умовах.

Ще одним фактором виступає надія. Це переконаність особи в тому, що вона може ставити та досягати поставлених цілей. Це дає енергію йти далі, навіть коли з'являються перешкоди та труднощі. Зазвичай, люди з високим рівнем надії очікують успіхів у майбутньому, а не невдач; у той же час вони схильні ставити перед собою більше різних завдань, тому коли одна з них виявляється недосяжною, вони швидко переключаються на іншу [5, с. 18].

Для дослідження психологічних особливостей підприємницької діяльності організаційні психологи використовують певні методики (табл. 2):

1. Опитувальник Дж. Холланда.
2. Методика вивчення кар'єрних орієнтацій «Якоря кар'єри» Е. Шейна
3. Тест для визначення готовності до підприємницької діяльності.
4. Оцінка мотивації до підприємництва
5. Анкета «Психологічні чинники ефективності підприємницької діяльності».

Підприємництво є складним, багатоаспектним феноменом. Попри всю різноманітність позицій у визначенні підприємництва, у загальному вигляді підприємницька діяльність визначається як специфічна форма економічної активності індивіда, який на основі ризику ініціює, на основі підприємливості організовує, на основі відповідальності стабілізує, на основі особистої зацікавленості розвиває ту чи іншу нову форму бізнесу [6, с. 36].

Таблиця 2

Методики дослідження психологічних особливостей підприємництва

Назва методики	Основний зміст	Застосування
1. Опитувальник Дж. Холланда	Тест базується на типології особистості, яка розроблена Дж. Холландом. Дозволяє визначити певний тип особистості та визначити професії, що відповідають даному типу, в яких людина може досягти максимальних успіхів: реалістичний тип; інтелектуальний тип; соціальний тип; конвенціональний тип; підприємливий тип; артистичний тип.	Може бути використана для вирішення таких <i>основних завдань</i> : а) на етапі професійного самовизначення особистості – для визначення її схильності до підприємницької діяльності; б) у ситуаціях появи певних труднощів у підприємницькій діяльності.
2. Методика вивчення кар'єрних орієнтацій «Якоря кар'єри» Е. Шейна	За допомогою даної методики визначається провідна кар'єрна орієнтація особистості на основі типології, розробленої Е. Шейном: професійна компетентність; менеджмент; автономія (незалежність); стабільність роботи та місця проживання; служіння; виклик; інтеграція стилів життя; підприємництво.	Може бути використана для вирішення <i>таких завдань</i> : а) на етапі професійного самовизначення особистості – для визначення провідних кар'єрних орієнтацій, пов'язаних з підприємницькою діяльністю; б) у ситуаціях виникнення певних труднощів у підприємницькій діяльності.
3. Тест для визначення готовності до підприємницької діяльності	Допомагає оцінити психологічну <i>готовність особистості до підприємницької діяльності</i> за такими показниками: • здатність людини самостійно, без допомоги інших, вирішувати питання, що виникатимуть під час роботи; • здатність людини займатися підприємницькою діяльністю, але разом з досвідченими партнерами; • нездатність людини взагалі займатися підприємницькою діяльністю.	Може бути використана: а) на етапі професійного самовизначення особистості – для визначення готовності особистості до підприємницької діяльності; б) у ситуаціях виникнення певних труднощів у підприємницькій діяльності; в) здійснення рефлексії своєї підприємницької діяльності та визначення напрямків її вдосконалення й особистісного розвитку.
4. Оцінка мотивації до підприємництва	Методика дає можливість вивчити <i>основні види мотивів здійснення підприємницької діяльності</i> : • прагнення незалежності і самостійності; • бажання самореалізації; • прагнення до визнання у суспільстві; • прагнення проявити свої здібності; • бажання мати цікаву роботу та ін.	Методику доцільно використовувати для: а) здійснення рефлексії мотивації своєї підприємницької діяльності та визначення можливих «траєкторій» її зміни або вдосконалення; б) у ситуаціях виникнення певних труднощів у підприємницькій діяльності та ін.
5. Анкета «Психологічні чинники ефективності підприємницької діяльності»	Допомагає виявити <i>такі психологічні чинники ефективності підприємницької діяльності</i> : 1. Задоволеність підприємців своєю діяльністю. 2. Особистісні якості підприємців, які визначають успішність їх підприємницької діяльності. 3. Особливості реалізації підприємцями основних складових їх діяльності та труднощі, яких зазнають підприємці. 4. Орієнтацію підприємців на психологічний супровід їх діяльності з боку організаційних психологів.	Зорієнтована на використання для <i>роботи з реально працюючими підприємцями</i> , тобто людьми, які мають досвід підприємницької діяльності.

Сформовано автором за [3]

Для того, щоб ґрунтовно описати всі його сторони, дослідники виокремлюють такі основні психологічні ознаки підприємництва: активність, ризик, лідерство, творчість (інноваційність).

Активність – багатомірна категорія, яка реалізується в системі цільових установок, ціннісних відносин, ціннісних орієнтацій, що визначають мотиваційну сферу особистості, спрямованість її інтересів, нахилів, вибір способів діяльності й спілкування.

Оскільки підприємництво, бізнес є однією із форм людської діяльності, то активність виступає необхідною умовою, щоб ініціювати, розпочати цю справу. Носіями підприємницької активності можуть бути окремі представники суспільства або незначна його частина. Конкретизація проявів активності знаходить своє відображення на психічному, особистісному, поведінковому і соціальному рівнях (табл. 3) [7, с. 37].

Підприємницька активність привертає індивіда складністю і різноманітністю вирішуваних завдань, можливістю перевірити свої професійні здібності в новому бізнесі. Участь індивіда у підприємницькій діяльності опосередковує процес самореалізації його сутності, процес задоволення його сутнісних потреб. Націленість на досягнення професійної і творчої самореалізації лежить в основі мотиваційного механізму підприємництва. Отже, мотивація є основою активності.

Через підприємницьку активність реалізуються мотиви людини. Фахівці виділяють такі мотиви підприємницької діяльності:

- максимальний контроль над своїм майбутнім;
- надія об'єднати роботу й особисте життя;
- можливість реалізувати здібності;
- прагнення поширити свій стиль і спосіб життя на сферу ділової активності;
- бажання отримувати винагороду за працю і забезпечити зростання добробуту.

У психології ділової активності залучення до підприємництва значною мірою визначається рівнем домагань і потребою у досягненнях. Рівень домагань – це прагнення особистості на основі усталеної в її життєвому досвіді певної оцінки своїх можливостей і завдяки результатам своєї діяльності посісти певне місце у шкалі цінностей. Мотивація досягнення – це прагнення до успіху в житті, у професійній діяльності. Поряд із мотивацією досягнення у ділової людини може сформуватися і цілком зворотній варіант мотивацій – мотив уникнення невдачі. Цей мотив бере на себе гальмівну функцію і часто проявляється як ухиляння від розв'язку практичних завдань, у яких людина не вбачає гарантій успішного досягнення результату [7, с. 38].

Активність людини у бізнесі буде тим вища, чим сильніше розвинуто у неї прагнення в досягненні і чим нижча ймовірність того, що її самооцінка буде реагувати на поточні події за принципом уникнення невдач.

Американський психолог Д. Макклеланд, розвиваючи теоретичні ідеї і емпіричні підходи

досліджень мотивації досягнення Х. Мюррея, провів серію експериментів, об'єктами яких виступали підприємці.

Таблиця 3

Ознаки прояву підприємницької активності на різних рівнях (за Ю. Ф. Пачковським)

Рівень активності	Ознаки прояву
Психічний	<ul style="list-style-type: none"> – сукупність психодинамічних ознак, що характеризують прагнення індивіда до діянь; – швидкість, енергійність та інтенсивність виконуваних людиною поведінкових актів та рухів; – темперамент і його зовнішні поведінкові прояви; – здібності і сенситивність людини; – вольова сфера; – динамічні ознаки прийому та обробки інформації.
Особистісний	<ul style="list-style-type: none"> – спрямованість особистості; – мотиваційні основи діяльності та поведінки; – ставлення до себе, навколишніх, ситуації в цілому; – комплекс психологічних рис, необхідних для реалізації діяльності; – можливості особистості; – процеси, пов'язані з прийняттям рішення.
Поведінковий	<ul style="list-style-type: none"> – кількісні і якісні параметри поведінкових дій; – інтенсивність взаємодії з іншими, навколишнім середовищем; – спосіб виконання дій; – спосіб залучення знарядь і ресурсів; – стратегія і тактика поведінки; – модель поведінки; – міра свободи (зв'язаності) дій; – нормативність у регулюванні поведінкових дій.
Соціальний	<ul style="list-style-type: none"> – присутність лідерства; – особливості розподілу ролей, функцій, обов'язків у соціальних взаємодіях; – співвідношення формальних і неформальних структур; – спосіб впливу на інших людей; – ступінь структурованих відносин.

Джерело [7, с. 37; 8, с.134]

Основна ідея Д. Макклеланда полягала в тому, що відмінною психологічною особливістю підприємців є більш високий рівень мотивації досягнення, яку він визначав як змагання з якимись існуючими стандартами. Мотивація досягнення проявляється при таких умовах:

- ситуація поведінки індивіда характеризується наявністю певних стандартів, за якими оцінюється успішність або неуспішність рішення індивідом поставлених завдань;

- індивід розглядає себе як суб'єкта, відповідального за результати своєї поведінки;

- досягнення успіху у вирішенні завдання не є заздалегідь вирішеним, але пов'язано з певним рівнем ризику.

В результаті тривалої серії лабораторних експериментів Д. Макклеланд і його співробітники (Д. Аткинсон, Д. Вінтер) прийшли до висновку про те, що індивіди з високим рівнем мотивації досягнення вели себе як успішні, раціональні підприємці. Вони встановлювали для себе середній рівень складності завдань і прагнули до досягнення максимального успіху в їх вирішенні.

На основі отриманих результатів Д. Макклеланд висунув гіпотезу про те, що підприємці (люди, які досягли успіхів у бізнесі) мають більш високу потребу в досягненні успіху, ніж професіонали-непідприємці. Результати емпіричних досліджень, проведених в ряді країн, підтвердили це припущення [6, с. 337-338].

Економічна діяльність в умовах невизначеності і ризику є однією з відмінних рис підприємницької діяльності, тому вивченню ставлення підприємців до ризику присвячено значну кількість психологічних досліджень.

Ризик як наукова інтерпретація підприємництва і діяльності підприємця зафіксована ще на початку XVIII століття, коли англійський економіст Р. Кантильйон визначив підприємця як людину, яка діє в умовах ризику.

Дж. М. Кейнс, відомий своїми розробками в області теорії ймовірності, пов'язував ризиковане рішення з психологічними характеристиками економічного агента і включив аналіз ризику в якості одного з основних визначників діяльності підприємця [9, с. 45].

Походження слова «ризик» пояснюється наступним чином: запозичене воно з французької мови (risque – небезпека), в свою чергу, французьке слово походить від грецького rizikon – скеля; тому «ризикувати» для давньогрецьких мореплавців означало «обійти скелю, скеля, лавірувати між скелями», щоб уникнути небезпеки аварії корабля. Як бачимо, «ризик» в такому випадку означав можливу небезпеку і це розуміння зберігається і досі. Оксфордський словник англійської мови зазначає, що слово «ризик» у новому значенні як схильність до винагороди або готовність до невдачі, в першу чергу на ниві комерції, з'явилося в Італії на самому початку XVII ст., потім воно мігрувало до Франції і у 1661 році зафіксовано в літературі Англії. У «Психологічному словнику» (1983) ризик визначається як дія, спрямована на привабливу мету, досягнення якої пов'язане з елементом небезпеки, загрозою втрати, неуспіху [8, с. 113; 10, с. 5-6].

У психологічних дослідженнях ризику сьогодні можна виділити три основні напрями.

Перший визначає ризик як ситуативну характеристику дій (діяльності) суб'єкта, що виражають невизначеність результату для діючого суб'єкта і можливість несприятливих наслідків у випадку невдачі. Ризик розглядається як міра очікуваного неблагополуччя, що визначається поєднанням ймовірності неуспіху і ступеня збитку (втрат, програшу). Психологічний зміст цього визначення має загальний характер, оскільки мова йде про активність суб'єкту, його діяльність чи вчинки.

Другий напрям розглядає ризик як ситуацію вибору між альтернативами або можливими

варіантами дій і безпосередньо вплітається у контекст прийняття рішень, беручи до уваги рівень домагань суб'єкта, його здібності.

Третій вивчає взаємозв'язок індивідуальної і групової поведінки в ситуаціях ризику і репрезентує собою соціально-психологічний аспект досліджень ризику. Прикладом такого підходу є феномен “зсуву ризику”, що означає більш високий рівень ризикованості дій, на які наважується група порівняно із діями окремих її членів, які виступають автономно. Встановлено, що колективне рішення зменшує почуття відповідальності в індивідів за негативні наслідки [7, с. 39; 9, с. 45].

Ризик як психологічний феномен має структурний характер і включає такі елементи: ситуацію ризику; оцінку ризику; ступінь її усвідомленості суб'єктами ризику; фактори ризику; ситуацію вибору; межі ризику і зону ризику.

А. І. Петімко і В. Л. Зверев (2010) вважають, що ситуація ризику містить: 1) зовнішні компоненти – те, що оточує людину, що можна назвати обставинами, середовищем, зовнішніми умовами; 2) особистісні компоненти – те, що вдає із себе людина, що потрапила в цю обстановку, яка поставила її перед необхідністю вибору дій; 3) діяльні (поведінкові) компоненти – те, що людина робила, потрапивши в цю обстановку, що робить, що має намір робити і чого досягає. Сукупність цих чинників утворює об'єктивно-суб'єктивний психологічний феномен «людина в ситуації» [10, с. 13].

Психолог з Центру технологічних досліджень в Штутгарті Ортвін Ренн виділяє чотири основні типи ризику, різних за ступенем реальної загрози.

Дамоклів меч. А простіше кажучи, пан або пропав. Ризик набуває сили року, наслідки якого непередбачувані. А часу, щоб впоратися з небезпекою, вже немає. Кому не пощастить: як не парадоксально, надмірно нерішучим людям, оскільки попереджувальні заходи не були прийняті (побоялися з кимось порозумітися або звернутися до лікаря), ситуація вийшла з-під контролю.

Скринька Пандори. Сумнівні знайомства, суперзаробітки в мережі, непродумані поїздки та інші авантюри. І хоча ефект зазвичай віддалений у часі, ризик загрожує здоров'ю. Кому не пощастить: Хомі невірному про такі речі краще дізнаватися від інших, ніж відчувати на собі.

Ваги Афіни. Цей тип ризику можна назвати 50 на 50. Ризики можна прорахувати і навіть скласти баланс дивідендів і втрат. Це корисно не тільки при підрахунку фінансів, але і цілком можна застосувати до ситуацій психологічного ризику. Кому не пощастить: якщо ретельно продумати тактику, ймовірність несприятливого результату невелика, що ж стосується витрат, то до них ви вже морально підготувалися.

Подвиги Геракла. Небезпеки як такої немає, але є прагнення випробувати гострі відчуття. До цього типу ризику відносяться всі види дозвілля, які потребують досвіду і майстерності для подолання критичних ситуацій. Такі ризики завжди добровільні. Кому не пощастить: хіба що любителям переоцінювати свої можливості [10, с. 21].

Виділяють два основних аспекти ризику в підприємстві: об'єктивність і суб'єктивність.

Об'єктивність підприємницького ризику обумовлена існуванням великої кількості чинників (зовнішніх умов), присутність яких не залежить від дії і волі окремого підприємця. Об'єктивність ризику формують: політичне і економічне становище в країні, міжнародні події, стихійні лиха, наявність корупції, зміни у законодавстві, що регулює підприємницьку діяльність, економічний стан галузі, у межах якої здійснюється діяльність тощо.

Суб'єктивність підприємницького ризику зумовлена безпосередніми діями економічного агента. Адже саме підприємець оцінює ситуацію, формує стратегію подальшої поведінки, здійснює вибір із сукупності альтернатив. Крім того, сприйняття і оцінка ризику є індивідуальними, оскільки для різних суб'єктів, які діють у одних і тих самих умовах, ситуація може бути різною – ризикованою для одного і неризикованою для іншого [9, с. 46].

Для того, щоб досягнути успіху, підприємець повинен виконувати роль лідера у своїй сфері діяльності.

Лідерство як психологічний феномен характеризує поведінку і позицію людини в системі міжособистісних відносин. У контексті міжособистісної взаємодії лідерство розглядається як вплив одних індивідів на інших в умовах спільної життєдіяльності або як процес, з допомогою якого певні члени групи мотивують і ведуть за собою групу. З позицій теорії управління лідерство – це здатність використовувати людські й інші ресурси для отримання результату; це здатність здійснювати вплив на окремі особистості та групи, спрямовуючи їх зусилля на досягнення цілей організації [7, с. 42].

В *Southern Business Review* було опубліковано дослідження на тему: чим підприємець відрізняється від лідера, і як нове поняття лідер-підприємець змінює звичайну систему ведення бізнесу. Розвиток підприємництва спільно з лідерством вони бачать як абсолютно новий «продукт». Лідерство-підприємництво розглядається переважно як поєднання особистісних якостей і характеру, ніж як організаційна особа. У даному дослідженні представлено кількість згадок нижче перелічених якостей стосовно до підприємців і лідерів в 136 джерелах (книгах, журналах, інтернет-статей) на цю тему [11].

Прийшли до висновку, що у підприємця і лідера досить багато загальних характеристик (табл. 4).

З наведеної таблиці бачимо, що на тих позиціях, де коефіцієнт згадок більше у одного, у іншого менше. Виходить, що найсильніші сторони підприємця – найслабші у лідера.

У сучасному бізнес-середовищі успішний підприємець повинен володіти в першу чергу

креативністю (інноваційним мисленням), готовністю до ризику і умінням передбачати ситуацію, дві останні умови є сильними сторонами лідера. Тому можна зробити висновок, що для найбільш успішного ведення справ потрібно поєднувати в собі дві ці особистості.

Таблиця 4

Поєднана характеристика підприємця і лідера

Характеристики	Підприємець	Лідер
Здатність до мотивації	3	15
Досягнення цілей	15	7
Креативність	10	5
Гнучкість	2	6
Терпіння	1	3
Сталість, наполегливість	3	2
Готовність прийняти ризик	24	6
Передбачення ситуації	6	29

Джерело: [11]

На думку американського вченого П. Самуельсона, підприємницька діяльність пов'язана з новаторством, а сам підприємець – людина з оригінальним мисленням, смілива, домагається успішної реалізації нових ідей.

Принципова відмінність підприємництва від інших форм бізнесу полягає в тому, що підприємець створює новий ринок і знаходить нових покупців, формуючи таким чином новий сегмент ринку. На думку П. Друкера, головним інструментом підприємця є нововведення, і від того, наскільки грамотно і продумано застосовує інновації підприємець, залежить успіх його починання [12, с. 11].

Готовність до інновацій – це інтегративна соціально-психологічна характеристика особистості, яка виражає здатність людини генерувати та впроваджувати в життя нововведення з вираженням «ефектом корисності» як для особистості, так і для організації та суспільства в цілому [13].

Ю.Ф. Пачковський, розглядаючи інноваційність як одну із важливих психологічних ознак підприємницької діяльності, аналізує інноваційну поведінку підприємця. Він вказує на те, що особливістю інноваційної поведінки є її відкритість перед об'єктивною реальністю, необмежена можливість розвитку нових способів взаємодії з нею. Набуття цієї активності пов'язане з виникненням і розвитком знарядь і засобів впливу людини на навколишню дійсність. Важливою ознакою інноваційної поведінки, на думку Ю.Ф. Пачковського, є її попередня продуманість. Після того як мету визначено, людина аналізує ситуацію, в якій їй доведеться діяти, і вибирає засоби досягнення мети, визначає послідовність своїх майбутніх дій. Так, утворюється ідеальна схема діяльності, яка зумовлена, з одного боку, метою, а з іншого – ситуацією, в якій знаходиться суб'єкт діяльності [8, с. 138; 13].

В основі будь-якої підприємницької інновації є творча ідея, яка виникла у підприємця, членів його команди або запропонована ззовні. Без наявності подібної ідеї інновація не може відбутися.

Дослідження з вивчення креативних здібностей підприємців, проведені в Гарварді, показали, що тільки 1% людей обдаровані «винятковою творчою потенцією», пов'язаною з видатними досягненнями в області підприємницької діяльності. Всього 10% мають «високу творчу потенцію». Ще 60% обстежуваних мають «незначну творчу потенцію», пов'язану з непостійними і навіть випадковими проявами підприємницьких здібностей. Тільки 30% людей взагалі не схильні займатися підприємницькою діяльністю [14, с. 81].

У психології творчість – це діяльність спрямована на створення нового, оригінального і яка вимагає від людини не лише відповідних знань, умінь, навичок, але й проявів інтелектуальної активності, підвищеної чутливості до нового, інтуїції [7, с. 49].

Під творчою підприємницькою ідеєю розуміють творчий задум щодо перетворення існуючих або впровадження нових процесів або продуктів в підприємницькій структурі, який виник на основі усвідомлення необхідності або можливості досягнення певної підприємницької мети [15, с. 76].

Після того як ідея висунута, підтримана емоційно і схвалена, вона повинна набути певних форм у вигляді конкретного підприємницького рішення, яке, в свою чергу, також носить творчий характер.

Творче рішення являє собою певну стратегію дій, що сприяють позитивній зміні існуючої ситуації у внутрішньому або зовнішньому підприємницькому середовищі, а також набуття підприємницькою структурою додаткових конкурентних переваг. Лише тоді, коли підприємницьке рішення здатне знайти свою реалізацію в конкретній інновації, можливо говорити про продуктивність і результативність творчості в підприємницькій діяльності [15, с. 77].

Таким чином, виявлення взаємозв'язку творчої та інноваційної складової в підприємстві дозволяє виділити місію підприємця в активізації і розвитку діяльності за допомогою реалізації його творчих ідей в підприємницьких інноваціях.

Висновки. Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що психологія для підприємництва стала невід'ємною частиною діяльності. Тому представники різних областей знань, вивчаючи і інтерпретуючи підприємницьку діяльність, повинні враховувати її психологічні аспекти.

У сучасній психології підприємництва проявляються особливості, які викликають якісні зміни в розвитку підприємницької діяльності. Це вимагає вміння застосувати психологічні знання у вирішенні практичних завдань за такими пріоритетними напрямками:

- діяльність і особистість підприємця: психологія успіху в бізнесі, психологічні аспекти прийняття рішень, професійне самовизначення і розвиток, мотивація вибору виду економічної активності;
- організація як інструмент бізнесу: психологія управління персоналом, формування ефективної організаційної культури, створення оптимального психологічного клімату, формування прихильності і лояльності, ділової етики і довіри в бізнес-організаціях.
- взаємовідносини бізнесу і всіх зацікавлених сторін (stakeholders): питання соціальної відповідальності бізнесу, взаємодії з діловими партнерами, дослідження споживчої поведінки, проблеми вирішення конфліктів, проведення ділових переговорів і укладення угод, психологія міжкультурної взаємодії.

Таким чином знання про психологічні характеристики підприємницької діяльності дозволятимуть знайти нові, відмінні від тих, що пропонуються в управлінні, шляхи вирішення проблем, що стоять перед підприємцями, керівниками та співробітниками підприємницьких структур. Це можуть бути нові ідеї оптимізації бізнес-процесів з урахуванням особливостей свідомості людини, побудови типів управління та поведінки успішних керівників, розробки стратегій внутрішньокорпоративного навчання, способів активізації споживчої поведінки, методів підвищення ефективності взаємодії представників бізнесу з діловими партнерами, іншими зацікавленими сторонами і суспільством в цілому.

Література

1. Психология бизнеса. Теория и практика : [учебник для магистров / под общ. ред. Н. Л. Ивановой, В. А. Штроо, Н. В. Антоновой]. – М. : Издательство Юрайт, 2017. – 509 с.
2. Паламарчук О. М. Психологія розвитку екологічно орієнтованої підприємницької діяльності : автореф. на здобуття наук. ступеня доктора психологічних наук : 19.00.01 – загальна психологія, історія психології / О.М. Паламарчук. – К., 2015. – 43 с.
3. Технології роботи організаційних психологів : [навч. посіб. для студентів вищ. навч. закл. та слухачів ін-тів післядиплом. освіти / за наук. ред. Л. М. Карамушки]. – К. : Фірма «ІНКOS», 2005. – 366 с.
4. Гнускіна Г.В. Психологічні чинники професійного вигорання у підприємств : дис. ... канд. психол. наук : спец. 19.00.10 – організац. психологія; екон. психологія / Г.В. Гнускіна – К. : Ін-т психології ім. Г.С. Костюка, 2016. – 267 с.
5. Абдулаєва І.Б. Психологічні особливості підприємницької діяльності сфери торгівлі: зарубіжний досвід досліджень / І.Б. Абдулаєва // Актуальні проблеми психології: Організаційна психологія. Економічна психологія. Соціальна психологія : зб. наук. праць / за ред. С.Д. Максименка, Л.М. Карамушки. – К. : Вид-во «А.С.К.», 2010. – Т. 1. – Ч. 27. – С. 13–20.
6. Социальная психология : [учебное пособие / отв. ред. А.Л. Журавлев]. – М. : ПЕРСЭ, 2002. – 351 с.
7. Пилецька Л.С. Психологія бізнесу: довідково-методичний посібник / Л.С. Пилецька – Івано-Франківськ: Місто-НВ, 2007. – 150 с.
8. Пачковський Ю.Ф. Психологія підприємництва : навч. посіб. / Ю.Ф. Пачковський. – К. : Каравела, 2006. – 408 с.
9. Мельник А.О. Психологія ризику в підприємницькій діяльності / А. О. Мельник, А. Е. Шелудько // Міжнародний науковий журнал «Інтернаук». – 2017. – № 2(2). – С. 44–47.
10. Ильин Е.П. Психология риска / Е.П. Ильин. – Издательский дом «Питер», 2012. – 286 с.
11. Орехова Е.Е. Лидерство как часть предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] / Е.Е. Орехова // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – 2014. – № 3. Ч. 2. – Режим доступа : <http://ekonomika.snauka.ru/2014/03/4681>
12. Щербатых Ю.В. Психология предпринимательства и бизнеса : учебное пособие / Ю.В. Щербатых. – СПб : Питер, 2008. – 304 с.
13. Креденцер О.В. Инновационность как важливая психологична характеристика підприємницької поведінки менеджерів освітніх організацій у контексті організаційного розвитку [Електронний ресурс] / О. В. Креденцер // Актуальні проблеми психології. – 2010. – Т. 1, Вип. 27. – С. 70–78. – Режим доступа : http://nbuv.gov.ua/UJRN/appsuh_2010_1_27_10
14. Аймаганбетова О.Х. Экономическая психология : учебник / О.Х. Аймаганбетова. – Алматы : «Юридическая литература», 2006. – 179 с.
15. Шубаева В.Г. Сущность и взаимосвязь творчества и инновационных процессов в предпринимательстве / В.Г. Шубаева // Креативная экономика. – 2007. – Том 1. – № 1. – С. 76–79.

References

1. Psihologija biznesa. Teorija i praktika : [ucеbnik dlja magistrov / pod obshh. red. N. L. Ivanovoj, V. A. Shtroo, N. V. Antonovoj]. – М. : Izdatel'stvo Jurajt, 2017. – 509 s.
2. Palamarchuk O. M. Psykholohiia rozvytku ekolohichno orientovanoi pidpriemnytskoi diialnosti : avtoref. na zdobuttia nauk. stupenia doktora psykholohichnykh nauk : 19.00.01 – zahalna psykholohiia, istoriia psykholohii / O.M. Palamarchuk. – K., 2015. – 43 s.
3. Tekhnolohii roboty orhanizatsiinykh psykholohiv : [navch. posib. dlia studentiv vyshch. navch. zakl. ta slukhachiv in-tiv pislidypлом. osvity / za nauk. red. L. M. Karamushky]. – K. : Firma «ІNKOS», 2005. – 366 s.
4. Hnuskina H.V. Psykholohichni chynnyky profesiihno vyhorannia u pidpriemstv : dys. ... kand. psykol. nauk : spets. 19.00.10 – orhanizats. psykholohiia; ekon. psykholohiia / H.V. Hnuskina – K. : In-t psykholohii im. H.S. Kostiuка, 2016. – 267 s.
5. Abdulaieva I.B. Psykholohichni osoblyvosti pidpriemnytskoi diialnosti sfery torhivli: zarubizhnyi dosvid doslidzhen / I.B. Abdulaieva // Aktualni problemy psykholohii: Orhanizatsiina psykholohiia. Ekonomichna psykholohiia. Sotsialna psykholohiia : zb. nauk. prats / za red. S.D. Maksymenka, L.M. Karamushky. – K. : Vyd-vo «A.S.K.», 2010. – T. 1. – Ch. 27. – S. 13–20.
6. Social'naja psihologija : [ucеbnoe posobie / отв. red. A.L. Zhuravlev]. – М. : PERSJe, 2002. – 351 s.
7. Piletska L.S. Psykholohiia biznesu: dovidkovo-metodychnyi posibnyk / L.S. Piletska. – Ivano-Frankivsk : Misto-NV, 2007. – 150 s.
8. Pachkovskiy Yu.F. Psykholohiia pidpriemnytstva : navch. posib. / Yu.F. Pachkovskiy. – K. : Karavela, 2006. – 408 s.
9. Melnyk A.O. Psykholohiia ryzyku v pidpriemnytskii diialnosti / A. O. Melnyk, A. E. Sheludko // Mizhnarodnyi naukovyi zhurnal «Internauka». – 2017. – № 2(2). – S. 44–47.
10. Il'in E.P. Psihologija riska / E.P. Il'in. – Izdatel'skij dom «Piter», 2012. – 286 s.
11. Orehova E.E. Liderstvo kak chast' predprinimatel'skoj dejatel'nosti [Elektronnyj resurs] / E.E. Orehova // Jekonomika i menedzhment innovacionnyh tehnologij. – 2014. – № 3. Ch. 2. – Rezhim dostupa : <http://ekonomika.snauka.ru/2014/03/4681>
12. Shherbatyh Ju.V. Psihologija predprinimatel'stva i biznesa : ucеbnoe posobie / Ju.V. Shherbatyh. – SPb : Piter, 2008. – 304 s.
13. Kredentser O.V. Innovatsiinnost' yak vazhlyva psykholohichna charakterystyka pidpriemnytskoi povedinky menedzheriv osvitetnikh orhanizatsii u konteksti orhanizatsiinoho rozvytku [Elektronnyj resurs] / O. V. Kredentser // Aktualni problemy psykholohii. – 2010. – T. 1, Vyp. 27. – S. 70–78. – Rezhym dostupa : http://nbuv.gov.ua/UJRN/appsuh_2010_1_27_10
14. Ajmaganbetova O.H. Jekonomicheskaja psihologija : ucеbnik / O.H. Ajmaganbetova. – Almaty : «Juridicheskaja literatura», 2006. – 179 s.
15. Shubaeva V.G. Sushhnost' i vzaimosvjaz' tvorchestva i innovacionnyh processov v predprinimatel'stve / V.G. Shubaeva // Kreativnaja jekonomika. – 2007. – Tom 1. – № 1. – S. 76–79.

Рецензія/Peer review: 19.10.2018 р. Надрукована/Printed: 07.12.2018
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 005.932:334.716(045)

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-241-247

ШАРКО В. В.

Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ

ЛОГІСТИЧНІ КОНЦЕПЦІЇ ТА ТЕХНОЛОГІЇ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ: СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ТА ЇХ ОСОБЛИВОСТІ

У роботі розкрито теоретичні основи логістичної концепції та технології для подальшої їх адаптації та впровадження в управління логістичною системою на підприємствах машинобудування. Проаналізовано стан розвитку інноваційної діяльності промислових підприємств в Україні, систематизовано логістичні концепції за функціональною технологією.

Ключові слова: логістична концепція, логістична технологія, промислове підприємство, підприємство машинобудування.

SHARKO V.

Vinnytsia Institute of Trade and Economics of KNTEU

LOGISTIC CONCEPTS AND TECHNOLOGIES FOR INDUSTRIAL ENTERPRISES: SYSTEMATIZATION AND THEIR FEATURES

Modern innovative development of science and technology is unsustainable and new inventions are emerging, which can be applied to increase the efficiency of logistics activities of the enterprise. Despite the emergence of a large number of scientific works on logistics, the author examines some fundamental issues of the formation of the logistic concept of industrial enterprises. Logistics activities occupy a special place in the structure of Ukrainian industrial enterprises, given the fact that it is there that it is possible to achieve competitive advantages in terms of costs, time of service and value added for the client. The aim of the work was to reveal the theoretical foundations of the concept of logistics and technologies for their further adaptation and implementation in the management of the logistics system at industrial enterprises. During the study of this problem, it was determined that the innovative activity of industrial enterprises is an effective way to increase the competitiveness of domestic producers, and to create products that will be export-oriented. However, the development of innovation activity of industrial enterprises of Ukraine is accompanied by negative tendencies. Therefore, based on these facts, in order to ensure the effective operation of the industrial enterprise, it is necessary to have first of all clearly defined concepts of the manufacturer, the consumer and the concept of the logistics system of the enterprise as a whole. The author systematizes the most effective logistic concepts for functional technology for mechanical engineering enterprises.

Key words: logistic concept, logistics technology, industrial enterprise, machine building enterprise.

Постановка проблеми. На сьогодні вимоги конкурентного середовища вимагають від сучасних промислових підприємств інтенсифікації виробництва, оптимізації витрат, пов'язаних зі створенням та накопиченням запасів, зокрема синхронізації процесів доставки матеріальних ресурсів і готової продукції в необхідних кількостях тоді, коли їх потребують відповідні ланки виробничої системи та дистрибуції.

У структурі діяльності промислових підприємств логістична діяльність займає особливе місце, зважаючи на той факт, що саме там можна досягти конкурентних переваг у витратах, в часі обслуговування та у доданій вартості для клієнта. Відтак, зосередження на рівні підприємств лише на стратегії збуту без аналізу та формування обґрунтованої конкурентної стратегії призводить до дисбалансу діяльності промислового підприємства, а також і до зниження рівня їх активності на споживчому ринку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у формування, розвиток теорії та методології логістики зробили представники провідних зарубіжних і вітчизняних наукових шкіл, такі як І. Аксьонов, Б. Анікіна [1], М. Арістархова, А. Гаджинский [3], А. Губенко [4], О. Дейнека, Л. Дикань, Ю. Задворний, В. Копитко, Є. Крикавський, Д. Ламберт [13], М. Окландер [15], А. Полянська, Т. Родкіна [1], Дж. Ферн, Л. Спаркс [23], Дж. Сток [20], Л. Фролова [24] та інші. Дослідження проблематики інноваційного розвитку логістичної діяльності частково окреслили в своїх працях вітчизняні і зарубіжні науковці, а саме: Н. Чухрай, О. Кузьмін, І. Шумпетер, В. Довбенко, М. Офік, О. Рикаліна. Проте розвиток науки і техніки є непинним і на світ з'являються нові винаходи, які можна застосувати для збільшення ефективності логістичної діяльності підприємства. Незважаючи на появу великої кількості робіт з логістики, деякі принципи питання формування логістичної концепції підприємств машинобудування залишаються малодослідженими.

Метою статті є розкриття теоретичних основ концепції логістики та технологій для подальшої їх адаптації та впровадження в управління логістичною системою на вітчизняних підприємствах машинобудування.

Результати досліджень. Розробку й реалізацію конкурентної стратегії промислових підприємств з урахуванням постійно змінюваних умов ринкового середовища доцільно проводити у співвідношенні з іншими стратегіями інноваційного розвитку на основі наявного інструментарію, зокрема і логістичних концепцій та технологій.

Основними цілями впровадження логістики на підприємстві машинобудування є забезпечення максимальної його адаптації до постійно змінюваних умов ринкового середовища та отримання переваг перед конкурентами за рахунок оптимізації потокових процесів, що в ньому відбуваються. Для здійснення цих завдань необхідно правильно застосовувати інструменти планування, формування та переміщення матеріальних потоків, іншими словами: грамотно побудувати і скоординувати логістичні процеси, пов'язані як з виробництвом, так і зі збутом продукції [7, 22]. Сучасні умови вимагають комплексного інноваційного підходу до зберігання і обробки продукції.

Інноваційна активність промислових підприємств вважається дієвим способом підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників, створення продукції, яка буде експортно-орієнтована. Розвиток інноваційної діяльності промислових підприємств України супроводжується негативними тенденціями (табл. 1, рис. 1).

Таблиця 1

Впровадження інновацій на промислових підприємствах

Показники	Роки				
	2013	2014	2015	2016	2017
Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	13,6	12,1	15,2	16,6	14,3
Впроваджено нових технологічних процесів, процесів у т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	1576	1743	1217	3489	1831
Впроваджено виробництво інноваційних видів продукції, найменувань	3138	3661	3136	4139	2387
з них нові види техніки	809	1314	966	1305	751

Джерело: проаналізовано автором на основі [2]

Однак, динаміка реалізованої інноваційної продукції (рис. 1) вітчизняних підприємств України демонструє значне зменшення реального показника інноваційності промислових підприємств (зокрема 2016 рік) [2].

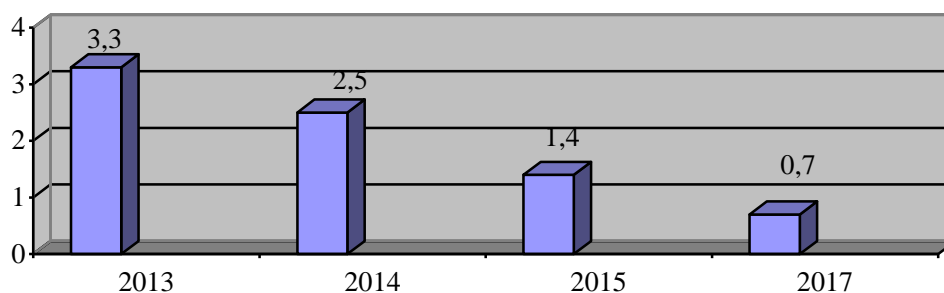


Рис. 1. Питома вага реалізованої інноваційної продукції (окрім 2016 року), %

Виходячи з даних реалій для забезпечення ефективної роботи промислового підприємства необхідно мати передусім чітко продумані концепції самого виробника, споживача та концепції логістичної системи підприємства в цілому.

Концепція (від лат. «*conceptio*» – «розуміння, система») – це певний спосіб розуміння, трактування будь-яких явищ, основний погляд, керівна ідея для їх висвітлення; керівний задум, конструктивний принцип різних видів діяльності [25, с. 190].

Автори [17] у своєму науковому доробку зауважили, що фактично концепція виступає змістовою сукупністю поглядів щодо об'єкта (фрагмента) дійсності, їх способом розуміння й тлумачення. Водночас саме вона виступає провідною ідеєю у системі теоретичних і методологічних знань (характеристик, параметрів); органічно поєднує і реалізує пізнавальну, герменевтичну та методологічну функції, забезпечуючи суб'єкт знаннями про навколишню дійсність, методами і фактами пізнання, розробляючи схеми її тлумачення та пояснення.

За результатами досліджень зауважимо, що в логістиці немає чіткості меж між поняттями: логістична концепція та технологія. Логістичну технологію розуміємо як стандартизовану послідовність дій виконання окремих логістичних функцій або процесу в логістичній системі, яка підтримується відповідною інформаційною базою що і втілює певну логістичну концепцію. Тому, логістична концепція – це платформа для підтримки бізнесу та інструментарій оптимізації ресурсів підприємства при управлінні основними і допоміжними (супутніми) потоками. Ключові особливості логістичної концепції промислового підприємства, на нашу думку, мають бути такими (рис. 2).

На відміну від логістичної, традиційна концепція організації виробництва передбачає: ніколи не зупиняти основне обладнання та підтримувати якомога високий коефіцієнт його використання; виготовляти

продукцію значно більшими партіями; мати максимально великий запас матеріальних ресурсів «про всяк випадок».

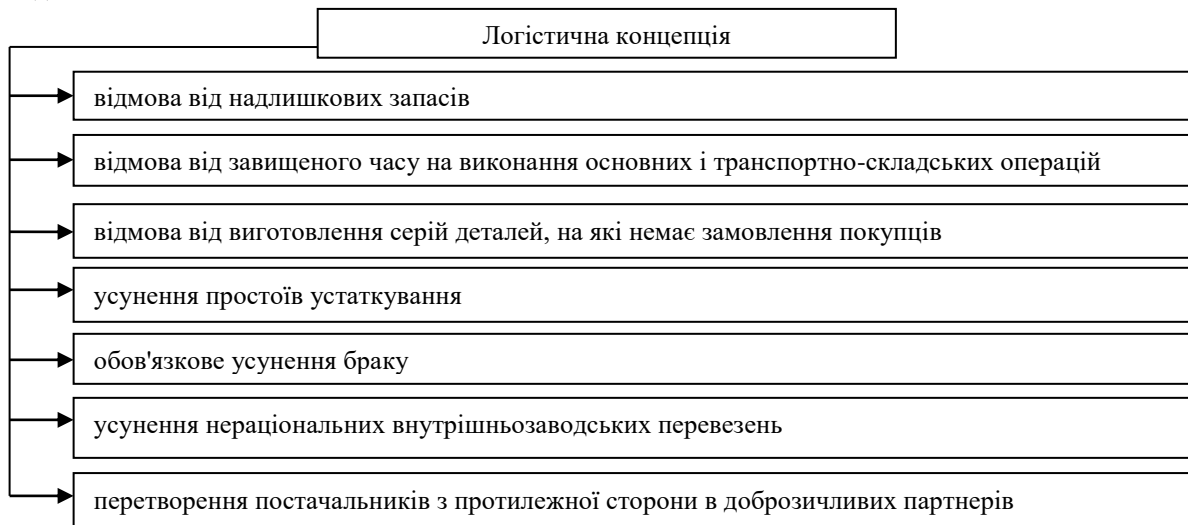


Рис. 2. Ключові особливості логістичної концепції промислового підприємства

Традиційна концепція виробництва найбільш прийнятна для умов «ринку продавця», який був в історії розвитку господарювання в країнах з плановою економікою [1]. Логістична концепція прийнятна для умов «ринку покупця» в умовах ринкової економіки підприємницького типу.

Керівною ідеєю концепцій логістики (логістичних концепцій) є сприяння (забезпечення) здійсненню виробничо-комерційної діяльності промислового підприємства як потокового процесу з метою досягнення ефективності та конкурентоспроможності для підприємств, що є учасниками логістичного ланцюга поставок. Відповідно, концепції логістики є сукупністю спеціальних правил і методів організації та управління рухом запасів, що засновані на розумінні та реалізації цієї ідеї [17, с. 60].

В процесі еволюції логістики виникли і отримали інтенсивний розвиток наступні логістичні технології – рис. 3.

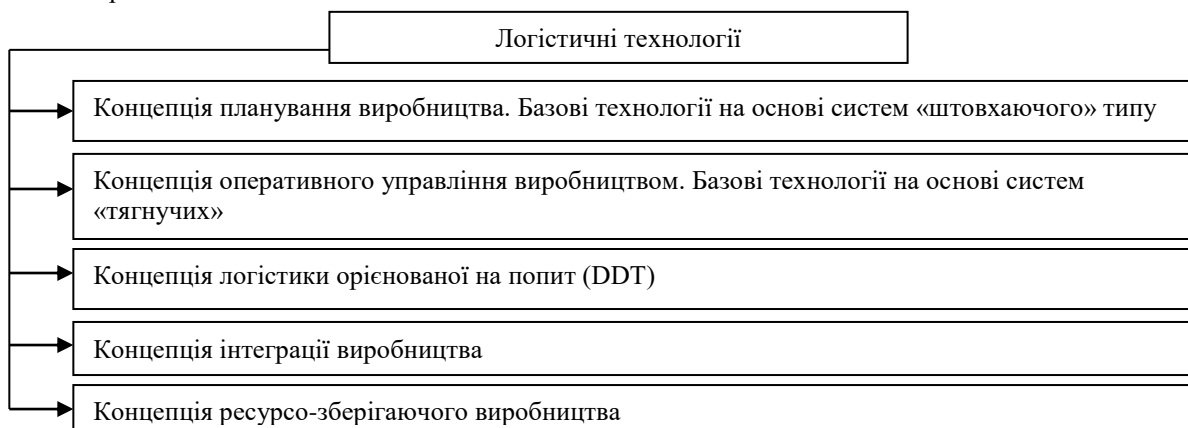


Рис. 3. Сучасні логістичні технології промислового підприємства

Базові технології на основі «штовхаючих» систем являють собою організацію виробництва, за якої деталі і напівфабрикати подаються з попередньої технологічної операції на подальшу відповідно до наперед сформованого жорсткого виробничого графіка. Матеріальні ресурси «виштовхуються» з однієї ланки виробничої логістичної системи на іншу [21].

На практиці реалізовані різні варіанти «штовхаючих» систем, зокрема концепції планування потреб (RP – Requirements / resource planning), різновидами якої є:

- 1). *MRP I – Material requirements planning* (технологія планування потреб в матеріалах);
- 2). *MRP II – Manufacturing resource planning* (технологія виробничого планування ресурсів);
- 3). *DRP I – Distribution requirements planning* (технологія планування потреб у розподілі);
- 4). *DRP II – Distribution resource planning* (технологія планування ресурсів в розподілі);
- 5). *OPT – Optimized Production Technology* (оптимізована виробнича технологія).

Хронологія розробки і впровадження технологій в рамках концепції планування потреб має такий вигляд [26]:

MRP I => MRP II => OPT => MRP III => модулі «Логістика» ERP / CSRP систем => «SCM-модуль» ERP / CSRP систем

Тягну́ча» система – це така організація виробництва, при якій деталі і напівфабрикати подаються на наступну технологічну операцію з попередньої в міру необхідності, а тому жорсткий графік відсутній.

Розміщення замовлень на поповнення запасів матеріальних ресурсів або готової продукції відбувається, коли їх кількість досягає критичного рівня. Центральна система управління виробництва не втручається в обмін матеріальними потоками між різними ділянками підприємства. Виробнича програма окремої технологічної ланки визначається розміром замовлення наступної ланки. Центральна система управління ставить завдання лише перед кінцевою ланкою виробничого технологічного ланцюга [26, 14].

До «тягну́чих» внутрішньовиробничих логістичних систем відносять:

- технологію «Канбан» (в перекладі з японської – картка), розроблену і реалізовану фірмою «Toyota» (Японія);

- технологію «точно в строк», орієнтовану на потребу, що виходить із кінцевого монтажу і скорочення стадії зберігання;

- технологію «сім 0», орієнтовану на скорочення термінів зберігання напівфабрикатів в системі виробництва;

- оптимізовану виробничу технологію (OPT), орієнтовану на усунення вузьких місць у виробничій системі.

Концепція «тягну́чого» виробництва не вимагає тотальної комп'ютеризації, проте вона передбачає високу дисципліну поставок, а також високу відповідальність персоналу, так як централізоване регулювання внутрішньовиробничого логістичного процесу є обмеженим.

У зарубіжній практиці [5, 9, 10, 23] серед інших виробничих концепцій за останнє десятиліття великого поширення набули різні варіанти концепції «Логістика, орієнтована на попит» (demand-driven techniques, DDT). Дана концепція в основному розроблялася як модифікація концепції RP «планування потреб / ресурсів» в плані поліпшення реакції на зміну споживчого попиту. Найбільш відомими є чотири варіанти технології:

- точки замовлення (перезамовлення) (RBR – Rules based Reorder);

- швидкого реагування (QR – Quick Response);

- безперервного поповнення запасів (CR – Continuous Replenishment);

- автоматичного поповнення запасів (AR – Automatic Replenishment). Хронологія розробки і впровадження RBR має такий вигляд:

в підсистемі DRPI => QR в підсистемі DRPII => CR і AR в підсистемах DRPII / модулі «Логістика» ERP

Основна суть інтегральної логістики полягає в тому, щоб оптимізувати управління не тільки матеріальними, але й усіма іншими видами економічних потоків (фінансовими, інформаційними, трудовими, сервісними) на всіх стадіях їх руху (постачання, виробництво, розподіл, споживання). При цьому враховуються не тільки економічні параметри оптимізації, а й соціальні, екологічні, політичні та ін. При інтегральному підході критерій максимізації прибутку замінюється критерієм оптимального співвідношення вигод і витрат [16].

Сучасний ринок характеризується тим, що на ньому можуть ефективно діяти тільки ті фірми, які надають споживачам унікальний, конкурентоспроможний набір послуг. У зв'язку з цим логістика розвивається як сфера діяльності, що забезпечує підвищення якості послуг за допомогою якнайповнішої їх відповідності очікуванням споживачів. Логістика вносить свій внесок в розвиток партнерських відносин, формування культури підприємництва зокрема.

Останнім часом швидко розвивається інтегральна школа логістики, головним напрямком якої стала інтеграція зусиль партнерів (включаючи споживачів) на основі найбільш чіткого обліку їх інтересів для отримання взаємних переваг.

Найбільш відомими є три варіанти технології:

1. Технологія програмного планування (ERP);

2. Технологія планування ресурсів, синхронізована зі споживачами (CSRP);

3. Технологія управління ланцюгами поставок (SCM).

Бережливе виробництво (lean production, lean manufacturing, lean – «худий, стрункий»); зазвичай використовується переклад «бережливе») – це концепція логістики, заснована на неухильному прагненні до усунення всіх видів втрат. Бережливе виробництво передбачає залучення до процесу оптимізації бізнесу кожного співробітника і максимальну орієнтацію на споживача.

В цілому використання принципів бережливого виробництва може дати значні ефекти. Застосування інструментів і методів бережливого виробництва дозволяє досягти значного підвищення ефективності діяльності підприємства, продуктивності праці, поліпшення якості продукції, що випускається і зростання конкурентоспроможності без значних інвестиційних вкладень.

Відповідно до концепції бережливого виробництва всю діяльність підприємства можна класифікувати так: операції і процеси, що додають цінність для споживача, і операції і процеси, що не додають цінності для споживача. Все, що не додає цінності для споживача, з точки зору бережливого виробництва, класифікується як втрати, і має бути усунуто.

В результаті в рамках концепції бережливого виробництва було виділено безліч елементів, кожен з яких представляє собою певну технологію, а деякі самі претендують на статус концепції:

1. Технологія стрункого виробництва (Lean);
2. Технологія «Шість сигм» (six sigma);
3. Технологія логістики в реальному масштабі часу (Time-based logistics);
4. Технологія логістики доданої вартості (Value added logistics).

Відтак, сучасна концепція логістики повинна бути ефективним мотивованим підходом до управління промисловим підприємством, а саме управлінська логіка під час формування системи тотального контролінгу.

Систематизувавши логістичні концепції та технології, відзначимо, що в сучасній світовій практиці найбільш поширеною є класифікація логістичних концепцій за сутнісною ознакою їх реалізації, тобто за функціональною технологією (табл. 2) [17].

Таблиця 2

Систематизація логістичних концепцій за функціональною технологією

№ з/п	Назва концепції	Особливість	Характеристика переваги
1	«Kanban»	На відміну від класичного підходу до виробництва продукції, виробничий підрозділ підприємства не має чіткого графіку виробництва. Проте він оптимізує свою роботу в межах замовлення підрозділу підприємства, що виконує операції на наступній стадії виробничого циклу. Носієм інформації є картки канбан замовлення та відбору, що на даному етапі мають вигляд електронних повідомлень.	Спосіб реалізації на практиці логістичної концепції «точно в строк». Однак сезонність та тривалість у часі виробництва сільськогосподарської продукції ускладнює використання положень цієї системи в сільському господарстві. Водночас, елементи системи «Kanban» можуть знайти своє відображення у переробці та формуванні партій продукції.
2	«Distribution requirements planning»	Належить до класу систем, що «шттовхають», виконує важливі функції контролю за станом запасів, формування внутрішньовиробничих зв'язків, постачання та збуту. Система може служити базою інтегрованого планування логістичних маркетингових функцій, дає змогу прогнозувати ринкову кон'юнктуру, оптимізувати логістичні витрати, планувати поставки і запаси на різних рівнях.	<ul style="list-style-type: none"> – зменшення логістичних витрат, пов'язаних зі зберіганням і управлінням запасами готової продукції; – зменшення рівнів запасів за рахунок точного визначення величини і місця постачань; – скорочення потреби в складських площах за рахунок зменшення запасів; – зменшення транспортної складової витрат за рахунок ефективного зворотного зв'язку на замовлення; – поліпшення координації між дистрибуцією і виробництвом.
3	«Materials/ manufacturing requirements/ Resource Planning»	Забезпечує приплив планової кількості матеріальних ресурсів і запасів продукції за час, що використовується для планування. Починає свою роботу з визначення, скільки і в які терміни необхідно провести кінцевої продукції.	Є ефективною плановою технікою, що дає змогу проводити логістичну концепцію інтеграції функціональних сфер бізнесу під час управління матеріальними потоками.
4	«JUST-IN-TIME»	В системі визначальну роль відіграє попит, який регулює рух матеріальних ресурсів і готової продукції. Заснована на системі «тягнутого» типу.	<ul style="list-style-type: none"> – мінімізація витрат на складське господарство та страхування; – значне прискорення оборотності капіталу компанії; – поліпшення якості і зниження собівартості продукції, що випускається
5	«Lean Production»	Скорочення підготовчо-заклучного часу; <ul style="list-style-type: none"> – зменшення розмірів партій продукції; – скорочення основного виробничого часу; – контроль якості всіх процесів; – скорочення логістичних витрат виробництва; – партнерство з надійними постачальниками. 	Правильна реалізація цієї концепції знижує: <ul style="list-style-type: none"> – витрати на виробництво продукції, зберігання і розподіл запасів; – тимчасові витрати на виробництво продукції; – втрати від виробництва бракованої продукції.
6	«Quick Response»	Створюється інформаційний ланцюжок, що включає в себе системи моніторингу роздрібних продажів, а також оперативної передачі відповідних відомостей спочатку оптовим посередникам, а потім виробникам продукції.	Дає можливість підвищити оборотність товарних запасів і одночасно зменшити їх обсяг до рівня, якого вистачає для оперативного задоволення споживчого попиту, наприклад, під час його несподіваних «спалахів».
7	«Automatic Replenishment»	Формування категорій запасів – комбінацій розміру, кольору і супутньої продукції, які в загальному випадку подаються разом в тій чи іншій точці роздрібно-торговельної мережі.	Шляхом застосування цієї концепції постачальник може задовольнити потреби ритейлерів у товарній категорії за рахунок усунення необхідності відстеження одиничних продажів і рівнів запасів для товарів швидкої реалізації. Дає змогу зменшити витрати ритейлерів, пов'язані з поділом запасів і забезпеченням надійності їх поповнення.
8	«Optimized Production Technology»	Дає змогу виробникам не сковувати тривалий час свої фінансові активи в ресурсах, що стають критичними в певні періоди року.	Від ефективності використання критичних ресурсів залежать темпи розвитку виробничої системи, тоді як підвищення ефективності використання решти ресурсів, тобто не критичних, на розвитку системи практично не позначається. Система дає змогу за незмінних основних засобів збільшити випуск продукції, зменшивши виробничий запас.

Відтак, акцентуємо увагу на необхідності зниження варіабельності результатів управлінських рішень щодо бізнес-процесів, які відбуваються в середовищі підприємства, та потреба дотримання випереджувального темпу щодо їх прийняття у зіставленні зі швидкістю реакції середовища функціонування промислового підприємства зумовлюють не лише дослідження місця логістичної підсистеми в системі контролінгу, але й визначення генезису концепції логістики як самостійного явища в управлінні промисловим підприємством.

Отже, розвиток логістичних концепцій і технологій не досяг свого максимального значення і постійно ускладнюється з розвитком технічних і інформаційних технологій.

Література

1. Аникина Б. Логистика / Б. Аникина, Т. Родкина. – 2-е изд. – М.: Проспект, 2010. – 406 с.
2. Впровадження інновацій на промислових підприємствах України за 2013–2017 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Гаджинский А. Логистика : [учебник для высших и средних специальных учебных заведений] / А. Гаджинский. – 2-е изд. – М.: Информационно-внедрческий центр «Маркетинг», 1999. – 228 с.
4. Губенко В. Логистическая централизация материальных потоков: теория и методология логистических распределительных центров / В. Губенко. – Донецк : ИЭП, 2007. – 494 с.
5. Индекс эффективности логистики 2016 – Германия снова лидирует [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ekonomika.eizvestia.com/full/638-indeks-effektivnosti-logistiki-2016-germaniya-snova-lidruet>.
6. Инновации в логистике. Что? Где? Зачем? // Вестник. – 2011. – № 1(43).
7. Исаева А.А. Оценка эффективности инвестиций в развитие логистических систем региона / А.А. Исаева, З.А. Гиматова, Т.А. Шиндина // Вестник ГУУ. – 2010. – № 8. – С. 52–57.
8. Крикавський Є. Логістика для економістів : [підруч. для студ. вищ. навч. закл.] / Є. Крикавський. – Львів : Нац. ун-т Львів. політехніка, 2004. – 447 с.
9. Логистические концепции [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sklada.ru/index.php?id=495>.
10. Логистические концепции в современном мире [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.logists.by/library/view/logisticheskie-koncepcii-v-sovremennom-mire>.
11. Логістика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uk.wikipedia.org/wiki/Логістика>.
12. Логістичний менеджмент : [підручник] / [В. Пономаренко, К. Таньков, Т. Лепейко] ; за ред. В. Пономаренка. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2010. – 440 с.
13. Миротин Л. Современный инструментарий логистического управления : [учеб. для вузов] / Л. Миротин, В. Боков. – М. : Экзамен, 2005. – 496 с.
14. Николайчук В. Теория и практика управления материальными потоками (логистическая концепция) : [монография] / В. Николайчук, В. Кузнецов. – Донецк : Донецкий гос. ун-т, 1999. – 413 с.
15. Окландер М. Контуры экономической логистики / М. Окландер. – К. : Наукова думка, 2000. – 175 с.
16. Перезовова І. Адаптаційні аспекти застосування економічної експертизи в контурах німецької моделі контролінгу підприємства / І. Перезовова // Вісник Національного університету «Львівська політехніка»: «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку». – 2014. – № 797. – С. 403–409.
17. Перезовова І. В. Логістична концепція виробничо-промислового підприємства / І. В. Перезовова, А. Ж. Сакун // Науковий вісник Ужгородського національного університету: Серія: «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». – 2017. – Вип. 14. Ч. 2. – С. 58–64.
18. Перезовова І. Теоретико-методологічні основи економічної експертизи як форми фінансового контролю : [монографія] / І. Перезовова. – Івано-Франківськ : Тіповіт, 2013. – 304 с.
19. Поняття логістичної системи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://gistl.ru/logistichni-sistemi/21-ponyattya-logis.html?start=1168>
20. Сток Дж.Р. Стратегическое управление логистикой / Дж.Р. Сток, Д.М. Ламберт ; пер. с 4-го англ. изд. – М. : ИНФРА, 2005. – 797 с.
21. Суть логістики – функції логістики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://fsoler.com/osnovi-logistiki-alternativnedzherelo/181-sut-logistiki-funkcz-logistiki.html>.
22. Управління діяльністю підприємств нафтогазового комплексу на засадах інтелектуалізації та інтелектокористування : [монографія] / [В. Петренко, С. Кісь, Е. Швидкий]. – Івано-Франківськ : Піраміда, 2013. – 278 с.
23. Ферн Дж. Логистика и управление розничными продажами = Logistics and retail management / Дж. Ферн, Л. Спаркс. – 2-е изд. – Новосибирск : Сибирское университетское изд-во, 2007. – 263 с.
24. Фролова Л. Логістична економіка: концепція і методологія / Л. Фролова // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. пр. – Донецьк : Дон ДУЕТ, 2002. – Вип. 14. – Т. 1. – С. 192–197.
25. Шиндина Т.А. Классификация логистических концепций и технологий / Т.А. Шиндина // Вестник ЮУрГУ: Серия «Экономика и менеджмент». – 2014. – Т.8. – № 1. – С. 189–191.
26. Isaeva A.A., Gimatova Z.A., Shindina T.A. [Evaluation of the Efficiency of Investment in the Development of Logistics Systems in the Region]. Vestnik GUU [Bulletin of SUM], 2010, no. 8, pp. 52–57. (in Russ.)

References

1. Anikina B. Logistika / B. Anikina, T. Rodkina. – 2-e izd. – M.: Prospekt, 2010. – 406 s.
2. Vprovadzhennia innovatsii na promyslovykh pidpriemstvakh Ukrainy za 2013–2017 rr. [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Gadzhinskij A. Logistika : [uchebnik dlja vysshih i srednih special'nyh uchebnyh zavedenij] / A. Gadzhinskij. – 2-e izd. – M.: Informacionno-vnedricheskij centr «Marketing», 1999. – 228 s.
4. Gubenko V. Logisticheskaja centralizacija material'nyh potokov: teorija i metodologija logisticheskikh raspreditel'nyh centrov / V. Gubenko. – Doneck : IJeP, 2007. – 494 s.
5. Indeks jeffektivnosti logistiki 2016 – Germanija snova lidruet [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <http://ekonomika.eizvestia.com/full/638-indeks-effektivnosti-logistiki-2016-germaniya-snova-lidruet>.
6. Innovacii v logistike. Chto? Gde? Zachem? // Vestnik. – 2011. – № 1(43).
7. Isaeva A.A. Ocenka jeffektivnosti investicij v razvitie logisticheskikh sistem regiona / A.A. Isaeva, Z.A. Gimatova, T.A. Shindina // Vestnik GUU. – 2010. – № 8. – S. 52–57.
8. Krykavskiy Ye. Lohistyka dlja ekonomistiv : [pidruch. dlja stud. vyshch. navch. zakl.] / Ye. Krykavskiy. – Lviv : Nats. un-t Lviv. politekhnik, 2004. – 447 s.

9. Logisticheskie koncepcii [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <http://sklada.ru/index.php?id=495>.
10. Logisticheskie koncepcii v sovremennom mire [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : <http://www.logists.by/library/view/logisticheskie-koncepcii-v-sovremennom-mire>.
11. Lohistyka [Elektronnyi resurs]. – Rezhim dostupu : <http://uk.wikipedia.org/wiki/Lohistyka>.
12. Lohistychnyi menedzhment : [pidruchnyk] / [V. Ponomarenko, K. Tankov, T. Lepeiko] ; za red. V. Ponomarenka. – Kh. : VD «INZhEK», 2010. – 440 s.
13. Mirotin L. Sovremennyy instrumentarij logisticheskogo upravlenija : [ucheb. dlja vuzov] / L. Mirotin, V. Bokov. – M. : Jekzamen, 2005. – 496 s.
14. Nikolajchuk V. Teorija i praktika upravlenija material'nymi potokami (logisticheskaja koncepcija) : [monografija] / V. Nikolajchuk, V. Kuznecov. – Doneck : Doneckij gos. un-t, 1999. – 413 s.
15. Oklander M. Kontury jekonomicheskoy logistiki / M. Oklander. – K. : Naukova dumka, 2000. – 175 s.
16. Perevozova I. Adaptatsiini aspekty zastosuvannja ekonomichnoi ekspertyzy v konturakh nimetskoj modeli kontrolinhu pidprijemstva / I. Perevozova // Visnyk Natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika»: «Menedzhment ta pidprijemnytstvo v Ukraini: etapy stanovlennja i problemy rozvytku». – 2014. – № 797. – S. 403–409.
17. Perevozova I. V. Lohistychna kontseptsija vyrobnycho-promyslovoho pidprijemstva / I. V. Perevozova, A. Zh. Sakun // Naukovi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu: Serija: «Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo». – 2017. – Vyp. 14. Ch. 2. – S. 58–64.
18. Perevozova I. Teoretyko-metodolohichni osnovy ekonomichnoi ekspertyzy yak formy finansovoho kontroliu : [monografija] / I. Perevozova. – Ivano-Frankivsk : Tipovit, 2013. – 304 s.
19. Poniattia lohistychnoi systemy [Elektronnyi resurs]. – Rezhim dostupu : <http://gist1.ru/logistichni-sistemi/21-ponyattya-logis.html?start=1168> 11.
20. Stok Dzh.R. Strategicheskoe upravlenie logistikoj / Dzh.R. Stok, D.M. Lambert ; per. s 4-go angl. izd. – M. : INFRA, 2005. – 797 s.
21. Sut lohistyky – funktsii lohistyky [Elektronnyi resurs]. – Rezhim dostupu : <http://fsoler.com/osnovi-logistiki-alternativnedzherelo/181-sut-logistiki-funkcz-logistiki.html>.
22. Upravlinnia diialnistiu pidprijemstv naftohazovoho kompleksu na zasadakh intelektualizatsii ta intelektokorystuvannja : [monografija] / [V. Petrenko, S. Kis, E. Shvydkyi]. – Ivano-Frankivsk : Piramida, 2013. – 278 s.
23. Fern Dzh. Logistika i upravlenie roznichnymi prodazhami = Logistics and retail management / Dzh. Fern, L. Sparks. – 2-e izd. – Novosibirsk : Sibirskoe universitetskoe izd-vo, 2007. – 263 s.
24. Frolova L. Lohistychna ekonomika: kontseptsija i metodolohija / L. Frolova // Torhivlia i rynek Ukrainy : temat. zb. nauk. pr. – Donetsk : Don DUET, 2002. – Vyp. 14. – T. 1. – S. 192–197.
25. Shindina T.A. Klassifikacija logisticheskikh koncepcij i tehnologij / T.A. Shindina // Vestnik JuURGU: Serija «Jekonomika i menedzhment». – 2014. – T.8. – № 1. – S. 189–191.
26. Isaeva A.A., Gimatova Z.A., Shindina T.A. [Evaluation of the Efficiency of Investment in the Development of Logistics Systems in the Region]. Vestnik GUU [Bulletin of SUM], 2010, no. 8, pp. 52–57. (in Russ.)

Рецензія/Peer review: 31.10.2018 р. Надрукована/Printed: 03.12.2018

Рецензент: д. е. н., проф. Нижник В. М.

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-248-252

ШПАК Я. О.,

БРИЧ В. Я.

Тернопільський національний університет

СУТНІСТЬ ТА ЕЛЕМЕНТИ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

У статті розглянуто підходи до трактування організаційно-економічного механізму управління підприємством, визначені ключові характеристики даного поняття, встановлена його причетність до переважної більшості сфер діяльності підприємства, виявлені ключові елементи організаційно-економічного механізму управління підприємством у ринковому середовищі.

Ключові слова: організаційно-економічний механізм, управління підприємством, управлінська діяльність, елементи, цілі та мета функціонування підприємства у ринковому середовищі.

SHPAK Y.,

BRYCH V.

Ternopil National University

ESSENCE AND ELEMENTS OF THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF ENTERPRISE MANAGEMENT

Consequently, the organizational and economic mechanism of enterprise management is a fairly general concept in the theory and practice of economic science. It is proposed to understand the organizational-economic management mechanism of an enterprise as the organizational and economic levers of managerial influence, aimed at the formation, total usage and improvement of organizational, industrial, technical and technological; financial, economic, personnel, environmental and safety resources to maximize company profits, as well as to enhance competitive advantages in the market and business value. Elemental filling of enterprise's organizational and economic mechanism management is very diverse and contains in its composition the methods, principles, subjects and objects of enterprise management, involves the instruments of economic, organizational, socio-psychological, technical and technological, marketing, environmental and legal nature usage. The overwhelming majority of the elements is aimed at rationalizing the organizational, production, technical and technological; financial, economic, personnel, environmental and security resources usage to maximize the company's profits.

Key words: organizational and economic mechanism, enterprise management, management activity, elements, goals and purpose of functioning of the enterprise in the market environment.

Постановка проблеми. Теоретичні роботи з економіки мають значну кількість напрацювань різного характеру. Всі вони спрямовані на вивчення економічної науки, розвиток різноманітних теорій функціонування господарського механізму на рівні підприємств та національної економіки в цілому. У подальшому визначені напрацювання використовуються під час вирішення певних практичних завдань та актуальних проблем, спрямованих на забезпечення потреб суспільства, досягнення цілей країни у міжнародному глобальному економічному просторі, здійснення ключової мети функціонування господарюючих суб'єктів у ринковому середовищі або ж реалізацію ініціативи та ідей окремих індивідів з ведення підприємницьких проєктів.

Організаційно-економічний механізм є однією із основ функціонування кожного підприємства, який за своєю сутністю та елементним наповненням допомагає зрозуміти, з якою метою здійснюється господарська діяльність, якими принципами потрібно при цьому керуватись, які методи застосовувати. Важлива роль в ході дослідження сутності організаційно-економічного механізму відводиться структурі його елементів та необхідності забезпечення якісного процесу управління цією структурою, оскільки від цього залежатиме імідж підприємства на ринку, його конкурентоспроможність, частка ринку, розмір прибутку та загальна ефективність діяльності. Зважаючи на окреслене, досить важливо орієнтуватись у сутності організаційно-економічного механізму управління підприємством в умовах сучасного ринкового середовища, тому обрана для дослідження проблематика є актуальною.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідження організаційно-економічного механізму управління підприємством є досить поширеним у працях різних науковців. Серед останніх варто відзначити публікації напрацювань таких вчених, як А.В. Вітюк [4], Л.Є. Довгань [1], Г.О. Дудукало [1], Н.С. Ілляшенко [2], І.І. Каліна [3], Н.П. Карачина [4], О.В. Машевська [10], Ю.В. Овсюченко [7], А.І. Омельченко [5], О.В. Панухник [6], У.М. Плекан [6], Т.В. Полозова [7], А.С. Росохата [2], С.С. Савіна [8], А.В. Тирінов [9], А.Б. Тітов [10], А.А. Турило [11] та інші. Зазначені науковці досліджують різні аспекти трактування сутності організаційно-економічного механізму управління діяльністю підприємства. Значна увага приділяється окремим елементам організаційно-економічного механізму, до яких входить інноваційний розвиток, інвестиційна діяльність, соціальна орієнтованість бізнесу, зовнішньоекономічна діяльність, екологічна складова та управління безпекою бізнесу. Зважаючи на таку специфіку, сформульовані відповідні визначення організаційно-економічного механізму управління окремими сферами діяльності підприємства, чим забезпечується повнота дослідження даного поняття.

Невирішені раніше частини проблеми. Вивчення існуючих підходів до трактування організаційно-економічного механізму управління підприємством дає змогу встановити відсутність єдиного підходу у формулюванні сутнісного наповнення зазначеного поняття. Існуючі визначення поняття організаційно-економічного механізму управління підприємством у переважній більшості випадків є абстрактними і не дають змогу зрозуміти реальної сукупності заходів, які передбачається виконувати в рамках управління діяльністю підприємства. Значна кількість визначень стосуються окремих сфер функціонування підприємства у ринковому середовищі, що унеможливило їх використання для характеристики організаційно-економічного механізму всього підприємства. Зазначені проблемні моменти потребують подальшого вирішення на науково-теоретичному рівні.

Мета статті – узагальнення існуючих підходів до трактування організаційно-економічного механізму управління підприємством, виявлення протиріч та пошук можливостей їх вирішення на основі обґрунтування власного визначення організаційно-економічного механізму управління підприємством та його елементного наповнення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Організаційно-економічний механізм управління відіграє важливу роль у забезпеченні раціональної господарської діяльності підприємства, забезпеченні потреб споживачів у якісних товарах та послугах. Завдяки злагодженому формуванню організаційно-економічного механізму підприємству вдається досягти цілей у ринковому середовищі та надати власникам бажаний ефект.

Для з'ясування сутності організаційно-економічного механізму управління підприємством розглянемо існуючі підходи до трактування цього терміна різними вченими. Так, Довгань Л.Є. та Дудукало Г.О. [1, с. 3] організаційно-економічний механізм управління підприємством розглядають як сукупність чинників організаційного та економічного характеру, спрямованих на виконання відповідних управлінських функцій з підтримки економічних і організаційних параметрів системи управління підприємством, для сприяння формуванню і посиленню організаційно-економічних передумов зміцнення конкурентних позицій та загальної ефективності діяльності підприємства.

На нашу думку, таке визначення є досить влучним та у загальному розкриває сутність організаційно-економічного механізму управління підприємством. Разом з тим, залишається незрозумілим, якими саме організаційними та економічними важелями потрібно управляти для реалізації функцій організаційно-економічного механізму. Зважаючи на це в організаційно-економічному механізмі управління підприємством варто виділяти ключові елементи системи пристосування господарюючих суб'єктів до умов ринкового середовища, спрямовані на пошук і реалізацію потенціалу підприємства для забезпечення сталого розвитку та функціонування у ринковому середовищі. Організаційно-економічному механізму управління на підприємстві потрібно відводити досить важливу роль, оскільки його успішне функціонування дозволить забезпечити як ефективну діяльність, так і забезпечити подолання кризових явищ у внутрішньому чи зовнішньому середовищі підприємства.

Інші дослідники у складі Ілляшенко Н.С. і Росохата А.С. організаційно-економічний механізм управління промисловим підприємством пропонують називати сукупністю організаційних та економічних параметрів діяльності підприємства, які впливають на його організаційно-економічну систему управління для активізації існуючих і прихованих можливостей його розвитку та ефективного функціонування у ринковому середовищі на основі ефективного використання інформаційних потоків [2].

Досить цікаве визначення організаційно-економічного механізму управління підприємством дає Савіна С.С., під яким слід вважати складну систему, до якої входять підсистеми планування і прогнозування розвитку підприємства, організації, мотивації та інформаційного забезпечення діяльності [8, с. 164]. Організаційно-економічний механізм управління при цьому є одним із елементів господарського механізму підприємства, представленого системою організаційних та економічних методів узгодження та взаємодії в управлінській діяльності процесів організаційного, виробничого, фінансово-економічного характеру для сприяння росту конкурентних переваг та індикаторів ефективної діяльності підприємства в цілому.

Можна побачити, що згадане визначення орієнтує на необхідність врахування в організаційно-економічному механізмі управлінських функцій, тобто існує необхідність його ототожнення з управлінням діяльністю підприємства. З одного боку, таке визначення може мати місце, але з іншого – організаційно-економічний механізм повинен входити в управління діяльністю підприємства і бути в його підпорядкуванні, а не знаходитись на одному рівні. Організаційно-економічний механізм знаходиться в основі управління підприємством і підпорядковується загальним управлінським напрямкам розвитку господарювання і його паралельне існування не можливе.

Важливим моментом, який потрібно відзначити, є функціональний склад організаційно-економічного механізму управління, до якого відносяться процеси розробки, прийняття і виконання управлінських рішень для досягнення існуючої генеральної мети підприємства. Реалізація організаційно-економічного механізму передбачає сукупність заходів управлінського впливу на явні і потенційні можливості у діяльності підприємства для максимізації прибутку або ж інших цілей.

Продовжуючи узагальнення наукових точок зору на трактування сутності організаційно-економічного механізму управління підприємством варто навести визначення Полозової Т.В. та Овсюченко Ю.В. Вони відзначають організаційно-економічний механізм у якості економічного або господарського механізму функціонування підприємства, представленого організаційними, фінансовими і

економічними методами, способами, формами, інструментами і важелями, які допомагають регулювати організаційно-технічні, виробничо-технологічні, фінансово-економічні процеси та відносини для забезпечення ефективності кінцевих результатів діяльності підприємства [7, с. 64]. На нашу думку, наведене зазначеними авторами визначення дає змогу в повній мірі зрозуміти сутність організаційно-економічного механізму управління, спрямованого на раціональне та ефективне протікання сукупності процесів на підприємстві для формування прибуткової діяльності. Разом з тим, стає зрозумілим, що в рамках організаційно-економічного механізму необхідно управляти досить широким переліком різних процесів, що вимагає змістовного вивчення як самого організаційно-економічного механізму, так і його елементів, способів ефективного управління ними та пошуку потрібних напрямків вдосконалення.

Тирінов А.В. пропонує під організаційно-економічним механізмом управління підприємством вважати сукупність належним чином впорядкованих засобів впливу на діяльність підприємства разом із залученими до процесів управління методами їх застосування, що зорієнтовані на досягнення бажаних соціально-економічних результатів, забезпечення їх збалансованості, а також координацію існуючого комплексу взаємозалежних зв'язків [9, с. 72].

Можна побачити, що організаційно-економічний механізм управління підприємства за визначенням Тирінова А.В. повинен орієнтуватись не лише на економічні результати, але і на соціальні, що варто розцінювати вірним напрямком та завданням його реалізації на підприємстві. Варто також відзначити необхідність оцінки організаційно-економічного механізму управління підприємством у двох пов'язаних напрямках. З одного боку, у системі управління підприємством організаційно-економічний механізм повинен характеризуватись сукупністю властивостей, до яких слід віднести цілеспрямованість, оперативність, гнучкість та стресостійкість, з іншого боку, організаційно-економічний механізм повинен узгоджувати зазначені властивості в процесах організації виробничої системи для безумовного забезпечення ефективності діяльності підприємства в ринковому середовищі.

Вчені Титов А.Б. і Машевська О.В. організаційно-економічний механізм управління підприємством розглядають як сукупність пов'язаних елементів, критеріїв і компонентів, на які впливають як фактори зовнішнього і внутрішнього середовища його діяльності, так і всі бізнес-процеси на рівні підприємства [10, с. 112]. Це досить цікавий підхід до трактування сутності організаційно-економічного механізму управління підприємством, оскільки в ньому передбачається врахування впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища у комплексі з бізнес-процесами підприємств. Про раціональне використання ресурсів для забезпечення ефективності діяльності підприємства не згадується, оскільки це очевидні речі, зрозумілі із самого факту здійснення підприємницької діяльності.

Досить часто автори у своїх визначеннях вважають, що організаційно-економічний механізм управління підприємством повинен здійснюватись на інноваційній основі і передбачати розвиток діяльності, що знаходить відображення у їх баченні на трактування сутності цього поняття.

Зокрема, на думку Турила А.А., організаційно-економічний механізм управління розвитком підприємства на інноваційній основі виражений чітким методико-прикладним інструментарієм формування і реалізації управлінських впливів з забезпечення інноваційного розвитку підприємства на основі організаційних та економічних засобів, що входить до загального економічного механізму управління підприємством [11 с. 95]. Таке визначення стосується більше управління інноваційним розвитком, але присутній факт віднесення його до загального економічного управління підприємством вказує на наявність чіткого зв'язку між необхідністю забезпечення інноваційного розвитку на основі управління організаційно-економічним механізмом підприємства. Тобто, якщо в рамках організаційно-економічного механізму управління підприємством потрібно раціоналізувати використання ресурсів для досягнення прибуткової діяльності, то робити це необхідно на засадах інноваційного розвитку. За таких умов можливості функціонування у ринковому середовищі зростатимуть і конкурентні позиції зміцнюватимуться.

Досить цікавим у зазначеному контексті є визначення Каліної І.І., яка вважає, що організаційно-економічний механізм інноваційної діяльності на підприємстві можна подати сукупністю етапів, які формують комплекс функціональних зв'язків між об'єктами, суб'єктами, інструментами, методами та іншими чинниками інноваційної діяльності та спрямовані на досягнення стратегічних цілей підприємства [3, с. 131].

У визначенні Карачіної Н.П. і Вітюка А.В. поряд із вище дослідженими елементами зазначається про необхідність раціонального залучення інвестицій та зростання вартості бізнесу в межах управління організаційно-економічним механізмом. Так, організаційно-економічний механізм управління підприємством, на думку наведених авторів, варто ототожнювати із інструментом управління, сукупністю управлінських елементів та підходів до поєднання інформаційного, організаційного, мотиваційного, кадрового та фінансово-економічного середовища підприємства, спрямованих на інтенсифікацію діяльності по забезпеченню росту показників розвитку бізнес-структури, що дозволить підвищити ефективність прийняття як всього комплексу управлінських рішень, так і інноваційно-інвестиційної активності та ринкової вартості підприємства [4, с. 28]. Зазначене визначення є досить змістовним та різнонаправленим, але суттєво відрізняється від наведених вище. Дане трактування можна вважати досить актуальним для теорії і практики управління підприємством, оскільки воно передбачає не просто раціональне використання

ресурсів для максимізації прибутку, а необхідність посилення інвестиційно-інноваційної активності для забезпечення розвитку і зростання вартості підприємства, які не можливі без раціонального використання ресурсів та максимізації прибутку.

Узагальнюючи існуючі напрацювання різних авторів, звернемо увагу на основні характеристики досліджуваного поняття. Отже, для більш повного розуміння сутності організаційно-економічного механізму управління підприємством варто враховувати, що:

- організаційно-економічний механізм управління підприємством є однією із підсистем економічного механізму діяльності підприємства, який відноситься до ключового складника господарського механізму на рівні підприємств;
- організаційно-економічний механізм управління підприємством функціонує в складі організаційно-економічної системи та тісно пов'язаний з іншими механізмами підприємств і формує комплекс системи їх діяльності;
- у складі організаційно-економічного механізму управління підприємством знаходяться організаційний, виробничий, техніко-технологічний; фінансовий і економічний механізми;
- серед головних функцій організаційно-економічного механізму управління підприємством варто виділяти реалізацію процесів з організації діяльності підприємства, вирішення всієї сукупності завдань економічного характеру, зорієнтованих для досягнення цілей підприємства у ринковому середовищі;
- організаційно-економічний механізм управління підприємством в якості об'єкта впливу розглядає існуючі та потенційні можливості господарюючого суб'єкта по досягненню його кінцевої мети, спрямованої на ріст економічної ефективності підприємства;
- організаційно-економічний механізм управління підприємством повинен передбачати посилення соціальної відповідальності підприємства, забезпечення раціональної інвестиційно-інноваційної діяльності та зростання вартості бізнесу.

Отже, узагальнюючи існуючі дослідження під організаційно-економічним механізмом управління підприємством, можна запропонувати розуміти сукупність організаційних і економічних важелів управлінського впливу, спрямованих на формування, використання та вдосконалення організаційних, виробничих, техніко-технологічних; фінансових, економічних, кадрових, екологічних та безпекових ресурсів для максимізації прибутку підприємства, а також зміцнення конкурентних переваг на ринку та вартості бізнесу. Організаційно-економічний механізм управління підприємством складається з таких елементів, як організаційна структура управління, принципи і завдання управління, форми, інструменти та методологія управлінського впливу, персонал, ресурсне, інформаційне забезпечення підприємства у комплексі з засобами обробки.

Деякі вчені розглядають окремі елементи організаційно-економічного механізму управління підприємством. Так, Панухник О.В. і Плекан У.М. вважають за необхідне налагоджувати якісне управління соціальною відповідальністю підприємств в рамках організаційно-економічного механізму їх діяльності. Досвід управління соціальною відповідальністю підприємств вказує на безсистемність показників соціального розвитку та, як наслідок, низьку їх ефективність. Зазначається також слабкий рівень механізмів управління соціальною відповідальністю на деяких підприємствах, при цьому деякі підприємства займаються плануванням розвитку соціальної функції, але не надають важливого значення мотивації та контролю, внаслідок чого проявляється слабкість управління [6, с. 325]. Зважаючи на таку ситуацію організаційно-економічний механізм управління підприємством повинен передбачати розвиток соціальної відповідальності бізнесу, оскільки без цього не можливо забезпечити злагоджену працю трудового колективу у процесі досягнення цілей та мети діяльності підприємства у ринковому середовищі.

Омельченко А.І. відзначає, що для формування ефективного організаційно-економічного механізму управління підприємством існують інструменти економічного, організаційного, соціально-психологічного, техніко-технологічного, маркетингового, екологічного та правового характеру. Ці інструменти можна розцінювати елементарним наповненням організаційно-економічного механізму. У подальшому здійснюється оцінка ефективності використання елементів на основі існуючих систем показників, що характеризують діяльність підприємства.

До організаційно-економічного механізму управління підприємством існує ряд вимог, згідно з якими він повинен забезпечувати [5, с. 71]:

- ефективну взаємодію різних сфер діяльності підприємства для досягнення кінцевої мети та цілей у ринковому середовищі;
- раціональне використання ресурсного забезпечення, залученого у діяльність підвищення продуктивності та віддачі використовуваних ресурсів;
- реалізацію системи заходів з забезпечення раціонального використання персоналу, підвищення якості роботи працівників на всіх рівнях організаційної структури, розподілу відповідальності за прийняті рішення та участь у загальних результатах діяльності підприємства;
- раціоналізацію методик та технологій розробки і прийняття управлінських рішень;
- постійний моніторинг результативності діяльності на основі існуючих та розроблених показників функціонування підприємства у ринковому середовищі;

- створення сприятливих передумов учасникам процесу для виконання програми діяльності підприємства щодо виробництва продукції чи надання послуг переважно за рахунок економічних важелів, без застосування надмірного адміністративного впливу.

Раціональність процесів управління організаційно-економічним механізмом дозволяє врахувати всі зазначені обставини, хоча у сучасній практиці підприємствам не завжди це вдається. Недосконала реалізація функцій менеджменту в рамках функціонування організаційно-економічного механізму діяльності підприємств України у комплексі з проведенням сукупності економічних оцінок не дає змоги ефективно використовувати наявне ресурсне забезпечення і досить часто призводить до збиткової діяльності та створює загрозу банкрутства і згорання бізнесу. Причини такої ситуації досить різноманітні, а їх вирішення супроводжується рядом проблемних моментів.

Висновки. Отже, організаційно-економічний механізм управління підприємством є досить загальним поняттям у теорії та практиці економічної науки. Запропоновано під організаційно-економічним механізмом управління підприємством розуміти сукупність організаційних і економічних важелів управлінського впливу, спрямованих на формування, використання та вдосконалення організаційних, виробничих, техніко-технологічних; фінансових, економічних, кадрових, екологічних та безпекових ресурсів для максимізації прибутку підприємства, а також зміцнення конкурентних переваг на ринку та вартості бізнесу.

Елементне наповнення організаційно-економічного механізму управління підприємством досить різноманітне і містить у своєму складі методи, принципи, суб'єкти і об'єкти управління підприємством, передбачає використання інструментів економічного, організаційного, соціально-психологічного, техніко-технологічного, маркетингового, екологічного та правового характеру. Переважна більшість елементів спрямовується на раціоналізацію використання організаційних, виробничих, техніко-технологічних; фінансових, економічних, кадрових, екологічних та безпекових ресурсів для максимізації прибутку підприємства.

Література

1. Довгань Л.Є. Формування організаційно-економічного механізму ефективного управління підприємством [Електронний ресурс] / Л.Є. Довгань, Г.О. Дудукало. – Режим доступу : <http://ruh.znaimo.com.ua/index-27522.html>
2. Ілляшенко Н.С. Формування організаційно-економічного механізму прогнозування перспективних напрямів інноваційного розвитку промислового підприємства [Електронний ресурс] / Н.С. Ілляшенко, А.С. Росохата // Ефективна економіка. – 2015. – № 1. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3737>.
3. Каліна І.І. Організаційно-економічний механізм ефективного управління машинобудівним підприємством / І.І. Каліна // Актуальні проблеми економіки. – 2011– № 9 (123). – С. 130–134.
4. Карачина Н.П. Організаційно-економічний механізм: проблематика термінології / Н.П. Карачина, А.В. Вітюк // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 10. – Вип. 125. – С. 27–29.
5. Омельченко А.І. Особливості формування організаційно-економічного механізму технологічного розвитку промислових підприємств / А.І. Омельченко // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – № 21. – С. 7–73.
6. Панухник О. В. Організаційно-економічна підсистема механізму управління соціально відповідальною діяльністю підприємств / О. В. Панухник, У. М. Плекан // Збірник наукових праць за матеріалами Всеукраїнської науково-практичної конференції «Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки» (12–13 квітня 2016 р.). Частина 4. – Дніпро : НМетАУ, 2016. – С. 323–327.
7. Полозова Т.В. Сутність організаційно-економічного механізму функціонування підприємств промисловості / Т.В. Полозова, Ю.В. Овсіюченко // Вісник МСУ. Економічні науки. – 2005. – Том VIII. – № 1-2. – С. 63–65.
8. Савіна С.С. Організаційно-економічний механізм управління підприємством молочної промисловості [Електронний ресурс] / С.С. Савіна // Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. – 2012. – № 3 (69). – Т. 2. – С. 162–167.
9. Тирінов А.В. Багатоаспектність оцінки організаційно-економічного механізму для підвищення ефективності діяльності підприємства / А.В. Тирінов // Управління розвитком. – 2015. – № 2 (180). – С. 71–74.
10. Титов А.Б. Организационно-экономический механизм управления инновационной деятельностью предприятия / А.Б. Титов, О.В. Машевская // Вопросы экономики и права. – 2016. – № 1. – С. 110–114.
11. Турило А.А. Організаційно-економічний механізм управління інноваційним розвитком підприємства / А.А. Турило // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип. 14. – Ч. 1. – С. 93–96.

References

1. Dovhan L.Ie. Formuvannia orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu efektyvnoho upravlinnia pidprijemstvom [Elektronnyi resurs] / L.Ie. Dovhan, H.O. Dudukalo. – Rezhym dostupu : <http://ruh.znaimo.com.ua/index-27522.html>
2. Illiashenko N.S. Formuvannia orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu prohnouvannia perspektyvnykh napriamiv innovatsiinoho rozvytku promyslovoho pidprijemstva [Elektronnyi resurs] / N.S. Illiashenko, A.S. Rosokhata // Efektyvna ekonomika. – 2015. – № 1. – Rezhym dostupu : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3737>.
3. Kalina I.I. Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm efektyvnoho upravlinnia mashynobudivnym pidprijemstvom / I.I. Kalina // Aktualni problemy ekonomiky. – 2011– № 9 (123). – S. 130–134.
4. Karachyna N.P. Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm: problematyka terminologii / N.P. Karachyna, A.V. Vitiuk // Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini. – 2011. – № 10. – Vyp. 125. – S. 27–29.
5. Omelchenko A.I. Osoblyvosti formuvannia orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu tekhnolohichnoho rozvytku promyslovykh pidprijemstv / A. I. Omelchenko // Investysii: praktyka ta dosvid. – 2016. – № 21. – S. 7–73.
6. Panukhnyk O. V. Orhanizatsiino-ekonomichna pidsistema mekhanizmu upravlinnia sotsialno vidpovidalnoiu diialnistiu pidprijemstv / O. V. Panukhnyk, U. M. Plekan // Zbirnyk naukovykh prats za materialamy vseukrainskoi naukovo-praktychnoi konferentsii «Aktualni problemy sotsialno-ekonomichnykh system v umovakh transformatsiinoi ekonomiky» (12–13 kvitnia 2016 r.). Chastyna 4. – Dnipro : NMetAU, 2016. – S. 323–327.
7. Polozova T.V. Sutnist orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu funktsionuvannia pidprijemstv promyslovosti / T.V. Polozova, Yu.V. Ovsyuchenko // Visnyk MSU. Ekonomichni nauky. – 2005. – Tom VIII. – № 1-2. – S. 63–65.

8. Savina S.S. Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm upravlinnia pidpriemstvom molochnoi promyslovosti [Elektronnyi resurs] / S.S. Savina // Zbirnyk naukovykh prats VNAU. Seriya: Ekonomichni nauky. – 2012. – № 3 (69). – Т. 2. – С. 162–167.
9. Tyrinov A.V. Bahatoaspektnist otsinky orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu dlia pidvyshchennia efektyvnosti diialnosti pidpriemstva / A.V. Tyrinov // Upravlinnia rozvytkom. – 2015. – № 2 (180). – С. 71–74.
10. Titov A.B. Orhanizatsiino-ekonomicheskyy mekhanizm upravleniia innovatsyonnoi deiatelnosti predpriatia / A.B. Titov, O.V. Mashevskaya // Voprosy ekonomiki i prava. – 2016. – № 1. – С. 110–114.
11. Turylo A.A. Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm upravlinnia innovatsiynym rozvytkom pidpriemstva / A.A. Turylo // Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. – 2015. – Vyp. 14. – Ch. 1. – С. 93–96.

Рецензія/Peer review: 31.10.2018 р. Надрукована/Printed: 03.12.2018
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 658.2:330.341.1

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-253-255

ІВАНОВ М. В.

Хмельницький національний університет

ПРАКТИЧНЕ ЗАСТОСУВАННЯ МЕХАНІЗМУ ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ У ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено застосування механізму формування витрат в діяльності промислових підприємств. Розглянуто поділ моделей стратегічного обліку на групи. Приділена увага заходам оптимізації витрат підприємства, що є доцільними за сучасних умов під час розробки механізму формування витрат, які в ході планування розвитку підприємств керівники підприємств можуть брати за основу.

Ключові слова: механізм формування витрат, витрати ресурсів, методи оцінювання, управління витратами, моніторинг.

IVANOV M.

Khmelnitsky National University

THE PRACTICAL APPLICATION OF THE MECHANISM OF COST FORMATION IN THE ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

The article explores the use of the mechanism of cost formation during the activity of industrial enterprises. Considered strategic models accounting division into groups. In the article attention is paid to measures of cost optimization company that are appropriate for the current conditions in the development of the mechanism of formation expenses that managers can take in the planning of business. The model of evaluating the effectiveness of cost management of industrial enterprise on the basis of a systematic approach aimed at identifying the individual stages of the process of cost management and installation of specific individuals to be responsible for the efficiency of these processes. Its implementation is the basis for the creation of the company effective management accounting system, the current organization and operational planning, analysis and control activities in terms of building costs. Analysed the growth of costs that affects the outflow of cash from the main production activity, as well as specifies the amount of proceeds with a certain level of profitability and the volume of depreciation flow. Accordingly, the constructed system of coefficients of elasticity provides an opportunity to further assess the intensity of the formation of own resources for financing activities. One of the key elements of the mechanism of cost formation is their monitoring. The content of the monitoring is reduced to observation, which is accompanied by a transition from the quantitative changes of the system to its qualitatively new state. This monitoring ensures the establishment of the state of the process, the emergence of prerequisites for its improvement and contributes to improving the quality of the results. The process of monitoring as the implementation of the management function includes the collection of information, its comprehensive assessment and forecasting according to the normative system of indicators. The feasibility of implementing this requirement is due to its focus on analysis, the need for a comparison of management results. The convenience of the information set also provides the standard search and fixation that provides monitoring of the specifics of the information process.

Keywords: the mechanism of cost formation, consumption of resources, evaluation methods, cost management, monitoring.

Постановка проблеми. Метою статті є дослідження заходів оптимізації витрат підприємства, що є доцільними за сучасних умов практичного застосування механізму формування витрат.

Аналіз останніх наукових досліджень. Теоретичні та методологічні аспекти формування витрат та управління ними знайшли своє відображення у роботах І.А. Басманова, П.С. Безруких, Є.А. Бельтюкова, М.А. Вахрушиної, В.М. Гальперіна, С.Ф. Голова, Т.П. Карпової, Г.В. Козаченко, Е.П. Козлової, В.В. Лук'янової, А.Ш. Маргуліса, П.П. Новіченка, В.Ф. Палія, Є.Г. Рясних, Я.В. Соколова, С.А. Стукова, В.І. Ткача, Ю.С. Цал-Цалко та ін. Серед найбільш значимих закордонних досліджень з цієї проблеми слід відмітити праці А. Алчіана, К. Друрі, В. Говіндараджана, Р. Манна, Е. Майєра, Дж. Сігела, Дж. Фостера, Ч. Хорнгрена, Дж. Шанка, Дж. Шима.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вивчення спеціалізованої літератури свідчить про активне використання методу моделювання в роботах вітчизняних та зарубіжних економістів. Цей метод допомагає визначити тенденції та особливості системи обліку витрат, усунути недоліки і посилити переваги.

Таким чином деякі автори підкреслюють доцільність застосування цього методу в якості основи стратегічного обліку, оскільки бухгалтерський облік розглядає економічну активність як об'єкт, і використовує моделювання для їх реєстрації і аналізу, побудови інформаційних потоків про багатовимірні характеристики під впливом різних стратегічних чинників у реальних та прогнозованих ситуаціях. Беручи це до уваги, вивчення підходів для побудови моделей обліку для задач стратегічного управління на промисловому підприємстві (в тому числі його витрат) має особливе значення.

Існує цілий ряд питань, які потребують подальшого уточнення. Зокрема, є повна відсутність єдиного підходу до розв'язання задачі моделювання стратегічного обліку витрат промислового підприємства в разі його функціонування в умовах різних ситуацій на ринку (монополія, олігополія, монополістична конкуренція, відкритий ринок тощо).

Розглянувши викладений матеріал, можна умовно поділити моделі стратегічного обліку витрат на такі групи: інноваційна, що включає інноваційне середовище, інноваційні процеси та інноваційні функції; комбінована, що об'єднує два таких поняття управління витратами підприємства, як менеджмент ризиків (скорочення витрат, стратегія диверсифікації) та самоорганізацію (системи контролю, аналізу); інтерактивна, яка містить диверсифікацію та розвиток.

Виділення таких груп суперечливе через спрямованість стратегічного обліку витрат на багатьох промислових підприємствах лише на внутрішнє середовище. Це може призвести до позбавлення керівництва можливості отримати повноцінну стратегічну інформацію про вплив своїх рішень на собівартість продукції. Саме тому необхідно враховувати ситуацію на ринку в якості основи для виділення з цих груп необхідної моделі стратегічного обліку витрат [1].

Функціонування суб'єктів господарювання машинобудівної промисловості має тісний взаємозв'язок зі споживанням в процесі виготовлення і реалізації продукції (товарів, послуг) широкого набору матеріальних, енергетичних, трудових, фінансових, інтелектуальних ресурсів. Відповідно понесені суми витрат підприємства становлять узагальнену грошову оцінку вартості спожитих виробничих ресурсів, а також являються відображенням оптимального використання ресурсів, споживання яких є важливим для забезпечення усіх потреб підприємства на стадії здійснення виробничих процесів.

Зростання витрат впливає на обсяги відтоку грошових коштів з основної виробничої діяльності, а також задає обсяг виручки з визначеним рівнем рентабельності і обсягом амортизаційного потоку. Відповідно, побудована система коефіцієнтів еластичності надає можливість додаткової оцінки інтенсивності формування власних ресурсів фінансування діяльності.

Таким чином, взаємозв'язок показників ефективності витрат зі станом грошового потоку вказує на доцільність застосування вказаних коефіцієнтів еластичності. Варто зазначити, що моніторинг витрат доцільно застосовувати у супроводі таких видів моніторингу, як моніторинг кризових ситуацій та грошового потоку.

Поряд з тим, з метою забезпечення управлінських цілей необхідно забезпечити виконання ряду вимог, що пов'язані з функцією організації в менеджменті:

1. Створити інформаційної бази з елементами форм звітності за витратами поточної діяльності, що включатиме лише актуальну та доцільну інформацію без надлишкових даних.
2. Реалізувати у практику модель формування показників еластичності з метою розширення аналітичної інформації за допомогою нового інструментарію аналізу.
3. Застосовувати показники еластичності при здійсненні превентивної перевірки планової обґрунтованості витрат та в ході постійного контролю за динамікою витрат [2].

Оперативний облік витрат – це ідентичне зображення витрат у обліковій документації цехів з необхідною періодичністю та своєчасною готовністю до вказаного. Форма обліку має дозволяти пряме співставлення планових та поточних показників. Саме на цьому ґрунтується ключова складова системи управління витратами (СВВ) – контроль.

Дії, спрямовані на коригування, вирішують наступні завдання:

- забезпечення дотримання балансу між дійсною витратою ресурсів та запланованими показниками;
- пошук шляхів для економії ресурсів без втрати позитивного ефекту від витрат;
- приведення обсягів і темпів застосування ресурсів до поточних виробничих та економічних особливостей підприємства.

Ці три завдання мають бути на контролі в уповноваженої за керування витратами особи.

Одним із ключових елементів механізму формування витрат є їх моніторинг. Зміст моніторингу зводиться до спостереження, що супроводжується переходом від кількісних змін системи в її якісно новий стан. Даний моніторинг забезпечує встановлення стану процесу, виникнення передумов до його вдосконалення та сприяє підвищенню якості результатів.

Процес проведення моніторингу як реалізації функції управління включає збір інформації, її комплексну оцінку та прогноз за нормативною системою показників. Доцільність реалізації цієї вимоги пов'язана з його орієнтованістю на аналіз, потребою зіставлення результатів управління. Зручність інформаційного набору забезпечує також стандартність його пошуку і фіксації, що надає моніторингу специфіку інформаційного процесу.

До завдань моніторингу витрат на мікрорівні (рівні підприємства) доцільно включити наступні:

- 1) забезпечення менеджменту підприємства своєчасною і достовірною інформацією про його економічний стан та обсяги витрат на виробництво продукції;
- 2) діагностика та попередження негативних ситуацій у СУВ підприємства для їх оперативного і ефективного подолання;
- 3) створення базових показників ефективності управління витратами для побудови мотиваційної системи менеджменту;
- 4) забезпечення взаємодії всіх підрозділів промислового підприємства між собою на засадах сприяння та взаємовигоди [4].

Ключова перевага створення системи моніторингу на підприємстві машинобудівної галузі, на наш погляд, зводиться до можливості отримання інформації, що є недоступною в рамках традиційного оперативного та бухгалтерського обліку. В цій залежності основною сферою практичного використання моніторингу є управління, а конкретніше – інформаційне обслуговування менеджменту витрат.

За допомогою моніторингу вирішуються ряд управлінських завдань, зокрема ті, що належать до типу слабоструктурованих. Для них характерна перевага жорстко заданого алгоритму дозволу, що зумовлює творчий підхід до застосування оригінальних методів. Обсяг таких методів значний. Зазвичай, поставлені завдання перед системою моніторингу визначають вибір того чи іншого методу із загальної сукупності.

Вважаємо, що для цілей системи моніторингу витрат підприємства машинобудівної галузі зазначені методи відповідають не у повному обсязі, оскільки сприяють виконанню інших завдань, ніж ті, що передбачені у заданій системі управління витратами.

Ключовим елементом у такого роду моделях є виробнича функція. Вона визначається як відображення, яке ставить кожному набору витрат максимально можливий для нього обсяг випуску. Виробничу функцію можна розглядати як формалізацію технології виробництва. Найбільш популярними виробничими функціями з точки зору практичного використання є виробничі функції Кобба-Дугласа, CES (виробнича функція з постійною еластичністю заміщення), виробнича функція „витрати-випуск», або функція В. Леонт`єва, лінійна виробнича функція (із взаємозаміщенням ресурсів) та ін.

Виробничі функції мають специфічну властивість, а саме – властивість однорідності, що оцінює технологію виробництва у різних точках простору витрат. Тобто виробнича функція у одних точках цього простору може бути охарактеризована постійним доходом від розширення масштабу виробництва, а в інших – його збільшенням, або, навпаки, зменшенням. Локальним показником вимірювання доходу від розширення масштабу виробництва є еластичність виробництва.

Еластичність є однією з найважливіших категорій економічної науки. Вперше вона була введена до економічної теорії А. Маршалом і являє собою зміну однієї змінної, яка виражена у відсотках) у відповідь на зміну іншої змінної, що також виражена у відсотках [5].

Як правило, на практиці виявлення існуючих проблем зводиться до визначення причин: недостатньої оперативності обліку; відсутності надійних критеріїв оцінки ефективності діяльності у сфері управління витратами; нерозвиненості системи мотивації. Багатьом підприємствам бухгалтерія надає повну інформацію про фактичні витрати у цехах зі значною затримкою – іноді через 1-2 місяці після звітного. В такому випадку ця інформація є застарілою вже під час надходження. Вони не дозволяють оперативно аналізувати виробничі процеси у цехах і, відповідно, оперативно приймати рішення у процесі виникнення проблем.

Відхилення витрат від кошторисних показників не може бути адекватно оцінене через такі причини: немає досить повного переліку норм і нормативів; немає розвинутої статистики по витратах за минулі періоди; не вироблено єдиного методичного підходу до аналізу ефективності зроблених витрат тощо.

Виходячи зі сказаного, бажана модель управління витратами на підприємстві ґрунтується на таких принципах: звичайна класифікація витрат на змінні та постійні доповнюється класифікацією витрат на регульовані і нерегульовані даним центром відповідальності; розробляється система норм і нормативів з конкретних позицій статей витрат; впроваджується система планування, контролю, розрахунку і факторного аналізу відхилень фактичних значень від планових; встановлюється відповідальність керівника центру витрат за виконання планових завдань за регульованими видами витрат; встановлюється порядок збору й передачі даних; вибудовується система управлінського обліку, що забезпечує надходження даних у режимі реального часу в міру формування первинних документів по витратах; розробляється й впроваджується система заохочення за досягнення економії витрат.

Висновки з даного дослідження. Розроблені заходи оптимізації витрат підприємства, що є доцільними за сучасних умов під час розробки механізму формування витрат, які в ході планування розвитку підприємств керівники підприємств можуть брати за основу у своїй практичній діяльності.

У результаті досліджень запропоновано модель оцінювання ефективності управління витратами промислового підприємства на засадах системного підходу, що спрямована на визначення окремих етапів процесу управління витратами та встановлення конкретних осіб, що будуть відповідати за ефективність впровадження даних процесів. Її впровадження є основною для створення на підприємстві ефективної системи управлінського обліку, організації поточного та оперативного планування, аналізу й контролю за діяльністю в розрізі формування витрат виробництва.

Література

1. Ivanov M. Role of economic analysis of quality for industrial enterprises in the process management of expenses / M.V. Ivanov // International Journal of Economics and Society. – April 2015. – Issue 1. – С. 206–209.
2. Іванов М.В. Аналіз фінансової, виробничої та інвестиційної складових розвитку машинобудівних підприємств (на прикладі Хмельницької області) / М.В. Іванов // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки / Мін-во освіти і науки України, Черкас. держ. технол. ун-т. – Черкаси : ЧДТУ, 2015. – Випуск 40. Частина 3. – С. 73–79.
3. Карачина Н.П. Концептуальні засади формування ефективної системи управління витратами на сучасних підприємствах / Н.П. Карачина, О.О. Ілініч // Економічний простір. – 2009. – № 25. – С. 173–181.
4. Кононенко Г.М. Організаційно-економічний механізм управління витратами на підприємствах промисловості : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня к-та екон. наук : 08.00.04 / Приазов. держ. техн. ун-т / Г.М. Кононенко. – Маріуполь, 2009. – 22 с.
5. Шапіро І. А. Досвід впровадження системи моніторингу виробничих витрат трубопрокатного підприємства на основі визначення їх еластичності / І. А. Шапіро // Ефективна економіка. – 2014. – № 3.

References

1. Ivanov M. Role of economic analysis of quality for industrial enterprises in the process management of expenses / M.V. Ivanov // International Journal of Economics and Society. – April 2015. – Issue 1. – С. 206–209.
2. Ivanov M.V. Analiz finansovoi, vyrobnychoi ta investytsiinoi skladovykh rozvytku mashynobudivnykh pidpryemstv (na prykladi Khmelnytskoi oblasti) / M.V. Ivanov // Zbirnyk naukovykh prats Cherkaskoho derzhavnogo tekhnolohichnoho universytetu. Seriya: Ekonomichni nauky / Min-vo osvity i nauky Ukrainy, Cherkas. derzh. tekhnol. un-t. – Cherkasy : ChDTU, 2015. – Vypusk 40. Chastyina 3. – S. 73–79.
3. Karachyna N.P. Kontseptualni zasady formuvannia efektyvnoi systemy upravlinnia vytratamy na suchasnykh pidpryemstvakh / N.P. Karachyna, O.O. Ilinich // Ekonomichnyi prostir. – 2009. – № 25. – S. 173–181.
4. Kononenko H.M. Orhanizatsiino-ekonomichniy mekhanizm upravlinnia vytratamy na pidpryemstvakh promyslovosti : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia k-ta ekon. nauk : 08.00.04 / Pryazov. derzh. tekhn. un-t / H.M. Kononenko. – Mariupol, 2009. – 22 s.
5. Shapyro I. A. Dosvid vprovadzhennia systemy monitorynhu vyrobnychykh vytrat truboprokatnoho pidpryemstva na osnovi vyznachennia yikh elastychnosti / I. A. Shapyro // Efektyvna ekonomika. – 2014. – № 3.

Рецензія/Peer review: 03.11.2018 р. Надрукована/Printed: 05.12.2018

Рецензент: д. е. н., проф. Нижник В. М.

УДК 658.114.3

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-256-261

ТКАЧЕНКО А. М.

Запорізький національний технічний університет

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

У статті розглянуто сучасні підходи до формування корпоративного керування. Наголошено, що саме інформаційні системи (їх якість та рівень) зазвичай виступають важливим механізмом у корпоративному управлінні та формують системи потенціалів суб'єкта господарювання.

Ключові слова: корпоративне керування, інтеграція, закордонний та вітчизняний досвід, інформаційні системи.

ТКАЧЕНКО А. М.

Zaporizhzhia National Technical University

CORPORATE INTEGRATION PROCESSES-MODERN APPROACHES AND FORMATION

The article is a study of theoretical and methodological foundations of corporate governance with increased competition and the transition from the economy of proposals to the economy demand. The basis for forming a management strategy for any business entity is the reasoned planning of all types of administrative measures. The corporate governance system is one of the most productive forms of production management for domestic commodity producers, which ensures the implementation of a model of long-term sustainable development. The article reviews current approaches to the formation of corporate governance. It was emphasized that information systems (their quality and level) are usually an important mechanism in corporate governance and it's form the system of potentialities of a business entity. It is proved in the work that changing the dominant in forming the corporation's potential with shifting emphasis on increasing the use of information systems will increase the efficiency of corporate governance. Corporate governance can not usually develop without the proper growth of the performance of the functions of state institutions, and the quality of government regulation in turn is directly dependent on those relationships that have accumulated in the business environment. The National Council on Corporate Governance should become the only important platform for talks between government and business - since power structures and entrepreneurs have almost synchronized the understanding that corporate governance issues are at the forefront. Good corporate governance is a fundamental need of the business community of our country.

Keywords: corporate management, integration, foreign and domestic experience, information systems.

Постановка проблеми. Основою формування стратегії керування будь-яким суб'єктом господарювання є аргументоване планування всіх видів адміністративних заходів. Українцями необхідними з цих

заходів є найбільш продуктивне використання цілісного діапазону можливостей суб'єкта господарювання. У теперішніх умовах підвищеної нестабільності фінансово-господарської сфери оперативність та злагодженість реагування на інформаційний простір є першочерговим питанням. Становлення сучасної економіки нашої країни зумовлює більш панівний рівень конкурентоспроможності кожного товаровиробника. Однією з продуктивних форм виробничого керування вітчизняними товаровиробниками виступає система корпоративного керування, котра забезпечує здійснення моделі тривалого стійкого розвитку.

Аналіз останніх досліджень. Вагомий внесок у розвиток передової наукової думки про спрямування та природу корпоративного керування внесли зарубіжні науковці, такі як І. Ансофф, Р. Брейлі, А. Демб, К. Майер, О. Фішер, К. Холт тощо. Теоретико-прикладні основи корпоративного керування розглядалися в роботах таких вчених, як А. Аганбегян, В. Бандурін, В. Бородин, А. Бережна, Д. Васильківський, Ю. Гаврилова, Є. Губіна, І. Гевко, І. Ігнат'єва, Д. Задохайло, В. Ковальов, Е. Коротков, І. Мазур, В. Млинців, П. Наймушин, Т. Пожуєва, І. Самойлов, А. Рожков, О. Романова, В. Тітов, В. Шапіро та ін.

Виділення невирішених частин загальної проблеми. Незважаючи на те, що дослідження корпоративних інтеграційних процесів підприємств активно здійснюється впродовж попередніх десятиріч багатьма науковцями, наразі під час загострення конкуренції існує нагальна потреба в обґрунтуванні теоретико-методологічних основ корпоративного управління.

Метою статті є обґрунтування теоретико-методологічних основ корпоративного управління під час загострення конкуренції та переходу від економіки пропозицій до економіки попиту.

Результати дослідження. Дефініція корпоративне керування наведено на законодавчому рівні у Рішенні ДКЦПФР таким чином: «Корпоративне керування відображує порядок взаємовідносин між виконавчим органом суб'єкта господарювання, його радою, власниками та іншими зацікавленими постатями. Корпоративне керування є одним з провідних елементів зростання суб'єкта господарювання, підвищення довіри власників. Корпоративне керування окреслює рубежі, в котрих позначаються задачі товаровиробника, способи реалізації цих завдань, реалізації моніторингу роботи суб'єкта господарювання. У широкому розумінні корпоративне керування аналізує як систему, за підтримкою якої спрямовують та координують роботу товаровиробника» [12]. Законодавчо в Україні [10] встановлено тільки дефініцію «корпоративні права» як певну сукупність майнових і немайнових привілеїв власників акцій підприємства, котрі витікають з права власності на акції, що також включають право на участь в керуванні суб'єктом господарювання, отримання дивідендів та активів підприємства у разі його ліквідації відповідно до законодавства, а також другі права, передбачені законом чи статутними документами.

Т. Мостенська, В. Новак, М. Луцький, Ю. Симоненко [8] зазначають, що корпоративне керування – «нинішній передовий вид адміністративної роботи в межах господарюючої системи, котра характеризується присутністю корпоративного стилю роботи управлінців усіх рівнів, корпоративної культури, корпоративної стратегії, інформаційної та фінансової відкритості, порядку захисту прав власників і володарів інших цінних паперів підприємства-емітента» [8, с. 89]. На думку І. Ігнат'євої, та О. Гарафонова, корпоративне керування розглядається як з точки зору господарів: «корпоративне керування – це система взаємовідносин між хазяями, органами правління суб'єкта господарювання, його керівництвом, а також іншими матеріально зацікавленими особами (співробітниками, споживачами, постачальниками, позикодавцями, державними та місцевими органами влади, громадкістю тощо) з метою забезпечення плідної діяльності товаровиробника і максимально комплектного задоволення інтересів менеджерів, власників та інших зацікавлених осіб», так і з позиції управління: «корпоративне керування – це діяльність призначених і виборних органів підприємства, котра спрямована на підтримку рівноваги інтересів власників і менеджерів та на одержання прибутку від усіх видів діяльності суб'єкта господарювання в межах норм чинного законодавства» [7].

Слушною є думка Д. Васильківського, який під корпоративним керуванням розуміє систему взаємовідносин між органами правління і посадовцями емітента, власниками цінних паперів (власниками облігацій, акцій та власниками інших цінних паперів), а також іншими зацікавленими особами, так чи інакше залученими до керування емітентом як юридичною особою [2, с.292].

Система корпоративного керування має формувати правові, економічні та соціальні передумови сталого розвитку української економіки, активного залучення вкладень. У документах з організації економічного співробітництва та розвитку зазначається, що головним фактором зростання ефективності є корпоративне керування, його вплив розповсюджується далеко за межі інтересів товаровиробників. Корпоративне керування є головним джерелом конкурентоспроможності товаровиробників та важливим чинником економічного та соціального зростання [1, с. 18].

Варто зазначити, що велика кількість других проблем, пов'язаних з покращанням теоретико-методичних основ корпоративного керування, у тому числі, присвячених максимізації продуктивності використання можливостей товаровиробників, теж доволі широко досліджуються багатьма вченими. Проте, питання застосування інформаційних систем як вагової складової здібностей управлінців наразі є не досить висвітленими.

В нашій країні з'явилась об'єктивна закономірність для запровадження фронтальних правил корпоративного керування, котрі б дали право інвесторам одержувати чітку картину про те, на яких адміністративних домінантах діє той чи інший суб'єкт господарювання, хто є її господарем, який ступінь продуктивності його роботи, щоб інвестори схвалили рішення стосовно доцільності вкладання капіталу.

В багатьох державах, у тому числі і у нашій країні, розроблено Кодекс корпоративного керування. У кодексах корпоративного керування пильну увагу приділено нормам і процедурам, що вбезпечують власникам компанії доступ до інформації про діяльність суб'єкта господарювання.

Досвід роботи інвесторів в нашій країні продемонстрував, що для тріумфальної роботи стосовно залучення інвестицій, варто детально описати внутрішні фактори інвестиційної привабливості підприємств, що є складовою корпоративного керування та розкривають структуру їх власності, інформаційної прозорості фінансово-економічної інформації, практики роботи рад керівників, надійність реєстроутримувача тощо.

Усе це віддзеркалює характерні ризики, пов'язані з вкладенням Українських товаровиробників. Такі ризики мають виявлятися, враховуватись та протиставлятися інвесторами, а для цього зазвичай потрібно здійснювати певну систематизацію інформації, що аналізується, віднесення їх до класу, рангу та реалізація рейтингового оцінювання рівня корпоративного керування.

Очевидно, що власникам та інвесторам потрібна зрозуміла та безпечна інформація про роботу товаровиробника без якої неможливо прийняття адміністративного рішення. Для цього не завадить користуватись методикою рейтингового оцінювання корпоративного керування, на засадах її інформаційної прозорості. В такій методиці варто враховувати як доступність, так і склад аналізованої інформації. Безумовно важливим є постійне розміщення інформації про корпорацію на веб-сайті в мережі Інтернет. Відсутність веб-сайту в мережі Інтернет обтяжує дослідження діяльності інвесторів і є попередженням про край високий ризик вкладень [13, с. 31].

Зважаючи на те, що будь який суб'єкт господарювання є відкритою системою, зокрема такою, що підлягає впливу як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, а підприємство це доволі складна система, можна визнавати, що безпосередній вплив сукупності подібних факторів на потенціал на всіх рівнях управління відбувається безперервно, тому досить нагально мати дієві інформаційні системи подібного рівня, котрі осилають забезпечення постійного моніторингу, аналізу, оцінювання подібних чинників, а також генерування системи альтернативних ухвал для топ-менеджменту товаровиробника задля постійного продуктивного корпоративного керування. В сьогоднішніх умовах має місце велика кількість першочергових проблем, що пов'язані зі старінням знань. Безумовно, стрімкість подібного старіння є безпосередньо співвідносною темпам прискорення організаційних, соціальних, технічних, економічних та політичних процесів на усіх ступенях функціонування суб'єкта господарювання. На рівні товаровиробника запорукою уникнення цієї проблеми є результативна реалізація нинішніх першочергових технічних, технологічних та організаційних дієвих заходів. Наразі проблему старіння знань на рівні керування суб'єктом господарювання можна розв'язати за рахунок комплексного використання сучасних інформаційних систем. Зазвичай рівень використання сучасних інформаційних систем є, по-перше, самостійним підвидом можливостей, а, по-друге, тим фактором, який здатний сприяти синергетичному ефекту при застосовуванні других видів можливостей під час формування стратегії корпоративного керування. Поряд з такими потенціалами як інформаційний, організаційний, інвестиційний, фінансовий, управлінський, операційний, технічний, комунікаційний, маркетинговий, логістичний, адаптаційний потенціал інтелектуального капіталу, мотиваційний, інноваційний, кадровий, корпоративної культури тощо [8, 10], можна також використовувати і потенціал рівня використання інформаційних систем. Потенціал інформаційних систем є системоутворюючим, тобто таким, що сприяє досягненню синергетичності всіх других видів потенціалів суб'єкта господарювання, а також таким, який продукує зростання продуктивності логістики та взаємозв'язки наявних потенціалів [7].

Таким чином, інформаційні системи тобто їх якість використання та рівень зазвичай виступають одним із підвидів можливостей зокрема у складі логістичного або організаційного, залежно від побудови організаційно-економічного механізму корпоративного керування та властивостей формування системи потенціалів певного суб'єкта господарювання. При цьому доволі важливим є перетворення управлінських пріоритетів на певне підвищення якості та рівня, а також створення та використання кожного з наявних комплексів інформаційних систем на поточних циклах, таких як обґрунтування канонів до інформаційної системи; опрацювання концепції інформаційної системи; ескізний проект; технічне завдання; технічний проект; практична документація; впровадження в експлуатацію; супровід інформаційної системи; оцінка результативності роботи інформаційної системи. Зокрема якщо сфокусуватись на інтегрованій інформаційній системі керування суб'єкта господарювання (наприклад, подібній до BAAN), то її функціонал при його орієнтації на особливості корпоративного керування здатний: 1) покрити комплексне динамічне моделювання бізнесу корпорації (на основі чотирьох моделей: моделі керування підприємництвом; моделі бізнес-процесів; моделі бізнес-функцій; організаційної моделі); 2) належним чином підтримувати процес реінжинірингу інформаційної системи, а також гнучко конфігурувати наявні клієнтські додатки інформаційної системи адекватно до вимог товаровиробника; 3) убезпечувати підтримку взаємовідносин між частинами структури товаровиробника, а також розповсюджувати метод проєкцій у

ході розробки домінантів про організаційну структуру та здійснювати аналіз адекватності закріплення функцій за функціональними підрозділами з метою оптимізації управлінсько-функціональної структури товаровиробника.

Приміром використання інформаційних систем як можливості варто керуватись принципами: своєчасності, системності, адаптивності, синергетичності, економічної ефективності, адекватності меті створення певного суб'єкта тощо.

Головна вимога до формування економічного потенціалу товаровиробника полягає, перш за все, у тому, щоб як найбільш ефективно забезпечити здійснення її стратегічної мети. Без адекватного визначення економічного потенціалу товаровиробника немислимо реалізувати економічно доказову його діяльність. Безумовно у якості належних умов формування економічних можливостей суб'єкта господарювання можна визначити: панівний інтелектуальний капітал товаровиробника, достатня наявність фінансових ресурсів та системне запровадження інновацій [11, 14].

І. Філіпішин та О. Овечкіна [15] вважають, що ресурсний потенціал це рухливий порядок інтегрованих ресурсних елементів, спроможних реагувати на вплив зовнішніх умов, формувати забезпечення та нарощування позитивного різностороннього ефекту від господарсько-фінансової діяльності. Також І. Філіпішин та О. Овечкіна наголошують, що ресурсний потенціал – це сукупність ресурсів, наприклад, трудових, капітальних, інформаційних, фінансових, матеріальних, інвестиційних тощо. В ході формування та вживання ресурсного потенціалу також трапляється взаємодія між його елементами, в наслідок чого відбувається перехід на вищий інтегративний рівень – рівень складових).

Певними характеристиками подібного підвиду можливостей можуть бути:

- закономірність присутності таких можливостей як за інтенсивного так і за екстенсивного типу розвитку товаровиробника (а тому брак очевидної кореляції отакої закономірності з інноваційністю суб'єкта господарювання);

- направленість на аналіз та опрацювання адміністративних рішень як щодо екзогенних, так і щодо ендогенних факторів впливу на діяльність суб'єкта господарювання;

- закономірність постійного покращання, урахування сучасних винаходів та знаходження у тренді світових новацій;

- повсякденний моніторинг конкурентоспроможності товаровиробника;

- неперервне покращання матеріально-технічної бази;

- стабільні стосунки та взаємний вплив з оттакими видами потенціалу, як організаційний, інформаційний, управлінський, комунікаційний, логістичний, інвестиційний, інноваційний, кадровий тощо;

- приналежність відповідно до специфіки роботи суб'єкта господарювання до певного виду можливостей.

Тобто можна стверджувати, що загальноприйнятий перелік видів потенціалів суб'єкта господарювання не є вичерпним та виходячи із певних властивостей внутрішніх та зовнішніх особливостей фінансової та господарської практики він може доповнюватись та модифікуватись.

Процес формування підходів до української моделі корпоративного керування здійснювався під безпосереднім впливом його класичних моделей без фактичного переважання жодної з них. Стосовно властивостей американської моделі: відносини власників поміж собою та товаровиробником в цілому нормативно врегульовані на локальному та законодавчому рівнях корпоративних актів; брак панівних інвесторів та розпорошеність акцій; порядок дійових засобів захисту інтересів власників; присутність прилюдних (державних) суб'єктів господарювання, які інспектуються міністерствами у державному секторі. На зразок цієї моделі в нашій країні виникла власність працівників і чимале коло акціонерів-аутсайдерів, розпочала створюватись система фінансового ринку та фінансових арбітрів, впроваджено механізми корпоратизації. Щодо основних рис німецької моделі: провідна роль банків у представництві та контролі на всіх рівнях корпоративного керування. На зразок німецької моделі відбувалося формування структури управління суб'єктом господарювання та зростання ролі банків у ієрархії корпоративних відносин. Стосовно японської моделі: тісний зв'язок між банками як головними вкладниками та фінансово-промисловою мережею; вплив державних інституцій через застосування схем перехресного володіння майном, на зразок японської моделі, коли держава стала акціонером, а у державних холдингах – 100-процентним господарем [1, с. 20].

Наразі, якщо не припускати дотримання товаровиробником нормативних і юридичних канонів більшою мірою, ніж інституційних органів влади, інспекцію за корпоративним керуванням утілює безпосередньо сам ринок. За недотримання вимог сумлінного корпоративного керування товаровиробнику загрожують не лише штрафи, але й втрата іміджу на ринку капіталів. Такий збиток породить падіння зацікавленості інвесторів і зниження фондових котирувань, та в цілому не тільки звужить шанси для наступних дій і капіталовкладень в товаровиробника з боку зовнішніх вкладників, а ще й спричинить появу програшів при емісії сьогоднішніх цінних паперів. Отже, з метою збереження інвестиційної привабливості іноземні товаровиробники приділяють чималу увагу дотриманню правил і норм корпоративного керування. Охорона привілеїв інвесторів за рахунок дієвого вдосконалення корпоративного керування продукує позитивні результати, що виходить за межі корпоративних ризиків [3, с. 246]. Вдосконалення

корпоративного керування позначається теж і на корпоративну поведінку в цілому та сприяє мінімізації макроекономічних загроз. Одним з пріоритетних векторів подібного родини напруг є розроблення дієвих рекомендацій, що торкаються діяльності корпоративного керування у товаровиробника. Взірцем можуть слугувати домінанти корпоративного керування, розроблені «Організацією економічного співробітництва та розвитку» (ОЕСР) [5, с. 150].

Специфічною властивістю формування корпоративного керування в нашій країні є стиль розвитку корпоративних взаємовідносин, котрі формувались не поступовим шляхом, а в результаті проведення соціальних, політичних, ринкових, економічних реформ де однією з яких було здійснення акціонування суб'єкта господарювання. Правила корпоративного керування включають центральні домінанти, за якими будуються певні корпоративні взаємовідносини та в цілому здійснюється керівництво суб'єктом господарювання. Дієвим знаряддям покращання корпоративного керування є впровадження національних положень корпоративного керування, котрі базуються на загальносвітових тенденціях щодо розроблення та впровадження кодексів корпоративного керування як на державному, так і на міжнародному рівнях, а також на рівні товаровиробників. Раціональним є запровадження головних положень корпоративного керування, що мають місце у міжнародній діяльності. Пріоритетні домінанти мають формуватись за напрямками: рівне ставлення до акціонерів; права акціонерів; роль зацікавлених персон в керуванні суб'єктом господарювання; надання публічності інформації та прозорість; функції покладені на членів правління. Впровадження кодексів корпоративного керування має на меті підвищення рівня прозорості, верховенства та цілісності закону.

Авангардні етапи формування національного корпоративного рівня мали риси, властиві для країн з перехідною економікою. Зазвичай корпоратизація державних суб'єктів господарювання здійснювалась без дотримання подібних прикмет корпорації, котрі трактують її економічну природу та життєздатність і виділяють її від інших інститутів підприємницької діяльності: корпорація є незалежною юридичною одиницею, яка створена на неозначений термін існування групою інвесторів шляхом союзу капіталів для виконання відтворювального процесу; власність (активи) корпорації безпосередньо належить їй самій як юридичній особі, всі учасники корпорації є господарями капіталу; майнова відповідальність господарів корпорації обмежена наявним розміром їхнього внеску; керування корпорацією відокремлене від власності; вірогідність передачі та реалізації іншим власникам акцій, які належать вкладникам. Створені в ході корпоратизації та приватизації державних суб'єктів господарювання акціонерні компанії, холдингові товариства (державні та національні та акціонерні товариства) не повною мірою відповідали на той час економічній природі товаровиробника, адже відбулося не об'єднання корпоративних капіталів і їх вкладання в розвиток підприємства, а переміна форми власності та її поділ на частки. Саме виготовлення та використання в підприємстві груп офшорних товариств на початку для здійснення фінансових і торговельних функцій товаровиробників, які приймали концентрацію доходу за кордоном шляхом трансфертного ціноутворення, а після і для других цілей, подібних до консолідації активів, керування ними, притягнення інвестицій, отримання дивідендів, дало змогу товаровиробникам придбати притаманних їм рис [1, с. 20].

Висновки. Корпоративне керування зазвичай не може розвиватись без належного зростання продуктивності функцій державних інституцій, а доброякісність урядового регулювання у свою чергу знаходиться у прямій залежності від тих відносин, що накопичились в діловому оточенні. Національна рада з корпоративного керування має стати єдиним важливим майданчиком для перемовин влади та бізнесу – оскільки владні структури та підприємці майже синхронно прийшли до такого розуміння, що проблеми корпоративного керування виступають на передній план. Доброякісне корпоративне керування – ґрунтова потреба бізнес-співтовариства нашої країни.

Література

1. Бережна А.Ю. Розвиток національного корпоративного управління в умовах глобалізації / А.Ю. Бережна // Економіка і регіон. – 2017. – № 1. – С. 18–25.
2. Васильківський Д.М. Система корпоративного управління / Д.М. Васильківський. – Мукачеве, 2018. – С. 292–300.
3. Виханский О.С. Менеджмент / О.С. Виханский, А.И. Наумов. – 3-е изд. – М. : Гардарики, 2010. – 371 с.
4. Демб А. Корпоративне управління: віч-на-віч з парадоксами / А. Демб, Ф. Нойбауер ; пер. с англ. – Київ : Основи, 1997. – 302 с.
5. Гевко І.Б. Методи прийняття управлінських рішень / І.Б. Гевко. – К. : Кондор, 2009. – 187 с.
6. Задихайло Д.В. Корпоративне управління / Д.В. Задихайло, О.Р. Кібенко, Г.В. Назарова. – Х. : Еспада, 2003. – 688 с.
7. Ігнат'єва І.А. Корпоративне управління / І.А. Ігнат'єва, О.І. Гарафонова. – Київ : ЦУЛ, 2013. – 600 с.
8. Корпоративне управління : підручник / Т. Л. Мостенська, В. О. Новак, М. Г. Луцький, Ю. Г. Симоненко. – Київ : Каравелла; Піча Ю.В., 2008. – 384 с.
8. Майер К. Корпоративнеуправління в ринкових та перехідних економіках / К. Майер ; пер. з англ. С. Синиця. – К. : Основи, 1996. – 189 с.
9. Про акціонерні товариства [Електронний ресурс] : закон України, із змінами і допов., внесеними законами України від 27 квітня 2010 р. № 2154-VI // Офіц. сайт Верховної Ради України. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/514-17>
10. Пожуева Т.А. Конкуренентоспособность предприятия – один из основных внешних индикаторов диагностики экономической защищенности / Т.А. Пожуева // Strategii si politici de management sn ekonomia contemporana Prilejuita de implinirea a 70 de ani de la nasterea regretatului prof. unit., dr. hab., mem. Coresp. al ASM, Rector ASEM (1994-2001) Eudgen HRISCEV 28-29 MARTIE 2014, Editura ASEM, Chisinau. – 2014. – С. 323–327.
11. Про схвалення проекту нової редакції Принципів корпоративного управління України, затверджених рішенням

Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 11.12.2003 р. № 571 : рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку № 52 від 24.01.2008 р.

12. Трансформація інформаційної прозорості корпоративного управління в Грузії // Теоретичні та прикладні питання економіки : збірник наукових праць. – К. : ТОВ «ЦП «Компринт», 2017. – Випуск 2 (35). – С. 31–38.

13. Турило А. А. Основи управління інноваційним розвитком підприємства : монографія / А.А. Турило. – Кривий Ріг : Вид. Р. А. Козлов, 2017. – 207 с.

14. Філіпішин І. В. Організаційно-економічний механізм управління ресурсним потенціалом будівельних підприємств : монографія / І. В. Філіпішин, О. А. Овечкіна. – Северодонецьк : Вид-во СЧУ ім. В. Даля, 2017. – 148 с.

References

1. Berezhna A.Iu. Rozvytok natsionalnogo korporatyvnogo upravlinnia v umovakh hlobalizatsii / A.Iu. Berezhna // Ekonomika i rehion. – 2017. – № 1. – S. 18–25.

2. Vasylykivskiy D.M. Systema korporatyvnogo upravlinnia / D.M. Vasylykivskiy. – Mukachevo, 2018. – S. 292–300.

3. Vykhanskiy O.S. Menedzhment / O.S. Vykhanskiy, A.Y. Naumov. – 3-e yzd. – M. : Hardaryky, 2010. – 371 s.

4. Demb A. Korporatyvne upravlinnia: vich-na-vich z paradoksamy / A. Demb, F. Noibauer ; per. s anhl. – Kyiv : Osnovy, 1997. – 302 s.

5. Hevko I.B. Metody pryiniattia upravlynskykh rishen / I.B. Hevko. – K. : Kondor, 2009. – 187 s.

6. Zadykhailo D.V. Korporatyvne upravlinnia / D.V. Zadykhailo, O.R. Kibenko, H.V. Nazarova. – Kh. : Espada, 2003. – 688 s.

7. Ihnatieva I.A. Korporatyvne upravlinnia / I.A. Ihnatieva, O.I. Harafonova. – Kyiv : TsUL, 2013. – 600 s.

8. Korporatyvne upravlinnia : pidruchnyk / T. L. Mostenska, V. O. Novak, M. H. Luts'kyi, Yu. H. Symonenko. – Kyiv : Karavella ; Picha Yu.V., 2008. – 384 s.

9. Maiier K. Korporatyvne upravlinnia v rynkovykh ta perekhidnykh ekonomikakh / K. Maiier ; per. z anhl. S. Synytsia. – K. : Osnovy, 1996. – 189 s.

10. Pro aktsionerni tovarystva [Elektronnyi resurs] : zakon Ukrainy, iz zminamy i dopov., vnesenyi zakonamy Ukrainy vid 27 kvitnia 2010 r. № 2154-VI // Ofits. sait Verkhovnoi Rady Ukrainy. – Rezhym dostupu : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/514-17>

11. Pozhueva T.A. Konkurentosposobnost' predpriiatija – odin iz osnovnih vneshnih indikatorov diagnostiki jekonomicheskoi zashhishhennosti / T.A. Pozhueva // Strategii si politics de management sn ekonomia contemporana Prilejuita de implinirea a 70 de ani de la nasterea regretatului prof. unit., dr. hab., mem. Coresp. al ASM, Rector ASEM (1994-2001) Eudgen HRISCEV 28-29 MARTIE 2014, Editura ASEM, Chisinau. – 2014. – C. 323–327.

12. Pro skhvalennia proektu novoi redaktsii Pryntsypiv korporatyvnogo upravlinnia Ukrainy, zatverdzhenykh rishenniam Derzhavnoi komisii z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku vid 11.12.2003 r. № 571 : rishennia Derzhavnoi komisii z tsinnykh paperiv ta fondovoho rynku № 52 vid 24.01.2008 r.

13. Transformacija informacionnoj prozrachnosti korporativnogo upravlenija v Gruzii // Teoretichni ta prikladni pitannja ekonomiki : zbirnik naukovih prac'. – K. : TOV «CP «Komprynt», 2017. – Vipusk 2 (35). – S. 31–38.

14. Turylo A. A. Osnovy upravlinnia innovatsiinym rozvytkom pidpriemstva : monohrafiia / A.A. Turylo. – Kryvyi Rih : Vyd. R. A. Kozlov, 2017. – 207 s.

15. Filipishyn I. V. Orhanizatsiino-ekonomichnyi mekhanizm upravlinnia resursnym potentsialom budivelnykh pidpriemstv : monohrafiia / I. V. Filipishyn, O. A. Oviechkina. – Sievierodonetsk : Vyd-vo SNU im. V. Dalia, 2017. – 148 s.

Рецензія/Peer review: 11.11.2018 р. Надрукована/Printed: 03.12.2018

Рецензент: д. е. н., проф. Ведерніков М. Д.

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА – ЗАПОРУКА СТАБІЛЬНОСТІ

УДК 338.24:658:005.935

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-262-265

БАКАЙ В. Й.,
ВОРОНА І. П.

Хмельницький національний університет

**ЕКОЛОГІЧНА БЕЗПЕКА ЯК КЛЮЧОВА СКЛАДОВА
ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

У статті визначено сутність екологічної безпеки підприємства. Розглянуто зовнішні та внутрішні загрози, які здійснюють вплив на економічну безпеку підприємства. Визначено індикатори безпеки підприємства в екологічній сфері. Проведено аналіз статистичних даних щодо рівня екологічного навантаження в Україні. Виявлена та обґрунтована необхідність дотримання господарюючими суб'єктами екологічних норм. На основі отриманих результатів запропоновано напрямки щодо підвищення рівня екологічної безпеки вітчизняних підприємств.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, екологічна безпека, загрози, індикатори, екологічні норми, аналіз, ресурсозберігаючі технології, безвідходне виробництво.

BAKAY V.,
VORONA I.

Khmelnitskyi National University

**ECOLOGICAL SAFETY AS KEY CONSTITUENT
OF ECONOMIC SECURITY OF ENTERPRISE**

The article deals with the general characteristic of environmental safety of the enterprise. It is emphasized that the importance of the ecological component for the comprehensive provision of economic security of the enterprise is obvious, since environmental damage can significantly affect the financial position of the enterprise and damage the health of the personnel, as well as, as a result of its economic activity, the enterprise can become a source of danger to the environment. On the basis of the research, external and internal threats have been identified that have an impact on the economic security of the enterprise. Ensuring environmental safety is a problem that is rather difficult to solve, as there are external threats, the actions of which are not controlled by the enterprise, and internal, that is, those that are produced mainly by the production system of the enterprise. Both internal and external threats make it impossible to implement mechanisms for environmentalizing production. It is revealed that the achievement of ecologically sustainable economic growth is possible only with the coordination of economic and environmental interests, in particular the introduction of environmentally-friendly innovations at production enterprises. The analysis of statistical data on the level of ecological load in Ukraine is carried out. The identified problem is solved by ensuring the environmental safety of the enterprise through careful observance of the current environmental norms by the subjects of management, the use of the latest resource-saving and environmentally sound technologies at the production enterprises, including non-waste production technologies, in order to minimize the negative impact on the environment. In addition, the development of the national economy is possible only with the mandatory consideration of environmental requirements, the practical application of relevant knowledge, which involves the process of environmental production, which is aimed at reducing the need to attract natural resources to industrial production. On the basis of the obtained results, the directions for raising the level of environmental safety of domestic enterprises as a key component of the economic security of the entire enterprise are proposed.

Key words: economic safety of the enterprise, ecological safety, threats, indicators, environmental norms, analysis, resource-saving technologies, non-waste production.

Постановка проблеми. Сучасний стан розвитку економіки характеризується екологічними проблемами техногенного характеру: виснаженням озонового шару Землі, глобальною зміною клімату внаслідок «парникового ефекту», забрудненням атмосферного повітря, ґрунтів та водоймищ. Тут важливими факторами є техніко-виробничі причини та прагнення підприємців отримувати якнайбільші прибутки за будь-яку ціну, що призводить до ігнорування глобальних екологічних проблем.

Досягнення екологічно сталого економічного зростання можливе лише за умови узгодження економічних і екологічних інтересів, зокрема впровадження екологічно орієнтованих нововведень на виробничих підприємствах. На сьогоднішній день питання забезпечення екологічної безпеки залишається одним з найбільш актуальних. Важливість екологічної складової для комплексного забезпечення економічної безпеки підприємства є очевидною, оскільки екологічні збитки можуть істотно впливати на фінансове становище підприємства та завдавати шкоди здоров'ю персоналу, а також, у результаті своєї господарської діяльності, саме підприємство може стати джерелом небезпеки для навколишнього середовища.

Аналіз останніх досліджень. Питання екологічної безпеки вже давно привертають увагу багатьох вчених. Варто зазначити, що серед вітчизняних економістів та екологів поняття «екологічної безпеки

підприємства» та «ресурсозберігаючих технологій» розглядали наступні вчені: Погрішук Б.В., Мартусенко І.В., Живко З.Б., Тутов С. та багато інших.

Однак питання формування та впровадження в практику господарювання дієвого організаційно-економічного механізму забезпечення екологічної безпеки підприємств в економічній літературі мають недостатню розробку.

Метою роботи є визначення сутності екологічної безпеки підприємства, розгляд зовнішніх та внутрішніх загроз, проведення аналізу статистичних даних щодо стану навколишнього середовища в Україні та формування рекомендацій для підвищення рівня екологічної безпеки на вітчизняних підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Під екологічною безпекою підприємства слід розуміти його захист від руйнівного впливу природних, техногенних чинників і наслідків господарської діяльності підприємства. Це означає, що функціонування підприємства прямо або опосередковано не призводить до погіршення стану навколишнього природного середовища, не наносить прямих або опосередкованих збитків державі, споживачам, населенню та персоналу [2].

Варто зазначити, що забезпечення екологічної безпеки є проблемою, яка досить складно розв'язується, оскільки існують як зовнішні загрози, дія яких некерована з боку підприємства, так і внутрішні, тобто ті, які продукуються переважно виробничою системою підприємства. Як внутрішні, так і зовнішні загрози унеможливають реалізацію механізмів екологізації виробництва.

До зовнішніх загроз слід віднести особливості природних ресурсів регіону, зміни клімату, негативні трансформації водних ресурсів та біосистем, забруднення довкілля, природні катаклізми та техногенні аварії. На практиці передбачати природні катастрофи неможливо, однак за сприяння держави та шляхом прикладання цілеспрямованих зусиль, можливим є суттєве зменшення наслідків стихійних лих для підприємства.

До внутрішніх чинників, які погіршують екологічну безпеку, належать: використання фізично зношених основних фондів та залежних від них інших складових виробничої системи підприємства, штрафи за забруднення довкілля та незаконно створені звалища тощо. Особливо слід вказати на таке джерело внутрішньої загрози, як низька кваліфікація і безвідповідальність працівників, які здатні порушувати технологічні регламенти та правила безпеки.

Екологічні збитки можуть суттєво впливати на фінансовий стан підприємства. Наприклад, такі події, як судовий позов за порушення екологічного законодавства, аварія з екологічними наслідками на підприємстві, спричиняють збитки, які належать до категорії фінансово-екологічних і вимірюються у грошовій формі. Екологічні збитки внаслідок втрати здоров'я працівниками підприємства, скорочення обсягів виробництва та реалізації продукції впливають на фінансовий стан підприємства дещо повільніше. Такі екологічні збитки, як страждання людей унаслідок втрати здоров'я, не можуть бути виміряні в грошовій формі і відшкодування за них визначають суб'єктивно.

Індикаторами екологічної складової економічної безпеки підприємства є, з одного боку, нормативи гранично допустимої концентрації (ГДК) шкідливих речовин, установлені національним законодавством, а з другого – аналіз ефективності заходів забезпечення такої екологічної складової. До основних показників безпеки підприємств в екологічній сфері відносять: коефіцієнт безпечності продукції; коефіцієнт «екологічного баласту»; коефіцієнт раціонального використання відходів; рентабельність продукції з відходів; штрафи за порушення природоохоронного законодавства; коефіцієнт забруднення середовища [4].

Проблему екологічної безпеки суспільства від суб'єктів господарювання, що здійснюють виробничо-комерційну діяльність, можна розв'язати лише шляхом розроблення і ретельного дотримання національних (міжнародних) норм ГДК шкідливих речовин, які потрапляють у навколишнє природне середовище, а також дотримання екологічних параметрів продукції, що виготовляється.

Рівень екологічної безпеки підприємства може бути визначений як середнє рівнів окремих його факторів: пошкодження ландшафту, енергетичне забруднення середовища, утворення смітників з відходів виробництва, забруднення водного і повітряного середовищ. Розрізняють [2]:

- абсолютну екологічну безпеку ($P_{д.в} = 0$);
- нормальну екологічну безпеку ($P_{д.в} < 0,25$);
- нестабільний екологічний стан ($0,25 < P_{д.в} < 0,50$);
- критичний рівень екологічної безпеки ($0,50 < P_{д.в} < 0,75$);
- екологічну кризу ($P_{д.в} > 0,75$).

Таким чином, екологічна складова економічної безпеки підприємства полягає в дотриманні чинних екологічних норм, мінімізації втрат від забруднення навколишнього природного середовища. Тобто суть екологічної безпеки зводиться до прагнення оптимізувати свої фінанси так, щоб за мінімальних витрат на забезпечення дотримання екологічних норм по технологічних процесах на підприємстві і продукції, яку воно випускає, мінімізувати втрати від адміністративних санкцій за забруднення довкілля.

Рівень екологічного навантаження можна охарактеризувати за допомогою таких основних показників як обсяг викидів шкідливих речовин в атмосферу та обсяг відходів. На рисунку 1 зображено динаміку викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря за 2013–2017 роки.

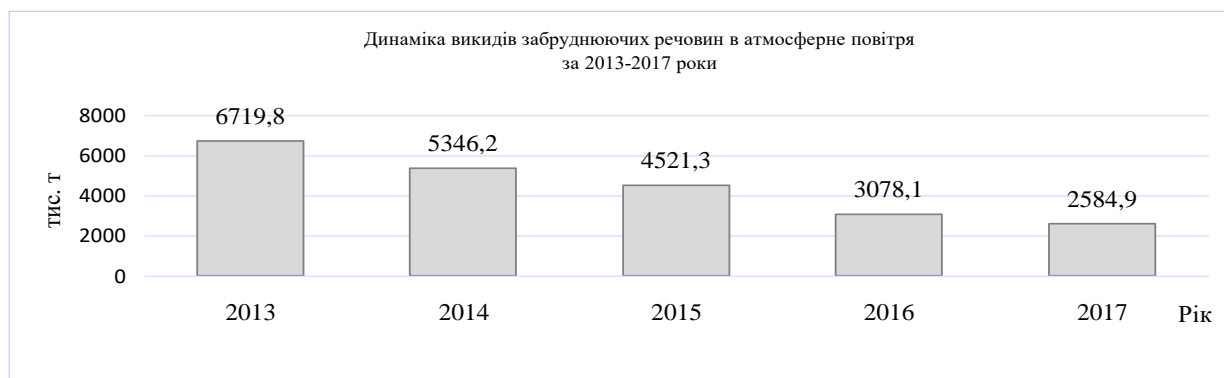


Рис. 1. Динаміка викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря

Складено автором на основі [1]

На рисунку 2 зображено динаміку утворених відходів від економічної діяльності суб'єктів господарювання за 2013–2017 роки.

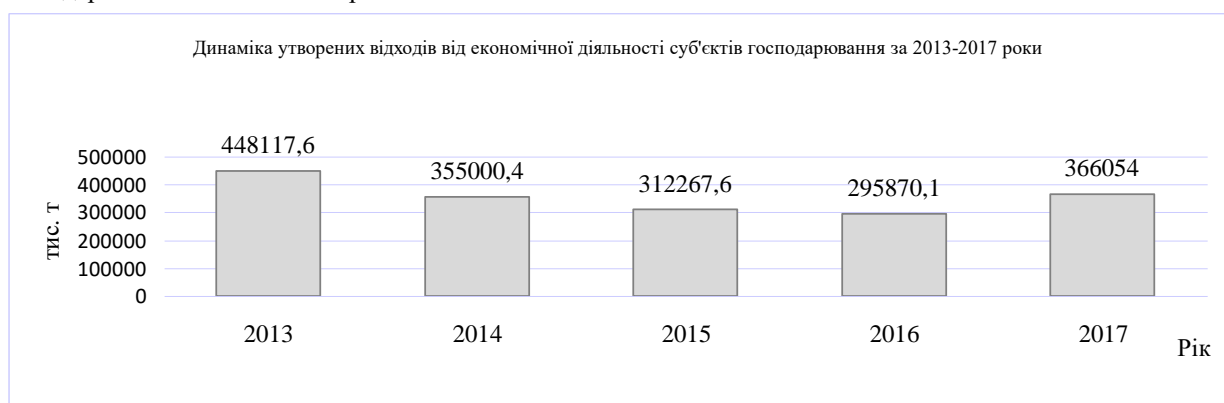


Рис. 2. Динаміка утворених відходів від економічної діяльності підприємств, організацій та домогосподарств

Складено автором на основі [1]

Виходячи із вище наведених статистичних даних, обсяг викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря протягом 2013–2017 років має тенденцію до зниження, що є позитивним явищем. Щодо обсягу утворених відходів від економічної діяльності суб'єктів господарювання, то протягом 2013–2016 років він поступово знижувався, а у 2017 році зріс на 24%, порівняно із попереднім періодом.

Як свідчать результати, отримані гідрометеорологічними організаціями, у 2017 році стан забруднення навколишнього природного середовища на території України практично не змінився і залишився достатньо високим. За останні роки несприятлива якість природного середовища, насамперед атмосферного повітря і поверхневих вод, як правило, спостерігається в місцях проживання більшої частини населення країни (урбанізована територія та промислові зони) [3].

Дані гідробіологічного моніторингу прісноводних об'єктів підтверджують відсутність суттєвого поліпшення якості води та стану водних екосистем. Основними джерелами надходження забруднюючих речовин є стічні води різноманітних видів виробництва, підприємства сільського та комунального господарств, поверхневий стік.

У ґрунтах на території міст внаслідок багаторічних викидів забруднюючих речовин у атмосферне повітря від різноманітних підприємств сформувалися зони підвищеного вмісту важких металів [3].

Найбільш вагомою умовою формування екологічної безпеки є інноваційний розвиток за рахунок оновлення техніко-технологічної бази виробництва. Це впровадження новітніх ресурсозберігаючих та природоохоронних технологій, сучасного виробничого обладнання, досконалих очисних споруд тощо.

Сучасний період економіки України характеризується відсутністю економічних стимулів впровадження екологічно безпечних технологій. Низьким залишається й рівень застосування інноваційних, ресурсозберігаючих та екологічно безпечних технологій, включаючи технології переробки, утилізації та знищення відходів.

Накопичення відходів є одним із найбільш вагомих чинників забруднення довкілля та негативного впливу на всі його компоненти. Тому, обмеження обсягів утворення відходів, розширення сфери, пов'язаної з їх утилізацією, знешкодженням та екологічно безпечним видаленням їх накопичень має стати одним із найважливіших завдань господарської діяльності.

Відповідно до європейського законодавства, а також враховуючи українські реалії та особливості ринку, найбільш раціональним рішенням в даній ситуації є перехід до економіки замкнутого циклу.

Економіка замкненого циклу або циркулярна економіка (англ. Closed-loop economy, Circular economy) – модель економічного розвитку, заснована на відновленні та раціональному споживанні ресурсів, альтернатива традиційній, лінійній економіці. Використовує економічні підходи з метою мінімізації негативного впливу на довкілля, безвідходного виробництва та досягнення цілей сталого розвитку [6]. Ієрархія управління відходами має такий вигляд (рис. 3):

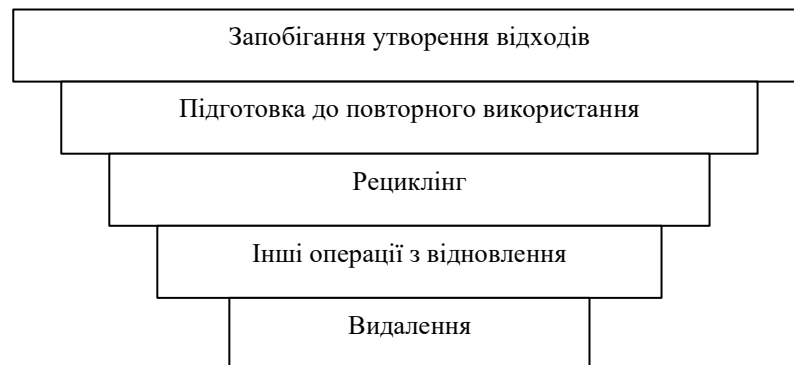


Рис. 3. Ієрархія управління відходами

П'ятиступенева ієрархія управління відходами базується на пріоритеті запобігання утворенню відходів, а якщо запобігти не вдається – докладаються зусилля для повторного використання, якщо і це неможливо – здійснюється рециклінг (матеріали з відходів переробляються на продукцію, матеріали або речовини). Рециклінг включає перероблення органічного матеріалу, але не включає відновлення енергії чи перероблення на матеріали, що будуть використовуватися як паливо або матеріали для зворотного заповнення.

Коли переробка (рециклінг) неможливі – застосовуються інші види утилізації відходів, у т.ч. операції із відновлення енергії чи перероблення на матеріали, що будуть використовуватися як паливо або матеріали для зворотного заповнення. У разі відсутності можливостей виконати попередні операції відбувається видалення відходів – захоронення їх у спеціально обладнаних місцях та знищення (знешкодження) на установках, що не відповідають екологічним нормативам [6].

Сьогодні багато країн світу, від Китаю до Євросоюзу, створюють сприятливе законодавче, податкове та інституційне середовище для підтримки починань в циклічному виробництві та управлінні [5].

Висновки. Таким чином, проблему забезпечення екологічної безпеки підприємства можна розв'язати через ретельне дотримання чинних екологічних норм суб'єктами господарювання, застосування новітніх ресурсозберігаючих та екологічно безпечних технологій на виробничих підприємствах, в тому числі технологій безвідходного виробництва з метою мінімізації негативного впливу на навколишнє середовище. Окрім того, розвиток народного господарства можливий лише за обов'язкового врахування екологічних вимог, практичного застосування відповідних знань, що передбачає процес екологізації виробництва, який спрямований на зниження потреби в залученні природних ресурсів до промислового виробництва.

Література

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Іванюта Т.М. Економічна безпека підприємства : навч. посібник / Т.М. Іванюта, А.О. Заїчковський. – К. : ЦУЛ, 2009. – 256 с.
3. Огляд стану забруднення навколишнього природного середовища на території України за даними спостережень гідрометеорологічних організацій у 2017 році / Центральна геофізична обсерваторія імені Бориса Срезневського [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cgo-sreznevskiy.kiev.ua/index.php?fn=u_zabrud&f=ukraine
4. Ортинський В.Л. Економічна безпека підприємств, організацій та установ [Електронний ресурс] : [навч. посібник] / В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко. – К. : Правова єдність, 2009. – 544 с.
5. Тутов С. Що таке економіка замкнутого циклу і чому за нею майбутнє [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ua.112.ua/statji/shcho-take-ekonomika-zamknutoho-tyklu-i-chomu-za-neiu-maibutnie-362569.html>
6. Управління відходами / Міністерство екології та природних ресурсів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://menr.gov.ua/timeline/Vidhodi-ta-nebezpechni-rechovini.html>

References

1. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://www.ukrstat.gov.ua/>
2. Ivaniuta T.M. Ekonomichna bezpeka pidpriemstva : navch. posibnyk / T.M. Ivaniuta, A.O. Zaichkovskiy. – K. : TsUL, 2009. – 256 s.
3. Ohliad stanu zabrudnennia navkolyshnoho pryrodnoho seredovyscha na terytorii Ukrainy za danymy sposterezhen hidrometeorolohichnykh orhanizatsii u 2017 rotsi / Tsentralna heofizychna obsekvatoriia imeni Borysa Sreznevskoho [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : http://cgo-sreznevskiy.kiev.ua/index.php?fn=u_zabrud&f=ukraine
4. Ortynskyi V.L. Ekonomichna bezpeka pidpriemstv, orhanizatsii ta ustanov [Elektronnyi resurs] : [navch. posibnyk] / V.L. Ortynskyi, I.S. Kernyskyi, Z.B. Zhyvko. – K. : Pravova yednist, 2009. – 544 s.
5. Tutov S. Shcho take ekonomika zamknutoho tsyklu i chomu za neiu maibutnie [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://ua.112.ua/statji/shcho-take-ekonomika-zamknutoho-tyklu-i-chomu-za-neiu-maibutnie-362569.html>
6. Upravlinnia vidkhodamy / Ministerstvo ekolohii ta pryrodnykh resursiv Ukrainy [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <https://menr.gov.ua/timeline/Vidhodi-ta-nebezpechni-rechovini.html>

Рецензія/Peer review: 01.11.2018 р. Надрукована/Printed: 07.12.2018
Прорецензовано редакційною колегією

УДК 336,14:005(477):[33-049.5:336-049,5
DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-266-273

КАРПЕНКО Л. М.

Національний університет державної податкової служби України

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ МОДЕЛЮВАННЯ МЕХАНІЗМУ БЮДЖЕТНОГО УПРАВЛІННЯ В КООРДИНАТАХ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

У статті автор приділяє увагу питанням систематизації інструментальної бази моделювання механізму бюджетного управління в координатах системи економічної безпеки та розробки стратегічних програм розвитку території. Інтегрує теоретико-методологічний базис з інструментально-технологічним забезпеченням для розбудови ефективного механізму бюджетного управління в умовах глобалізаційних змін. Проведений аналіз за обраною проблематикою дослідження забезпечує концептуальною базою процесне моделювання механізму бюджетного управління в координатах системи економічної безпеки; формує платформу розбудови бюджетного та податкового механізмів. Перспективами подальших досліджень виступає вдосконалення питань щодо механізму ефективного функціонування бюджетної сфери та здійснення інтегрованого управлінського аналізу.

Ключові слова: бюджетне управління, бюджетний механізм, податковий механізм, органи управління бюджетом, структура бюджетного управління, державний бюджет, державна фіскальна служба, державний борг.

KARPENKO L.

National University of the State Fiscal Service of Ukraine

CONCEPTUAL MODELING BASES OF THE BUDGET MANAGEMENT MECHANISM IN ECONOMIC SECURITY SYSTEM COORDINATES

In the article the author pays attention to the systematization of the instrumental base of the modelling of the budget management mechanism in the coordinates of the system of economic security and the development of strategic territorial development programs. Integrates the theoretical and methodological basis with instrumental and technological support for the development of an effective mechanism of fiscal management in the context of globalization changes. The analysis carried out on the chosen research problem provides a conceptual basis for the process modelling of the budget management mechanism in the coordinates of the system of economic security; forms a platform for the development of budget and tax mechanisms. Prospects for further research are the improvement of issues related to the mechanism of effective functioning of the budget sphere and the implementation of integrated management analysis. It can be argued that the budgetary mechanism is an integral part of the financial mechanism. As a component of the overall system of economic management, the budget mechanism reveals the nature of the economic system as a whole. In quantitative and qualitative terms, the budget mechanism is determined by the amount of financial resources that are accumulated and spent at the appropriate levels of economic management, technology mobilization and use. Budget support is implemented through the use of methods of budget financing, lending, etc. Each of these methods has its own peculiarities of their application in practice. Budget financing takes into account the conditions for determining the amount of funding, the frequency of transfer of funds, the rates of expenditure for a specific type of expenditure, etc. In order to finance appropriate measures or programs, it is necessary to work out and legally establish forms of resource mobilization through taxes, fees and other payments. The implementation of the proposed measures will promote the practice of auditing as a form of public financial control, and, based on its results, recommendations for a budgetary institution aimed at improving the system of management of the budget available in it.

Key words: budget management, budget mechanism, tax mechanism, budget management groups, structure of budget management, state budget, state fiscal service, state debt.

Постановка проблеми. Ефективне бюджетне управління в координатах системи економічної безпеки неможливе без прогнозування процесу управління та його наслідків. Сучасні умови невинного розвитку суспільства, загострених суперечливою реалізацією соціально-економічних процесів і політико-адміністративних реформ в Україні, обумовили необхідність застосування вдосконалених методологічних підходів до формування механізмів бюджетного управління крізь призму державного управління. Оскільки процес управління фактично являє собою постійний повторюваний процес прийняття і реалізації рішень, то застосування концептуальної методології моделювання механізму бюджетного управління у контексті застосування низки методів дають можливість сконцентрувати увагу на найбільш істотних і мінливих взаємозв'язках та закономірностях, які дозволяють спроектувати систему управління бюджетним процесом у координатах економічної безпеки країни.

Державний бюджет є однією із головних ланок фінансової системи, в якому сконцентрована значна частина національного доходу. Достатнє наповнення дохідної частини державного бюджету є чинником, який відображає рівень економічного розвитку країни, потенційні можливості євроінтеграційного простору, забезпечуючи економічну та соціальну стабільність і належний життєвий рівень населення [1, с.166].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретико-методичні засади та проблематика адміністрування бюджетним та податковим процесами представлені в працях В. Андрушенка, В. Базилевича, Т. Бондарук, П. Воронжака, В. Гейця, Є. Дейнека, Л. Карпенко, Л. Коваленко, Ю. Кравченко, І. Луїної, В. Опаріна, Н. Хрущ, В. Шевчука та інших українських науковців. Однак окремі питання, зокрема, моделювання ефективного механізму управління бюджетним процесом в координатах економічної

безпеки країни та розробки концептуальних засад за критерієм оптимізації потенціалу країни залишаються недостатньо дослідженими. Виникає потреба вдосконалення та розширення дослідження цієї проблематики.

Мета роботи полягає у дослідженні питань систематизації інструментальної бази моделювання механізму бюджетного управління в координатах системи економічної безпеки та розробки стратегічних програм розвитку території.

Виклад основного матеріалу дослідження. Державний бюджет є однією із головних ланок фінансової системи, в якому сконцентрована значна частина національного доходу. Достатнє наповнення дохідної частини державного бюджету є чинником, який відображає рівень економічного розвитку країни, потенційні можливості євроінтеграційного простору, забезпечуючи економічну та соціальну стабільність і належний життєвий рівень населення.

Бюджетний механізм – комплекс розроблених й законодавчо закріплених у державі форм і методів створення та використання фінансових ресурсів для регулювання соціальних і економічних процесів, а основною ціллю цього регулювання є фінансове забезпечення темпів і пропорцій розвитку економіки та соціальних гарантій населенню [2].

На сьогодні відсутня в економічній літературі єдина думка щодо трактування категорії «фінансовий механізм». Фінансовий механізм у працях провідних західних учених не розглядається як окремий об'єкт, але ґрунтовно вивчаються фінансові методи впливу на державу, підприємство та суспільство.

Розроблена українськими вченими структура фінансового механізму має найбільшу логіку судження про неї. Такі вчені, як К.В. Павлюк та О.Д. Василик зазначають, що «згідно зі структурою фінансової системи фінансовий механізм поділяється на такі складові: фінансовий механізм підприємств, організацій, установ; бюджетний механізм; страховий механізм тощо» [3].

Таким чином, можна стверджувати, що бюджетний механізм є невід'ємною складовою фінансового механізму. Як складова ланка загальної системи управління економікою бюджетний механізм розкриває характер економічної системи в цілому. В кількісному та якісному вимірі бюджетний механізм обумовлюється обсягом фінансових ресурсів, що накопичуються і витрачаються за відповідними рівнями господарського управління, технологією мобілізації і використання.

Велике значення набуває правильність обраної технології цих процесів, а саме суб'єкт і об'єкт мобілізації та витрачання фінансових ресурсів, показники, ставки, норми, санкції, пільги (весь інструментарій здійснення руху фондів грошових коштів). В бюджетному механізмі варто виділити дві основні функції: забезпечення та регулювання економічних і соціальних процесів у державі.

Реалізується бюджетне забезпечення через використання методів бюджетного фінансування, кредитування тощо. Кожний з цих методів має свої особливості застосування їх на практиці.

Бюджетне фінансування враховує умови визначення обсягів фінансування, періодичність передачі коштів, норми витрат на конкретний вид витрат та ін. Під час кредитування звертається увага на умови надання кредитів. Для того, щоб профінансувати відповідні заходи чи програми, слід відпрацювати та законодавчо встановити форми мобілізації ресурсів за допомогою податків, зборів та інших платежів.

Структура бюджетного механізму представлена на рис. 1.



Рис. 1. Структура бюджетного механізму

(джерело: власна розробка автора)

Податковий механізм – вагома складова бюджетного механізму. Він нерідко розглядається як самостійна ланка фінансового механізму [4]. Бюджетне регулювання можна охарактеризувати як метод

виконання функцій управління економічними і соціальними процесами. Держава, використовуючи їх через встановлення форм і методів накопичення фінансових ресурсів та використання, стимулює або локалізує певні явища і процеси. Держава, виділяючи кошти на розвиток економіки, стимулює розвиток таких виробництв, які в умовах ринку не можуть забезпечити свій розвиток за рахунок власних ресурсів.

У цілому бюджетний механізм – це принципова схема практичного використання бюджетних коштів в економіці держави та їх впливу на відповідні процеси [4]. Однак, бюджетний механізм має власні відмінності у практичному застосуванні на рівні держави, суб'єктів господарювання чи верств населення.

Економічна природа бюджетного механізму визначається двома підходами.

Перший підхід: *бюджетний механізм* – процес функціонування самих бюджетних коштів, а саме відображення внутрішньої організації функціонування фінансових ресурсів.

Другий підхід: *бюджетний механізм* – це сукупність методів і форм, інструментів та важелів впливу на стан і розвиток економіки, а отже, відображення зовнішньої дії функціонування бюджету і фінансових ресурсів як фактора впливу на стан економіки [5].

Узагальнюючи теоретичний матеріал, можна стверджувати, що бюджетний механізм – це сукупність форм і методів формування та використання бюджетних ресурсів, що застосовуються з метою впливу на економічний і соціальний розвиток суспільства.

Управління бюджетом, як і кожна система управління, має взаємопов'язані частини (рис. 2).

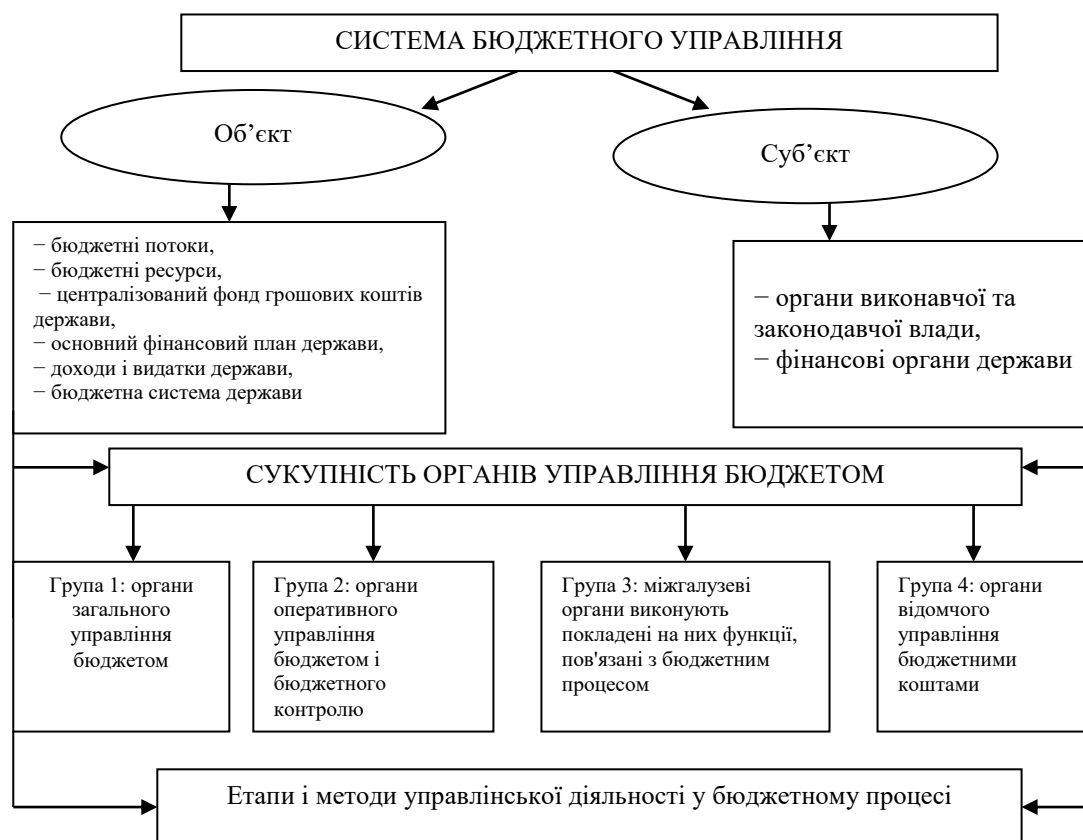


Рис. 2. Складові системи бюджетного управління

(джерело: власна розробка автора)

Система органів управління бюджетом досить розгалужена. Виділяють чотири групи органів управління бюджетом:

1. Органи загального управління бюджетом, зокрема, законодавчої та виконавчої влади (оскільки бюджет як основний фінансовий план держави затверджується у вигляді закону, відповідно Верховна Рада є провідним органом в управлінні бюджетом; органи виконавчої влади забезпечують підготовку проекту бюджету і його виконання).

2. Органи оперативного управління бюджетом і бюджетного контролю. До них належать фінансовий апарат держави (Міністерство фінансів України, Рахункова палата України, Державна казначейська служба України, Державна фіскальна служба України, Державна фінансова інспекція України) та органи міжгалузевого та галузевого управління бюджетом [6–8].

Міністерство фінансів України складає проект державного бюджету; організовує виконання державного бюджету; проводить методичну роботу з питань бюджетного планування; розробляє стратегію щодо внутрішніх і зовнішніх запозичень держави, погашення та обслуговування державного боргу; контролює виконання державного бюджету, складає звіт про його виконання тощо.

Рахункова палата України є органом зовнішнього позавідомчого контролю за бюджетним процесом та здійснює контроль за своєчасним виконанням Державного бюджету України, додержанням чинного законодавства в галузі бюджетної політики.

Державна казначейська служба України здійснює: організацію касового виконання державного і місцевих бюджетів та контроль за цим процесом; фінансування видатків державного і місцевих бюджетів; управління наявними коштами державного і місцевих бюджетів, веде бухгалтерський облік усіх операцій з виконання державного і місцевих бюджетів та складає звіт про їх виконання; попередження учасників бюджетного процесу про неналежне виконання бюджетного законодавства тощо.

Державна фіскальна служба України – центральний орган виконавчої влади, що забезпечує формування єдиної державної податкової, державної митної політики в частині адміністрування податків і зборів, митних платежів та реалізацію державної політики з адміністрування єдиного внеску, забезпечує формування та реалізацію державної політики у сфері боротьби з правопорушеннями під час застосування податкового та митного законодавства, а також законодавства з питань сплати єдиного внеску.

Державна фінансова інспекція України є центральним органом виконавчої влади, здійснює контроль за цільовим використанням коштів державного і місцевих бюджетів; складанням бюджетної звітності, паспортів бюджетних програм та звітів про їх виконання; станом внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту у розпорядників бюджетних коштів; усунення виявлених недоліків і порушень тощо.

3. Міжгалузеві органи виконують покладені на них функції, пов'язані з бюджетним процесом. До них відносять Національний банк України, Фонд державного майна України, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України, Генеральну прокуратуру України, Міністерство внутрішніх справ України, органи юстиції та нотаріальні контори, органи державної інспекції з контролю за цінами, різного роду природоохоронні органи та інспекції та інші.

Ці органи пов'язані з бюджетом стосовно формування доходів, оскільки їм надано право нараховувати і стягувати певні платежі (державне мито) і штрафні санкції (штрафи за порушення митних правил, за порушення екологічного законодавства, користування водними лісовими та іншими природними ресурсами), а також стосовно використання бюджетних коштів.

4. Органи відомчого управління бюджетними коштами, до яких відносять управлінські структури, насамперед, галузеві міністерства та відомства, підприємства, організації, установи, керівники яких наділені функціями розпорядників бюджетних коштів, отримують грошові кошти із бюджету і здійснюють фінансування підвідомчих підприємств, організацій, установ та інших структур (несуть відповідальність за їх цільове використання).

Далі вважається доцільним зосередити увагу на питаннях фінансового забезпечення в координатах економічної безпеки країни. Основою ефективного функціонування бюджетної сфери є фінансове забезпечення. Бюджетні установи практично не мають власних доходів і свою діяльність здійснюють за рахунок коштів відповідних бюджетів. Отже, основною формою фінансового забезпечення бюджетних закладів є бюджетне фінансування, під яким прийнято розуміти безповоротний, безвідплатний відпуск коштів з державного та місцевого бюджетів на виконання загальнодержавних функцій, функцій місцевого самоврядування та забезпечення функціонування бюджетних установ та організацій. Основним методом бюджетного забезпечення є кошторисне фінансування. Розглядаючи поняття «кошторисне фінансування», більшість вітчизняних вчених трактує його з точки зору забезпечення витрат бюджетних установ за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів. Ринкові засади передбачають принципово інші, ніж раніше, підходи до організації фінансового забезпечення діяльності бюджетних установ, що характеризується поєднанням бюджетного фінансування з розвитком послуг і виконанням робіт за договорами з підприємствами та організаціями на платній основі [3].

У свою чергу, вчені для вирішення поставленої проблеми пропонують нові напрямки та дієві способи коригування потоків фінансових ресурсів. Через проблеми з фінансуванням бюджетних установ західні країни світу були змушені запроваджувати в бюджетний процес прозорі технології, спрямовані на якісні перетворення у сфері бюджетного фінансування. Головною метою запровадження цих технологій було планування реальних показників та запобігання негативних наслідків під час фінансування бюджетних установ [9].

Теоретичний екскурс обірваної проблематики дозволяє погодитись з думкою багатьох вчених, але на думку автора в сучасних умовах все більшого значення набуває необхідність побудови ефективної організації розподілу взаємовідносин між державним та місцевим рівнями в питаннях фінансування бюджетних установ з урахуванням особливостей їх діяльності. Так вважаємо, що основними напрямками є:

- збільшення фінансування конкретних установ;
- оптимізація діючої мережі одержувачів бюджетних коштів, що являє собою упорядкування і раціоналізація мережі підвідомчих установ;
- створення асоційованих структур (державно-суспільних, суспільно-державних), котрі забезпечуватимуть пошук додаткових джерел фінансування.

Слід підкреслити, що необхідно вводити в дію нові форми фінансування та удосконалювати існуючі. Такими новими формами фінансування мають бути наступні:

- конкурсне розміщення державних та місцевих грантів серед державних та недержавних некомерційних організацій;

– підписання тимчасових угод про співпрацю, в рамках яких можуть здійснюватися разові заходи або акції соціального напрямку;

– розроблення ефективної системи контролю, яка б забезпечувала цільове надходження та використання коштів бюджетними установами;

– перейняття позитивного зарубіжного досвіду фінансування бюджетних установ західноєвропейських країн.

Головними напрямками роботи з удосконалення фінансування бюджетних установ є :

– підвищення відповідальності Центральними органами виконавчої влади за проведення державної політики у відповідних галузях і сферах;

– упорядкування і раціоналізація мережі підвідомчих установ;

– суттєве скорочення кількості головних розпорядників коштів державного бюджету та переведення на казначейське обслуговування практично всіх операцій державного бюджету [10].

У бюджетній сфері залишилися ще багато нерозв'язаних проблем. Для вирішення цих проблем необхідно:

– підвищити якість основних макроекономічних показників з обов'язковим проведенням попередньої незалежної експертизи їх коректності;

– здійснити розрахунки балансу фінансових ресурсів держави та вдосконалення на цій основі бюджетно-фінансових та грошово-кредитних пропозицій економіки України;

– перейти до середньострокового бюджетного планування як основи формування державного бюджету на визначений рік;

– перейти від багатоканальної до одноканальної системи фінансування закладів, установ та організацій бюджетної сфери, а також окремих бюджетних програм, зокрема в частині передачі функцій фінансування лише одному головному розпоряднику;

– здійснити витрати державного та місцевого бюджетів виключно на конкурсній основі і децентралізацію оплати рахунків бюджетних установ.

Організація роботи органів Держаудитслужби має ґрунтуватися на таких *принципах*:

– неупередженого ставлення до об'єктів контролю під час оцінки ризиків їх діяльності;

– максимальної автоматизації процесів оцінки ризиків;

– орієнтації контрольно-ревізійної діяльності на об'єкти контролю з високим ступенем ризику;

– застосування відповідних заходів впливу до об'єктів контролю, які здійснюють правопорушення;

– забезпечення рівності і єдиного підходу до об'єктів контролю з однаковим рівнем ризику [11–14].

Додатковими підставами для включення заходів з проведення державного фінансового аудиту та інспектування до Планів роботи Держаудитслужби та її територіальних органів, окрім результатів оцінки ризиків та віднесення об'єктів контролю до певних категорій ризиковості, є наступні:

– давність проведення останнього контрольного заходу на об'єкті контролю;

– стратегічна важливість об'єкту контролю;

– закони, акти Президента України, постанови Верховної Ради України, прийняті відповідно до Конституції та законів України, акти КМУ, доручення Прем'єр-міністра України, накази МФУ, які не потребують термінового виконання без включення до планів;

– звернення правоохоронних органів, юридичних і фізичних осіб з приводу проведення ревізій та перевірок, які можливо виконати у плановому порядку.

Узагальнюючи процес визначення ризиків можна виділити наступні його етапи:

1. Створення бази даних для проведення оцінки ризиків – збір необхідної інформації із фінансової, бюджетної звітності, а також іншої інформації, отриманої від об'єктів контролю і з інших джерел.

2. Ідентифікація ризиків – поділ ризиків за ступенями (високий, середній, низький).

3. Розрахунок загального показника ризику.

4. Віднесення об'єкта контролю до відповідної категорії ризиковості.

5. Отримання результатів оцінки ризиків – формування вихідних форм в розрізі об'єктів контролю, критеріїв, ступеня важливості і категорії уваги.

6. Моніторинг і контроль ризиків – облік об'єктів контролю за категоріями уваги в динаміці для наступного аналізу і оцінки ефективності дій з мінімізації ризиків об'єктами контролю.

7. Планування діяльності Держаудитслужбою на основі оцінки ризиків.

В ході ідентифікації ризиків здійснюється:

– якісна оцінка ризиків – встановлення для кожного критерію діапазону значень, які дозволяють проведення їх якісної оцінки, виходячи з показників, отриманих за визначеним критерієм, об'єкт контролю відноситься до однієї з наявних категорій уваги;

– кількісна оцінка ризиків – порівняння критеріїв залежно від суми значень, на основі чого відбувається віднесення об'єкта контролю до тієї чи іншої категорії уваги.

Практична сторона роботи передбачає статистичний моніторинг за напрямками: державний борг та планові показники бюджетного фінансування України на 2019 рік. Проблема управління державним боргом (Public Debt Management) є однією з найгостріших проблем державного управління в Україні, яка потребує глибокого незалежного аналізу та формування оптимальних шляхів її вирішення. Надмірне боргове

навантаження, висхідна динаміка боргових показників до 2017 року, неефективна реструктуризація державного боргу у 2015 році, що створила потенціал загострення фінансових та економічних проблем у майбутньому, суттєві недоліки у сьогоdnішній політиці залучення позикових коштів і практиці їх використання – ці питання повинні бути в центрі уваги органів державної влади, наукового і експертного середовища. Без вирішення цих проблем та запровадження оптимальної системи управління державним боргом Україна не зможе позбутися перманентних ризиків фінансової дестабілізації, а отже реалізувати ефективну стратегію стійкого економічного розвитку.

Станом на кінець 2017 року абсолютна сума державного й гарантованого державою боргу становила 2141,7 млрд грн (76,31 млрд дол. США). Це більш ніж 10-трикратне зростання у гривневому виразі порівняно з його обсягом на кінець 2013 року (584,8 млрд грн, або 73,16 дол. США). Очевидно, що ключовим фактором зростання боргу у гривневому еквіваленті стала трикратна девальвація національної валюти у 2015 році. На 31.03.2018 року обсяг державного і гарантованого державою боргу становив 2053,6 млрд грн (77,37 млрд дол. США), з якого 86,3% припадало на прямий державний борг, а 13,7% – на борг, гарантований державою. В структурі зазначеної загальної суми 62,8% представлено державним і гарантованим державою зовнішнім боргом, а 37,2% – внутрішнім боргом [15; 16].

Наприкінці дослідження наведемо статистичний огляд щодо планових показників бюджетного фінансування України на 2019 рік:

- поповнення статутного капіталу уповноваженого суб'єкта господарювання з управління об'єктами державної власності в оборонно-промисловому комплексі – 2,82 млрд грн;
- субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на підвищення якості освіти – 1,5 млрд грн;
- функціонування Фонду Президента України з підтримки освітніх та наукових програм для молоді – 1 млрд грн;
- Міністерству оборони на забезпечення живучості та вибухопожежобезпеки арсеналів, баз і складів Збройних Сил України – 1 млрд грн та на капітальний ремонт освітніх та медичних закладів, придбання медичного обладнання – 45,0 млн грн;
- забезпечення медичних заходів окремих державних програм та комплексних заходів програмного характеру – 626,0 млн грн;
- субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на здійснення природоохоронних заходів на об'єктах комунальної власності – 579,7 млн грн;
- забезпечення здійснення правосуддя місцевими, апеляційними судами та функціонування органів і установ системи правосуддя – 476,2 млн грн;
- оновлення матеріально-технічної бази закладів вищої освіти – 472,8 млн грн;
- діагностика і лікування захворювань із впровадженням експериментальних та нових медичних технологій у закладах охорони здоров'я науково-дослідних установ та вищих навчальних медичних закладах Міністерства охорони здоров'я України – 312,0 млн грн;
- лікування громадян України за кордоном – 300,0 млн грн;
- ведення лісового і мисливського господарства, охорону і захист лісів в лісовому фонді – 288,0 млн грн;
- медичне обслуговування працівників Національної академії наук України – 280,0 млн грн;
- здійснення природоохоронних заходів – 237,6 млн грн;
- діагностика і лікування захворювань із впровадженням експериментальних та нових медичних технологій, спеціалізована консультативно-поліклінічна допомога, що надається науково-дослідними установами Національної академії медичних наук України – 240,0 млн грн;
- апарату Міністерства внутрішніх справ на оплату праці – 250,0 млн грн, капітальні видатки – 32,8 млн грн, забезпечення поточної діяльності органів і установ – 118,8 млн грн;
- здійснення законотворчої діяльності Верховної Ради України – 207,4 млн грн;
- субвенція з державного бюджету місцевим на проектні, будівельно-ремонтні роботи, придбання житла та приміщень для розвитку сімейних форм виховання та забезпечення житлом дітей-сиріт, дітей, позбавлених батьківського піклування, осіб з їх числа – 200,0 млн грн;
- субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на будівництво мультифункціональних майданчиків для занять ігровими видами спорту – 200,0 млн грн;
- субвенція з державного бюджету бюджетам міст обласного значення – обласним центрам та районним бюджетам на будівництво нових, реконструкцію та капітальний ремонт спортивних п'ятдесятиметрових басейнів – 200,0 млн грн;
- проектування та будівництво аеропорту "Придніпров'я" у місті Солоне Дніпропетровської області – 200,0 млн грн;
- медична субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам – 190,9 млн грн;
- субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам на створення та ремонт існуючих спортивних комплексів при загальноосвітніх навчальних закладах усіх ступенів – 150,0 млн грн;
- службі безпеки на грошове забезпечення – 150,0 млн грн;
- держслужбі з надзвичайних ситуацій на матеріально-технічне забезпечення – 268,7 млн грн, комунальні послуги – 28,0 млн грн, будівництво (придбання) житла для осіб рядового і начальницького складу – 90,0 млн грн;

– реабілітація дітей з інвалідністю внаслідок дитячого церебрального паралічу – 111,2 млн грн [16].

Висновки та перспективи подальшого дослідження. З метою вирішення існуючих проблем застосування державного фінансового аудиту та підвищення його статусу як основного інструменту попередження бюджетних порушень, під час оновлення правового поля та запровадження інноваційних підходів до здійснення державного фінансового контролю в контексті здійснення діяльності новоствореної Держаудитслужби необхідно:

1) проводити на постійній основі навчально-наукові заходи, що сприятимуть не лише підвищенню кваліфікації перевіряючих, а й зламленню застарілих пріоритетів здійснення ревізійної діяльності, таких як покарання за скоєні бюджетні порушення та формування принципово нового менталітету, націленого на попередження і вчасне виявлення порушень, а також надання рекомендацій керівнику щодо способів мінімізації можливих наслідків для держави та суспільства;

2) посилити роль державного фінансового аудиту як прогресивної форми контролю шляхом заміщення ревізій;

3) удосконалити діючу методологію проведення аудиту ефективності на основі принципів економічності, ефективності та результативності. Зокрема, шляхом внесення змін до Порядку проведення Державною фінансовою інспекцією, її територіальними органами державного фінансового аудиту виконання бюджетних програм [17], а саме доповнити частиною 3 пункт 1: «Основні принципи проведення аудиту ефективності:

– економічності – мінімізація витрат державних ресурсів;

– ефективності – отримання максимальних вигод від використання наявних державних ресурсів;

– результативності – досягнення поставлених цілей і очікуваних результатів»;

4) удосконалити методику використання ризикоорієнтованого підходу під час здійснення державних фінансових аудитів шляхом розробки нових методик проведення фінансового аудиту, аудиту ефективності та аудиту відповідності для Держаудитслужби, доповнивши їх наступним чином:

– передбачити, що державний фінансовий аудит діяльності бюджетних установ складається з наступних етапів: ризикоорієнтоване планування аудиту, підготовка програми аудиту, дослідження бюджетних ризик-факторів та встановлення переліку ризиків діяльності конкретної бюджетної установи, визначення аудиторського ризику, встановлення обсягу необхідних процедур (суцільної чи вибіркової перевірки), безпосереднє проведення визначених процедур та звітування про результати аудиту;

– здійснювати оцінку аудиторського ризику, формулу та особливості підрахунку якого описано в наступному розділі даного дослідження, і за результатами такої оцінки визначати спосіб проведення процедур: суцільний чи вибіркового, адже здійснення такої оцінки є однією з умов проведення фінансового аудиту, аудиту ефективності та аудиту відповідності;

5) забезпечити оперативне проведення оцінки ризиків діяльності інституцій державного сектору економіки в автоматизованому режимі.

Реалізація запропонованих заходів сприятиме поширенню практики застосування аудиту як форми державного фінансового контролю, та надання за його результатами рекомендацій для бюджетної установи спрямованих на удосконалення наявної в ній системи управління бюджетними коштами.

Задля побудови новоствореним органом – Держаудитслужбою – ефективного ризикоорієнтованого державного фінансового контролю діяльності бюджетних установ необхідно при плануванні враховувати всі можливі ризики. Передусім органи Держаудитслужби мають зосередити наявні трудові ресурси на забезпеченні контролю за бюджетними організаціями, в яких проводяться найбільш ризикові фінансові операції з підвищеною ймовірністю вчинення фінансових порушень. До ризикових фінансових операцій належать:

1) господарська операція об'єкта контролю, щодо якої існує ймовірність наявності ризику фінансових порушень;

2) господарська операція об'єкта контролю, щодо якої існує ймовірність її здійснення з порушенням фінансово-бюджетного законодавства України;

3) господарська операція об'єкта контролю, щодо якої існує ймовірність її здійснення з порушенням фінансово-бюджетного законодавства, або здійснення якої призвело/може призвести до втрат ресурсів внаслідок невизначеності законодавства.

У цілому, проведений аналіз за обраною проблематикою дослідження забезпечує інструментальною базою процесне моделювання механізму бюджетного управління в координатах системи економічної безпеки; формує платформу розбудови бюджетного та податкового механізму. Перспективами подальших досліджень виступає вдосконалення питань щодо механізму ефективного функціонування бюджетної сфери та здійснення інтегрованого управлінського аналізу.

Література

1. Шевчук В.О. Механізм управління бюджетними ресурсами: проблеми та перспективи удосконалення / В.О. Шевчук, Т.Г. Бондарук, Н.Ю. Мельничук // Облік і фінанси. – 2016. – № 3 (73). – С. 166–175.
2. Хрущ Н.А. Корпоративне управління в Україні: процеси формування та розвитку: [монографія] / Н.А. Хрущ. – К.: Кафедра, 2012. – 309 с.
3. Хрущ Н.А. Розробка механізму управління економічною безпекою підприємства / Н.А.Хрущ, Л.В. Ваганова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 4, т. 2. – С. 17–21.
4. Григорук П.М. Інтегральне оцінювання рівня та динаміки інноваційного потенціалу регіону / П.М. Григорук, Н.А.Хрущ // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2016. – № 3. – С. 109–129.
5. Геєць В. М. Пріоритети соціально-економічного розвитку України та роль бюджетної стратегії в їх реалізації / В. М. Геєць // Наукові праці НДФІ. – 2006. – Вип. 2. – С. 3–6.

6. Коваленко Л. О. Бюджетний менеджмент : навч. посіб. / Л. О. Коваленко, С. М. Зеленський, М. М. Забаштанський. – К. : Видавничий Дім «Слово», 2011. – 416 с.
7. Voronzhak Pavlo. Base alternatives and the paradigm of impact investing development in the coordinates of globalization changes and euro integration. In Lidiia Karpenko, Pavlo Voronzhak (ed). Proceedings of the 4 th International Conference on European Integration 2018. Ostrava: VSBTechnical University of Ostrava, 2018, pp.659-668. ISBN 978-80-248-4169-4, ISSN 2571-029X
8. Кравченко Ю.П. Ризикоорієнтований підхід у державному фінансовому аудиті та інспектуванні діяльності бюджетних установ : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.09 «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності)» / Ю.П. Кравченко. – К., 2016. – 20 с.
9. Дейнеко Є.В. Внутрішній контроль в умовах реформування системи державного фінансового контролю в Україні : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Ю.П. Кравченко. – Х., 2014. – 20 с.
10. Karpenko L.N. Modernization in the administration management decisions of innovative development of industry enterprises / L.N. Karpenko // Economy and management: collection of scientific works. – Vinnitsa, 2016. – V. 1 (21). – P. 109–118.
11. Tetiana, H., Karpenko, L., Fedoruk, O., Shevchenko, I., & Drobyazko, S. (2018). Innovative methods of performance evaluation of energy efficiency project. Academy of Strategic Management Journal, London, 17(2), 1–10.
12. Tetiana, H., Maryna, C., Lidiia, K., Michail, M., Svetlana, D. (2018). Innovative model of enterprises personnel incentives evaluation. Academy of Strategic Management Journal, London, 17(3), 1–6.
13. Karpenko, L., Serbov, M., Kwilinski, A., Makedon, V. & Drobyazko, S. (2018). Methodological platform of the control mechanism with the energy saving technologies. Academy of Strategic Management Journal, London, 17(5), 1–7.
14. Voronzhak P. Improvement of budgeting management at enterprises in coordinates of economic security system / P. Voronzhak // Матеріали II Міжнародної наук.-практ. конф. [«Економічні перспективи підприємництва в Україні»], Національний університет державної податкової служби України, м. Ірпень, 18-19 жовтня 2018 / П. Воронжак. – Ірпень : Університет ДФС України, 2018. – Ч. 1. – С. 203–205. – (Серія «Податкова та митна справа в Україні», т. 119).
15. Карпенко Л.М. Міжнародний досвід удосконалення системи державного фінансового контролю в Україні: практика застосування / Л.М. Карпенко // Матеріали II Міжнародної наук.-практ. конф. [«Економічні перспективи підприємництва в Україні»], (Національний університет державної податкової служби України, м. Ірпень, 18-19 жовтня 2018) / П.В. Воронжак, Л.М. Карпенко. – Ірпень : Університет ДФС України, 2018. – Ч. 1. – С. 321 с. – (Серія «Податкова та митна справа в Україні», т. 119). – С. 136–138.
16. Богдан Т. Аналіз управління державним боргом України у I кварталі 2018 року [Електронний ресурс] / Т. Богдан. – Київ, 2018. – Режим доступу : <http://optimacenter.org/userfiles/>
17. Воронжак П.В. Зарубіжний досвід місцевого оподаткування: практика застосування в Україні / П.В. Воронжак // Матеріали Всеукраїнської наук.-практ. конф. за міжн. уч. [«Реформування публічного управління та адміністрування: теорія, практика, міжнародний досвід»], Одеський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України, м. Одеса, 26 жовтня 2018 р. – Одеса : ОРДУ НАДУ, 2018. – С. 86–87.

References

1. Shevchuk V.O. Mekhanizm upravlinnia biudzhetyvnyy resursamy: problemy ta perspektyvy udoskonalennia / V.O. Shevchuk, T.H. Bondaruk, N.Iu. Melnychuk // Oblik i finansy. – 2016. – № 3 (73). – S. 166–175.
2. Khrushch N.A. Korporatyvne upravlinnia v Ukraini: protsesy formuvannia ta rozvytku : [monohrafiia] / N.A. Khrushch. – K. : Kafedra, 2012. – 309 s.
3. Khrushch N.A. Rozrobka mekhanizmu upravlinnia ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriemstva / N.A.Khrushch, L.V. Vahanova // Herald of Khmelnytskyi National University. – 2014. – № 4, t. 2. – S. 17–21.
4. Hryhoruk P.M. Intehrálne otsiniuvannia ravnia ta dynamiky innovatsiinoho potentsialu rehionu / P.M. Hryhoruk, N.A.Khrushch // Marketynh i menedzhment innovatsii. – 2016. – № 3. – S. 109–129.
5. Heiets V. M. Priorytety sotsialno-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy ta rol biudzhetnoi stratehii v yikh realizatsii / V. M. Heiets // Naukovi pratsi NDFI. – 2006. – Vyp. 2. – S. 3–6.
6. Kovalenko L. O. Biudzhetyvnyi menedzhment : navch. posib. / L. O. Kovalenko, S. M. Zelenskyi, M. M. Zabashtanskyi. – K. : Vydavnychiy Dim «Slovo», 2011. – 416 s.
7. Voronzhak Pavlo. Vase alternatives and the paradigm of impact investing development in the coordinates of globalization changes and euro integration. In Lidiia Karpenko, Pavlo Voronzhak (ed). Proceedings of the 4 th International Conference on European Integration 2018. Ostrava: VSBTechnical University of Ostrava, 2018, pp.659-668. ISBN 978-80-248-4169-4, ISSN 2571-029X
8. Kravchenko Yu.P. Ryzkykoooriientovani pidkhd u derzhavnomu finansovomu audyti ta inspektuvanni diialnosti biudzhetyvnykh ustanov : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk : spets. 08.00.09 «Bukhhalterskyi oblik, analiz ta audyt (za vydamy ekonomichnoi diialnosti)» / Yu.P. Kravchenko. – K., 2016. – 20 s.
9. Deineko Ye.V. Vnutrishnii kontrol v umovakh reformuvannia systemy derzhavnoho finansovoho kontroliu v Ukraini : avtoref. dys. na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk : spets. 08.00.08 «Hroshi, finansi i kredyt» / Yu.P. Kravchenko. – Kh., 2014. – 20 s.
10. Karpenko L.N. Modernization in the administration management decisions of innovative development of industry enterprises / L.N. Karpenko // Economy and management: collection of scientific works. – Vinnitsa, 2016. – V. 1 (21). – P. 109–118.
11. Tetiana, H., Karpenko, L., Fedoruk, O., Shevchenko, I., & Drobyazko, S. (2018). Innovative methods of performance evaluation of energy efficiency project. Academy of Strategic Management Journal, London, 17(2), 1–10.
12. Tetiana, H., Maryna, C., Lidiia, K., Michail, M., Svetlana, D. (2018). Innovative model of enterprises personnel incentives evaluation. Academy of Strategic Management Journal, London, 17(3), 1–6.
13. Karpenko, L., Serbov, M., Kwilinski, A., Makedon, V. & Drobyazko, S. (2018). Methodological platform of the control mechanism with the energy saving technologies. Academy of Strategic Management Journal, London, 17(5), 1–7.
14. Voronzhak P. Improvement of budgeting management at enterprises in coordinates of economic security system / P. Voronzhak // Матеріали II Міжнародної наук.-практ. конф. [«Економічні перспективи підприємництва в Україні»], Національний університет державної податкової служби України, м. Ірпень, 18-19 жовтня 2018 / П. Воронжак. – Ірпень : Університет ДФС України, 2018. – Ч. 1. – С. 203–205. – (Серія «Податкова та митна справа в Україні», т. 119).
15. Карпенко Л.М. Міжнародний досвід удосконалення системи державного фінансового контролю в Україні: практика застосування / Л.М. Карпенко // Матеріали II Міжнародної наук.-практ. конф. [«Економічні перспективи підприємництва в Україні»], (Національний університет державної податкової служби України, м. Ірпень, 18-19 жовтня 2018) / П.В. Воронжак, Л.М. Карпенко. – Ірпень : Університет ДФС України, 2018. – Ч. 1. – С. 321 с. – (Серія «Податкова та митна справа в Україні», т. 119). – С. 136–138.
16. Bohdan T. Analiz upravlinnia derzhavnym borhom Ukrainy u I kvartali 2018 roku [Elektronnyi resurs] / T. Bohdan. – Kyiv, 2018. – Rezhym dostupu : <http://optimacenter.org/userfiles/>
17. Voronzhak P.V. Zarubizhnyi dosvid mistsevoho opodatkovannia: praktyka zastosuvannia v Ukraini / P.V. Voronzhak // Матеріали Всеукраїнської наук.-практ. конф. за міжн. уч. [«Реформування публічного управління та адміністрування: теорія, практика, міжнародний досвід»], Одеський регіональний інститут державного управління Національної академії державного управління при Президентові України, м. Одеса, 26 жовтня 2018 р. – Одеса : ОРДУ НАДУ, 2018. – С. 86–87.

Рецензія/Peer review: 18.10.2018 р. Надрукована/Printed: 06.12.2018

Рецензент: д. е. н., проф. Хрущ Н. А.

УДК 658

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-274-276

КРИМЧАК Л. А.

Хмельницький національний університет

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В статті визначено сутність інформаційного забезпечення управління економічною безпекою зовнішньоекономічної діяльності підприємства та обґрунтовано його значення в процесі прийняття управлінських рішень. Запропоновано власне визначення даної категорії. Досліджено основні функції інформаційного забезпечення управління економічною безпекою зовнішньоекономічної діяльності суб'єкта господарювання. А також запропоновано поетапний його розгляд з врахуванням впливу чинників зовнішнього середовища.

Ключові слова: інформаційне забезпечення, економічна безпека, інформаційні потоки, зовнішньоекономічна діяльність.

KRYMCHAK L.

Khmelnitskyi National University

INFORMATION SUPPORT FOR MANAGEMENT OF ECONOMIC SECURITY OF EXTERNAL ECONOMIC ACTIVITY OF DOMESTIC ENTERPRISES

The article is devoted to the study of information support for management of economic security of external economic activity of domestic enterprises. The value of information support for management of economic security of external economic activity in the process of making managerial decisions is justified. Because the quality of management decision depends on the quality of information support today. The own definition of this category is proposed. The information support for management of economic security of external economic activity of enterprises means a complex of methods, principles, special technical means and mechanisms of organization of work with information at the enterprise in order to implement a strategy of providing economic security of external economic activity. The main functions of information support for management of economic security of external economic activity of enterprises are studied. And the main of them are: providing information to the company's management; monitoring information coming from the external and internal environment; organization the information base of enterprise; distribution of information between the structures of the enterprise; dissemination of information between the enterprise and the external environment; processing of data by special technical means, their accumulation and further storage for repeated using. The information support for management of economic security of external economic activity of enterprises means purposeful process of information resources management. The information resources are considered as a complex of information or documents which are concentrated in information system of enterprises and which are suitable for collection, systematization, saving and using. Detailed review of information support with considering the influence of external environment is offered. The information support for management of economic security of external economic activity of enterprises is considered as a process consisting of the appropriate stages which are described in this paper.

Keywords: information support, economic security, information resources, information flows, external economic activity.

Постановка проблеми. Для суб'єкта господарювання інформація є основою для аналізу ефективності власної діяльності, оцінки стану зовнішнього середовища та його впливу на діяльність підприємства, основою для вивчення зовнішніх ринків та їх агентів, а також базисом для оцінювання рівня власної економічної безпеки, зокрема економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності. Однак, для будь-якого суб'єкта господарювання не вся інформація може бути корисною. Зокрема, на рівень економічної безпеки ЗЕД підприємства можуть мати негативний вплив такі чинники, пов'язані з використанням інформації, як недостовірна інформація, дезінформація, несанкціонований доступ до інформації чи її викрадення, викривлення чи спотворення інформації, брак чи навіть її надлишок. Також велике значення мають джерела надходження інформації, їх надійність та репутація. З огляду на це, особливої уваги потребує сьогодні питання інформаційного забезпечення діяльності підприємства, зокрема, інформаційного забезпечення управління економічною безпекою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В сучасних умовах інформатизації суспільного життя інформаційне забезпечення займає важливе місце в процесі управління діяльністю кожного суб'єкта господарювання. Беззаперечно вагому роль відіграє інформаційне забезпечення управління економічною безпекою підприємства-суб'єкта ЗЕД, особливо на етапі прийняття управлінських рішень. Загальновідомим є факт, що сьогодні від якості інформаційного забезпечення залежить якість прийнятих управлінських рішень та економічна ефективність господарської діяльності загалом. Саме тому велика увага приділяється науковцями питанню дослідження інформаційного забезпечення різноманітних аспектів діяльності підприємства. Можна відзначити роботи таких вчених: В.М. Гужви [1], Н.М. Головай [2], А.Г. Жарінової [3], Н.І. Гавловської [4], М.М. Бенька [5]. Водночас необхідно зазначити про недостатню кількість напрацювань, що стосуються питання інформаційного забезпечення управління економічною безпекою зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств. Це і зумовлює актуальність даного дослідження.

Метою даної роботи є обґрунтування значення інформаційного забезпечення управління економічною безпекою зовнішньоекономічної діяльності вітчизняних підприємств для прийняття управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні інформація – це не просто відомості про навколишнє середовище. Для сучасного суб'єкта господарювання це потужний ресурс, який потребує раціонального управління, оскільки чинить прямий вплив на його функціонування. В такому випадку за цілеспрямований процес управління інформаційними ресурсами відповідає інформаційне забезпечення.

Інформаційні ресурси необхідно розглядати як масиви інформації або сукупність документів в інформаційних системах (базах даних, банках даних тощо), що мають форму, придатну для збору, накопичення, зберігання та опрацювання.

В роботі [1, с.28] інформаційне забезпечення автор визначає як “сукупність методів і засобів розміщення й організації інформації, що включають у себе системи класифікації і кодування, уніфіковані системи документації, раціоналізації документообігу та форми документів, методів створення внутрішньомашинної інформаційної бази інформаційної системи”.

Інформаційне забезпечення, на думку науковця Головай Н.М. [2], передбачає “забезпеченість підприємства якісною інформацією та захист його інформаційного середовища”. Сьогодні під захистом інформаційного середовища мається на увазі захист конфіденційної інформації чи інформації, яка є комерційною таємницею, розголошення якої може нанести збитки підприємству, захист комп'ютерної техніки та програмного забезпечення від збоїв у роботі, захищеність інформаційної інфраструктури підприємства тощо.

В нашому дослідженні інформаційне забезпечення управління ЕБ ЗЕД розглядається як сукупність методів, принципів, спеціальних технічних засобів та механізмів організації роботи з інформаційними потоками на підприємстві з метою реалізації стратегії забезпечення ЕБ ЗЕД підприємства.

Інформаційне забезпечення управління ЕБ ЗЕД підприємства як система не може мати статичний характер хоча б з огляду на швидкозмінні параметри ринкового середовища. Інформаційне середовище, яке лежить в основі діяльності будь-якого суб'єкта, повинно відповідати сучасним тенденціям розвитку інформаційних технологій та їх впроваджень в господарську діяльність. Тому існує необхідність розвитку динамічного інформаційного середовища, що сприятиме узгодженій взаємодії всіх структурних підрозділів підприємства в реалізації стратегії забезпечення економічної безпеки.

Враховуючи середовище функціонування підприємства (зовнішні ринки), а також тенденції розвитку інформаційних технологій, зростання швидкості та обсягів розповсюдження інформації на міжнародному рівні, на інформаційне забезпечення управління ЕБ ЗЕД вітчизняних підприємств покладено виконання наступних функцій:

- здійснення постійного моніторингу інформаційних потоків, що надходять із зовнішнього середовища;
- збір та систематизація інформації, що поширюється у внутрішньому середовищі організації;
- формування інформаційної бази підприємства (баз даних, банків даних тощо);
- аналіз вхідної інформації та приведення її до форми, доступної для подальшого опрацювання;
- забезпечення користувачів достовірною, якісною та оперативною інформацією;
- забезпечення доступу до необхідної інформації на всіх рівнях виробництва та користувачів всіх рівнів управління (стратегічного, тактичного, оперативного);
- обробка даних спеціальними технічними засобами, їх накопичення та подальше зберігання для багаторазового використання;
- забезпечення взаємодії всіх структурних підрозділів підприємства шляхом ефективного розподілу інформаційних потоків між ними;
- забезпечення взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем шляхом реалізації обміну необхідною інформацією.

Основою функціонування системи інформаційного забезпечення ЕБ ЗЕД кожного суб'єкта господарювання є інформація, що надходить із зовнішнього та внутрішнього середовища у вигляді інформаційних потоків. Досліджуючи інформаційну систему управління, автор роботи [3] виділяє чотири інформаційних потоки, що є сполучною ланкою між системою управління та об'єктом управління, а також між останніми та зовнішнім середовищем.

Перший інформаційний потік являє собою сукупність інформації про стан зовнішнього середовища функціонування підприємства, включаючи інформацію про кон'юнктуру ринку, нормативно-правові акти тощо, що надходить із зовнішнього середовища до системи управління.

Другий інформаційний потік – це інформація у вигляді звітів про діяльність підприємства, маркетингова інформація про види продукції тощо. Його дані спрямовані від системи управління до зовнішніх користувачів.

Третій інформаційний потік (прямий кібернетичний зв'язок) характеризує інформацію, що надходить із системи управління до об'єкту управління у вигляді планової, розпорядчої інформації для здійснення діяльності підприємства.

Четвертий інформаційний потік (зворотний кібернетичний зв'язок) – це облікова інформація про стан діяльності підприємства, що надходить від об'єкта управління в систему управління.

Інформаційне забезпечення ЕБ ЗЕД вітчизняних підприємств доцільно розглядати як комплексний процес, що складається з відповідних етапів (рис. 1):



Рис. 1. Зображення процесу інформаційного забезпечення управління ЕБ ЗЕД підприємства (розроблено автором)

На рис. 1 зображено процес інформаційного забезпечення ЕБ ЗЕД підприємства, який складається з наступних етапів:

1. Визначення стратегії забезпечення економічної безпеки зовнішньоекономічної діяльності підприємства.
2. Збір інформації та проведення на її основі оцінки поточного рівня ЕБ ЗЕД підприємства.
3. Аналіз внутрішніх інформаційних потоків, що характеризують наявний негативний вплив різноманітних факторів на поточний рівень ЕБ ЗЕД підприємства.
4. Аналіз зовнішніх інформаційних потоків, що містять інформацію про наявні ризики та загрози ЕБ ЗЕД.
5. Аналіз на основі вхідної інформації потенційних ризиків, що надходять із зовнішнього та внутрішнього середовищ.
6. Прийняття рішень про вжиття заходів щодо усунення наслідків реалізованих загроз або ж вжиття заходів превентивного характеру.
7. Збір інформації про процес виконання прийнятих управлінських рішень.
8. Збір інформації про ефективність реалізованих заходів.
9. Проведення повторної оцінки рівня ЕБ ЗЕД підприємства та прийняття відповідних управлінських рішень.

Таким чином, на початковому етапі процесу інформаційного забезпечення управління ЕБ ЗЕД підприємства базисним матеріалом є вхідна інформація у вигляді необроблених інформаційних потоків, яка на кінцевому етапі постає у вигляді управлінських рішень.

Висновки. Величезна кількість інформації у внутрішньому та зовнішньому середовищі функціонування підприємства, хаотичність її надходжень може негативно вплинути на діяльність суб'єкта. Систематизація інформаційних потоків, їх оптимальне перетворення у раціональні управлінські рішення можливі за ефективного інформаційного забезпечення управління ЕБ ЗЕД підприємства. Головним завданням останнього є приведення інформаційних масивів до форми, доступної для їх збору, накопичення, зберігання та опрацювання з метою забезпечення реалізації стратегії ЕБ ЗЕД підприємства.

Одним із основних компонентів інформаційного забезпечення управління ЕБ ЗЕД підприємства є джерела інформації, які характеризуються наявністю різноманітних підходів до їх визначення. Саме розгляд даного питання є подальшим завданням перспективних досліджень.

Література

1. Гужва В.М. Інформаційні системи і технології на підприємствах : навч. посібник / Гужва В.М. – К. : КНЕУ, 2001. – 400 с.
2. Головай Н.М. Обліково-інформаційне забезпечення в управлінні економічною безпекою підприємства / Н.М. Головай, Л.І. Пославська // Інноваційна економіка. – 2012. – № 10 (36). – С. 302–304.
3. Жарінова А.Г. Інформаційне забезпечення механізму управління інтелектуальною власністю / А.Г. Жарінова // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 10(136). – С. 46–51.
4. Гавловська Н. І. Економічна безпека зовнішньоекономічної діяльності промислових підприємств: оцінювання, моделювання, механізм забезпечення : монографія / Гавловська Н.Г. – Хмельницький : ФОП Мельник А. А., 2016. – 480 с.
5. Бенько М.М. Інформаційні системи і технології в бухгалтерському обліку : монографія / Бенько М.М. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 336 с.

References

1. Huzhva V.M. Informatsiini systemy i tekhnologii na pidpriyemstvakh : navch. posibnyk / Huzhva V.M. – K. : KNEU, 2001. – 400 s.
2. Holovai N.M. Oblikovo-informatsiine zabezpechennia v upravlinni ekonomichnoiu bezpekoiu pidpriyemstva / N.M. Holovai, L.I. Poslavska // Innovatsiina ekonomika. – 2012. – № 10 (36). – S. 302–304.
3. Zharinova A.H. Informatsiine zabezpechennia mekhanizmu upravlinnia intelektualnoiu vlasnistiu / A.H. Zharinova // Aktualni problemy ekonomiky. – 2012. – № 10(136). – S. 46–51.
4. Havlovska N. I. Ekonomichna bezpeka zovnishnoekonomichnoi diialnosti promyslovykh pidpriyemstv: otsiniuvannia, modeliuvannia, mekhanizm zabezpechennia : monohrafiia / Havlovska N.H. – Khmelnytskyi : FOP Melnyk A. A., 2016. – 480 s.
5. Benko M.M. Informatsiini systemy i tekhnologii v bukhgalterskomu obliku : monohrafiia / Benko M.M. – K. : Kyiv. nats. torh.-ekon. un-t, 2010. – 336 s.

Рецензія/Peer review :03.11.2018 Надрукована/Printed : 03.12.2018
Рецензент: д.е.н., проф. Рудніченко С.М.

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ МАРКЕТИНГУ

УДК 330.341

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-277-281

КАТАНАХА А. М.

Хмельницький національний університет

МАРКЕТИНГОВА СКЛАДОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

У статті описані актуальні питання маркетингової складової забезпечення конкурентоспроможності підприємств. Виділено особливості формування конкурентоспроможності з позицій функції маркетингу. Визначено вплив чинників зовнішнього та внутрішнього середовища на формування маркетингової стратегії, виокремлено ті особливості маркетингової діяльності, застосування яких сприятиме підтриманню високого рівня конкурентоспроможності підприємства на ринку.

Ключові слова: конкурентоспроможність, конкурентна перевага, маркетингові чинники.

КАТАНАХА А.

Khmelnitskyi National University

MARKETING COMPLEX OF COMPETITIVENESS OF SUBJECTS OF BUSINESS

The article describes the actual issues of the marketing component of the competitiveness of enterprises. The relationship between competitiveness of products and competitiveness of the enterprise is considered. It is indicated that in order to determine the competitiveness criterion of an enterprise it is expedient to use two basic approaches: structural and functional. It is determined that a functional approach structurizes the influence of factors of competitiveness in terms of specific administrative functions. Peculiarities of formation of competitiveness from positions of the marketing function are singled out. It is noted that the marketing activities of the company provide a comprehensive study of demand and market requirements, it is possible to reasonably approach the planning of production of competitive products in the structure of the range and in certain volumes. It was emphasized that this allows us to maximize the useful result due to increased sales revenue and increased profitability of the company. The influence of factors of the external and internal environment on the formation of marketing strategy is determined, those features of marketing activity, the application of which will help to maintain a high level of competitiveness of the enterprise in the market. The possibility of increasing the competitiveness of the company by means of marketing and image policies, which form or support the interest of consumers to the already created products is shown. The emphasis is placed on the fact that the competitiveness of the company is also shaped in the process of planning activities for the production of products, for which it is important to develop customer-oriented management technologies.

Keywords: competitiveness, competitive advantage, marketing factors.

Вступ. На сьогодні в Україні спостерігається складна економічна ситуація, яка стосується усіх сфери народного господарства, внаслідок чого спостерігається техніко-технологічне погіршення виробництва, кризи платежів, зменшення інвестицій, втрати ринків збуту та скорочення обсягів продажу через низький рівень конкурентоспроможності продукції, що призводить до перебування у зоні збитковості, а то і до закриття великої кількості підприємств та виробництв.

Так як кожний суб'єкт господарювання, незалежно від форм власності і організації, на ринку є учасником конкурентної боротьби, то визначення механізму підтримування рівня конкурентоспроможності є основним завданням його керівництва.

На сьогодні склалась така ситуація, що практично в усіх сферах діяльності вітчизняні товаровиробники характеризуються низькою конкурентоспроможністю, окрім підприємств агропромислового комплексу, літако- та ракетобудування і сфери ІТ. Дана тенденція негативно впливає на економічний стан та стабільність економіки країни загалом. Це зумовлено тим, що конкурентоспроможність є інтегральним показником розвитку країни та її економічної потужності, запорукою повноцінного та ефективного входження у світову економічну систему.

Для підтримування рівня конкурентоспроможності на будь-якому рівні, важливим фактором є наявність конкурентних переваг, які виділяють продукцію підприємства від інших гравців ринку. В умовах жорсткої конкуренції та обмежених ресурсів маркетингові важелі впливу на формування конкурентних переваг являють собою один з найважливіших аспектів в підтримці рівня конкурентоспроможності будь-якого підприємства у всіх сферах діяльності.

Загалом, маркетинг являє собою одну з найкращих основ для організації та адаптації виробничого процес та формування іміджу підприємства на ринку. Основою успішних маркетингових заходів являється постійний та системний аналіз ринку як покупців, так і конкурентів, що дозволяє підприємству розробляти ефективніші товари та цінові стратегії, спрямовані на конкретних споживачів та надають конкурентні переваги на ринку.

Аналіз останніх досліджень. Проблема конкурентоспроможності та управління нею є основною темою досліджень таких науковців, як М. Портер, І. Ансофф, Г. Азоев, Р. Фатхутдінов, З. Шершньова, В. Немцов, О.М. Шпичак, які сформували теоретичну базу управління конкурентоспроможністю та багатьох інших вчених і практиків, які адаптували її до умов становлення ринкової економіки. Проте у дослідженнях цих та інших науковців недостатньо уваги приділяється маркетинговим аспектам конкурентоспроможності. Певною мірою ці питання піднімаються стосовно маркетингових інструментів і технологій управління збутом, які розглядаються в контексті конкурентоспроможності підприємства (Р. Дудяк, С. Бугіль, О. Дудяк, Ю. Головчук, В. Стадник, П. Іжевський, П. Шеремета [1–5]) або продукції (М. Макаренко [6]), або ж управління поведінкою споживачів, на чому особливо акцентують увагу західні науковці [7, 8]). Поза тим, вплив маркетингових інструментів і технологій на конкурентоспроможність суб'єктів господарювання доцільно розглядати набагато ширше, адже управління збутом і поведінкою споживачів є лише частиною завдань, які вирішуються у сфері маркетингу. Причому завдання вторинні – ті, що формують або підтримують інтерес споживачів до уже створеної продукції. Проте конкурентоспроможність продукції (а відтак і підприємства) формується значною мірою і в процесі планування діяльності зі створення продукції, і в процесі організації виробництва, і в процесі ресурсозабезпечення і ресурсовикористання. І в кожному з цих процесів тим чи іншим чином проявляється маркетинговий підхід до обґрунтування управлінських рішень, який дає змогу максимізувати корисний результат. З огляду на це визначено і завдання даного дослідження.

Мета дослідження – виокремлення тих особливостей маркетингової діяльності, застосування яких сприятиме підтриманню високого рівня конкурентоспроможності підприємства на ринку.

Виклад основного матеріалу. Для успішного функціонування будь-якого підприємства на ринку ключовим критерієм є конкурентоспроможність його товару чи послуги, тобто можливість товару зайняти певний сегмент ринку та приносити при цьому прибуток. Враховуючи суть конкуренції як економічного явища, під конкурентоспроможністю підприємства зазвичай розуміють його здатність у поточний момент часу забезпечувати ефективну діяльність, підтримувати стабільний розвиток та стійкі позиції на ринку через гнучке пристосування до змін середовища господарювання. Існує безпосередній зв'язок між конкурентоспроможністю підприємства і конкурентоспроможністю його продукції чи послуг, адже саме вони формують той обсяг грошової маси (у разі продажу споживачам), який дає змогу підприємству здійснювати наступний відтворювальний цикл, тобто, забезпечувати його життєздатність.

Конкурентоспроможність продукції – це порівняльна характеристика, яка визначає відмінність аналізованої продукції від аналогів конкурента і містить комплексне оцінювання сукупності її властивостей щодо виявлених вимог ринку чи якостей іншого товару [1]. Відповідно, конкурентоспроможність підприємства – це комплексна характеристика, яка відображає ступінь переваги продукції підприємства та інших показників його діяльності перед конкурентами.

Кінцевий рівень конкурентоспроможності суб'єкта господарювання залежить від низки чинників. Єдиної думки серед вчених щодо класифікації даних чинників не існує. Узагальнення наукових поглядів на ці чинники [1–5] дало змогу виділити наступні:

1. Конкурентоспроможність продукції (якість, ціна, споживчі переваги).
2. Конкурентоспроможність ресурсного капіталу (рівень техніко-технологічного оснащення, виробничо-сировинна структура, кадрове забезпечення та фінансово-інноваційні можливості)
3. Конкурентоспроможність організаційного потенціалу та системи менеджменту (форма господарювання і власності, організаційна структура, структура управління та функції, механізми управління, гнучкість та оперативність менеджменту).
4. Конкурентоспроможність інформаційно-маркетингових та комунікаційних зв'язків (система комунікації з постачальниками, споживачами, інвесторами, потенційними клієнтами).

Також існує підхід до класифікації чинників відповідно до сфери походження показника [6]:

1. Виробничі (основне значення припадає на номенклатуру, масштаби виробництва, якість ресурсів, тощо).
2. Маркетингові (основне значення має вивчення ринків, прогнозування ринку, просування, ціноутворення, реклама, обслуговування, тощо).

3. Фінансові.
4. Інноваційні.
5. Кадрові та організаційно-культурні.
6. Управлінські.

Як бачимо, в обох підходах до класифікації чинників конкурентоспроможності міститься маркетингова складова, оскільки вона є важливою для усіх учасників ринку, незалежно від сфери діяльності, об'єкту бізнесу, розміру підприємства та спрямованості. Маркетингова складова однаково сильно впливає як на конкурентоспроможність великих виробничих чи сільськогосподарських підприємств, так і на малі торговельні підприємства. Маркетинговий підхід передбачає можливість оцінити конкурентоспроможність підприємства в розрізі різноманітних чинників, що відображається у змісті маркетингової стратегії (рис. 1).

Комплексне дослідження проблем конкурентоспроможності підприємств дає можливість максимально використовувати їхній потенціал, використовуючи потенціал маркетингових технологій для

підвищення конкурентоспроможності в розрізі виявлених проблем як у сфері збуту продукції, так і у сфері планування її виробництва, на чому сьогодні наголошують науковці [9].



Рис. 1. Чинники розробки і підвищення ефективності реалізації маркетингової стратегії в контексті забезпечення конкурентоспроможності підприємства

Джерело: уточнено і доповнено (курсив) з урахуванням [1]

Як зазначається у науковій літературі, для визначення критерію конкурентоспроможності доцільно використовувати два основні підходи: структурний і функціональний. Згідно зі структурним підходом, оцінити становище можна за рівнем монополізації галузі, тобто за концентрацією виробництва, капіталу і бар'єрів для підприємств, які входять на галузевий ринок. Згідно з функціональним методом, більш конкурентоспроможними є формування, де найкраще організовані виробництво та збут продукції, ефективне управління фінансами [1]. На нашу думку, для завдань менеджменту підприємств видається більш доцільним використовувати функціональний підхід, який дає змогу комплексно дослідити рівень конкурентоспроможності підприємства і з'ясувати, який чином можна підвищити його, в тому числі – засобами і технологіями маркетингу.

Наприклад, у сфері збутової діяльності для підприємств-постачальників важливо використовувати у своїй діяльності стратегію диференціювання, тобто прагнути для свого продукту особливого становища на ринку. Це можливо реалізувати шляхом додавання до продукту додаткових послуг або розшири сферу логістичного покриття, тобто виконувати більшу частину логістичних завдань ефективніше за конкурентів. Чудовий приклад реалізації даного моменту маркетингових стратегій можна спостерігати в кондитерській корпорації «ROSHEN»: дана компанія володіє досконалою логістичною системою, покриваючи логістичним сполученням практично усю територію України.

Важливим моментом підтримування рівня конкурентоспроможності підприємства з позиції маркетингових інструментів, є дослідження каналів збуту, пошук нових каналів збуту. Канал збуту – це структура, сформована незалежними партнерами, які беруть участь у процесі надання товарів і послуг споживачам або промисловим користувачам для споживання або подальшого використання. Вибір структури збутового каналу полягає у вирішенні питання про те, які обов'язки повинні виконувати різні учасники процесу обміну конкурентоспроможною продукцією.

В наш час, в еру цифрових технологій та світової глобалізації, одним з методів, який може допомогти розширювати канали збуту, відкривати нові канали, являється онлайн-мережа. За допомогою різноманітних сервісів підприємства мають можливість не лише шукати нові канали збуту, але і керувати своїм іміджем, формувати думку в кінцевих споживачів, та займатись безпосереднім просуванням своїх товарів та послуг безпосередньо до споживача [11, 12].

Що стосується просування через мережу, важливим елементом є ведення власного сайту-компанії та SEO-адаптація пошукових запитів в мережі, за допомогою яких кінцевий споживач може знайти продукцію того чи іншого підприємства та дізнатись усю контактну інформацію, яка його цікавить про підприємство.

Також прекрасним інструментом просування товарів та безпосередньо бренду компанії можуть слугувати різноманітні онлайн-площадки, серед яких у світі найбільш відома Amazon, розташована в США і яка працює на міжнародному ринку. В Україні популярними торговими площадками є ОЛІХ, ПРОМ.UA тощо. Перевагою даних сервісів з точки зору маркетингу є те, що підприємства, які не мають достатньої популярності для широкого числа потенційних клієнтів, можуть використовувати популярність даних сервісів, при цьому вступаючи в конкуренцію з іншими підприємствами відповідно суто з маркетинговими складовими: ціною, сервісом тощо.

Загалом, збутову політику підприємство виробника продукції варто розглядати як цілеспрямовану діяльність, принципи й методи здійснення якої покликані організувати рух потоку товарів до кінцевого споживача. Основним завданням є створення умов для перетворення потреб потенційного покупця на реальний попит на конкретний товар. До таких умов належать елементи збутової політики, капітали розподілу (збуту, руху товарів) разом із функціями, якими вони наділені, та стратегія охоплення ринку [6].

Для реалізації продукції здебільшого використовують систему прямого збуту, яка передбачає безпосередню реалізацію кінцевому споживачеві. Також їх пов'язує прямий канал збуту. Характерною ознакою прямого збуту є можливість для фірми-виробника контролювати шлях проходження продукції до кінцевого споживача, а також умови її реалізації. Однак, у цьому випадку фірма несе істотні зовнішньовиробничі витрати, зумовлені необхідністю створення дорогих товарних запасів, і витрачає велику кількість ресурсів на здійснення функції безпосереднього доведення (продажу) товару до кінцевого споживача, беручи на себе всі комерційні ризики руху товарів. Разом з тим, з позиції фірми-виробника перевагою такої форми збуту є її право на максимальний обсяг прибутку, який тільки можна отримати від продажу виробленої продукції (послуг). Комерційну вигоду прямого каналу збуту підсилює можливість безпосереднього вивчення ринку своїх товарів, підтримки тісних зв'язків зі споживачами, проведення досліджень для підвищення якості товарів, впливу на швидкість реалізації з метою зменшення додаткової потреби в оборотному капіталі.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Головним завданням маркетингової діяльності підприємств є підвищення конкурентоспроможності продукції, а засобом цього є зростання ефективності виробництва через зростання продуктивності використання ресурсів та зменшення витрат на виробництво продукції, покращення логістичної складової, пошуку нових каналів збуту. Маркетингова діяльність підприємства забезпечує усебічне дослідження попиту й вимог ринку, дає змогу обґрунтовано підійти до планування виробництва конкурентоспроможної продукції за структурою асортименту і у визначених обсягах. Це дає змогу максимізувати корисний результат завдяки зростанню обсягів доходів від реалізації продукції і підвищенню рівня прибутковості підприємства.

В сучасних умовах господарювання саме маркетингова діяльність дозволить підприємству ефективно визначити цілі свого розвитку, стратегію і тактику поведінки, виробити цільовий метод впливу на потенційних споживачів і конкурентів, що діють на ринку. Комплексно вона втілюється у маркетинговій стратегії, важливе місце у якій займають питання просування продукції. Показано можливість зростання конкурентоспроможності підприємства засобами збутової та іміджевої політики, які формують або підтримують інтерес споживачів до уже створеної продукції. Акцентовано на тому, що конкурентоспроможність підприємства формується і в процесі планування діяльності зі створення продукції, для чого важливо розвивати клієнт-орієнтовані технології управління. Формування методичного інструментарію розвитку клієнт-орієнтованих технологій має стати предметом наступних досліджень.

Література

1. Дудяк Р.П. Маркетингове забезпечення конкурентоспроможності підприємств у формуванні їх збутової політики / Р.П. Дудяк, С.Я. Бугіль, О.Р. Дудяк // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2015. – Вип. 2. – Том 1. – С. 268–275/
2. Головчук Ю. О. Маркетингова домінанта розвитку конкурентних переваг підприємства в умовах інформаційної економіки / Ю. О. Головчук // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2017. – № 6, т. 1. – С. 69–73.
3. Stadnyk V. Marketing recourses' and technologies of development of innovative potential of industrial enterprise / V. Stadnyk , Y. Holovchuk // International Journal of Economics and Society. – 2017. – Vol. 2. – Iss. 9. – P. 39–45.
4. Стадник В.В. Маркетинг взаємодії в розвитку інноваційного та ринкового потенціалу підприємства [Електронний ресурс] / В.В. Стадник, Ю.О. Головчук, П.Г. Іжевський // Ефективна економіка. – 2018. – № 2. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2018/7.
5. Шеремета П. Маркетинг вместо протекционизма [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://forbes.ua/magazine/forbes/1346674-marketing-vmesto-protেকcionizma-kolonka-pavla-sheremety>.
6. Макаренко М.В. Підвищення конкурентоспроможності промислової продукції шляхом застосування ефективної маркетингової концепції збуту / М.В. Макаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 1. – С. 26–34.
7. Темпорал П. Роман с покупателем. Управление взаимоотношениями с покупателями как способ максимального увеличения стоимости торговой марки / П. Темпорал, М. Тротт ; пер. с англ. – СПб : Питер, 2002. – 215 с.
8. Энтони С. Руководство инноватора. Как выйти на новых потребителей за счет упрощения и удешевления продукта / С. Энтони, М. Джонсон, Дж. Синфилдж, Э. Олтман ; [пер.с англ.]. – М. : Альпина Паблишерз: Изд-во Юрайт, 2011. – 346 с.

9. Стадник В.В. Концепція CRM у підвищенні ефективності маркетингового планування на промислових підприємствах / В.В. Стадник // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2015. – № 3, т. 1. – С. 138–142.
10. Фроленко О.М. Маркетингова інформаційна система як засіб реалізації стратегічного потенціалу промислового підприємства / О.М. Фроленко // Інноваційна економіка. – 2014. – Випуск 6 [55]. – С. 238–244.
11. Черненко О. На шляху до пост-цифрового маркетингу в Україні: проблеми та завдання / О. Черненко // Маркетинг в Україні. – 2016. – № 3. – С. 4–11.
12. SoLoMo: как с помощью онлайн-коммуникации увеличить офлайн-продажи // Информационный портал Neora [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.neora.ru/articles/practice/solomo_kak_s_pomoshyu_onlainkommunikacii_uzvelichit_oflainprodazhi

References

1. Dudiak R.P. Marketynhove zabezpechennia konkurentospromozhnosti pidpryiemstv u formuvanni yikh zbutovoi polityky / R.P. Dudiak, S.Ia. Buhil, O.R Dudiak // Teoretychni i praktychni aspekty ekonomiky ta intelektualnoi vlasnosti. – 2015. – Vyp. 2. – Tom 1. – S. 268–275.
2. Holovchuk Yu. O. Marketynhova dominanta rozvytku konkurentnykh perevah pidpryiemstva v umovakh informatsiinoi ekonomiky / Yu. O. Holovchuk // Herald of khmelnytskyi National University. Economical sciences. – 2017. – № 6, t. 1. – S. 69–73.
3. Stadnyk V. Marketing recourses and technologies of development of innovative potential of industrial enterprise / V. Stadnyk , Y. Holovchuk // International Journal of Economics and Society. – 2017. – Vol. 2. – Iss. 9. – P. 39–45.
4. Stadnyk V.V. Marketynh vzaiemodii v rozvytku innovatsiinoho ta rynkovoho potentsialu pidpryiemstva [Elektronnyi resurs] / V.V. Stadnyk, Yu.O. Holovchuk, P.H. Izhevskiy // Efektyvna ekonomika. – 2018. – № 2. – Rezhym dostupu : http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/2_2018/7.
5. Sheremeta P. Marketynh vmesto protektsyonyzma [Elektronnyi resurs]. – Rezhym dostupu : <http://forbes.ua/magazine/forbes/1346674-marketing-vmesto-protekcionizma-kolonka-pavla-sheremety>.
6. Makarenko M.V. Pidvyshchennia konkurentospromozhnosti promyslovoi produktsii shliakhom zastosuvannia efektyvnoi marketynhovoї kontseptsii zbutu / M.V. Makarenko // Aktualni problemy ekonomiky. – 2016. – № 1. – S. 26–34.
7. Temporal P. Roman s pokupatelem. Upravlenie vzaimootnoshenijami s pokupateljami kak sposob maksimal'nogo uvelichenija stoimosti torgovoi marki / P. Temporal, M. Trott ; per. s angl. – SPb : Piter, 2002. – 215 s.
8. Jentoni S. Rukovodstvo innovatora. Kak vyjti na novyh potrebitel'jah za schet uproshhenija i udeshevljenija produkta / S. Jentoni, M. Dzhonson, Dzh. Sinfieldzh, Je. Oltman ; [per.s angl.]. – M. : Al'pina Pablsherz: Izd-vo Jurajt, 2011. – 346 s.
- Frolenko O.M. Marketing information system as a means of implementing the strategic potential of an industrial enterprise / O.M. Frolenko // Innovative economy. - 2014 - Issue 6 [55]. - P. 238-244.
9. Stadnyk V.V. Kontseptsii CRM u pidvyshchenni efektyvnosti marketynhovoho planuvannia na promyslovykh pidpryiemstvakh / V.V. Stadnyk // Herald of khmelnytskyi National University. Economical sciences. – 2015. – № 3, t. 1. – S. 138–142.
10. Frolenko O.M. Marketynhova informatsiina systema yak zasib realizatsii stratehichnoho potentsialu promysloвого pidpryiemstva / O.M. Frolenko // Innovatsiina ekonomika. – 2014. – Vypusk 6 [55]. – S. 238–244.
11. Chernenko O. Na shliakhu do post-tsifrovoho marketynhu v Ukraini: problemy ta zavdannia / O. Chernenko // Marketynh v Ukraini. – 2016. – № 3. – S. 4–11.
12. SoLoMo: kak s pomoshh'ju onlajn-kommunikacii uvelichit' oflajn-prodazhi // Informacionnyj portal Neora [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu : http://www.neora.ru/articles/practice/solomo_kak_s_pomoshyu_onlainkommunikacii_uzvelichit_oflainprodazhi

Рецензія/Peer review : 04.11.2018 Надрукована/Printed : 07.12.2018
Рецензент: д. е. н., проф. Стадник В. В.

УДК 330

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-282-286

КОВАЛЬЧУК С. В.,

ЛАЗЕБНИК М. Р.,

СТАХОВ Ю.

Хмельницький національний університет

КОМПЛЕКС МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА В ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ КЛІЄНТООРІЄНТОВАНОГО МАРКЕТИНГУ

У статті розглянуто особливості певних аспектів використання маркетингу на підприємстві. Досліджено причини проблем сучасного маркетингу. Визначена низка негативних дій, які впливають на ефективність упровадження маркетингу. Акценти зроблені на необхідності активізувати діяльність у напрямі формування системи клієнтоорієнтованості на підприємстві, подальшого впровадження інтернет-маркетингу та маркетингу персоналу тощо. Визначено, що зросла ринкова грамотність, перебірливість та обізнаність споживача, що призводить до необхідності постійно створювати інновації та відбирати персонал, здатний до цього. Наведена низка негативних дій, що впливають на ефективність упровадження маркетингу в практику українських підприємств. Сучасні аспекти маркетингу полягають у тому, що маркетинг є не просто діяльністю окремого відділу підприємства, а його філософією, рушійною силою бізнес-стратегії.

Ключові слова: маркетинг, підприємство, бізнес-стратегія.

KOVALCHUK S.,

LAZEBNIK M.

STAHOV Yu.

Khmelnitskyi National University

COMPLEX OF MARKETING COMMUNICATIONS OF THE ENTERPRISE IN THE PROCESS OF FORMING CUSTOMIZED MARKETING

In the article, we take a look at the appropriateness of the pseudoscopes of the virtualization of mapping on subprime. The results of contemporary carpentry projects. A number of non-negative actions that affect the effectiveness of mockup management are determined. The emphasis on the ability to activate the activity in the form of a system of client-centric inputs on the sub-system, the subsequent control of the input-mapping and the mapping of the payload. Definitely, what is the amount of money, the quality and the familiarity of the spoof, which makes it possible to systematically create an inventory and retrieve the pipeline that is capable of doing so. A number of negative actions that affect the effectiveness of the management of marketing in the practice of Ukrainian enterprises. Modern methods of modeling are based on the fact that marketing is not a direct result of the activity of the department of subordination, but also its psychophysiology, the main force of foreign relations. Numerous carpenters were more likely to distinguish themselves from classical imaginations that were spoofed in the twentieth century. General Autopithett F. Kotlopoem, who points out that the majority of his all-too-general interests do not occur in the skills of an informal society

Keywords: marketing, business, business-strategy.

У статті розглянуто особливості певних аспектів використання маркетингу на підприємстві. Досліджено причини проблем сучасного маркетингу. Визначена низка негативних дій, які впливають на ефективність упровадження маркетингу. Акценти зроблені на необхідності активізувати діяльність у напрямі формування системи клієнтоорієнтованості на підприємстві, подальшого впровадження інтернет-маркетингу та маркетингу персоналу тощо. Визначено, що зросла ринкова грамотність, перебірливість та обізнаність споживача, що призводить до необхідності постійно створювати інновації та відбирати персонал, здатний до цього. Наведена низка негативних дій, що впливають на ефективність упровадження маркетингу в практику українських підприємств. Сучасні аспекти маркетингу полягають у тому, що маркетинг є не просто діяльністю окремого відділу підприємства, а його філософією, рушійною силою бізнес-стратегії. Новий маркетинг дедалі більше відрізняється від класичних уявлень, сформульованих у середині ХХ ст. загальновідомим авторитетом Ф. Котлером, який сьогодні відзначає, що більшість його колишніх рекомендацій вже не спрацьовують в умовах інформаційного суспільства [1, с. 203].

Усі підприємства працюють у світі, який, на думку К. Робертса, визначається аббревіатурою VUCA – нестійкий (volatility), невизначений (uncertainty), складний (complexity) і неоднозначний (ambiguity) [2, с. 35]. Він наполягає на тому, що сучасний світ перейшов від етапу уваги до етапу участі, взаємодії. Застарілі моделі маркетингу були однобічними, а споживачі прагнуть брати участь у всьому самі – обмінюватися думками, враженнями, емоціями тощо. Від епохи інформації світ переходить до епохи натхнення. Сучасний маркетинг має надихати людей на дію, а ним необхідно якісно управляти, тим паче що глобальне бізнес-середовище демонструє постійне зростання популярності маркетингових принципів, інструментів та методів.

Проблемам створення та функціонування маркетингу на підприємствах присвятили праці також П. Друкер, К. Келлер та ін. Над вказаними проблемами працювали українські вчені: С. Близнюк,

Е. Голубков, Д. Райко, Р. Федорович, П. Хоменко та інші, які досліджували та аналізували теоретичні засади побудови системи маркетингу на підприємствах [3, с. 127; 4, с. 11; 5, с. 121; 6, с. 215; 7, с. 124]. Але, незважаючи на велику кількість досліджень у цьому напрямі, проблема розвитку теоретичних і практичних підходів до визначення сутності та формування таких категорій, як «клієнтоорієнтованість», «інтернет-маркетинг», «маркетинг персоналу» в сучасних умовах залишається актуальною і зумовлює необхідність проведення подальших досліджень.

Реалії сьогодення підтверджують, що сучасним підприємствам для досягнення довготривалого ринкового успіху і перемоги у конкурентній боротьбі недостатньо послуговуватися досвідом та ресурсами своїх ділових партнерів та постачальників. Емпірично доведено, що ринкового успіху досягають лише ті з підприємств, які у своїй діяльності максимально орієнтуються на вивчення та використання споживацького досвіду. Таким чином, підприємствам, спрямованим на довготривалий ринковий успіх, доцільно активізувати свою діяльність за такими напрямками: спонукати споживача до відвертого діалогу; організувати і навчити персонал, який контактує зі споживачами, для більш плідної співпраці; удосконалити маркетингове диференційоване управління у споживчих сегментах; залучати клієнта до створення споживчої цінності; за будь-яких умов виконувати взяті перед клієнтом зобов'язання. Виконання всіх цих напрямів знаходиться у межах сучасної парадигми маркетингу, а саме: клієнтоорієнтованого підходу. Клієнтоорієнтований підхід останнім часом набуває значної актуальності і для успішних підприємств стає провідною концепцією ведення бізнесу. Головні переваги клієнтоорієнтованого підходу як парадигми сучасного ведення бізнесу: унікальні конкурентні переваги досить складно створювати за рахунок нових технологій, асортименту, підвищення операційної ефективності і зниження цін, так як ці елементи досить швидко копіюються; ставлення до клієнта неможливо створити «під копірку», воно напрацьовується роками і виступає невідмінною складовою корпоративної культури.

Маркетинг на сучасному етапі його розвитку має багатоаспектну сутність. Він тлумачиться як господарська концепція управління підприємством, вид професійної діяльності, спосіб мислення та дій всіх співробітників та функціональних відділів підприємства, найдинамічніша сфера діяльності, сукупність певних функцій, методологія діяльності на ринку, система теоретичних, методологічних та практичних знань тощо [6, с. 108–112]. Маркетинг включає постійний та систематичний аналіз ринку та потреб споживачів, який дає змогу підприємству розробляти ефективні стратегії, спрямовані на впровадження нових підходів, щоб досягати певних конкурентних переваг.

Сьогодні все частіше йдеться про кризу маркетингу, спричинену посиленням конкуренції, глобалізаційними процесами, науковотехнічним прогресом, зміною поведінки та стилю життя споживача, зниженням ефективності традиційних маркетингових комунікацій тощо. І це твердження має своє підкріплення. Якщо змінився світ, то змінилися й умови та можливості маркетингової діяльності. На думку П. Хоменко, сьогодні система маркетингу повинна бути більш гнучкою і динамічною [7, с. 124].

Важливою умовою підтримки підприємствами довгострокових конкурентних переваг за рахунок інноваційних товарів є обґрунтоване застосування теоретичних моделей та бізнес-технологій сучасного маркетингу, проблеми якого пов'язані з такими причинами, як:

- збільшення кількості брендів;
- зростання швидкості, з якою з'являються нові марки, технології, скорочення часу життя нових товарів на ринку;
- перебірливість споживачів, які стали все частіше ігнорувати комерційні комунікації.

Щодо збільшення видів брендів, то цей факт пояснюється трьома такими факторами, як необхідність адаптувати товари до специфічних потреб визначених споживачів; велика кількість торгових марок у підприємства, що перешкоджає виходу на ринок нових конкурентів; посилення позиції виробника в переговорах з дистриб'ютором за рахунок великого портфеля брендів (висока знижка на один бренд може компенсуватися низькою знижкою на інший).

За таких умов якраз інновації допомагають перемагати тим підприємствам, які сильніші та мають більший вплив на ринку, а підприємствам-челенджерам – завоювати свою нішу на ринку та свого споживача.

Сьогодні зростає швидкість, з якою з'являються нові бренди та технології, але життєвий цикл товарів на ринку суттєво скорочується, тому що ремонт товару стає дорожчим, ніж його заміна. Впровадження цифрових технологій дає змогу збільшити темпи інновацій і кількість нових товарів. Інтернет-маркетинг сприяє, з одного боку, появі нових марок і форм ведення бізнесу, а з іншого – відкриває нові можливості для просування товару до споживача.

Так, дистриб'ютори реагують на зміни шляхом проведення концентрації бізнесу [8, с. 203–204]. Канали розподілу та просування зосереджуються в руках відносно невеликої кількості підприємств, які мають значну владу.

Під інтернет-маркетингом розуміється новий вид маркетингу, який передбачає застосування традиційних та інноваційних інструментів і технологій у мережі Інтернет для визначення і задоволення потреб і запитів споживачів (покупців) шляхом обміну з метою отримання товаровиробником чи продавцем прибутку або інших вигод. Тобто це ще один зручний, проте не зовсім легкий спосіб задоволення споживчих потреб та завоювання більшої частки ринку. Основними перевагами інтернет-маркетингу є

інтерактивність, можливість максимально точного таргетингу та постклік-аналізу. У цьому разі саме маркетинг є тим процесом, який стоїть над інноваціями та мінливістю технологій [9, с. 65].

Інтернет-маркетинг дає змогу використовувати всі аспекти традиційного маркетингу, які стосуються основних елементів маркетингміксу: продукт, ціна, місце продажу та просування. Основна його мета – підвищення ефективності продажу для потенційної аудиторії сайту. Електронна комерція та інтернет-маркетинг почали розповсюджуватися з розширенням доступу до Інтернету і являють собою невід'ємну частину маркетингової стратегії на підприємстві. Використання поняття «інтернет-маркетинг» передбачає використання стратегій маркетингу прямого відгуку до бізнес-простору Інтернету.

Застосування інструментів інтернет-маркетингу дає змогу економити кошти, а також розширяти діяльність підприємств, насамперед за рахунок переходу з локального ринку на національний, міжнародний та світовий. При цьому незалежно від розміру підприємства мають практично рівні шанси в боротьбі за ринок. Вихід на ринок через Інтернет є не надто витратним. Істотним моментом є те, що, на відміну від традиційних маркетингових методів просування, інтернет-маркетинг дає змогу отримати чітку статистичну версію ефективності маркетингової стратегії.

Сьогодні глобалізація економіки призвела не тільки до популяризації Інтернету в усіх функціональних сферах діяльності підприємств та появи сучасних програмних систем комунікації, а й до того, що Інтернет став невід'ємною частиною успішного ведення бізнесу. Так, можна простежити сучасну тенденцію, коли штат підприємств все частіше поповнюється фахівцями, найнятими винятково для вирішення певних маркетингових завдань із застосуванням електронних технологій.

З огляду на темпи розвитку інтернет-технологій, питання застосування можливостей мережі Інтернет у маркетинговій діяльності підприємств сьогодні стають дуже актуальними і потребують детального і глибокого вивчення. Тому зростає роль маркетингу персоналу або персонал-маркетингу як комплексу засобів щодо добору кадрів, здатних забезпечити досягнення цілей підприємства. Маркетингова політика вкладу в «людський капітал» зумовлює певні підходи до залучення працівників і розвитку персоналу, здатного до розроблення і реалізації певних інновацій та шляхів інформування про них.

Ера інформатизації призвела до того, що роль споживача суттєво змінилася. Зросла ринкова грамотність та обізнаність споживача, одночасно знизилися ефективність традиційних маркетингових комунікацій. Виробники змушені створювати не просто нові товари, а й нові вигоди для споживачів [8, с. 205]. Споживачі-клієнти стали більш перебірливими і все частіше ігнорують комерційні комунікації. Наразі єдиний шлях привернення уваги до товару – його новизна [7, с. 20]. Більшість новинок, модифікацій продуктів пов'язані з необхідністю диференціації від конкурентів, підвищенням інтенсивності повторних покупок, а зовсім не з появою нових потреб. Для вирішення проблеми задоволеності споживачів потрібно використовувати маркетингові інновації, але їх темп повинен погоджуватися з реальною можливістю для споживачів усвідомити та оцінити нововведення. Інновації – основа сучасних конкурентних стратегій, і для того, щоб вижити на ринку, підприємствам необхідно розуміти інноваційний процес та роль маркетингу в ньому.

Слід зауважити, що ефективне задоволення потреб клієнтів можливе не тільки за рахунок їх ідентифікації, а передусім шляхом встановлення і розвитку партнерських відносин із клієнтами, а також із будь-якими контрагентами як у бізнес-просторі, так і всередині організації. Актуальний принцип маркетингу, який полягає у тому, що світ розглядається як загальне для всіх місце постачання, виробництва і торгівлі, стимулює підприємства активізувати діяльність у напрямі формування системи клієнтоорієнтованості як ключової характеристики бізнесу, оскільки це є тією конкурентною перевагою, яка базується на специфічних, оригінальних здатностях і ресурсах підприємства, які практично не піддаються імітації з боку конкурентів.

Виробникам стає все складніше досягати ясної диференціації певного продукту, і тому на перший план виходить його емоційна привабливість. Підприємства все частіше приділяють увагу не споживачьким властивостям товарів, а їх емоційному впливу на споживачів.

Тому сучасний маркетинг повинен ґрунтуватися на швидкому, гнучкому впровадженні інновацій, у центрі яких повинен бути споживач. Інноваційні товари створюють нові ринки, а на існуючих ринках допомагають боротися з конкурентами. Раніше пріоритети встановлювалися з урахуванням мінімізації ризику виходу на ринок з інноваційним продуктом, а сьогодні вони змінюються у бік більш швидкого виходу на ринок, прагнення стати на ньому лідером-челенджером, який, як правило, має більшу частку на ринку. Витрати від пізнього виходу на ринок можуть перевищувати витрати від незначної ефективності нових товарів [4, с. 203].

Маркетологи підприємств підкреслюють важливість формування максимально точної інформації щодо потреб свого споживача [8, с. 203]. Крім того, маркетинг на підприємстві передбачає використання різних каналів взаємодії, до яких належать:

- управління відносинами з клієнтами (Customer Relationship Management – CRM);
- управління відносинами з партнерами (Partner Relationship Management – PRM);
- управління відносинами з власними працівниками (Human Resources Management – HRM);
- управління відносинами з акціонерами (Stakeholder Relationship Management – SRM).

Рівень ефективності маркетингової діяльності визначається не тільки результатами поточної діяльності, а ще й тим, як обґрунтовано на підприємстві проводять маркетингову політику на стратегічному рівні та яку увагу приділяють проблемам зростання бізнесу [9, с. 65].

Основним суб'єктом, що реалізує клієнтоорієнтований підхід в організації, є її персонал. Клієнтоорієнтованість персоналу – це сукупність знань, умінь, навичок, які, завдяки відповідній мотивації, цінностям, настановам і особистим якостям співробітників, сприяють певній поведінці і встановленню і підтриманню відносин з клієнтами для отримання необхідного результату.

Можна сформулювати індикатори, що свідчать про високий ступінь орієнтації компанії на задоволення потреб клієнтів, до них відносять формування доступної системи продажів послуг і супутніх продуктів; сегментування клієнтської бази, засноване на формуванні особливих технологій роботи з кожним сегментом чи з найбільш цінними клієнтами.

Головною ознакою сформованого клієнтоорієнтованого підходу є наявність політики формування клієнтської бази, ключових способів визначення її цілей, пріоритетів, ресурсів.

Сьогодні акцент у діяльності підприємств зміщується з виробництва та реалізації продуктів на вибір цінностей, їх створення та трансляцію споживачам і перехід на маркетинг взаємодії, що спонукається споживачем.

Якщо продукт створюється для великої групи споживачів, то реалізується стратегія масового маркетингу. У такому разі маркетингова діяльність орієнтована на залучення нових споживачів, а не на утримання наявних. Але набагато простіше зацікавити в новому товарі споживача, який є лояльним до певного підприємства, ніж залучити нових споживачів. У маркетингу, що спонукається споживачем, головним принципом діяльності підприємства є сегментація споживачів.

Все вище наведене дає змогу дійти висновку, що у практиці українських підприємств існує низка негативних дій, які впливають на ефективність впровадження маркетингу:

- хаотичне використання окремих складників маркетингу;
- асоціювання маркетингу лише з рекламою;
- необґрунтоване застосування західних інструментів та методів;
- нетворчий підхід до маркетингової діяльності;
- орієнтація на короткостроковий термін;
- відсутність програм клієнтоорієнтованості як однієї з цінностей бізнесу;
- низький рівень сервісу;
- відсутність гнучкості та незнання власних споживачів.

Загалом перелік цих помилок створює враження, що діяльність підприємств спрямована лише на отримання максимального рівня прибутку незалежно від задоволеності споживачів та подальшої зацікавленості в їхніх товарах. Тому усі зусилля повинні бути спрямовані на ліквідацію цих помилок шляхом залучення нових молодих спеціалістів у цій сфері з творчим потенціалом та свіжими ідеями, глибокого вивчення потреб споживачів, сприяння розширенню дослідницьких робіт, посилення контролю за маркетинговою діяльністю тощо.

Таким чином, клієнтоорієнтований підхід – це інструмент партнерської взаємодії підприємства і клієнта щодо задоволення його потреб, спрямований на підвищення конкурентних переваг підприємства у довгостроковому періоді, за допомогою відповідних ключових компетенцій організації. Аналіз транспонування традиційного маркетингу в клієнтоорієнтований дозволяє дійти таких висновків:

- клієнтоорієнтований підхід пов'язаний зі зміною розуміння цінності клієнта для підприємства, котрий є його головною персоною при формуванні товарної, комунікаційної та іншої політики підприємства;

- маркетинг, який максимально враховує переваги клієнта, розглядається як можливість довгострокових інвестицій компанії, що впливають на її стратегію і вартість в майбутньому, а не лише на витрати.

Чому в процесі управління підприємством необхідно застосовувати клієнтоорієнтований підхід:

1) На сучасних товарних ринках клієнтоорієнтована стратегія є виправданою, тому що створити унікальну перевагу можна виключно за рахунок пропозиції клієнтам більш високої, ніж у конкурентів, цінності. При цьому більш висока цінність здебільшого створюється в процесі взаємодії за рахунок орієнтованих на даних клієнтів бізнеспроцесів, структури, системи управління.

2) Конкретні методи організаційних змін, що мають на меті побудову клієнтоорієнтованої організації, мають актуальне значення в українській дійсності, де впродовж багатьох років формувалася абсолютно інша філософія бізнесу.

3) Для побудови клієнтоорієнтованого управління на українських підприємствах мають використовуватися комбінації методів реалізації стратегії, методів організаційних змін і методів вивчення цінності, створюваної для споживача.

Застосування клієнтоорієнтованого підходу в діяльності українських підприємств є запорукою укріплення їх конкурентних позицій, що досягається через стабілізацію та розширення клієнтської бази, у тому числі, і за рахунок інтернет-технологій. Кваліфіковане застосування сучасних інформаційних технологій дає можливість забезпечити якісну ефективність, кількісну ефективність, рентабельність і економічність управлінської діяльності.

Література

1. Котлер Ф. Латеральный маркетинг: технология поиска революционных идей / Ф. Котлер, Ф. Триас де Бес ; пер. с англ. – М. : «Альпина паблишер», 2010. – 206 с.
2. Робертс К. Lovemarks: Будущее Вне Брендов / К. Робертс. – М. : Издательство «Рипол Классик», 2014. – 224 с.
3. Близнюк С.В. Маркетинг в Україні: проблеми становлення та розвитку / С.В. Близнюк. – 2-е вид., випр. і доп. – К. : ІВЦ Видавництво «Політехніка», 2009. – 400 с.
4. Голубков Е.П. Современные тенденции развития маркетинга / Е.П. Голубков // Маркетинг в России и за рубежом. – 2009. – № 1. – С. 3–18.
5. Райко Д.В. Моделі управління маркетингом у системі менеджменту промислового підприємства / Д.В. Райко, Л.Е. Лебедева // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2015. – № 1. – С. 107–123.
6. Розвиток маркетингу в умовах глобалізації: сучасні тенденції та перспективи : монографія / за ред. проф. Р.В. Федоровича – Тернопіль : ТНТУ ім. І. Пулюя, 2015. – 411 с.
7. Хоменко П.Г. Сучасні тенденції розвитку маркетингу / П.Г. Хоменко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 12. – С. 123–133.
8. Череп А.В. Розвиток сучасного маркетингу та вимоги до нього / А.В. Череп, Т.С. Абліцова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 1. – С. 202–205.
9. Яроміч С.А. Інтернет-маркетинг у сфері послуг / С.А. Яроміч, О.А. Бекетова, П.А. Петриченко // Науковий вісник МНУ імені В.О. Сухомлинського. Економічні науки. – 2017. – Вип. 1 (8) – С. 62–66.

References

1. Kotler F. Laternalnyi marketynh: tekhnolohiya poyska revoliutsyonnykh ydei / F. Kotler, F. Tryas de Bes ; per. s anhl. – М. : «Alpyna pablysher», 2010. – 206 s.
2. Robepts K. Lovemarks: Budushchee Vne Bpndov / K. Robepts. – М. : Yzdatelstvo «Rypol Klassyк», 2014. – 224 s.
3. Blyzniuk S.V. Marketynh v Ukraini: ppoblemy stanovlennia ta pozvytku / S.V. Blyzniuk. – 2-e vyd., vyp. i dop. – К. : IVTs Vydavnytstvo «Politekhnikа», 2009. – 400 s.
4. Holubkov E.P. Sovpemennyye tendentsyy pazvytyia marketynha / E.P. Holubkov // Marketynh v Rossyy y za pubezhom. – 2009. – № 1. – S. 3–18.
5. Raiko D.V. Modeli uppavlinnia marketynhom u systemi menedzhmentu ppomyslovoho pidppiyemstva / D.V. Raiko, L.E. Lebedieva // Marketynh i menedzhment innovatsii. – 2015. – № 1. – С. 107–123.
6. Rozvytok marketynhu v umovakh hlobalizatsii: suchasni tendentsii ta pepspektyvy : monohpafiiа / za ped. ppof. R.V. Fedopovychа – Ternopil : TNTU im. I. Puliuia, 2015. – 411 s.
7. Khomenko P.H. Suchasni tendentsii pozvytku marketynhu / P.H. Khomenko // Aktualni ppoblemy ekonomiky. – 2009. – № 12. – S. 123–133.
8. Chepеp A.V. Rozvytok suchasnoho marketynhu ta vymohy do noho / A.V. Chepеp, T.S. Ablitsova // Herald of Khmelnytskyi National University. – 2009. – № 1. – S. 202–205.
9. Yapomich S.A. Intepnet-marketynh u sfepi posluh / S.A. Yapomich, O.A. Beketova, P.A. Petrychenko // Naukovyi visnyk MNU imeni V.O. Sukhomlynskooho. Ekonomichni nauky. – 2017. – Vyp. 1 (8) – S. 62–66.

Рецензія/Peer review : 19.11.2018 Надрукована/Printed : 06.12.2018

Рецензент: д. е. н., проф. Войнаренко М. П.

УДК 004:[331.101.3:005.7]

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-287-290

КОСТИН Ю. Д.,
КОСТИН Д. Ю.,
ТЕЛЕГИН В. С.

Харьковский национальный университет радиоэлектроники

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНФОРМАЦИОННОГО РЕСУРСА ПРЕДПРИЯТИЯ

В теории менеджмента данная проблема рассматривается в отношении персонала предприятия (организации), что обуславливает объект исследования. Основными функциями мотивации являются побуждение к действию (в этом смысле человек, который активно действует для достижения определенной цели, решение которой позволит удовлетворить любую потребность), направление деятельности (работник принимает решение, каким способом достигать своих целей и соответственно удовлетворить личную потребность), контроль и поддержка поведения (выражение настойчивости работника в достижении поставленных целей, а именно – открываются, возможности, которые он будет рассматривать преимущественно с точки зрения удовлетворения личных нужд). Несомненно, стимулы побуждают человека работать больше и лучше (эффективнее), но их одних еще недостаточно для роста производительности труда (ПП). Система стимулов и мотивов должна опираться на определенную базу, благодаря которой на рабочем месте достигается эффект рационализации (экономия рабочего времени, уменьшение количества ошибок и т.п.).

Ключевые слова: информатизация, информационный ресурс, предприятие (организация), мотивация персонала, информационные технологии, информационные системы, стимулы принимаемых управленческих решений.

KOSTIN Y.,
KOSTIN D.,
TELEGIN V.

Kharkov National University of Radio Electronics

IMPROVING OF THE EFFICIENCY OF INFORMATION RESOURCE OF ENTERPRISE

In the theory of management, the problem is considered regarding the personnel of the enterprise (organization), which predetermines the object of research. The main functions of motivation are: motivation for action (in this sense, a person who actively acts to achieve a specific goal, deciding which will allow him to satisfy some need); the direction of the activity (the employee decides how to achieve his goals and, accordingly, satisfy his personal need); control and maintenance of behaviour (the expression of the worker's persistence in achieving the set goals, namely, he will consider opening opportunities primarily in terms of meeting personal needs). The use of modern technologies (IT) provides an almost instant connection to any electronic arrays. For the effective management of information resources at the enterprise (organization), information systems (IS) are created (acquired), which should lead to a decrease in the number of average managers and employees, and performed huge amounts of routine work for them. Undoubtedly, incentives encourage a person to work more and better (more efficiently), but they alone are not enough to increase labor productivity (Fri). The system of incentives and motives is based on a certain basis. thanks to which the workplace achieves the effect of rationalization (saving working time, reducing the number of errors, etc.).

Keywords: informatization, information resource, enterprise (organization), staff motivation, information technologies, information systems, incentives for management decisions

Постановка задачи. В работе [1; 2] приведен целый пакет знаний, касающихся информатизации предприятий и организаций. Показана роль и значение информационного ресурса для широкого круга пользователей и делается вывод о необходимости научных исследований в данной области.

Главным в теории и практике информатизации является объект исследования. По нашему мнению, таким объектом должен быть персонал предприятия (организации). Его эффективная работа всецело зависит от содержания мотивации и стимулирования персонала. Несомненно мотивация информатизации предприятия представляет собой совокупность потребностей и мотивов, побуждает лицо, принимающее решения, к побуждению результативности труда. При этом развитие информатизации как самостоятельного вида деятельности предприятия требует особой мотивации. Мотивация с точки зрения хозяйственной деятельности предприятия (организации) предопределяется усилением значимости информационных ресурсов в достижении конечной цели предпринимательства – получении дохода и прибыли.

Анализ последних источников. В работах [3–13] приведены материалы, касающиеся моделирования автоматизации бизнес-процессов, внедрения информационных технологий для различных уровней менеджеров предприятий (организаций), управления информатизацией.

В учебно-научной лаборатории «Моделирование экономических процессов в инфраструктурных отраслях» Харьковского национального университета радиоэлектроники выполнен первый этап, касающийся мотивации менеджмента на предприятиях электроэнергетики Украины.

Цель работы – анализ информационных систем предприятий, принципов мотивации персонала и выработка методических рекомендаций, повышающих эффективность работника.

Изложение основного материала. При планировании и организации какой-либо работы руководитель, как правило, определяет, что конкретно должна выполнить данная организация, когда, как и кто, по его мнению, должен это сделать. Если выбор этих решений сделан эффективно, руководитель получает возможность воплотить свои решения в дела, применяя на практике основные принципы мотивации. Поэтому мотивация как основная функция менеджмента связана с процессом побуждения себя (в данном случае – руководителя) и других людей (подчиненных) к определенной деятельности через формирование мотивов поведения для достижения личных целей и целей организации.

В теории менеджмента данная проблема рассматривается относительно персонала организации, что предопределяет объект мотивации. Это либо труд и тогда мотивация труда – это стимулирование работника или группы работников к деятельности по достижению целей предприятия через удовлетворение их собственных потребностей, либо сам человек – работник данной организации и тогда мотивация – это внутреннее состояние человека, связанное с потребностями, которое активизирует, стимулирует и направляет его действия к поставленной цели.

Основными функциями мотивации являются:

- побуждение к действию;
- направление деятельности;
- контроль и поддержание поведения.

Мотивация информатизации предприятия представляет собой совокупность потребностей и мотивов, побуждающих лицо, принимающее решения, к повышению результативности бизнеса путем более эффективного использования информационных ресурсов, внедрения современных информационных технологий и информационных систем.

Таким образом, развитие сферы информатизации как самостоятельного вида деятельности предприятия требует особой мотивации. При этом специфика состоит в том, что мотивацию следует рассматривать с двух аспектов:

- 1) мотивация самого предприятия (руководства предприятия) к развитию сферы информатизации;
- 2) мотивация исполнителей к работе в условиях развитой сферы информатизации.

Мотивация с точки зрения хозяйственной деятельности предприятия предопределяется усилением значимости информационных ресурсов в достижении конечной цели предпринимательства – получении доходов и прибыли.

В настоящее время распространение информации в информационном секторе экономики невозможно представить без применения новых информационных технологий. Использование современных информационных технологий обеспечивает почти мгновенное подключение к любым электронным информационным массивам (таким как базы данных, электронные справочники и энциклопедии, различные оперативные сводки, аналитические обзоры, законодательные и нормативные акты и т. д.), поступающим из международных, региональных и национальных информационных систем и использование их в интересах успешного ведения бизнеса.

Информационные технологии (ИТ) реорганизуют процесс управления, обеспечивая мощные новые возможности помощи менеджерам в стратегии, планировании и управлении. Например, стало возможно получать информацию для менеджеров относительно организационного выполнения вплоть до уровня определенных изделий из любой организации в любое время. Новая интенсивность информации делает возможными точное планирование, предсказание и контроль. Распределяя информацию через электронные сети, менеджер может эффективно связываться с тысячами служащих и даже управлять обширными целевыми группами.

Вместе с тем уже приходится принимать во внимание то, что современный образованный работник не будет работать в организации, не отвечающей его представлениям о привлекательности труда. Поэтому теории мотивации посвящены в основном созданию таких мотивов, как привлекательный труд.

Мотив – это побудительная причина, повод к деятельности. Побудить к деятельности можно обогатив идеями, определив величину вознаграждения, связав его с результатом деятельности, а также выявив систему ценностей человека, удовлетворяя потребность власти в зависимости от способности человека влиять на других людей.

Различные теории мотивации разделяют на две категории: содержательные и процессуальные. Их различие состоит в разной оценке значимости таких основополагающих понятий как потребности и вознаграждения.

Потребности – это осознанная нехватка чего-либо, вызывающая побуждение к действию. Первичные потребности заложены генетически, а вторичные вырабатываются в ходе познания и обретения жизненного опыта. Потребности невозможно непосредственно наблюдать или измерять. Об их существовании можно судить лишь по поведению людей. Потребности служат мотивом к действию.

Вознаграждение — это то, что способно удовлетворить потребность и то, что человек считает для себя ценным. Менеджеры используют внешние вознаграждения (денежные выплаты, продвижение по

службе) и внутренние вознаграждения (чувство успеха при достижении цели), получаемые посредством самой работы.

Содержательные теории мотивации концентрируются, в первую очередь, на определении потребности, побуждающие людей к действию. После этого вырабатываются способы удовлетворения доминирующих потребностей, т. е. методы вознаграждения.

Процессуальные теории рассматривают мотивацию в ином плане. В них анализируется то, как человек распределяет усилия для достижения различных целей и как выбирает конкретный вид поведения. Процессуальные теории не оспаривают существования потребностей, но считают, что поведение людей определяется не только ими. Согласно процессуальным теориям поведение личности является также функцией его восприятия и ожиданий, связанных с данной ситуацией, и возможных последствий выбранного им типа поведения.

Особое место в мотивации работников занимает стимулирование труда. В общем случае стимулирование — это функция, связанная с процессом активизации деятельности людей и трудовых коллективов, направленная на повышение эффективности (результативности) их труда. Стимулирование используется для морального и материального поощрения работников в зависимости от качества и количества затраченного труда. Оно предполагает создание таких условий (дополнительных вознаграждений), при которых в результате активной трудовой деятельности работник будет трудиться более эффективно и более производительно, и тогда получит за свою работу нечто большее, чем это было оговорено заранее.

Несомненно, стимулы побуждают человека трудиться больше и лучше, но их одних еще недостаточно для производительного труда. Система стимулов и мотивов должна опираться на определенную базу — нормативный уровень трудовой деятельности. Ведь сам факт вступления работника в конкретные трудовые отношения предполагает, что он заранее готов за оговоренные вознаграждения выполнять определенный круг обязанностей. Все, что находится за пределами его штатных обязанностей, требует целенаправленного стимулирования.

Возникновение эффекта экономии без передачи видов деятельности. Благодаря развитию ИТ на рабочем месте достигается эффект рационализации (экономия времени, уменьшение количества ошибок и т. п.), также возможно и сокращение рабочего времени, т. е. повышение производительности.

Таким образом, с помощью ИТ можно оказывать соответствующее воздействие на структуру и содержание задач предприятия в области управления, а значит и на содержание самого труда работников. Отсюда возникает проблема: либо нанимать других работников, уже способных работать в новых условиях, либо дополнительно мотивировать и стимулировать имеющихся работников, чтобы они успешно прошли адаптацию к нововведениям, обусловленным информатизацией.

При анализе воздействия новых ИТ на организационные структуры важны прежде всего следующие аспекты этих технологий.

Непрерывно совершенствуемые телекоммуникации обеспечивают все более эффективную интеграцию обработки различных форм информации (текст, числовые данные, графические формы). Эта интеграция поддерживается многофункциональными средствами (устройствами), преимущество которых в данный момент проявляется, в особенности, на больших предприятиях с высоким уровнем коммуникаций.

Совершенствование телекоммуникаций обеспечивают:

- более быстрые коммуникации;
- уменьшение количества согласований (конференций);
- сокращение потребности в устройствах (общие входы/выходы);
- снижение уровня разделения труда;
- уменьшение времени ожидания партнера по коммуникациям;
- отсутствие необходимости конвертирования информации.

За счет вертикальной интеграции ранее существовавших и вновь сформировавшихся видов деятельности при внедрении ОИ возникают дополнительные степени свободы, которые позволяют использовать новые, дополнительные возможности. При правильном их использовании происходит следующее:

- усиливается мотивация и повышается удовлетворение от работы занятых работников благодаря большей свободе в принятии самостоятельных решений на рабочем месте;
- становятся более автономными периферийные единицы, за счет повышения уровня самостоятельности на каждом рабочем месте, они получают более широкие права в принятии решений;
- сложные централизованные системы управления и контроля становятся в ряде случаев ненужными, что, в свою очередь, требует повышения уровня инициативы всех работников, активизации стремления к предпринимательству, что, в свою очередь, увеличивает гибкость системы и ее готовность к инновациям.

С внедрением информатизации можно осмысленно и целенаправленно изменять существующее разделение труда. Это путь от традиционного, ориентированного на технологические операции разделения труда к объектно-ориентированному разделению, при котором в центре внимания находится

интегрированная целостная организация труда. В свою очередь, новые подходы к разделению труда диктуют необходимость разработки и новых методов мотивации и стимулирования персонала, а также других нормативов и норм, как информационной базы мотивации.

Внедрение достаточно мощных компьютеров на уровне отдельно взятого функционального подразделения предприятия или даже отдельного рабочего места приводит, в определенной степени, к отказу от централизованно используемых больших ЭВМ. Современные диалоговые программы содержат достаточно возможностей для эффективного приспособления технологии под особенности каждого конкретного же других нормативов и норм, как информационной базы мотивации.

Выводы. Однако нужно ясно представлять, что рационализация и упрощение работы в системе управления, сопровождаемые централизацией и специализацией, могут вести к потере гибкости. При изменении ориентации работ следует учитывать, что, кроме материальных стимулов, другие мотивационные факторы тоже влияют на удовлетворенность работой сотрудников, что и следует учитывать менеджерам. Производительность же работника существенно зависит от степени признания им новых технологий и структурных изменений.

Литература

1. Реинжиниринг бизнес-процессов : учебник / Абдикеев Н. М., Данько Т. П., Ильдеменов С. В., Киселев А. Д. – М. : Эксмо, 2007. – 592 с.
2. Ананьева Т.Н. Информационный менеджмент в системе социологического знания / Ананьева Т.Н. – М., 2000. – 406 с.
3. Вереvченко А.П. и др. Информационные ресурсы для принятия решений / Вереvченко А.П. – М. : Академический проект, 2002. – 325 с.
4. Воройский Ф.С. Информатика. Новый систематизированный толковый словарь-справочник / Воройский Ф.С. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Либерия, 2001. – 536 с.
5. Грабауров В.А. Информационные технологии для менеджеров / Грабауров В.А. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 368 с.
6. Гринберг А.С. Информационные технологии управления / Гринберг А.С., Горбачев Н.Н., Бондаренко А.С. – М. : ЮНИТИ, 2005. – 479 с.
7. Гринберг А.С. Информационный менеджмент / Гринберг А.С., Король И.А. – М. : Юнити-Дана, 2003. – 250 с.
8. Калянов Г. Н. Моделирование, анализ, реорганизация и автоматизация бизнес-процессов: учеб. Пособие / Калянов Г. Н. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 240 с.
9. Костров А.В. Основы информационного менеджмента : учебное пособие / Костров А.В. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 335 с.
10. Кузнецов В.Н. Информационный менеджмент : учебное пособие / Кузнецов В.Н., Громова И.Н. – Тверь : ТГТУ, 2004.
11. Лопатина Н.В. Управление информатизацией: теоретико-социологический подход : монография / Лопатина Н.В. – М. : Изд-во МГУКИ, 2006. – 236 с.
12. Лопатина Н.В. Информационный менеджмент : учебное пособие / Лопатина Н.В., Оленев С.М. / ИПКИР. – М., 2007. – 193 с.
13. Малофейчик Е.Б. Информационный менеджмент / Малофейчик Е.Б. – Киев, 2003. – 320 с.

References

1. Reinzhiniring biznes-processov : uchebnik / Abdikeev N. M., Dan'ko T. P., Il'demenov S. V., Kiselev A. D. – М. : Jeksmo, 2007. – 592 s.
2. Anan'eva T.N. Informacionnyj menedzhment v sisteme sociologicheskogo znaniya / Anan'eva T.N. – М., 2000. – 406 s.
3. Verevchenko A.P. i dr. Informacionnye resursy dlja prinjatija reshenij / Verevchenko A.P. – М. : Akademicheskij proekt, 2002. – 325 s.
4. Vorojkskij F.S. Informatika. Novyj sistematizirovannyj tolkovyj slovar'-spravochnik / Vorojkskij F.S. – 2-e izd., pererab. i dop. – М. : Liberiya, 2001. – 536 s.
5. Grabaurov V.A. Informacionnye tehnologii dlja menedzherov / Grabaurov V.A. – М. : Finansy i statistika, 2002. – 368 s.
6. Grinberg A.S. Informacionnye tehnologii upravlenija / Grinberg A.S., Gorbachev N.N., Bondarenko A.S. – М. : JuNITI, 2005. – 479 s.
7. Grinberg A.S. Informacionnyj menedzhment / Grinberg A.S., Korol' I.A. – М. : Juniti-Dana, 2003. – 250 s.
8. Kaljanov G. N. Modelirovanie, analiz, reorganizacija i avtomatizacija biznes-processov: ucheb. Posobie / Kaljanov G. N. – М. : Finansy i statistika, 2007. – 240 s.
9. Kostrov A.V. Osnovy informacionnogo menedzhmenta : uchebnoe posobie / Kostrov A.V. – М. : Finansy i statistika, 2001. – 335 s.
10. Kuznecov V.N. Informacionnyj menedzhment : uchebnoe posobie / Kuznecov V.N., Gromova I.N. – Tver' : TGTU, 2004.
11. Lopatina N.V. Upravlenie informatizacij: teoretiko-sociologicheskij podhod : monografija / Lopatina N.V. – М. : Izd-vo MGUKI, 2006. – 236 s.
12. Lopatina N.V. Informacionnyj menedzhment : uchebnoe posobie / Lopatina N.V., Olenev S.M. / IPKIR. – М., 2007. – 193 s.
13. Malofejchik E.B. Informacionnyj menedzhment / Malofejchik E.B. – Kiev, 2003. – 320 s.

Рецензія/Peer review : 17.11.2018 Надрукована/Printed : 05.12.2018

Рецензент: д. е. н., проф. Ковальчук С. В.

УДК 339.138

DOI: 10.31891/2307-5740-2018-264-6(1)-291-294

ПОНОМАРЕВ С. В.

Харьковский национальный университет радиоэлектроники

МАРКЕТИНГ КАК НОВАЯ ФИЛОСОФИЯ БИЗНЕСА

В работе изложены основные методические и методологические принципы построения бизнеса, который на практике реализуется с помощью комплекса маркетинга (М), то есть набора контролирующих инструментов; выделяется четыре основные группы: товар (Product), цена (Price), место (Place), продвижение (Promotion). Важной особенностью М является использование информационных систем (ИС) – специализированные компьютерные программы, технические решения и их автоматизация. ИС включает в себя внутреннюю и внешнюю информацию, то есть необходимый материал для маркетинговых исследований (МД). Целью МД является получение точных и достоверных данных по конкретным проблемам маркетинговой деятельности, необходимых для принятия менеджментом организации обоснованных управленческих решений. В современной экономике вводится понятие инновационного маркетинга (ИМ). Основной задачей ИМ является изучение рынка с целью выработки стратегии проникновения нововведений на рынок, формирование его потребителя, оценки емкости рынка, цен, сегментации, динамики объема продаж. В ИМ особая роль отводится исследованиям, связанным с поиском идей и анализом конкуренции, изучением и внедрением организации работы конкурентов на зарубежных рынках, методов конкурентной борьбы. Процесс позиционирования нововведений охватывает бытовую, рекламную, ценовую, сервисную деятельность, подчеркивая преимущества нововведения. На стадии роста продаж ИМ приобретает черты активного воздействия на покупателей, акцентируя внимание на преимуществах нового товара производителя. Как общий вывод можно утверждать, что успех продаж инновационного продукта (нововведения) зависит от непрерывных маркетинговых исследований рынка продавца и покупателя.

Ключевые слова: маркетинг, маркетинговые исследования, инновационный маркетинг, продавец и покупатель, товар, управленческие решения, конкуренция.

PONOMAREV S.

Kharkiv National University of Radio Electronics

MARKETING AS A NEW BUSINESS PHILOSOPHY

The paper outlines the main methodological and methodological principles for building a business, which in practice is implemented using the marketing mix (M), that is, a set of controlling tools - four main groups are distinguished: product (Product), price (Price), place (Place), promotion (Promotion). An important feature of M is the use of information systems (IS) - specialized computer programs, technical solutions and their automation. IP includes internal and external information, which is a necessary material for marketing research (MS). The purpose of MI is to obtain accurate and reliable data on specific problems of marketing activities necessary for the management of the organization to make informed management decisions. In modern innovation, the concept of innovative marketing (IM) is introduced. The main objective of IM is to study the market in order to develop a strategy for penetrating innovations into the market, shaping its consumer, estimating market capacity, prices, segmentation, and sales volume dynamics. In IT, a special role is given to research related to the search for ideas and analysis of competition, the study and implementation of the organization of competitors in foreign markets, and methods of competitive struggle. The process of positioning innovations covers sales, advertising, pricing, service activity, emphasizing the merits of innovation. At the stage of sales growth, IM acquires the features of an active influence on customers, focusing on the dignity of a new product of the manufacturer. As a general conclusion, it can be argued that the success of sales of an innovative product (innovation) depends on continuous marketing research of the seller's and buyer's markets.

Keywords: marketing, marketing research, innovative marketing, seller and buyer, product, management decisions, competition.

Постановка проблемы. В современных условиях маркетинг (М) стал «новой философией» рынка. Это означает, что предприятие в своей деятельности должно исходить из учета рыночной конъюнктуры, ставить рынок и потребителей во главу угла своей деятельности, подчинить им все стадии производственного процесса, включая разработку новой продукции. Среди проблем и нерешенных в полной мере задач М является недостаток использования и внедрения информационных систем (ИС). Неразвита маркетинговая информационная система (система внутренней и внешней информации). Ждет своего воплощения в бизнес-процессы (БП) инновационный маркетинг.

Вопросам методологии отвечает научное направление лаборатории «Моделирование экономических процессов в инфраструктурных отраслях» Харьковского национального университета радиоэлектроники. Статья написана по результатам . выполненной НИР (II этап работы).

Анализ последних исследований и публикаций. Лозунг «новой философии бизнеса» предложил еще П. Друкер [4]. По его мнению, если мы хотим знать, что такое бизнес, мы должны начать с его цели. Существует лишь одно достоверное определение цели бизнеса-создание потребителя.

В работах Акулина И.Л. [1], Голубковой Е.Н. [2], Старовойтовой Т.Ф. [3]. Райзберга Б.А. [7], Бовина А.А. [9] отмечаются стадии зрелости товара (продукта), конкуренция. Маркетинг ориентируется на снижение издержек. При продвижении инновационных товаров на рынок учитывается характер его восприимчивости потребителя.

Постановка задания. Цель работы – раскрыть суть методических и методологических принципов построения бизнес маркетинговым инструментарием, и в первую очередь маркетинговыми исследованиями продавца и покупателя.

Изложение основного материала исследования. В литературных источниках можно встретить множество определений маркетинга. Приведем некоторые из них.

«Маркетинг — вид человеческой деятельности, направленной на удовлетворение нужд и потребностей посредством обмена» [1, с.21].

Маркетинг — это деятельность, осуществляемая «на рынке в целях достижения наиболее эффективного обмена для удовлетворения конкретных нужд и потребностей» [2, с. 11].

«Маркетинг — обширная по своему спектру деятельность в сфере рынка товаров, услуг, ценных бумаг, осуществляемая в целях стимулирования сбыта товаров, развития и ускорения обмена, во имя лучшего удовлетворения потребностей и получения прибыли» [3, с.215–216].

В современных условиях маркетинг стал «новой философией» рынка. Это означает, что предприятие в своей деятельности должно в первую очередь исходить из учета рыночной конъюнктуры, ставить рынок и потребителей во главу угла своей деятельности, подчинять им все стадии производственного процесса, включая разработку новой продукции.

Лозунг «новой философии бизнеса» предложил П. Друкер, один из самых читаемых авторов в США, профессор аспирантуры Школы бизнеса Нью-Йоркского университета. По его мнению, если мы хотим знать, что такое бизнес, мы должны начать с его цели. Существует лишь одно достоверное определение цели бизнеса — создание потребителя. То, что фирма думает о своей продукции, — не самое главное, главное, что потребитель думает о своей покупке, в чем он видит ее ценность — вот что имеет решающее значение, определяет сущность бизнеса и шансы на успех [4, с.34].

Новая философия бизнеса на практике реализуется с помощью комплекса маркетинга, то есть набора контролируемых инструментов маркетинга, используемых фирмой с целью управления рыночным спросом. Выделяют четыре основные группы таких инструментов: товар, цена, распределение и продвижение. Другое часто употребляемое название комплекса маркетинга — модель 4P (Product — товар, Price — цена, Place — место, Promotion — продвижение).

Важной особенностью маркетинга является использование информационных систем (ИС) — специализированные компьютерные программы, технические решения и их автоматизация.

Маркетинговая информационная система (МИС) включает в себя субъектов, оборудование и процедуры сбора, сортировки, анализа и оценки современной и достоверной информации, используемой при принятии маркетинговых решений.

Система внутренней информации включает совокупность данных, возникающих у субъекта хозяйствования в форме бухгалтерской и статистической отчетности, оперативной и текущей производственной и научно-технической информации. В данной системе отражаются сведения о заказах, продажах, ценах, запасах, движении денежной наличности, дебиторской и кредиторской задолженности и т. п.

Система внешней информации объединяет сведения о состоянии внешней среды организации, рынка и его инфраструктуры, поведении покупателей и поставщиков, действиях конкурентов, мерах государственного регулирования рыночных механизмов и др. Для сбора текущей внешней информации используются формальные и неформальные процедуры.

Система информации маркетинговых исследований базируется на информации, получаемой в результате проведения исследований конкретных направлений маркетинговой деятельности. К ним, например, относятся такие виды исследований, как анализ параметров рынка и его освоения конкурентами, изучение тенденций деловой активности партнеров, политики цен и способов продвижения товаров, реакции на новые товары и т.д. Целью маркетинговых исследований является получение точных и достоверных данных по конкретным проблемам маркетинговой деятельности, необходимых для принятия руководством организации обоснованных решений. Подобная информация не собирается в двух ранее рассмотренных системах. Такая деятельность осуществляется периодически, по мере появления определенных проблем, на основе использования специальных методов сбора и обработки собранных данных.

Для работы с маркетинговой информацией предназначены специализированные программы, такие как Marketing, Marketing Expert, Marketing Project. Программа Marketing Expert разработана как система принятия решений на всех этапах разработки стратегического и тактического планов маркетинга и контроля за их реализацией. Программа предназначена для решения двух основных задач: проведения аудита маркетинга и планирования маркетинга.

Функции модуля маркетинга в Microsoft Dynamics CRM охватывают все этапы маркетингового цикла маркетинговое планирование, подготовку и выполнение кампаний, включая сегментацию базы клиентов под каждую кампанию, сбор первичных откликов клиентов и маркетинговый анализ.

В современном науковедении вводится понятие инновационного маркетинга.

Инновационный маркетинг — специфическая управленческая деятельность, направленная на создание и коммерциализацию новшеств. Базируется на теории и методологии общего маркетинга товаров, но при этом имеет некоторые специфические особенности, обусловленные его предметом, т.е. инновациями.

Основной задачей инновационного маркетинга является изучение рынка в целях:

- 1) выявления конкурирующих товаров и возможностей внедрения новинок на рынок;
- 2) определения предпочтений покупателей, уровня спроса и характера конкуренции;
- 3) выработки стратегии проникновения новшества на рынок, формирования его потребителя;

4) изучения макроэкономических факторов, влияющих на спрос новшества, в т.ч. душевой доход, темпы роста населения страны и инфляции, практики законодательства в области инновационной деятельности, состояния экспорта и импорта подобной продукции и ее производства в стране и др.;

5) учета характера инновационной политики государства и развития фундаментальных и прикладных наук;

6) оценки емкости рынка, цен, сегментации, динамики объема продаж продукции, подобной новшеству.

В инновационном маркетинге особая роль отводится исследованиям, связанным с поиском идей и анализом конкуренции, так как поведение и конкретные действия конкурентов оказывают решающее влияние на продвижение и спрос товаров.

При изучении конкуренции первоначально оценивается конъюнктура рынка, которая характеризуется:

- масштабом объема продаж продукции подобной инновационной и числом предприятий-производителей;

- соотношением спроса и предложения и их сбалансированностью;

- уровнем цен;

- динамикой, т.е. изменчивостью параметров характеризующих конъюнктуру рынка;

- силой конкуренции, т.е. числом конкурентов;

- степенью государственного регулирования рыночных отношений;

- барьерами входа на рынок;

- коммерческими условиями реализации товаров.

Алгоритм анализа состояния рыночной конкуренции: выявление и определение состава конкурентов; определение стратегии и целей конкурентов; оценка сильных и слабых сторон конкурентов; прогнозирование и оценка реакции конкурентов на появление на данном рынке инновационного товара; мониторинг действий конкурентов и создание системы наблюдения за ними; выбор направлений и целей противодействия (атаки) конкурентам; формирование равновесия в ориентации на покупателя и конкурентов; форм и внешнего вида продукции конкурентов; популярности у потребителей продукции конкурентов; отличия собственной продукции от продукции конкурентов по параметрам качества, цене, рентабельности; связи продукции конкурентов с товарами других конкурентов или производителей; наличия у конкурентов собственной системы сбыта, ее организации в целом; политики формирования цен конкурентами; организации рекламной деятельности у конкурентов; системы обслуживания покупателей, клиентов у конкурентов; характера экспорта продукции у конкурентов; системы организации работы конкурентов на зарубежных рынках; отношений между странами конкурентов и импортеров; выявление на основе анализа реальных конкурентов их целей, методов конкурентной борьбы.

Конкуренция, как соперничество между продавцами на рынке аналогичных (подобных) товаров, усиливается при условии роста числа конкурентов; когда спрос растет медленно или снижается; когда товар требует для хранения больших затрат; слабой дифференциации свойств товара, вынуждающей искать пути, способы его улучшения; когда стратегия успеха одних заставляет других субъектов рынка искать подобные меры и принимать порой непредсказуемые меры; если ход из бизнеса дороже продолжения конкуренции; уменьшения числа поставщиков сырья и комплектующих изделий для производства нового изделия ведет к росту их монопольного положения.

На этапе продвижения новшества на рынок маркетинговые исследования направлены на формирование конкурентной стратегии, обосновывающей выбор сегмента рынка, исходя из свойств нового товара; его позиционирование в ряду товаров, имеющих на рынке, основываясь на преимуществах новшества по сравнению с ними; формирование привлекательных для покупателя каналов сбыта и сервисного обслуживания новшества.

При позиционировании новшества следует особо выделять степень его новизны ввиду отличия товара принципиальной новизны от товара рыночной новизны, товара-имитации, товара, нового для фирмы, товара с новыми функциональными свойствами. Процесс позиционирования охватывает сбытовую, рекламную, ценовую, сервисную деятельность, подчеркивая достоинства новшества. При этом особое значение следует придать торговой марке, которая создает у потребителя впечатление об инновации, качестве товара, способствует его запоминаемости и узнаваемости, усиливает эффективность рекламы. Успешное управление торговой маркой инновационного товара выступает как важнейший фактор результативности маркетингового управления предприятием в условиях усложняющейся в современном мире конкурентной среды.

При внедрении нового товара могут возникать проблемы, причинами которых являются недостаточная эффективность рекламной компании и системы продвижения товара; нежелание покупателей отойти от устоявшихся стереотипов и принять новый товар; недостаточно всесторонне обоснованная и установленная цена на инновацию; производственные трудности в освоении серийного производства новой продукции; недостаточно высокий темп наращивания объема ее выпуска.

Для устранения этих причин и им подобных инновационная фирма должна выработать соответствующую конкретную систему мер, исходя из имеющихся возможностей. Характер таких мер зависит от целого ряда факторов, в т.ч. от вида инновации, ее стоимостных и конструктивных параметров, специфики рынка и т. д.

При продвижении инновационных товаров на рынок учитывается характер его восприимчивости потребителями.

Процесс восприятия инновации потребителями осуществляется поэтапно, по следующему алгоритму: первичная осведомленность – потребитель узнает о товаре, не имеет подробной информации о новшестве; узнавание товара – потребитель имеет информацию и проявляет к новшеству интерес; идентификация товара – потребитель сопоставляет параметры новшества со своими потребностями; оценка возможности использования – потребитель решает опробовать новшество; апробация новшества и получение информации о порядке и условиях приобретения; принимает решение о покупке или инвестировании в создание новшества.

Стратегия проникновения новшества на рынок базируется на: характере новизны товара; состоянии конкуренции; конкурентных преимуществах фирмы-новатора.

Принципиальная новизна инновационного товара предопределяет его монопольное положение на рынке на начальной стадии его жизненного цикла. Характерной особенностью этой стадии является, во-первых, отсутствие массового спроса на новшество, во-вторых, инновационная монополия. Эти особенности предполагают ориентацию маркетинговой деятельности на формирование спроса и максимизацию прибыли ввиду отсутствия на рынке конкуренции с последующим снижением цены.

В целях освоения нового рынка и закрепления покупателей возможны и иные маркетинговые приемы. Например, продавать инновационный товар по заниженной цене и затем постепенно выходить на цены, обеспечивающие необходимую рентабельность производственно-сбытовой деятельности.

На стадии роста продаж инновационный маркетинг обретает черты активного воздействия на покупателей, акцентируя внимание покупателей на достоинствах нового товара и фирмы-производителя.

На стадии зрелости товара появляются, как правило, конкуренты, а маркетинг ориентируется на снижение издержек, цены и создание товара-заменителя новому, модификаций, разнообразных моделей.

Выводы. Оперативное управление маркетингом базируется на ситуационном подходе, который предполагает постоянный учет динамично изменяющихся рыночных условий, смены рыночных стадий жизненного цикла инновационного товара, выработку адекватной реакции на эти процессы.

Тактика маркетинга должна предусматривать и ориентироваться на снижение издержек; реклама должна приобретать более агрессивный характер на стадии зрелости товара-инновации, подчеркивающий достоинства фирмы-производителя и новшества; направляться на создание стратегии продвижения товара, приходящего ему на смену.

Литература

1. Акулин И.Л. Основы маркетинга / И.Л. Акулин. – М., 2017. – 296 с.
2. Голубкова Е.Н. Маркетинговые технологии / Голубкова Е.Н. – М. : ИНФРА, 2016. – 204 с.
3. Старовойтова Т.Ф. Информационные системы в экономике : пособие / Старовойтова Т.Ф. – Минск, 2017. – 128 с.
4. Druker P. The Practic of Management / Druker P. – 1954. – 344 p.
5. Основы маркетинга / Ф. Котлер. Г. Армстронг. ДЖ. Сондерс. В. Вонг. – М.; СПб; Киев, 2001. – 311 с.
6. Мак-Куэрри Э.Ф. Методы маркетингового исследования / Э.Ф. Мак-Куэрри, – СПб, 2005. – 289 с.
7. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг. Л.Ш. Лозовский. Е.Б. Стародубцева. – М., 2005. – 443 с.
8. Костина А.В. Основы рекламы : учеб. пособие / А.В. Костина. Э.Ф. Макаревич, О.И. Карпухин. – М., 2006. – 266 с.
9. Бовин А.А. Управление инновациями в организации / А.А. Бовин. – М. : «Омега-Л», 2009. – 415 с.

References

1. Akulin I.L. Osnovy marketinga / I.L. Akulin. – M., 2017. – 296 s.
2. Golubkova E.N. Marketingovye tehnologii / Golubkova E.N. – M. : INFRA, 2016. – 204 s.
3. Starovojtova T.F. Informacionnye sistemy v jekonomike : posobie / Starovojtova T.F. – Minsk, 2017. – 128 s.
4. Druker P. The Practic of Management / Druker P. – 1954. – 344 r.
5. Osnovy marketinga / F. Kotler. G. Armstrong. DZh. Sonders. V. Vong. – M.; SPb; Kiev, 2001. – 311 s.
6. Mak-Kujerri Je.F. Metody marketingovogo issledovanija / Je.F. Mak-Kujerri, – SPb, 2005. – 289 s.
7. Rajzberg B.A. Sovremennij jekonomicheskij slovar' / B.A. Rajzberg. L.Sh. Lozovskij. E.B. Starodubceva. – M., 2005. – 443 s.
8. Kostina A.V. Osnovy reklamy : ucheb. posobie / A.V. Kostina. Je.F. Makarevich, O.I. Karpuhin. – M., 2006. – 266 s.
9. Bovin A.A. Upravlenie innovacijami v organizacii / A.A. Bovin. – M. : «Omega-L», 2009. – 415 s.

Рецензія/Peer review : 17.11.2018 Надрукована/Printed : 05.12.2018

Рецензент: д. е. н., проф. Ковальчук С. В.

Повні вимоги до оформлення рукопису

<http://vestnik.ho.com.ua/rules/>

За зміст повідомлень редакція відповідальності не несе

Підп. до друку 30.11.2018. Ум. друк. арк. 36,50. Обл.-вид. арк. 33,82

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